

# 我的新手引导差点杀死我的产品

我们以为这是一个 UX 缺陷。实际上，它迫使我们重构了整个 AI 产品的交互哲学。

Mio 案例拆解与反思

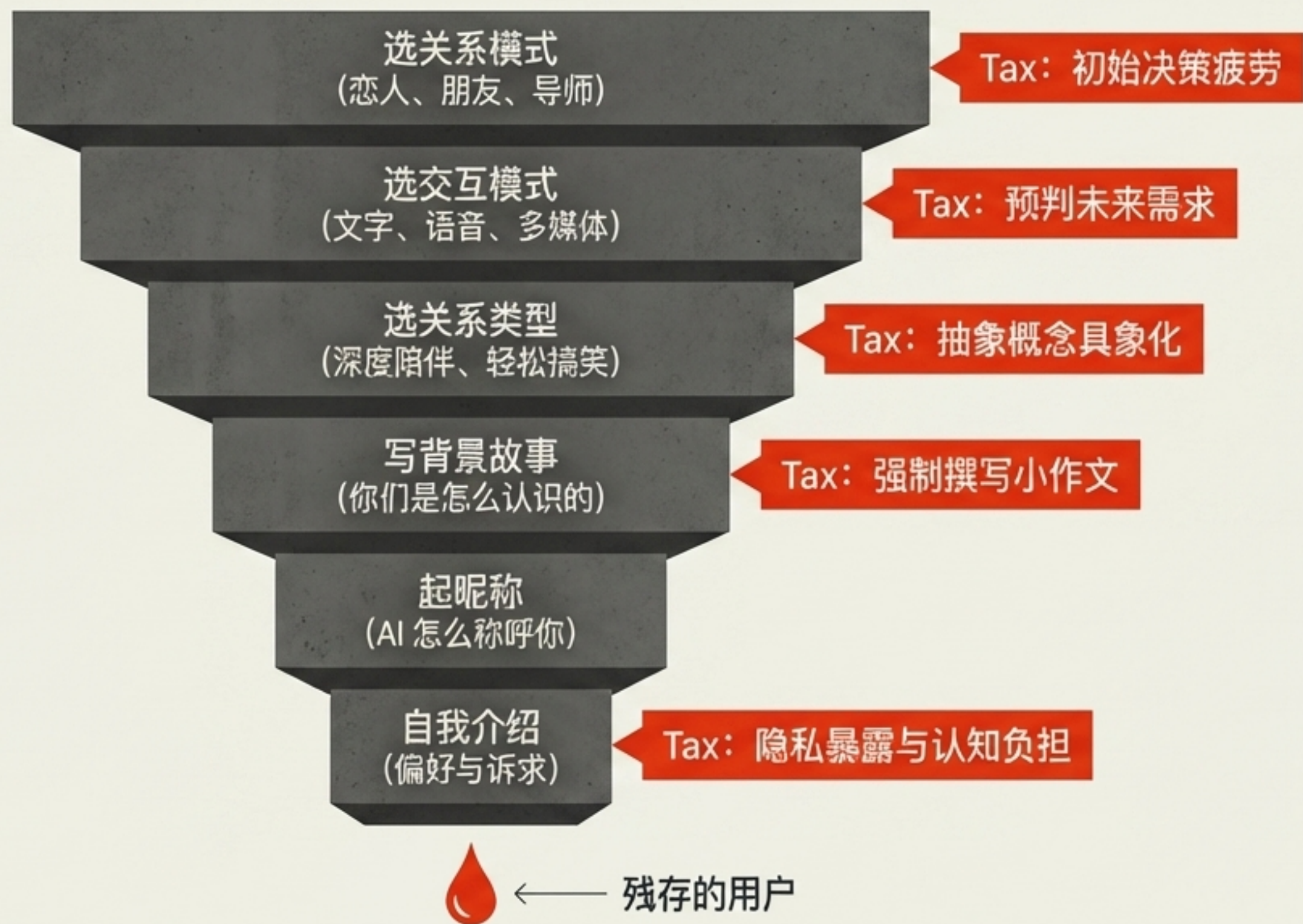
# 一条看似常规的抱怨， 撞上了极为脆弱的神经

现在的入门流程太麻烦了，  
我就想直接开始聊天。

—— Mio 内测用户

常规反应	当时的背景
这是一个 UX 优化问题。精简步骤，加个跳过按钮。	刚修复一个静默失败了整整一周的记忆管线 Bug。神经高度紧绷，被迫以完全陌生的视角重新审视产品。

