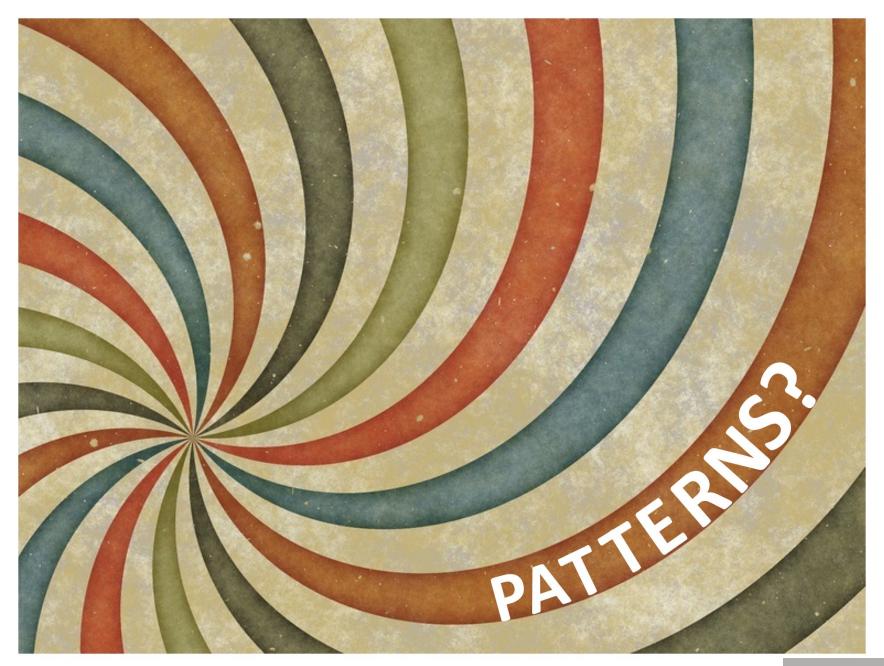
به دام افتاده

چگونه محصولاتی بسازیم که کاربر به استفاده از آنها عادت کند.

Hooked: How to Build Habit-Forming Products





هوک تجربه ای است برای اتصال مشکلات کاربران به راهکارهای شما با فرکانسی که به عادت تبدیل کند

عادت

كارهايي كه ما بدون تفكر خودآگاه انجام مي دهيم.

رفتارهای خودکاری که به واسطه موقعیت تحریک می شوند.

عادت ها روی هم ساخته می شوند

مثل لایه های پیاز

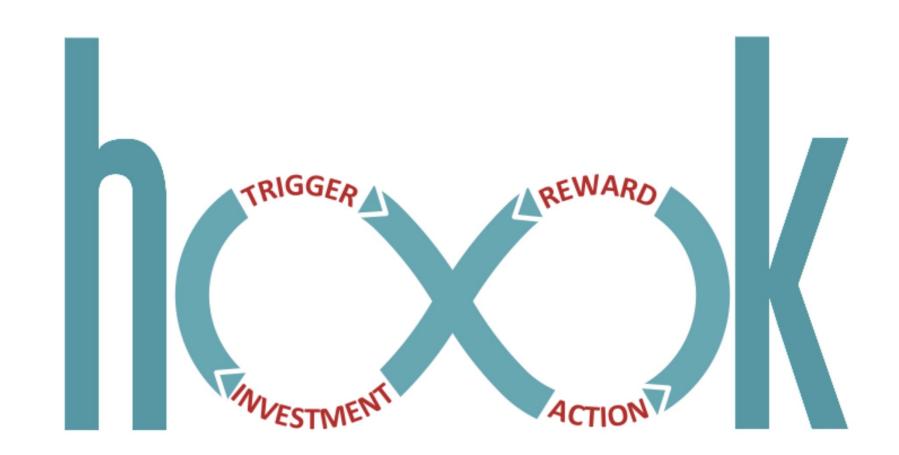
از کاربران خود انتظار تغییر بزرگ در رفتارشان برای استفاده از محصول شما را نداشته باشید.

قاماس قاماس



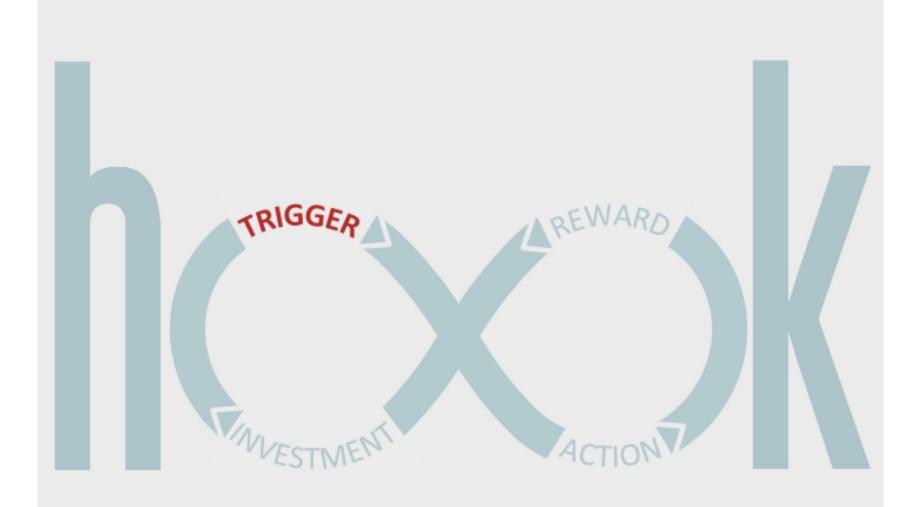
منافع عادت برای شرکت ها

ارزش طول عمر مشتری آسانی افزایش قیمت ها سرعت رشد بالا یایداری در برابر تهدید رقبا



هوک ۴ مرحله دارد

تحریک | عمل | پاداش | سرمایه گذاری



تحریک



محرکهای خارجی

اطلاعات حرکت بعدی ما در محرک نهفته است.

















