1. 尝试提出问题（通过调研要解决哪些问题【关注调研的动机】）
2. 该领域用户画像
3. 该领域头部企业
4. 行业关键技术
5. 行业成本构成
6. 该行业下的细分赛道
7. 初步搜索
8. 搜索引擎
9. 微信搜索
10. 知乎问答
11. 专家对话
12. 行研报告
13. 科研论文
14. 专业书籍
    1. 豆瓣书单
    2. 研究生必读书目
15. 播客（优质但耗时）
16. ChatGPT
17. 以搜养搜
18. 专业名词等

4. 形成框架

1. 市场情况

2. 上下游从业者情况

3. 技术和工艺情况

商业调研的基本框架（谁供给方】把什么【商品】卖【交易中介】给了谁【消费方】）

1. 如何赚钱的？【商品】
   1. 实体产品
   2. 虚拟产品
   3. 某种服务
   4. 有没有细分子品类
   5. 高中低端商品价格分界线
   6. 商品的上游供应链
   7. 原材料
   8. 制作工艺和流程
2. 是谁在提供这种产品【供给方】
   1. 行业公司市占率
   2. 品牌各自特点
   3. 行业集中度（***CR5和CR10***）
   4. 行业集中度的变化趋势
3. 商品最终卖给了谁【消费方】
   1. 买单者和使用者不一定是一样的（例如教育行业）
   2. 影响用户购买的因素
   3. 用户数据维度（性别年龄学历收入）【属于商业机密，看访谈，招股书】
   4. 用户画像（社会属性，消费习惯，生活习惯）
4. 商品是怎么卖出去的（交易中介）
   1. 推广营销途径
   2. 营销宣传点
   3. 交易发生场景
   4. 销售渠道
5. 钱被谁赚走了【上下游和供应链】
   1. 研发
   2. 生产
   3. 流转
      1. 观察哪个细分供应链赚钱多，市值大
      2. 观察哪个供应链从业者拿到多少钱
      3. 观察谁的话语权更大
6. 场外信息（政策，国际关系，资本运作，灰色交易）
7. 行业发展史（核心驱动力）
   1. 里程碑事件
   2. 技术驱动
   3. 资本驱动
   4. 规模驱动
   5. 消费升级驱动
8. 回答核心问题
   1. 商业模式是什么？
      1. 在一个商业领域，钱和信息如何流动起来，实现再生产和增长的过程
      2. 生产》》销售》》生产
      3. 金融和资本操作
         1. 融资租赁
         2. 业绩对赌
         3. 高周转高杠杆
      4. 平台经济
      5. 商业帝国的业务关联（阿里腾讯三星）
   2. 竞争壁垒是什么？（同一赛道内竞争的优势）
      1. 技术
      2. 服务
      3. 效率（标准化能力）
      4. 低价
      5. 品牌
      6. 销售能力
      7. 政府关系
      8. 原材料垄断
   3. 未来的机会点？
      1. 找对标物
         1. 欧美企业
         2. 想通商业逻辑的其他行业
            1. 燃油车和新能源车
            2. 蜜雪冰城和瑞幸
            3. 蜜雪冰城和赵一鸣零食
         3. 注意：不要套路化思考，不要掉进陷阱。比如中国市场咖啡很难发展，因为中国有茶文化，有奶茶，有区域化发展不平衡
      2. 行业变迁加上社会变迁（国际关系，政策，人口趋势，文化变迁）的分析模型
         1. 人均GDP达到1万美元左右的国家都会经历一次消费升级和规模化品牌化浪潮
         2. 注意趋势的入场时机，找到机会点
9. 注意的问题
   1. 刚开始调研的时候
      1. toC比toB和toG更简单，逻辑更简单。
      2. 商业链条更更短的领域更简单更容易理解
   2. 商业本质：靠更好地满足用户需求来获取竞争优势的生意
      1. 消费行业和线下服务行业更简单
         1. 小家电
         2. 餐饮酒吧
         3. 服装行业
      2. 受场外信息影响大的商业不适合调研
         1. 医药
         2. 房地产
         3. 电影
   3. 学会计算成本和收入（形成习惯）
      1. 剧本杀的时候思考
         1. 初期投入
         2. DM的工资
         3. 买剧本的资金支出
         4. 装修费用
         5. 场地租金
      2. 共享充电宝
         1. 采购成本
         2. 使用寿命的损耗成本
         3. 投放成本
         4. 平台维护成本
         5. 收费金额收入
         6. 空置率多少
      3. 看数据的时候不要孤立看，要对比看
      4. 注意直观的信息
         1. 用产品实际体验
         2. 面试时HR的专业程度，对面试者的态度
         3. 办公环境，是否扁平化
         4. 用户访谈
         5. 用户评价
      5. 心态平和
         1. 大多数商业模式是普通人能够搞清楚的
         2. 保持敬畏之心外行人看不到很多行业内的细节和痛点
         3. 学徒心态