# 迫使用户在交换第一句话前，完成一场疲惫的考试



# 行业定律在六步表单面前， 变成了残酷的“死亡宣判”

## Coinbase 实验

入门每增加 60 秒 → 流失率飙升

**40%**

## Prototypr 案例

仅减少入门点击步数 → Day-1 留存暴涨

**53%**

**80-95%**

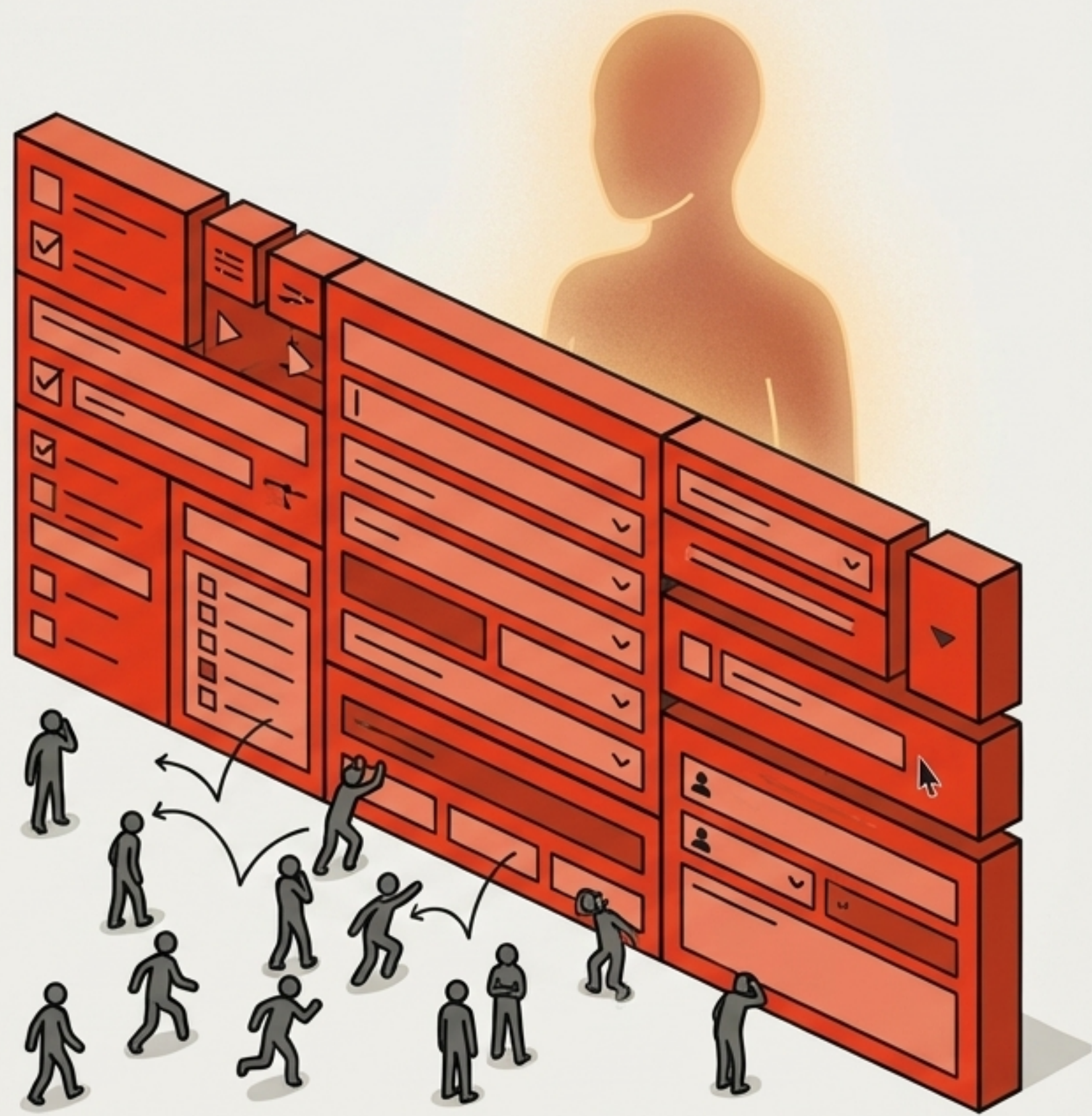
绝大多数用户在向 AI 发出第一条消息前，就已经关闭了应用。他们从未见过这个产品的核心价值。