انواع محرک های خارجی

يولى: تبليغات

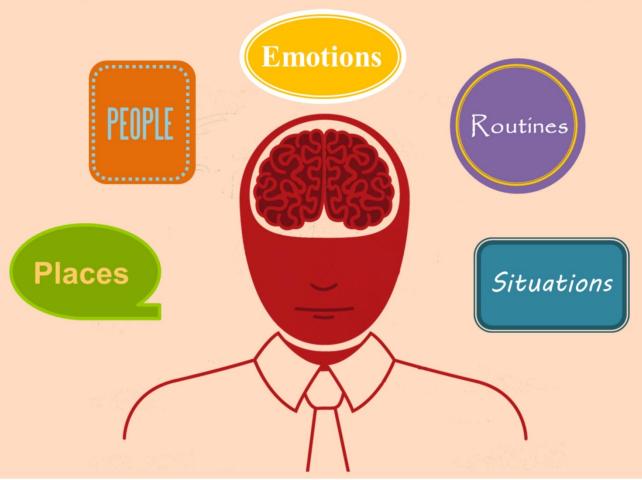
اکتسابی: روابط عمومی

رابطه ای: کلامی

اجتماعی: فشار جامعه

محرکهای داخلی

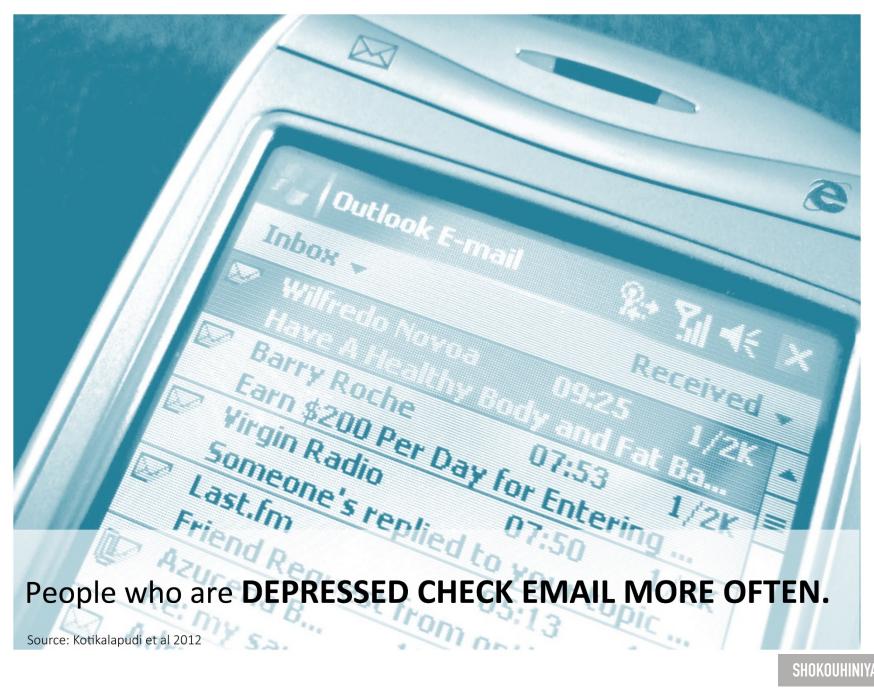
اطلاعات مربوط به حرکت بعدی از طریق برقراری یک ارتباط در حافظه فرد صورت می گیرد.

