



正式上线以来「Octi」在美国 iOS 下载榜的排名变化 | 数据来源：Sensor Tower

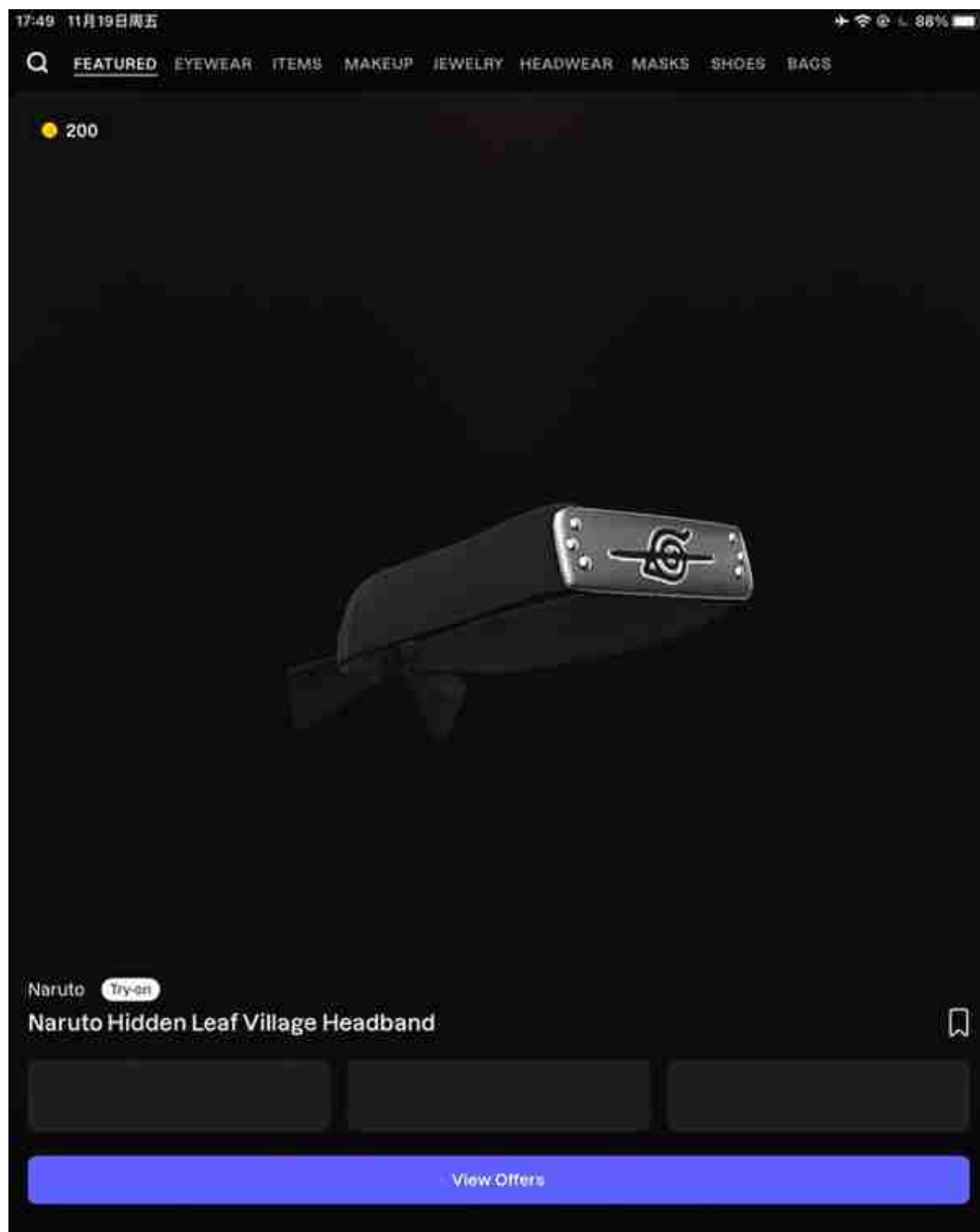
根据 Sensor Tower 的数据显示，「Octi」是 10 月 15 日在 App Store 上线的，不过之前的一个月应该是测试期，正式上线在 11 月 16 日，并且在正式上线首日就登顶了美国 iOS 免费下载总榜。对此「Octi」的官方 Twitter 还发推庆祝了「Octi」登顶，并且表示在 App 上线的首日就有 10 万用户使用。

在“元宇宙平台”层出不穷的今天，蹭概念的不少，但是上来就登顶免费总榜的不多，因为那些借 NFT（也就是借人们的投机心理）触及用户的产品，还是在一个较小的规模层级，并没有触及大众，那么从产品上这款 App 有什么特别的，而在产品之外，这款 App 又是怎样上线首日就登顶的呢？