# 我们试图用“必要摩擦” 来掩盖逻辑的倒置

我们曾用约会 App 的逻辑安慰自己：“先投入时间填资料，能换来更精准的体验。”

但真相是：Mio 的核心卖点是一个能记住你、建立关系的 AI 伴侣。而我们却让几乎所有人卡在配置阶段，与一个毫无生命的表单死磕。

**这不是漏斗需要优化。  
这是漏斗在杀死产品。**



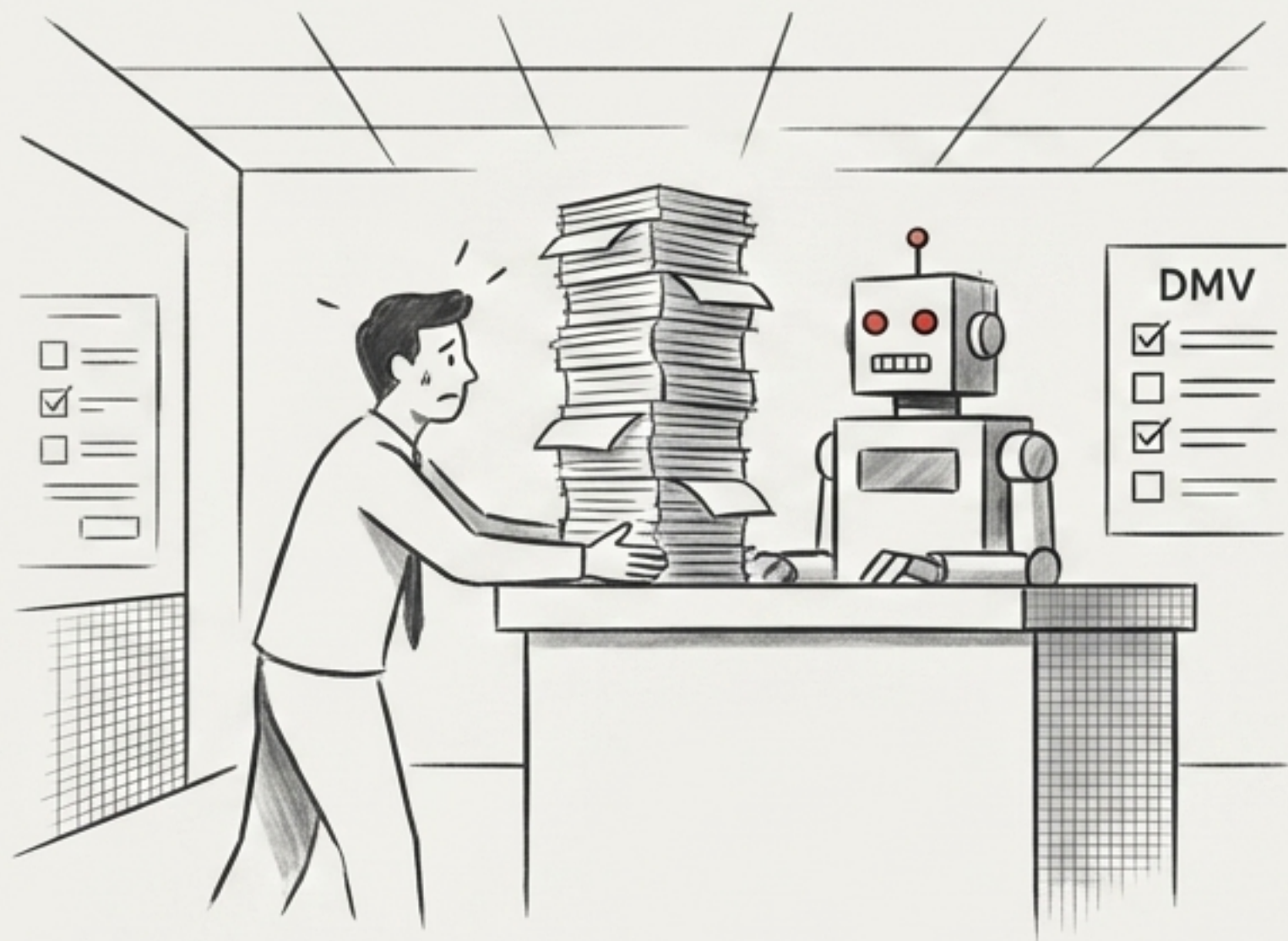
这不只是入门流程的问题，这是整个产品哲学需要大改。



