**引流目标： 建群拉投资的人**

网站： video 介绍。

**运营策略**：

方案1：Youtube 直播 下单 建立群（买船老大tit，直播发单，配合ibd live：早上9：20 - 11:00）

方案2：期权出单，建立群

方案4： 找广告商（预方案3：优化内容（资讯推送：内容推送精细化，根据用户阅读喜好进行针对性推送，如每日一篇文章/资讯推送）

算）

方案5: 促销、折扣（推荐朋友购买折扣）

方案6：线上活动-武当 （送给武当免费试用给武当6-8个免费试用名额）让他帮忙宣传，发朋友圈，打广告。

方案7：各种平台TickTok，小红书，Youtube -前提有内容

方案8：与其他公司合作推广

内容设定：

内容社区：社区，这里仅限说的是内容社区，在内容社区中内容是主体，是把人关联到一起的桥梁，所以内容社区的玩法跟社交产品不一样，它不会单纯靠人去吸引你，它所有主打的对象都是内容。先拉用户到平台创作内容，然后再依靠这些内容去吸引其他用户，这是内容社区惯用的做法，内容是平台筛选用户的筛选器

主要包括几点：一是建立用户与用户之间直接的联系；二是提供了用户与用户之间互动的工具；三是在平台内提供空间和工具专门用于用户创造内容的流动。

APP运营的分类：

基础运营：维护产品正常运作的最日常、最普通的工作。

用户运营：负责用户的维护，扩大用户数量，提升用户活跃度。

内容运营：对产品的内容进行指导，推荐，整合和推广，给活动运营同事提供文字素材等。

活动运营：针对需求和目标策划活动，通过数据分析来监控活动效果并适当调整活动，从而提升KPI，实现对产品推广运营作用。

渠道运营：通过商务合作，产品合作，渠道合作等方式，对产品进行推广并输出。

运营核心

1.用户群体

2.上班族,波段，长期，中短线波段交易者。

3.小范围撒网