「Octi」是一个融合了AR和NFT的「TikTok」？

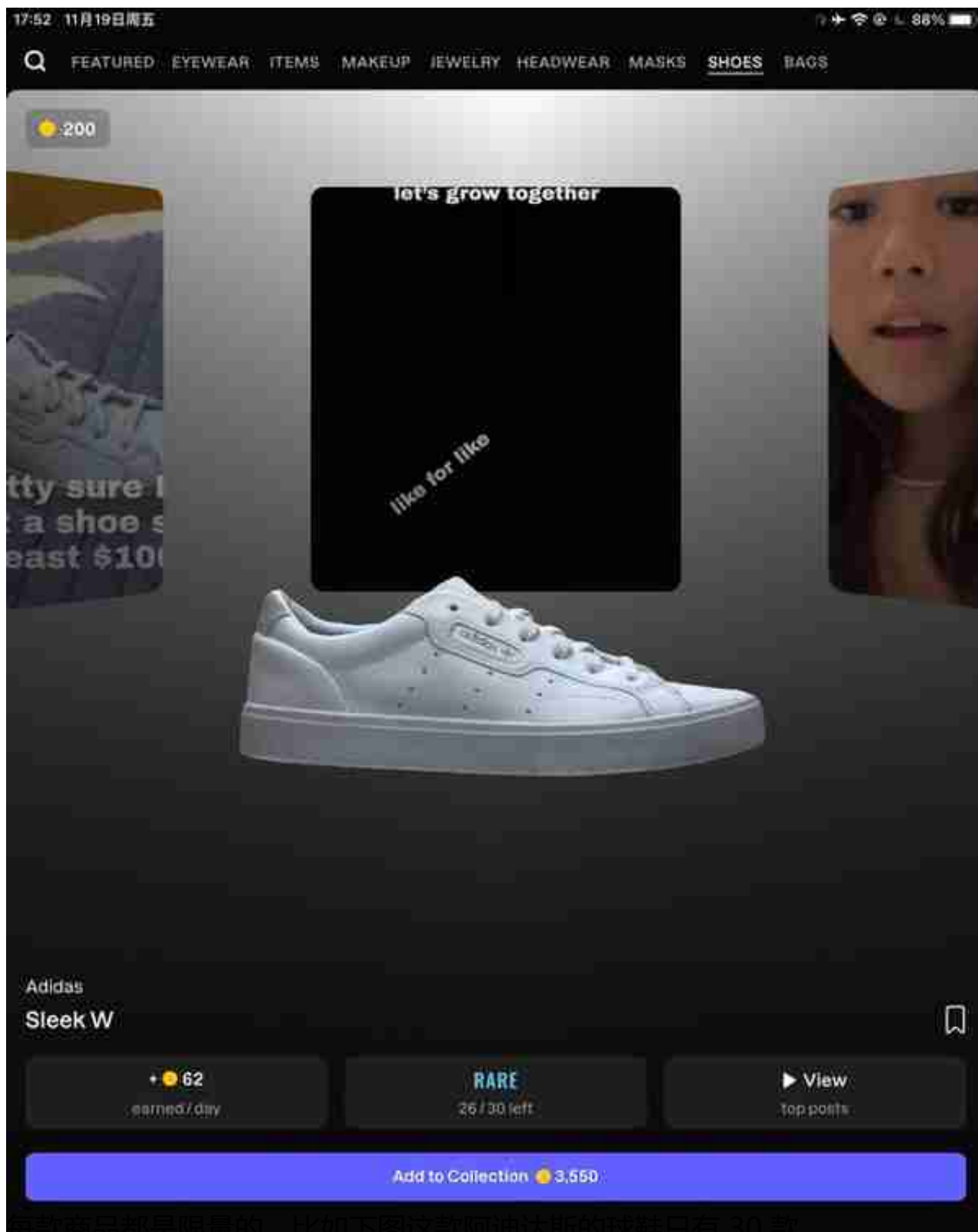
根据 Crunchbase 提供的信息，「Octi」背后的公司是一家 AR 技术开发公司，在 2016 年 10 月份的时候就拿到了前种子轮融资，公司在 2017 年的时候正式成立。最近上线的这款「Octi」是公司旗下一款基于 AR 技术的社交平台。

在「Octi」的平台内最核心的其实还是短视频内容，而且「Octi」的短视频功能乍看起来似乎跟「TikTok」等短视频 App 没有太大的区别，也是沉浸式上下滑动的操作，并且界面右侧是经典的“点赞、评论、转发”三按钮。



借助于 AR 这种可以实现虚拟与现实之间互动的技术，「Octi」上的创作者也可以运用滤镜中的商品开发出各种创意内容。比如下面这个视频中，创作者分别展示了她在不同场合下会穿戴的配件，每一个配件都是平台内的虚拟商品。

