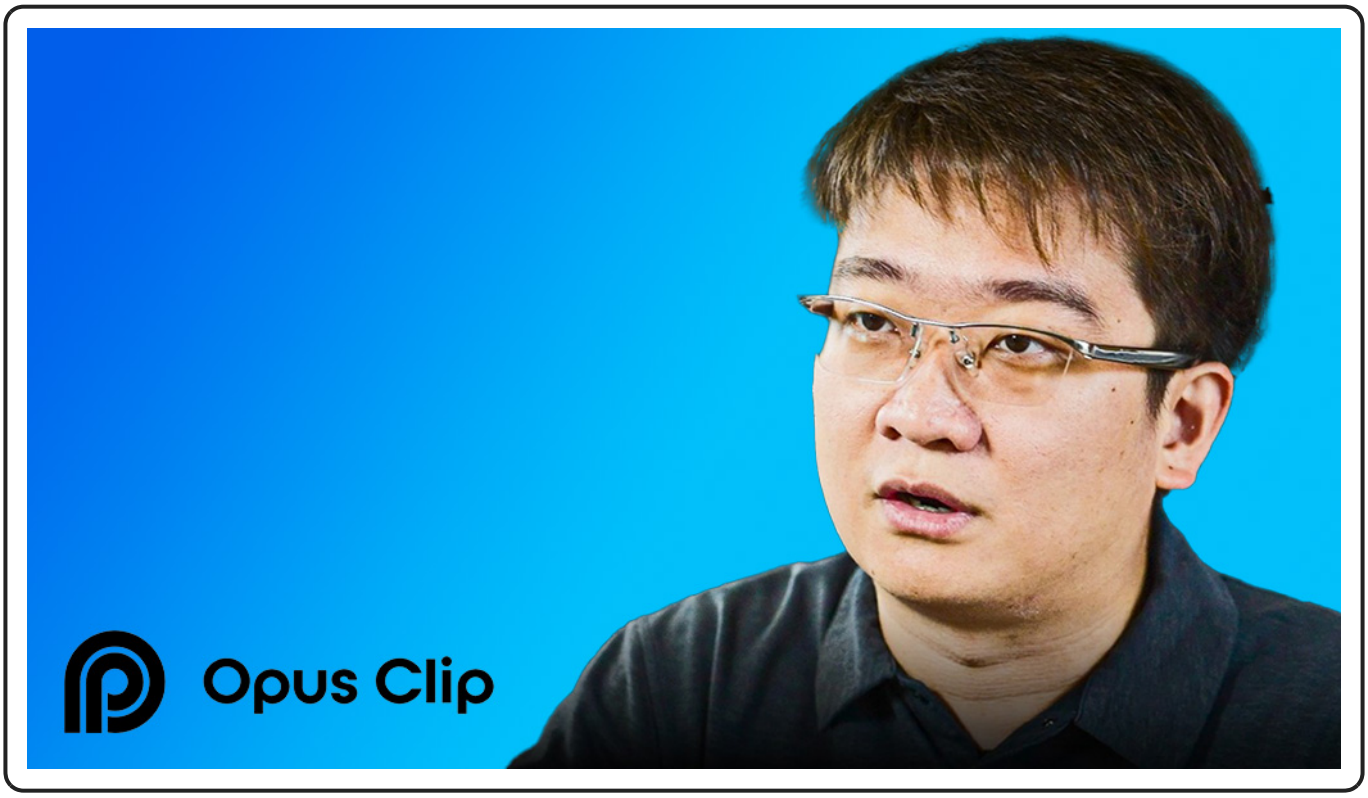

چگونه در ۷ ماه ۵ میلیون کاربر جذب کردم

در دنیای امروز، موفقیت در جذب کاربران به یک چالش بزرگ برای بسیاری از استارتاپ‌ها تبدیل شده است. من، یانگ، هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل OpusClip، داستان موفقیت خود را با شما در میان می‌گذارم. پس از راه‌اندازی محصول، ما در سه ماه اول تنها ۲۰۰ کاربر جمع‌آوری کردیم. اما تنها ۷ ماه بعد، با ۵ میلیون کاربر ثبت‌نام شده مواجه شدیم. در این مقاله، تجربیات من از رشد سریع و چالش‌های پیش رو را بررسی خواهیم کرد.

تجربه اولیه و چالش‌ها

محصول ما، OpusClip، توانایی تبدیل ویدیوهای طولانی به کلیپ‌های کوتاه و جذاب را در یک کلیک دارد. این ابزار به کاربران کمک می‌کند تا بیش از ۹۹ درصد از زمان و منابع خود را صرفه‌جویی کنند. با این حال، در ابتدای راه‌اندازی، نتوانستیم کاربران را به طور مداوم حفظ کنیم.

