

# 观后感1

紫金创享（创业大讲堂）第14季第5讲，主题是“从爆品到品类冠军”。这次讲座邀请了洪华博士作为大咖嘉宾，他是小米生态链谷仓科技集团的创始人兼CEO，同时也是谷仓新国货研究院的院长和谷仓智能硬件孵化器的创始人。此外，他还担任广州亚运会火炬的主设计师。洪华博士通过分享谷仓的反向孵化模式和新国货爆品方法论，向观众们展示了他在创业领域的成功经验。

洪华博士的演讲让我印象深刻。他提到谷仓的反向孵化模式，这是一种与传统孵化模式不同的创新方法。他们不仅仅是为创业者提供资金和资源支持，还通过自身的经验和专业知识，协助创业者进行产品研发、品牌推广和市场营销。这种反向孵化模式的成功在于将孵化者和创业者之间建立了更紧密的合作关系，实现了双赢的局面。

另外，洪华博士还分享了谷仓的新国货爆品方法论。他强调创新和品质对于产品成功的重要性。通过不断创新和提升产品品质，谷仓孵化的项目取得了令人瞩目的成绩。他们培育了10000多位学员，孵化了270多个项目，并取得了100倍的投资增长。同时，他们还成功孵化了8家小米生态链企业，这是他们的又一重要成就。

这次讲座给我带来了许多启示。洪华博士的经验和见解让我认识到，在创业过程中，创新和品质是至关重要的因素。只有不断追求创新，提高产品的品质和用户体验，才能在竞争激烈的市场中脱颖而出。此外，洪华博士通过谷仓的反向孵化模式，向我们展示了一种新的创业思路和合作模式，这对于创业者来说是一种新的选择和机会。

总的来说，这次观看紫金创享的讲座让我受益匪浅。洪华博士作为成功的创业者和行业专家，通过他的经验和分享，为我树立了明确的目标和方向。我相信，通过学习他的创新思维和实践经验，我能够在自己的创业道路上迈出坚实的步伐，并取得成功。

这场关于从爆品到品类冠军的创业主题直播，由洪华博士担任主讲，给我留下了深刻的印象。洪华博士作为小米生态链谷仓科技集团的创始人兼CEO，以及谷仓新国货研究院院长和谷仓智能硬件孵化器的创始人，他的经验和见解极具价值。

在听取洪华博士的分享后，我更加深刻地认识到创业初期战略规划的重要性。他强调，创业之初，活下去就是最大的战略。这一观点表明，在竞争激烈的市场环境中，创业者需要着眼于公司的生存和持续发展，从而制定合适的战略来应对挑战。

洪华博士对如何打造出优秀的产品也进行了深入的探讨。他强调了选择正确方向和明确产品定义的重要性。选择正确的方向意味着创业者需要具备清晰的目标和定位，深入了解目标用户的需求，并确保产品能够解决用户的痛点。此外，他还强调了抓住风口品类并在爆发前夜进场的重要性，以便更好地抓住市场机遇。

在面对全新品类时，洪华博士提出了判断其潜力的方法。他提到了几个关键要素，如产品是否能够革命性地提高用户体验或效率，成本和品质是否稳定可控，是否能够消除当前推广的障碍以及是否有足够的用户基础支持。这种系统性的分析方法为创业者在缺乏历史数据的情况下做出准确判断提供了有益的指导。

此外，洪华博士还提出了大方向要正确、小方向要精确的重要观点。他鼓励创业者在整体发展的大方向上保持稳定和坚持，同时在细节和小方向上寻求创新和突破。这种策略的灵活性和高度针对性有助于创业者在日趋竞争激烈的市场中保持竞争优势。

同时，洪华博士提到了用户画像三要素的重要性，即了解用户是谁、在什么场景下使用产品以及完成什么任务。这一观点强调了深入了解用户需求的重要性，以便创业者能够更准确地定位目标用户，并开发出满足用户需求的产品。深入了解用户是谁是理解他们的行为、偏好和需求的基础。通过调研和用户分析，我们可以获取关于用户特征、兴趣爱好、消费习惯等信息，从而形成用户画像。这样的了解有助于创业者更好地了解用户的心理需求，并基于这些需求开发出更符合他们期望的产品。在了解用户是谁的基础上，了解用户在什么场景下使用产品也是至关重要的。不同的使用场景可能对产品功能、易用性和性能有不同的要求。通过深入了解用户使用产品的环境、时间和目的，我们可以更好地为他们提供定制化的解决方案。例如，如果我们的产品主要在户外环境中使用，我们可以注重产品的防水性能和耐用性，以满足用户在户外活动中的需求。最后，了解用户完成什么任务也是非常重要的。当我们了解用户使用产品的目的和期望时，我们可以更好地设计产品的功能和

界面，以提供更好的用户体验。通过理解用户使用产品的具体任务和目标，我们可以优化产品的工作流程、交互方式和反馈机制，使用户能够更高效地完成任务。

综上所述，洪华博士的分享为我提供了宝贵的创业经验和方法论。他的见解深入而系统，为创业者提供了一种高效的思考框架。通过深入理解创业初期的战略规划、产品开发的关键要素以及对用户需求的深入洞察，我相信我能够更加明晰地规划自己的创业之路，并在竞争激烈的市场中获得成功。

浙大紫金创享第7讲邀请到了魏文锋先生作为特邀嘉宾，给我留下了深刻的印象。魏文锋先生作为老爸评测的创始人和CEO，拥有超过5100万的全网粉丝，这在检测领域是一个了不起的成就。他被评为达沃斯世界经济论坛的"2022年度社会企业家"，这是一个备受瞩目的荣誉，全球只有15位企业家入选，而他是中国唯一的代表。此外，他还荣获了"社创之星"年度总冠军，成为中国金牌社企的代表之一。

魏文锋先生的成功不仅仅体现在社交媒体上，还得到了国际知名商学院和大学的认可。他曾受邀在哈佛商学院进行演讲，这是对他在社会企业领域卓越贡献的认可。他的经验和见解被中欧商学院和斯坦福社会创新评论评为案例，这进一步证明了他在职界的影响力。

作为浙江大学物理系1994级的校友，魏文锋先生的成功也为母校增光添彩。他的经历和成就无疑是对浙大学子们的一种鼓舞和激励。听到他的故事，我深深感受到了他的勇气、创新和坚持不懈的精神。他的成功不是偶然的，而是通过不断努力和追求卓越所取得的。

这两个小时的时间对于与魏文锋先生交流和学习来说是宝贵而充实的。我相信这场讲座将不仅仅是一次普通的演讲，而是一次思想的碰撞和启示的瞬间。

通过参与这个讲座，我期待着从魏文锋先生的成功经历中汲取智慧和灵感。他的故事告诉我，只要有梦想，并为之努力奋斗，就能够实现自己的目标。他的影响力不仅仅限于社交媒体，更是通过社会企业的实践，为社会做出了积极的贡献。

总的来说，这次讲座给我留下了深刻的印象。魏文锋先生的成功经历和影响力让我深受启发。我相信这次讲座将为在座的听众们带来宝贵的机会，激发他们的创新思维，开拓他们的眼界，并为自己的未来发展找到新的动力和方向。我期待着在未来能够将魏文锋先生的经验应用到我的学习和事业中，努力成为一个对社会有贡献的人。