「Octi」比较聪明的第一点是，在这个阶段，所有的 NFT 都不是花钱购买的，而是引入了平台内虚拟货币 Octi Coins，而且没有开放充值，用一种类似于“网赚”的方式让用户赚取虚拟货币来购买 NFT。因为现阶段，大家花钱购买 NFT 还是想要锚定一些有价值的东西，而「Octi」里面的 AR 滤镜在这个阶段的价值显然不具有确定性。但更进一步，让大家不花钱就能拿到 NFT，热情一下就上来了。



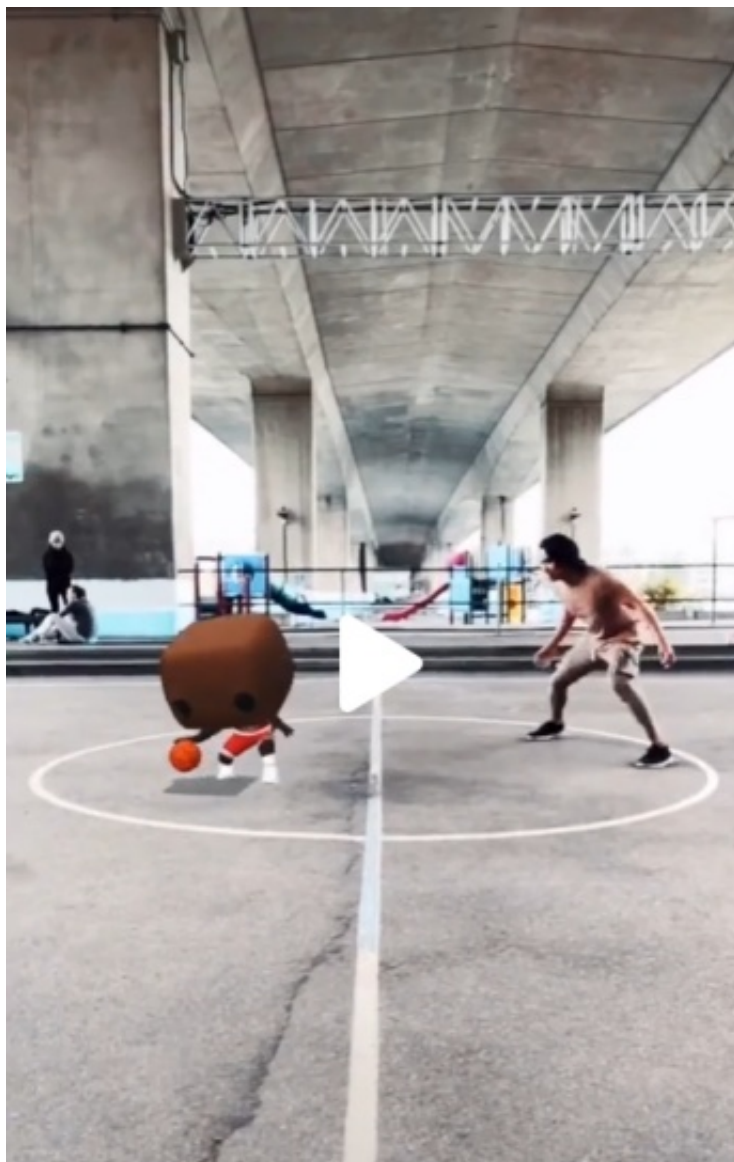
其实看到这里会发现，
「Octi」上的虚拟商品都是有各大
品牌支持的、

「Octi」的冷启动抓住了两个社交平台

「Octi」的增长，一方面应该跟买量有关系。根据广大大数据的数据显示，「Octi」在各个平台上总共投放了 2032 个广告素材，其中大部分素材是近 30 天的时间里投放的（包括「TikTok」上的视频）。