来自该用户的第二条反馈，直接击碎了我们的自嗨。他指出了那个渗透进整个产品架构的致命假设：

**用户应该先配置体验，再拥有体验。**

# 什么时候，人与人的关系是从填表开始的？



## 反直觉的过去

让用户在还没互动过时选互动方式，给一个没见过的伴侣写背景故事。让用户自己告诉 AI “我是谁”，好让 AI 假装认识你。



## 常识的回归

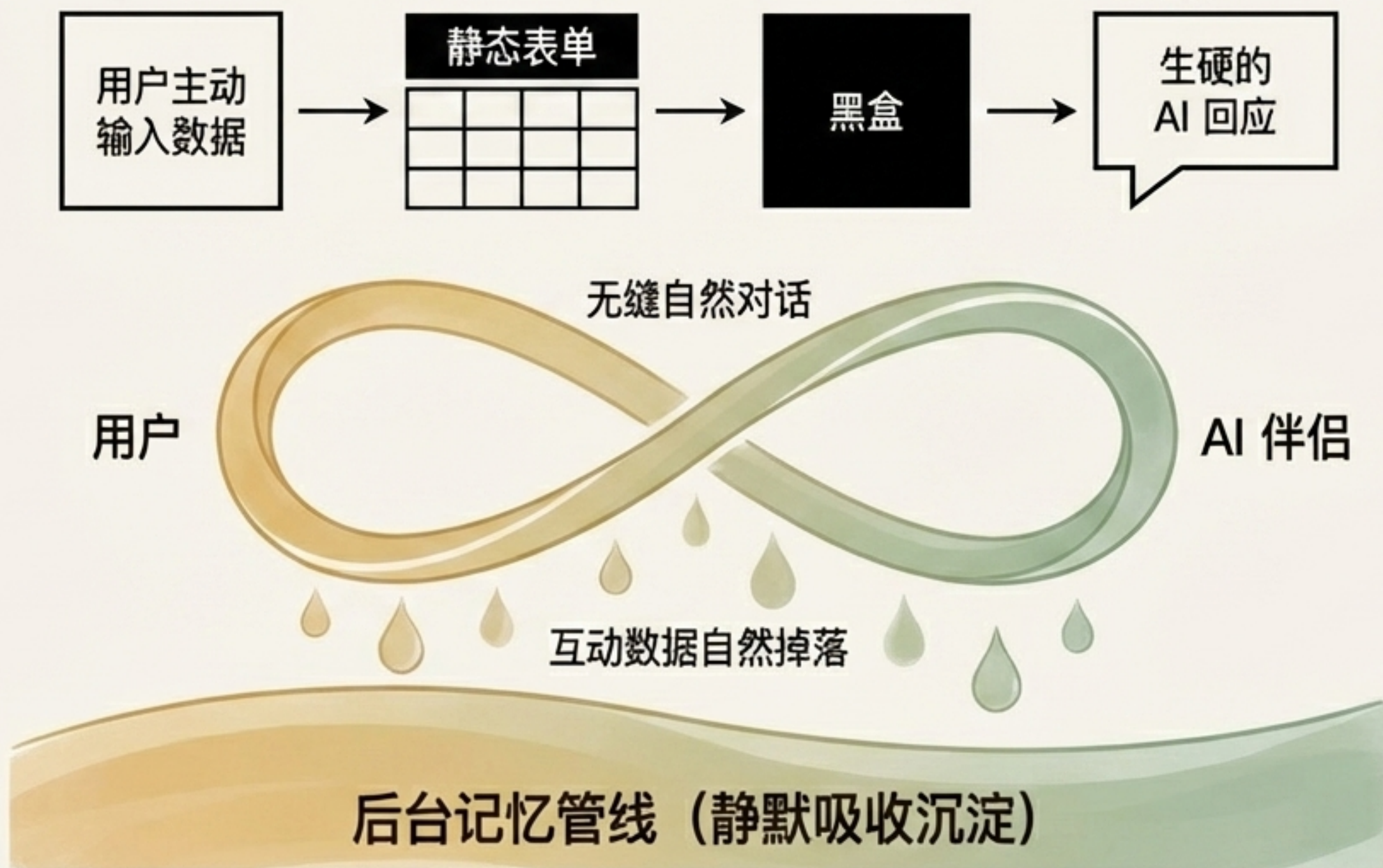
像在朋友聚会上认识新人一样。直接聊天，在对话中一点一点了解彼此。