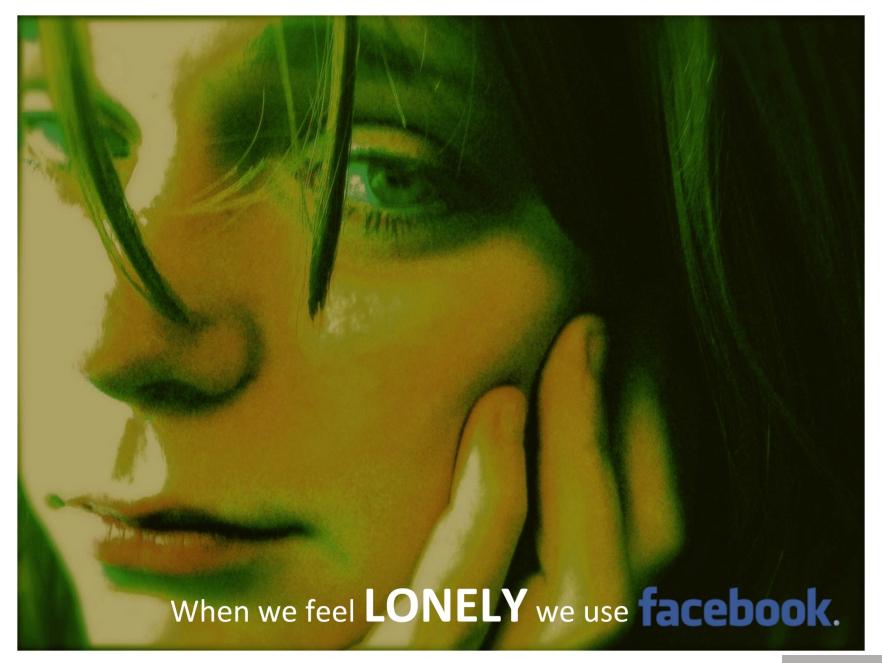


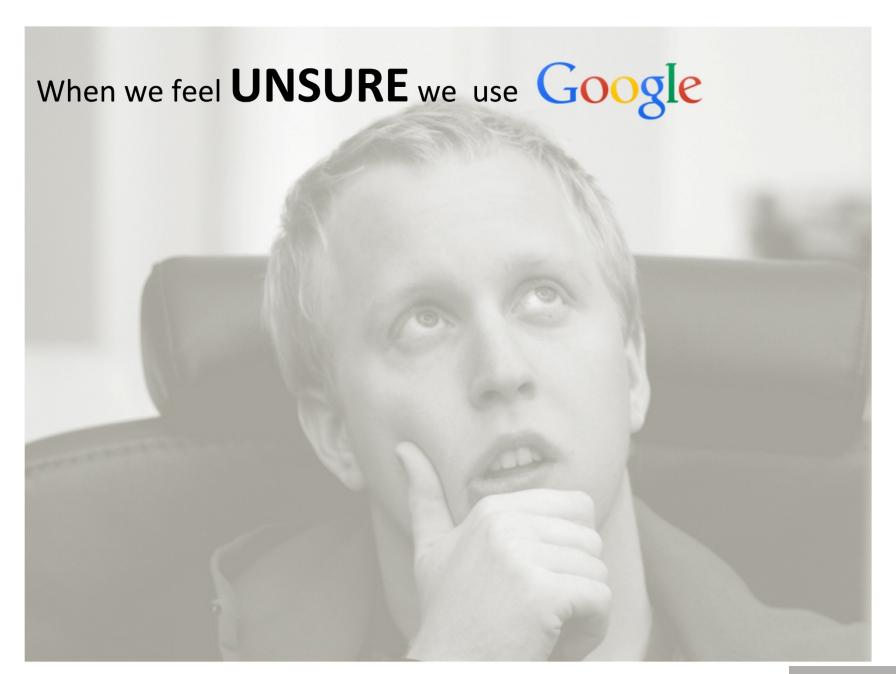
محرک های داخلی ارزان هستند

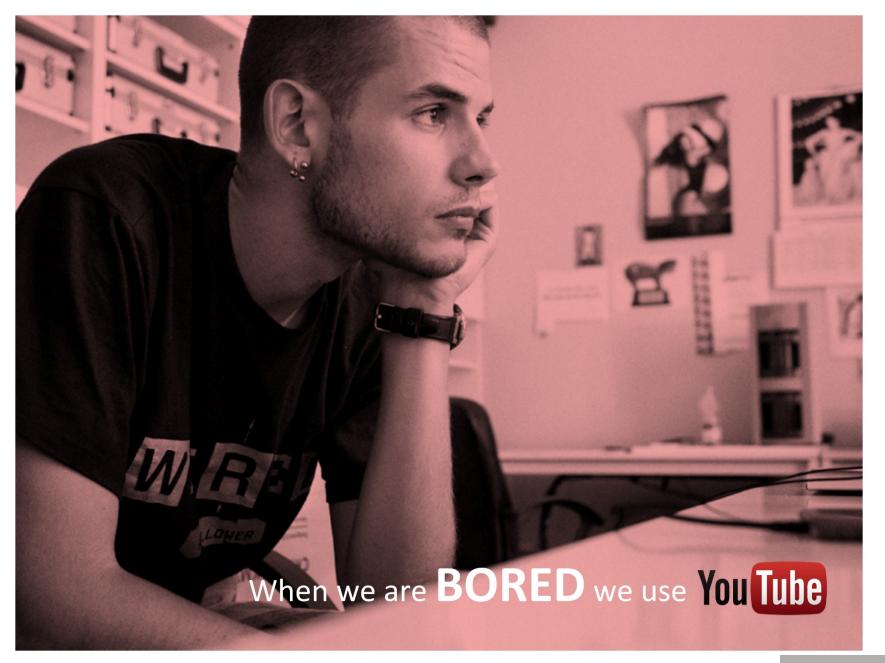
شرکت هایی که می توانند محرک های داخلی را برای محصولات خود فعال کنند صرفه جویی زیادی در هزینه های خود می کنند.