另一方面，「Octi」在冷启动阶段也很好地抓住了「TikTok」和「Discord」这两个在年轻群体中很受欢迎的社交平台。

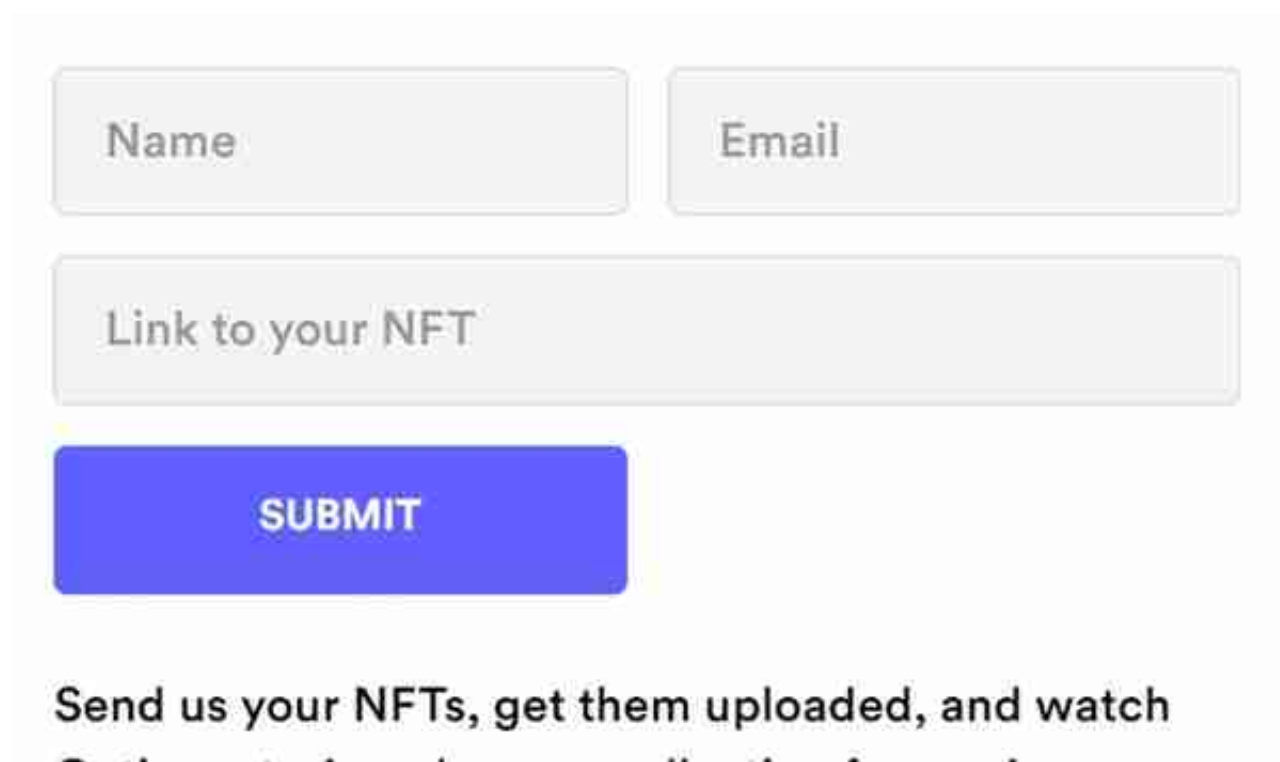
「Octi」的「TikTok」账号 @octiapp 在今年 7 月 17 日发布了第一个视频。此前我们报道过的 Honk 等面向 Z 世代的社交新品都会用「TikTok」来展示自己的产品功能亮点。不过「Octi」有所不同的是，他们将整个团队的日常生活的短视频也加入了他们的「TikTok」视频中，比如他们发布的第一个视频是对团队成员的介绍，并且采用了非常轻松幽默的形式；今年夏天还蹭着海外“水果卷挑战”的热度发布了一条团队成员比赛吃水果卷的视频。



据笔者观察，「Octi」的官方账号下面的短视频观看量最高的能够达到 10 万以上。另外，在测试版上线之前，「Octi」其实就已经在找「TikTok」上的大 V 发布视频介绍自己的产品了。比如今年 9 月 2 日的时候，「TikTok」上 10 万+粉丝的博主 gamespicy 发布了一条视频来介绍「Octi」这款产品，在这个视频的左上方，有一个大大的 AD 字样，可以推测，这也是「Octi」在上线之前的冷启动策略之一。



在频道里用户不仅讨论「Octi」，还可以讨论很多文化相关的话题，比如动漫、游戏、电影等。



图注：「Octi」还在官网推出了一个叫“Add Your NFTs”的功能，在这个功能下用户可以输入自己想要添加的 NFT 的链接，平台内的创作者就可以在视频中使用用户上传的形象

而对于平台和团队本身，其实做这类产品，暂时能够看到的商业模式也就是广告变现，以及后期是否能够就某些商品和品牌达成独家 NFT 合作来产生投资价值，这主要看是否能吃到未来品牌营销转变的红利，这 2

个问题太复杂，本篇就不做讨论了，说白了也是讨论不清楚。

结语

不论怎样，「Octi」通过对规则的改变，解决了早期的内容累积（UGC 创作热情）和可能的商业模式 2 个大难题。而其冷启动的方法，包括选择和目标受众更贴合的社交平台，包括通过团队展示呈现真诚拉近与用户关系、以及建立私域流量等等，都是值得大家借鉴的，后续我们也会继续关注该产品的进一步发展。