



夜空中最亮的星：北极星指标

标准	产品类别	北极星指标	误导指标
这个指标能否体现产品的核心价值	资讯阅读	阅读时长	内容点击数
这个指标是否具有典型性	线上教育	学习用户数	浏览用户数
这个指标能否管中窥豹	社交聊天	会话数	注册人数
这个指标能否解决众口难调问题	跨境电商	GMV	B端用户数
这个指标是不是事后诸葛亮	影音娱乐	播放时长	曝光次数
这个指标是不是柏拉图指标	020	订单数	DAU

图6-5 图解北极星指标

1) 产品的核心价值是什么？这个指标能否让人一眼洞悉产品的核心价值？

核心价值是产品存在的意义，新时代互联网产品是社会生产力发展的产物。如今各大行业的产品的发展就是满足人们对衣食住行和美好生活的需求，解决长此以往的用户痛点。

比如，衣食住行中的“衣”，解决人们穿衣需求的电子商务应用，其核心价值是购物，所以它的北极星指标应该与用户购物的交易额、订单数有关。而工具类应用解决的是特定场景下用户的某一类问题，比如春运抢票工具，其核心价值是抢票，所以它的北极星指标应该与帮用户成功抢到票的次数有关。北极星这颗最亮的星最终应该是让产品价值得到最大程度发挥，用户体验和需求得到充分满足。

2) 这个指标是否具有典型性？能否完全反映用户的活跃程度？

曾经一些地推的App，通过实物奖励路过下载App并注册的用户。笔者也曾经历过这样的事，当时同行的伙伴们看中赠送的小电扇或者USB充电线等实用的小礼品，地推人员邀请他们下载其App，直到他们手机接收到验证码并成功注册才能拿到礼物。然而由于当时App没有安全协议且索取权限过多，伙伴们转身就把刚下载和注册的App卸载了。

如果仅仅以“下载App数”“总注册用户数”作为北极星指标，那么我们只能看到累计的量，并不能知道减少的量，无法真正掌握用户的活跃程度。在前面的例子中，虽然地推团队很用心地在推广，“下载App数”和“总注册用户数”每日猛涨，但是业务负责人没注意到的是，用户们转身就卸载了，哪怕不卸载，用户们没弄清产品的价值，第二天也不会登录。可见，这种累计的统