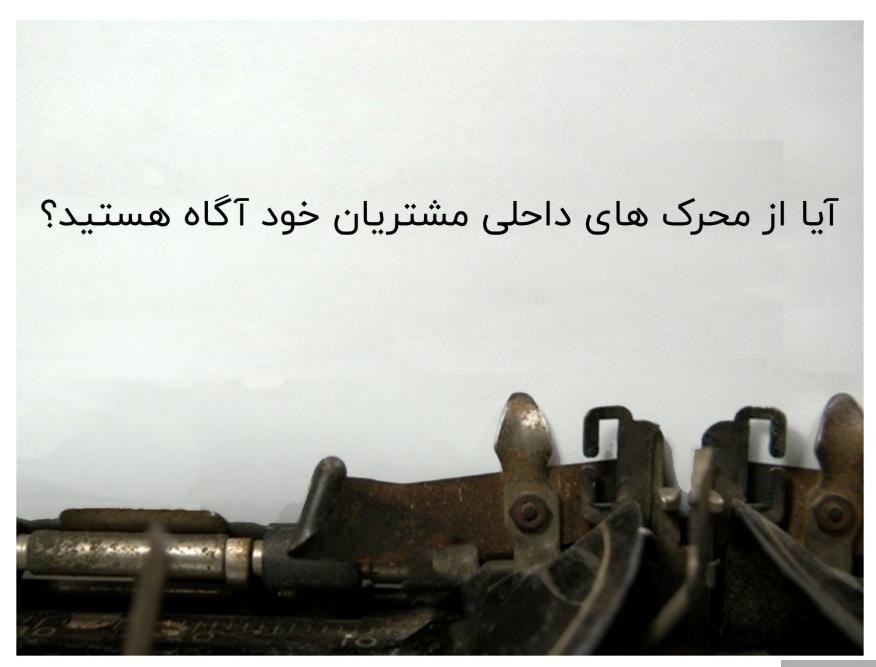


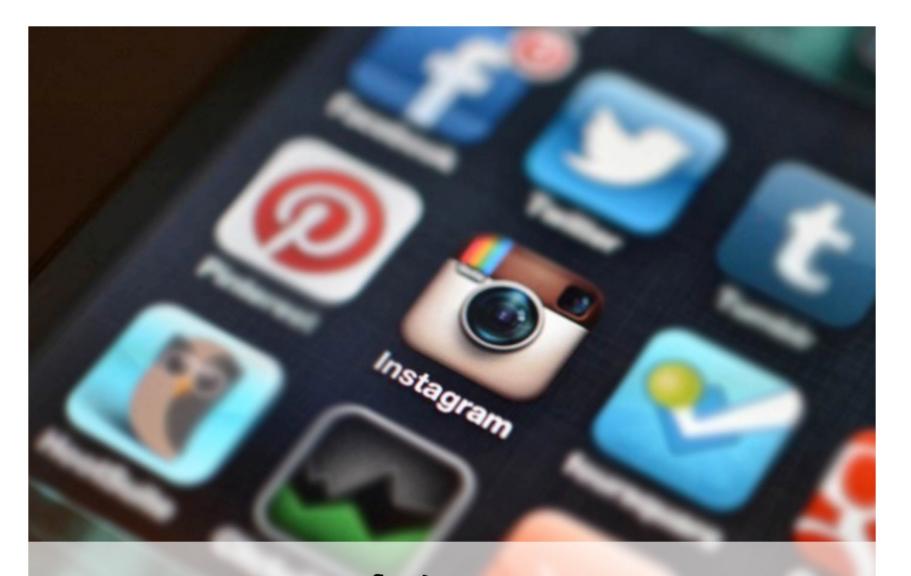




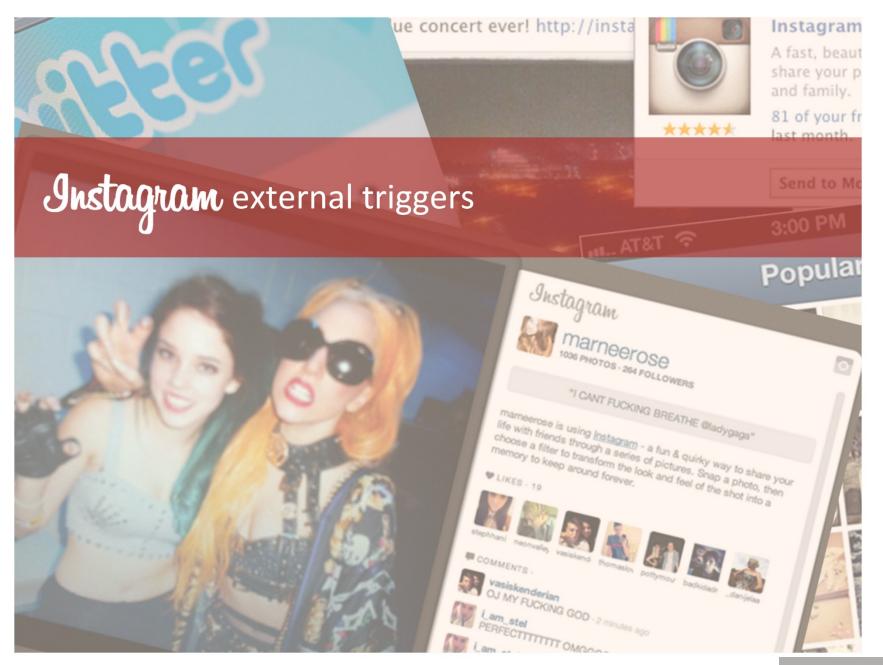


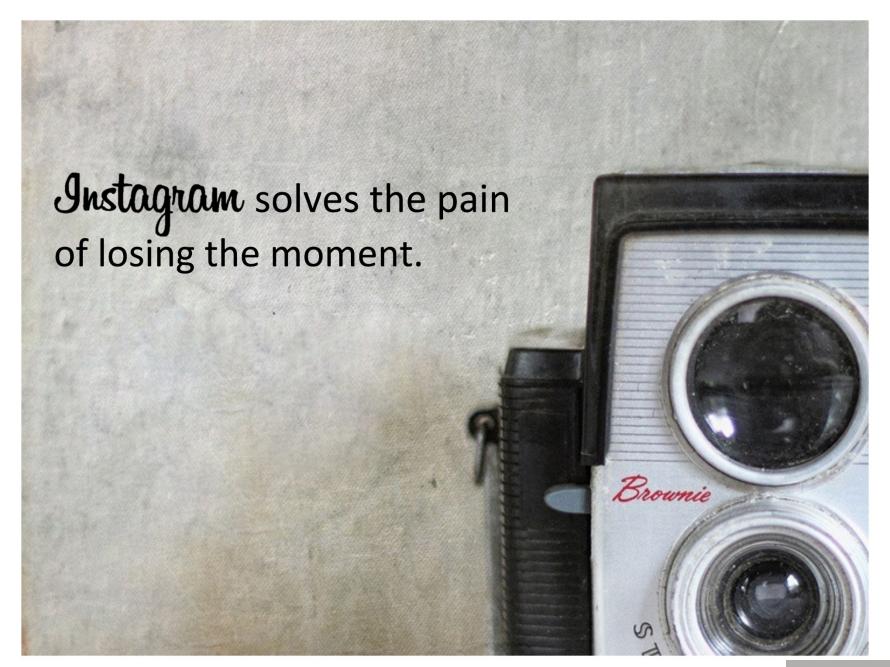






What triggers make **Instagram** so habit-forming?

