



知识经济 + 粉丝经济

朱晓华

# 分答是什么？



# 值得付费的 语音问答App

- 一款轻量化，亲民化，工具化的“付费语音问答”应用
- 上线3天用户破100万，上线1个月用户破1000万
- 被媒体称作60秒语音版的“全民奇葩说”
- 被媒体誉为2016上半年互联网圈最闪耀的“脑洞产品”

60秒语音

付费提问

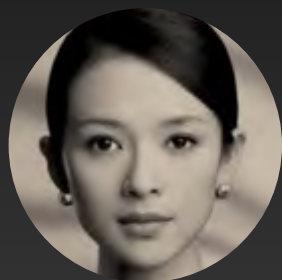
偷听赚钱



# 名人都爱玩

## 400位明星大佬都在这里

- 演艺界、文化界、商界、科学界，以及38大垂直领域的名人、大V云集在此



章子怡



汪峰



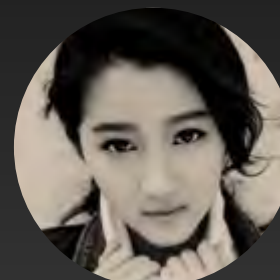
佟大为



周云蓬



史航



关晓彤



张亚东



罗振宇



王小山



马伯庸



冯仑



魏坤琳



李银河



黄健翔

1,500万

授权用户

80万条

语音回答

3,000万元

总订单额

150万

付费用户

19万次

日付款

43%

复购率



5,020人



医学

3,371人



职场

4,366人



教育

800+家



机构

39%

提问总回复率

50%

提问总回复率（刨去罗辑思维等头部名人）

65%

医学类

83%

职场类

分答为什么关站？

分答什么时候回来？



分答的想法是怎么来的？

在行面临的问题

答案将变得廉价，而问题会变得更有价值。  
一个好问题是机器将要学会的最后一件东西……  
提问比回答更有力量。

《必然》 凯文·凯利  
利

分享经济的理念

# 市场和技术自然发展的时机

- Wiselike 2015年8月
- TipTalk 2016年1月
- 微信花钱看图 2016年2月
- 大弓、值乎花钱看答案 2016年4月
- 大弓花钱提问 2016年5月初
- 分答启动2016年4月29日，2016年5月15日开放使用



2016.5.7

北京演乐胡同某四合院

# 分答是怎么做出来的

- 十分钟决策 CEO
- 一晚框架 1产品
- 一日原型 3产品
- 一个周末主体：1设计 1后端 2前端 1测试 1运营
- 一周业余时间完善
- 两天内测
- 一日引爆