# 范式转移：从“静态配置”到“动态涌现”

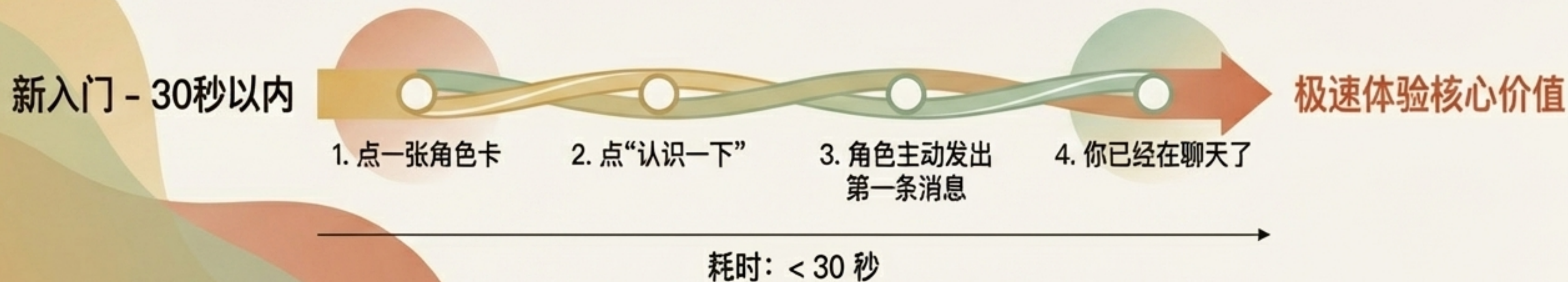
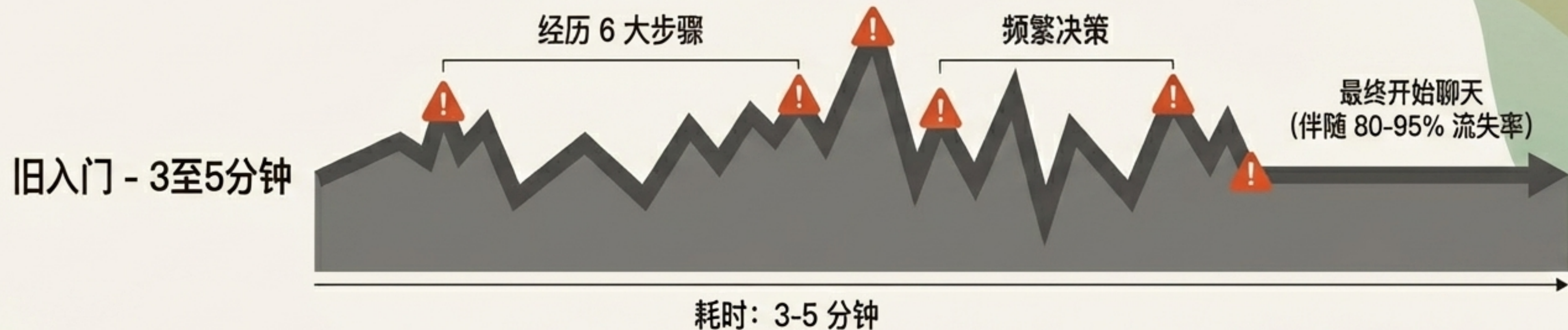
	旧哲学（静态配置）	新哲学（动态涌现）
核心理念	先配置，再聊天	一切从关系中涌现
用户角色	柜台前填表的顾客	聚会上的新朋友
产品状态	死板黑盒：你配成什么样，它就是什么样	鲜活生命：在时间与互动中慢慢显现
价值交付	极度延迟：跨越表单后才能体验	即刻满足：点击即可开始对话
个性化获取	静态表单：用户主动输入	记忆管线：系统静默捕获