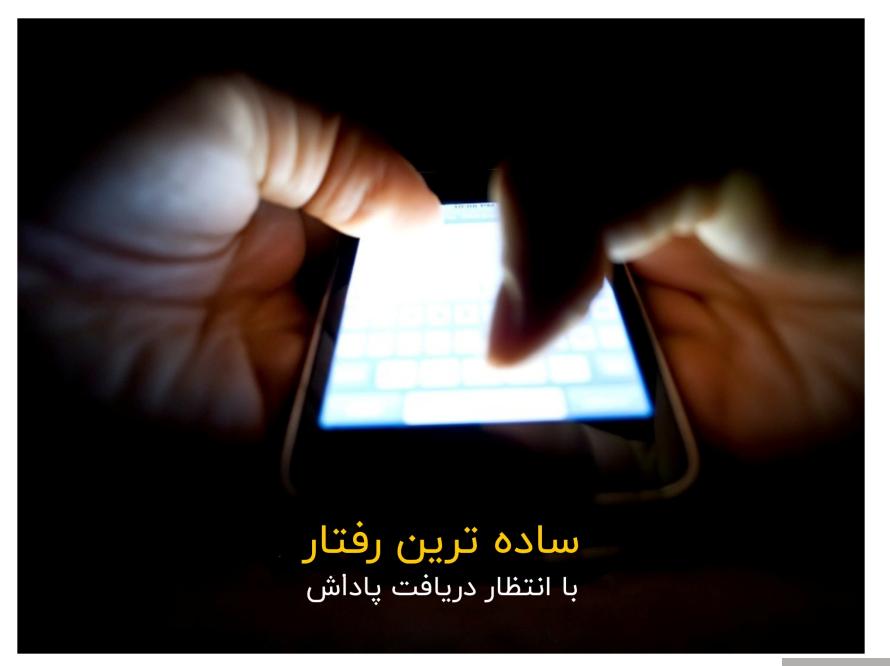


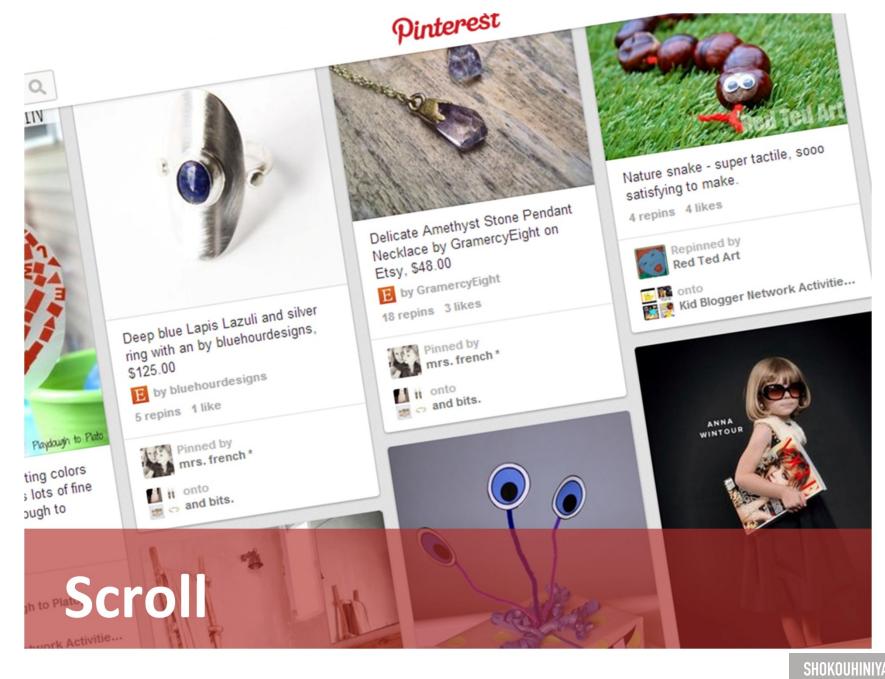


But **Instagram** is also a social network.











habit forming products

Google Search

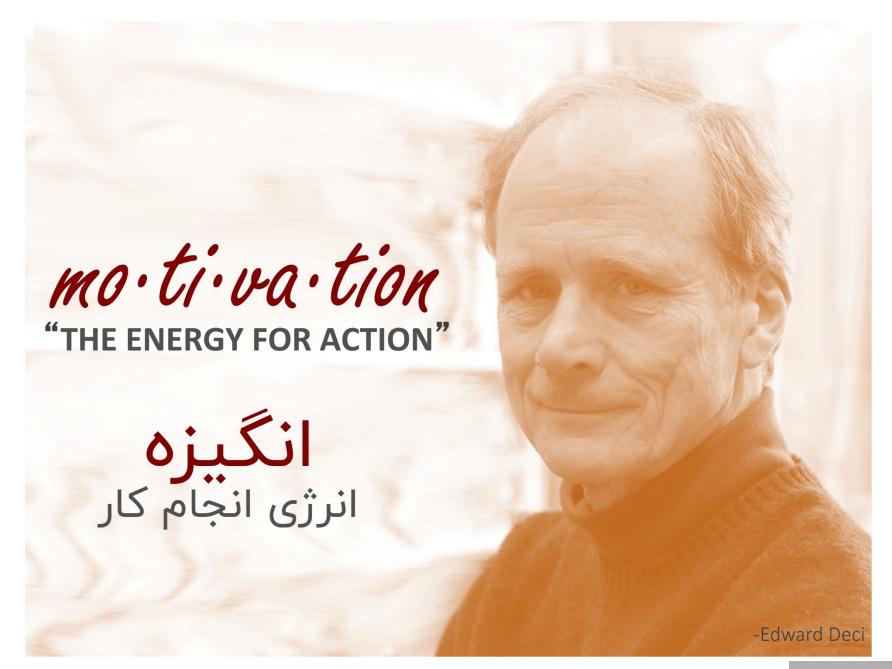
I'm Fe

Search



برای اینکه هر رفتاری تحقق پذیرد سه شرط لازم است:

انگیزه توانایی محرک





شش فاکتور می تواند انگیزه را افزایش دهد:

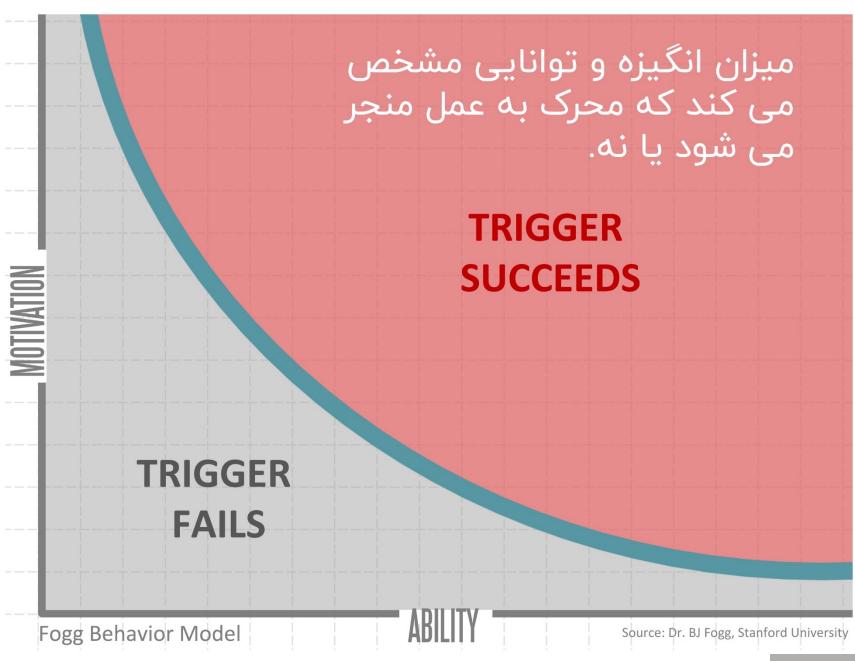
جست و جوی لذت پرهیز از درد جست و جوی امید پرهیز از ترس جست و جوی پذیرش پرهیز از نفی

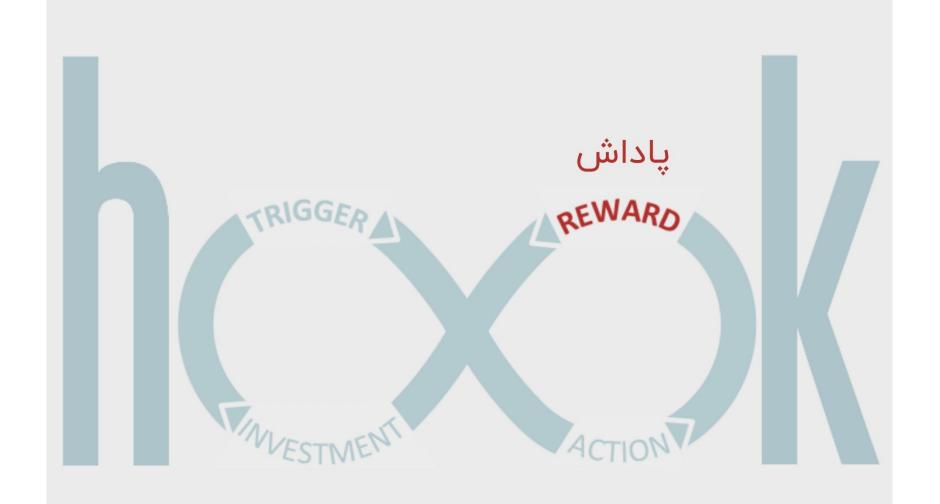
Source: Dr. BJ Fogg, Stanford University

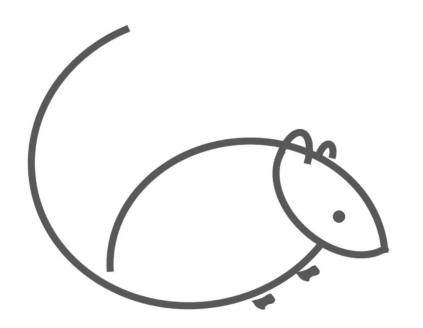


شش فاکتور می تواند **توانایی** را کاهش یا افزایش دهد.