چندی بعد از راه‌اندازی، متوجه شدیم که کاربران دنبال ویژگی‌های خاصی هستند. به عنوان مثال، کاربران از ما درخواست کردند که بتوانند محتوای خود را در حین پخش زنده علامت‌گذاری کنند تا بعدا از آن استفاده کنند. این ویژگی به ما کمک کرد تا تمرکز بیشتری بر نیازهای کاربران داشته باشیم و در نهایت تصمیم گرفتیم آن را به عنوان یک محصول مستقل ارائه دهیم.

چگونه به ۵ میلیون کاربر رسیدیم

پس از راه‌اندازی OpusClip به عنوان یک محصول مستقل، تنها در عرض دو هفته، ده‌ها هزار کاربر جدید به ما ملحق شدند. این موفقیت به دلیل این بود که ما در واقع مشکل واقعی کاربران را حل کردیم. کاربران برای ما نوشتند و خواستند تا برای دریافت خدمات بهتر، حاضر به پرداخت هزینه باشند.

این تجربه به ما یاد داد که اگر محصولی نتواند به کاربران کمک کند تا زمان خود را صرفه‌جویی کنند یا درآمد بیشتری کسب کنند، تنها به عنوان یک محصول جالب دیده می‌شود و نه یک راه‌حل واقعی. بنابراین، ما دنبال ایجاد محصولاتی بودیم که به‌طور واقعی به نیازهای کاربران پاسخ دهند.

یادگیری از شکست‌ها

قبل از OpusClip، من تجربه‌ای در راه‌اندازی یک اپلیکیشن اجتماعی به نام Sober داشتم که به دلیل ورود Snapchat نتوانست موفق شود. این تجربه به من آموخت که باید به نیازهای واقعی کاربران توجه کنم و از اشتباهات گذشته درس بگیرم.

در طول مسیر، متوجه شدم که همه کارآفرینان موفق دارای نوعی احساس نوع‌دوستی هستند. آن‌ها می‌خواهند به دیگران کمک کنند و این انگیزه، آن‌ها را به سمت راه‌اندازی کسب‌وکار سوق می‌دهد. من هم دنبال ایجاد محصولاتی بودم که به دیگران کمک کند تا کارهای خود را آسان‌تر و سریع‌تر انجام دهند.

توسعه محصول و ویژگی‌های جدید

در OpusClip، ما هر هفته ویژگی‌های جدیدی را راه‌اندازی می‌کنیم. این یکی از فرهنگ‌های ماست و به ما کمک می‌کند تا به سرعت به نیازهای کاربران پاسخ دهیم. ما متوجه شدیم که کاربران دوست دارند که به سرعت به بازخوردهای آن‌ها پاسخ دهیم و این امر باعث افزایش اعتماد و وفاداری آن‌ها می‌شود.

ما همچنین از بازخوردهای کاربران برای بهبود مدل‌های خود استفاده می‌کنیم. به عنوان مثال، با بررسی تعداد بازدیدها، نظرات و اشتراک‌گذاری‌های ویدیوها، می‌توانیم به‌طور دقیق‌تری بفهمیم که چه نوع محتوایی برای کاربران جذاب است.

آینده و چالش‌های پیش رو

در عصر هوش مصنوعی، ایجاد محتوای واقعی و اصیل تبدیل به یک چالش بزرگ شده است. با توجه به اینکه تولید محتوای مصنوعی روز به روز آسان‌تر می‌شود، باید دنبال راه‌هایی برای حفظ اصالت و خلاقیت باشیم. من معتقدم که در آینده، افرادی که قادر به ارائه محتوای واقعی و منحصر به فرد هستند، از مزیت رقابتی برخوردار خواهند بود.

در نهایت، هدف ما این است که به هر کسی این امکان را بدهیم که بدون زحمت و دردسر مهارت‌های ویرایش ویدئو، به عنوان یک خالق عمل کند. ما می‌خواهیم که افراد بیشتر بر روی ایده‌پردازی و خلاقیت تمرکز کنند و OpusClip تمام کارهای خسته‌کننده و زمان‌بر را انجام دهد.

به عنوان یک کارآفرین، به‌شدت بر این باورم که باید به نیازهای کاربران توجه کنیم و با آن‌ها در ارتباط باشیم. این ارتباط نزدیک به ما کمک می‌کند تا محصولات بهتری بسازیم و در نهایت به موفقیت بیشتری دست یابیم.