# 架构倒置：让系统在后台承担认知负担

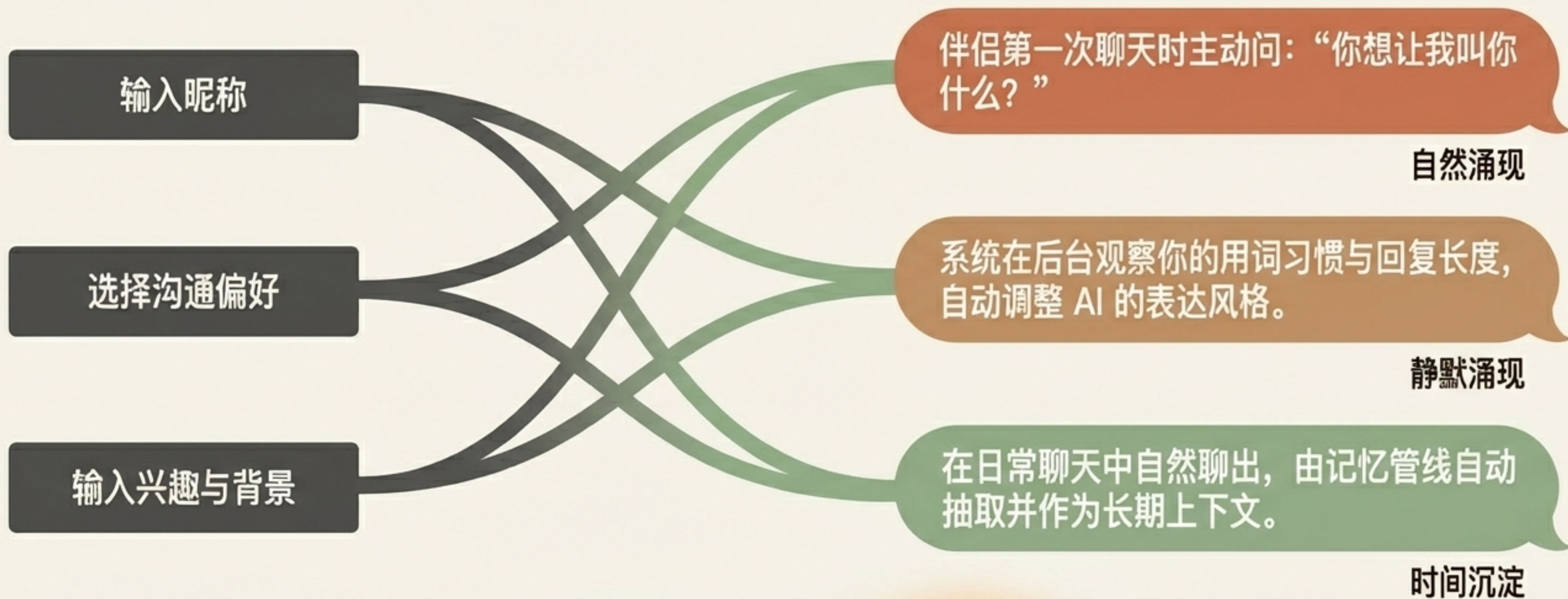
停止让用户做产品自己该做的事。将“前端主动索取”彻底反转为“后台静默吸收”。  
所有的个性化数据收集，全部交给记忆管线在自然对话中完成。



# 从 5 分钟到 30 秒的极限压缩



# 抛弃前置配置，在对话中捕获一切



价值先到，个性化自然跟上。



## 重新定义产品的本质

这不是一次 UX 的修补，而是对“Mio 是什么”的重新回答。

Mio 不是一个需要配置的聊天机器人 App。它是一个碰巧跑在 AI 上的关系模拟器。

而真正的关系，永远不需要从填表开始。

它只能在心流中，自然涌现。