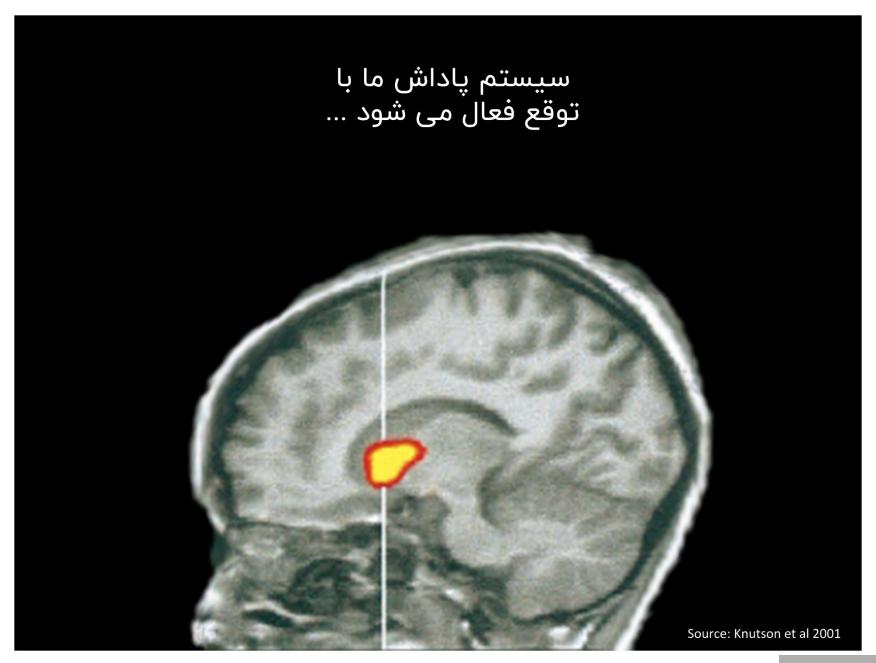


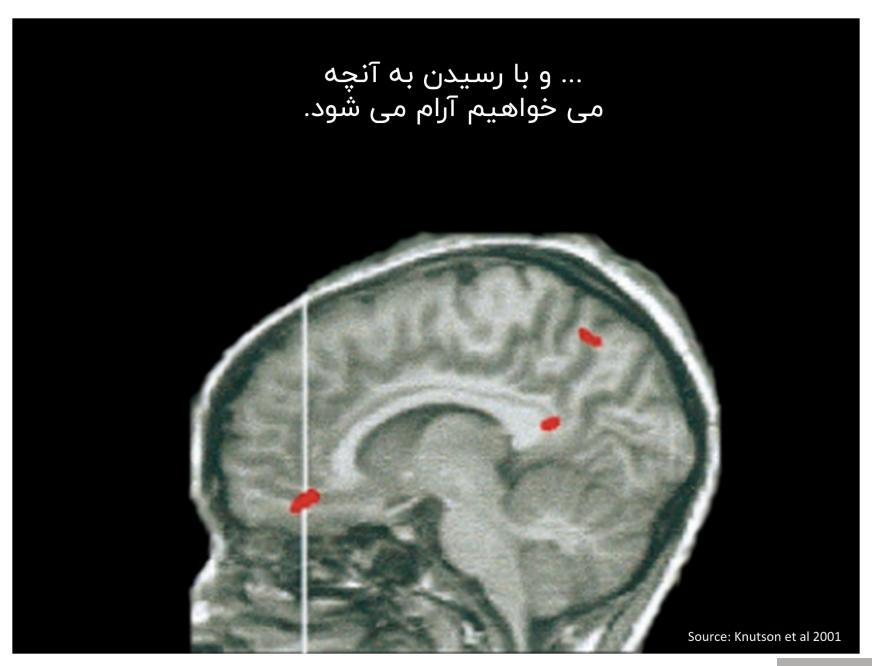


هسته آکومبنس

مغز است که انتظار پاداش را کنترل می کند.

Source: Olds and Milner, 1945



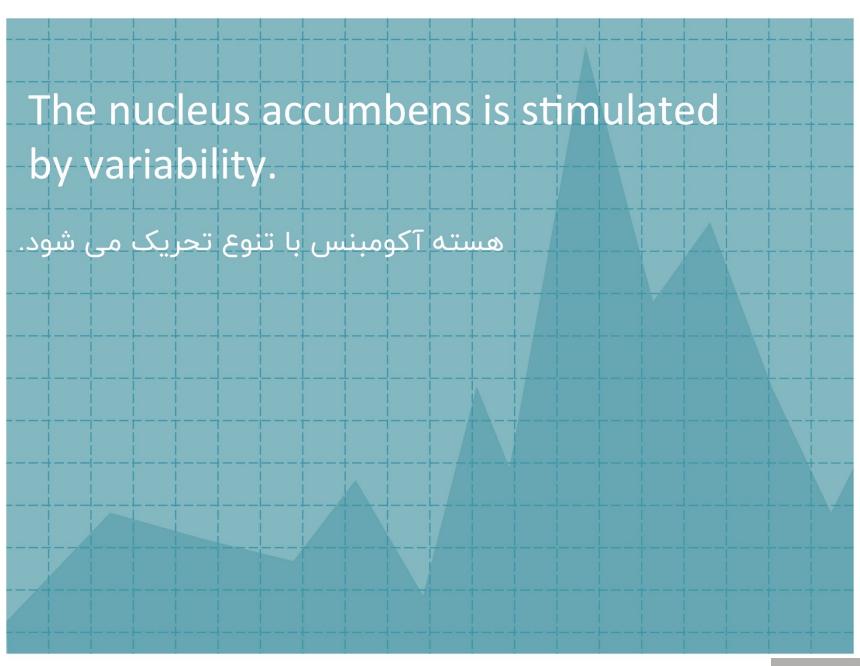




Variability causes us to focus and engagement

آنچه ناشناخته باشد شگفتی بر انگیز است.

> تنوع باعث می شود ما تمرکز کرده و درگیر شویم.



سه نوع پاداش متنوع داریم:





TRIBE

جست و جوی یاداش های اجتماعی





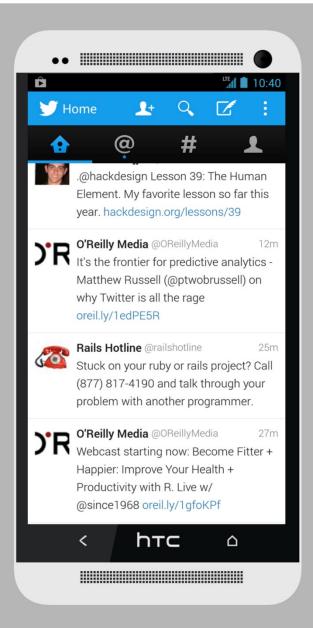
We value recognition and cooperation

We value recognition and cooperation

SEARCH FOR RESOURCES

شگار اللا جست و جو برای منابع





Hunt for variable information rewards.

