

【荐文贴】《A16Z 合伙人：看不到机会，是因为你看不到“隐性网络”》

作者: [soulfight](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1566218426362>

来源网站: [链滴](#)

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

原文标题：《Hidden Networks: Network Effects That Don't Look Like Network Effects》

由神译局翻译成中文，分类阐述了社区里面的用户节点所创生的不同类型网络，十分精彩，36 氪全文阅读链接：<https://36kr.com/p/5236098>

简介：“网络效应”，是互联网时代许多重要项目的基础，随着越来越多的人使用网络，网络对用户说，也会变得更有价值。但现在，这一定律似乎不够用了。有许多成功的公司，在发展的过程中看上去没有“网络效应”，然后之后一夜之间具备了网络效应，这背后就是“隐性网络”在发挥作用。A16 合伙人 D'Arcy Coolican，发表了一篇博客文章，详细介绍了“隐性网络”的特点及其发展规律。

译文金句：

这个网络的概念是，你从建立一个像网络的社区开始，用户之间相互交流、参与，并且通常为彼此创造价值。最终，引入一个能够催化或放大网络的运作方式的产品。

区分一个业务究竟是没有产品的网络，还是拥有受众类型的参与者非常困难。许多知名创业者都相信他们有一个人们想要互相参与的网络，但后来才意识到，他们真正拥有的只是一群想了解自己心目中像的受众。

那么，如何判断一个也有是否具备等待激活的潜在网络？就两个维度：一个是网络的参与特点，一个受众的消费。**看看在网络中，用户是相互参与还是只参与中心节点。**

可以试着自问，当有新人进入这个社区时，谁会获得额外的价值。如果是所有（或者至少是一些）社成员，那么它就具备网络效应。如果只是中心节点，那么这位新人可能就是一个受众。