# 分答是怎么火起来的

- 行家进入
- 自发转发
- 果壳的朋友
- 明星参与
- 强势运营

# 疯狂迭代

- 一天2个sprint
- 6 x 18工作



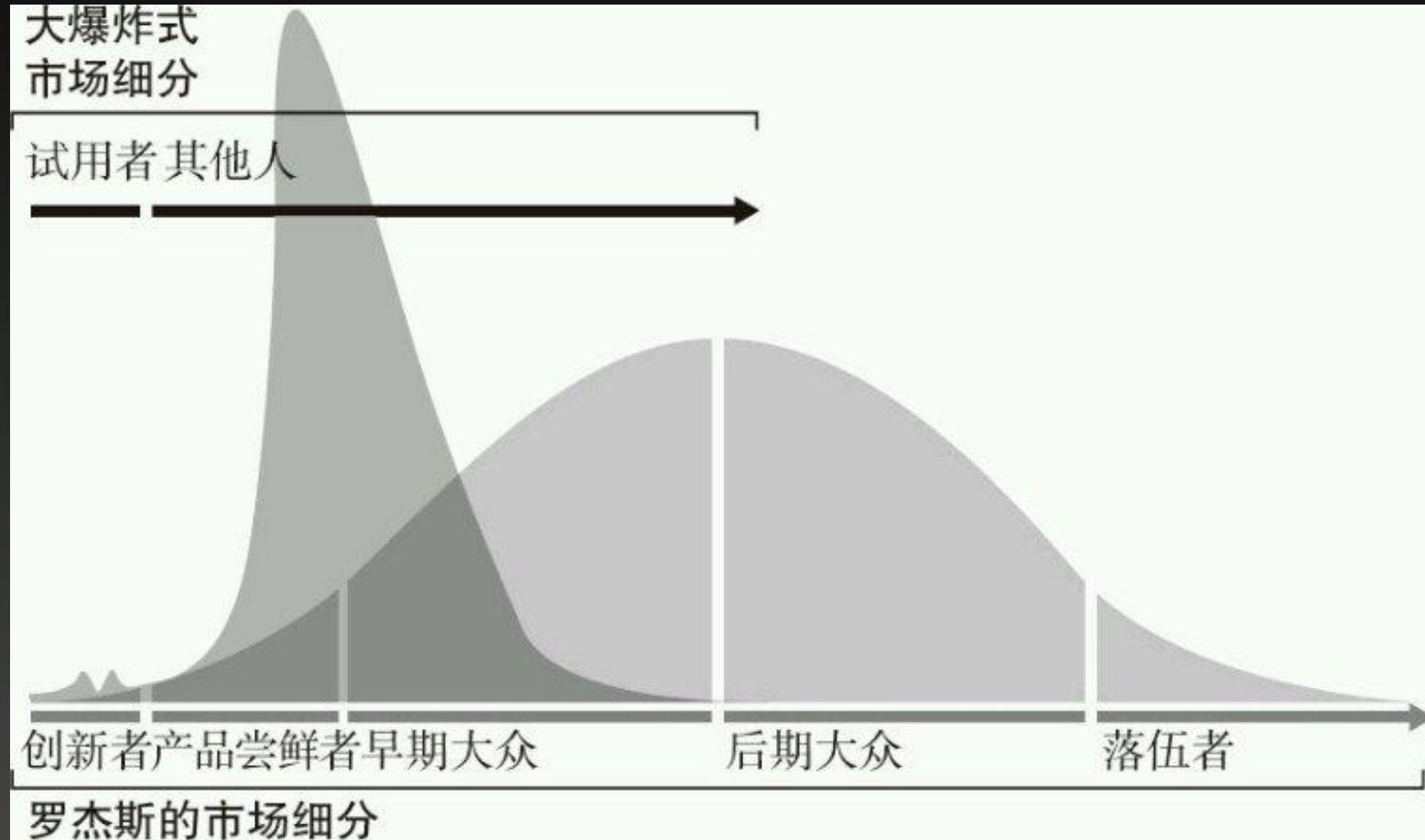
# 迭代方向

- Acquisition: 名人（各种榜）、话题引流（问题合集）、生命分答、讨论、开放平台、
- Activation: 免费内容提高转化
- Retention: 改善体验提高留存、讨论、大咖问、悬赏
- Refer: 引导转发、包场听、朋友圈免费听
- Revenue: 探索中
- 探索深度内容、更丰富的场景

# 为什么这么做？

- 《创新者的窘境》 克莱顿·克里斯坦森建议
- 《精益创业》 埃里克·莱斯的方法

# 《大爆炸式创新》的趋势



# 我们的体悟

- 微信是精益创业的天堂
- 小程序将成为创新的绝佳环境
- 创新需要有氛围，快乐团队才有足够脑洞
- 小心灾难性成功

# 答质疑

- 娱乐化 而不是 传播知识

我相信工作和娱乐的合并、严肃地思考和娱乐地思考的结合，是互联网带来的最伟大的创新之一

凯文·凯利

# 答质疑

- 昙花一现吗？

# 答质疑

- 普通人无法参与
- 大V不再来
- 60秒信息量不足



# 未来会怎么样？

感谢磨难，感谢暗枪，帮我们卸下了包袱，一切归零。

团队的创新能力是无法复制的制胜关键，  
一切才刚刚开始。

第二弹，在路上。



来「在行」约我

朱晓华

其实本想放我的分答二维码……