SEARCH FOR SELF-ACHIEVEMENT

ا الله جست و جو برای بالفعل <mark>رسان</mark>دن توانایی های خود

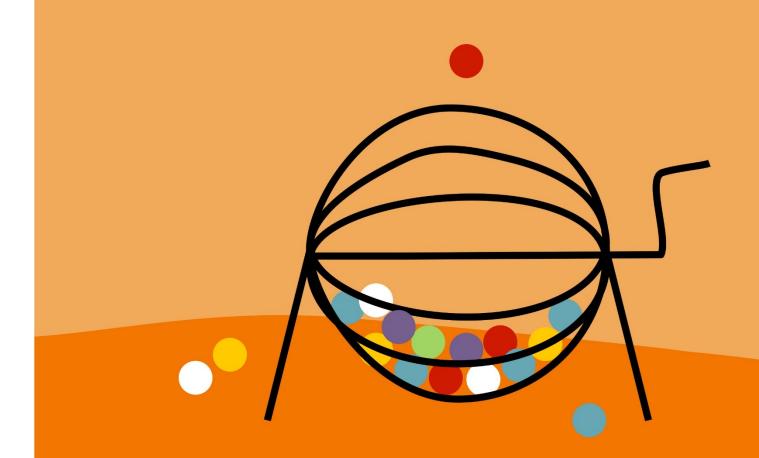


Inbox or task management reflects CONSISTENCY and COMPLETION.





پاداش های متنوعی بسازید که خارش کاربر را تسکین دهد، ولی کاری کند که آنها بیشتر بخواهند.





کاربران سرمایه گذاری می کنند تا در آینده منفعت برداشت کنند.

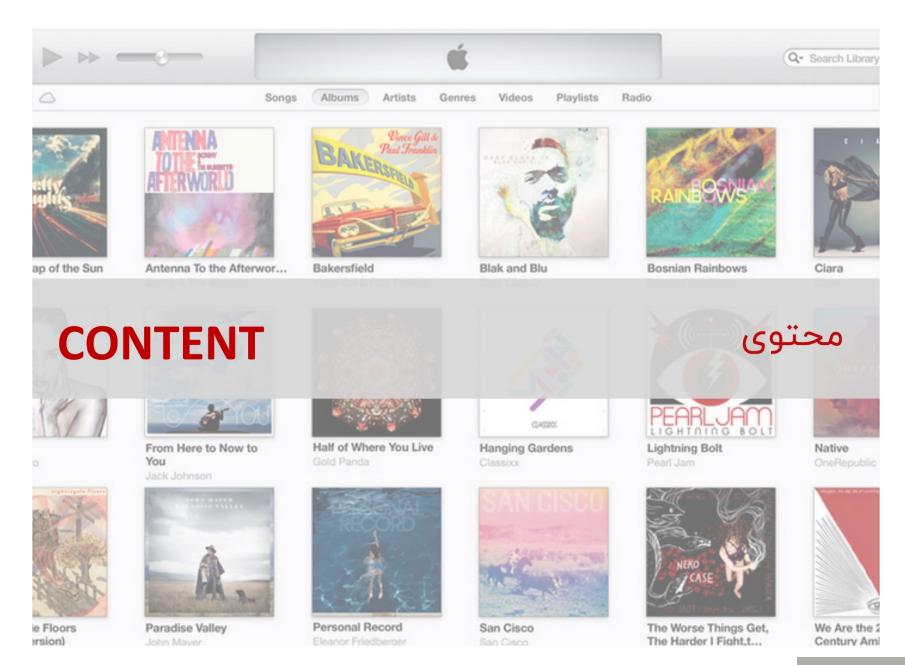




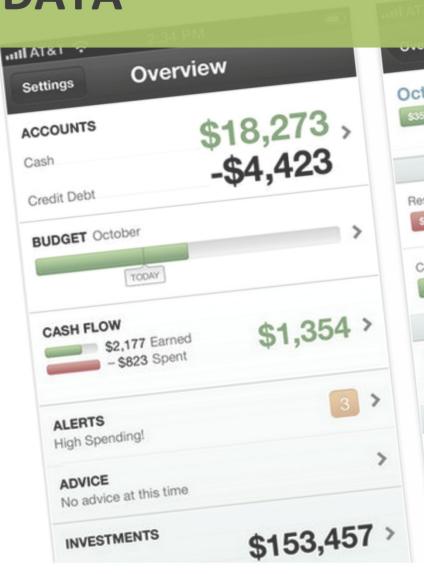


هر پیغامی که در تلگرام می گذاریم دعوت نامه ای است برای یک محرک خارجی به شکل جواب پیغام.





DATA







REPUTATION

شهرت و اعتبار







Here's what the different stars mean:

Yellow Star (\bigstar) = 10 to 49 points

Blue Star (\bigstar) = 50 to 99 points

Turquoise Star (\bigstar) = 100 to 499 points

Purple Star (\bigstar) = 500 to 999 points

Red Star (\bigstar) = 1,000 to 4,999 points

Green Star (\bigstar) = 5,000 to 9,999 points

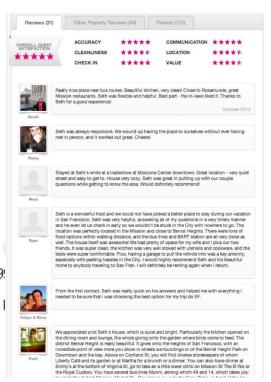
Yellow Shooting Star (\bigstar) = 10,000 to 24,999

Turquoise Shooting Star (\bigstar) = 25,000 to 49,99

Purple Shooting Star (\bigstar) = 50,000 to 99,999 points

Red Shooting Star (\bigstar) = 50,000 to 99,999 points





The HOOK Canvas

TRIGGER

- 1. What internal trigger is the product addressing?
- 2. What external trigger gets the user to the product?
- 5. What "bit of work" is done to increase the likelihood of returning?

INVESTMENT

REWARD

4. Is the reward fulfilling, yet leaves the user wanting more?

3. What is the simplest behavior in anticipation of reward?

