奇绩论坛分享6月25日 14点09分\_原文

2025年06月25日 19:12

发言人1 00:00

而我们的创新的能力，我们是这样一块沃土。

发言人4 00:04

希望我们在座各位。

发言人1 00:06

特别是在读的同学，能够在像在今天下午这样的交流当中汲取养分。同时。我想在座各位可能都听说过1979年温州的一个小姑娘，张华妹。他为了改善生活，恶性的经过。

发言人3 00:30

极其。

发言人4 00:31

艰难的过程。

发言人1 00:33

温州市工商局还颁发了全中国第一张个体户的经营。但是我也想。

发言人3 00:40

跟同学们说。

发言人1 00:41

希望大家记得。

发言人4 00:44

三年后，也就是1982年。

发言人3 00:48

五届全国人大。

发言人1 00:49

通过宪法修正案，便利了个体是个体经济的个体户的法律地位受保护。40年前，也就1985年的四月。

发言人3 01:04

国家工商。

发言人1 01:05

行政局总局委托大连市工商局，让一位叫姜维的公民颁发了中国第一块。

发言人3 01:14

私营企业。

发言人1 01:16

的营业执照。

发言人3 01:18

也是在三年后。

发言人1 01:20

如果我没有记错的话，七届全国人大确立了私营经济的法律地位。听上去我再回顾历史。

发言人3 01:29

但是我想说的是什么呢？我们国家其实始终还是。

发言人1 01:35

在大力的。

发言人3 01:36

推进我们的。

发言人1 01:38

民营。

发言人3 01:38

经济以及。

发言人1 01:39

创新创业活动。只不过在复杂的环境，复杂的地缘环境以及国与国之间。

发言人4 01:48

竞争。

发言人1 01:48

等等这个过程当中，我们会觉得。

发言人3 01:51

经济周期遇到了一些挑战。但是希望我们。

发言人1 01:56

发挥我们的创新精神。

发言人3 01:59

和企业家精神，我们共同来去绽放我们的创新创业的活力。

发言人1 02:04

来共同的推进中国经济转向高质量发展。

发言人3 02:08

以及在科技创新和产业创新深度。

发言人1 02:11

融合的过程。

发言人3 02:12

当中来贡献。

发言人1 02:13

我们的力量。再次欢迎各位，谢谢。

发言人3 02:23

好，谢谢院长的这个精彩致辞。我简单介绍一下接下来主讲的嘉宾陆奇博士。陆奇博士当然大家知道已经是如雷贯耳这个名字，但是我简单介绍一下他的背景。他的背景是可能比较传奇色彩的，也当过老师复旦大学的老师，也担任过雅虎、百度、微软硅谷的这几个巨头的执行副总裁，包括百度的总裁。然后20在2019年创办了奇迹创坛，在这之前是YC中国的创始人。所以说他的背景就是学术界、产业界这些包括孵化投资这方面，都是都做的非常优秀。现在奇艺创新也是国内大家公认的在这个科创领域的一面旗帜。接下来我们热烈掌声欢迎陆奇博士。

发言人3 03:22

好，非常感谢郑老师、谢院长，刚才的特别有启发意义的支持。各位同学大家下午好。我今天给大家分享的是这个时代下了一个新的机会。这个时代大的格局我跟同学们分享一下。

发言人2 03:45

是我会我准备。

发言人3 03:47

的内容是讲新的时代它的格局，它的新的趋势。我做任何事情都只能顺势而为，如何把握好趋势，最最重要的还是大的机会。有哪些大的机会？我们在座同学们都可以认真去思考去探索。

发言人3 04:03

先讲新的时代，这个时代区长也讲过很多创新创业。为什么？这个时代它的大的格局是技术驱动的创新，尤其是创业，它背后是有根本性的原因的。有人的历史就是技术驱动创新的一个历史。每个时代都有核心的生产力和最适合释放这个生产力的产能的生产关系。我们看一下。

发言人2 04:42

历史上每个。

发言人3 04:43

时代都有核心的生产力，每个时代都有最有创造财富力量，最能够推动社会进步的一种职业选择。从21世纪开始，2001年开始选择用技术去创业，是创造财富最大的职业选择。这背后的原因是生产力。

发言人3 05:07

我们看一下信息时代、工业时代、农业时代。农业时代的生产力人、工具、对象是土地。工业时代生产力人所选择的是工人，工具是电器、电子、机械设备等等。到信息时代，过去几十年我们可以看到主要的生产工具是电脑和手机，更为关键生产对象是代码和信息。他造成了技术的开发成为直接生产力。在信息时代之前，技术它的进步是间接的生产力。有一种新的炼钢的方法就变成设备，之后才成为新的生产力。但是在信息时代，你写的新的代码、新的软件、新的体系，马上就部署好了以后就进入工厂线。

发言人3 06:08

到了2022年，刚才徐院长郑老师讲的2022年11月chat b的破局，这个时代又往前进了一步，开启了智能时代。这是它的生产工具，是模型、是具身机器人等等。它的生产对象是数据算法胜利他推进创新创业的节奏和速度。但是更大更快是空前的往前推进。

发言人3 06:43

请同学们简单这里要总结一下这个时代的大的格局，就是用技术去创新，尤其是创业。我们看一组数据就知道他为什么发展这么快。我们举的数据从2004年到2025年，以美欧数据为开始，美国在资本市场上估值靠前，在2004年只有一家，实际上到了2025年，头部的企业基本上都是科技公司。中国也一样，中国是1994年互联网进入中国，1994年风险投资进入中国，中国比美国发展晚了几十年，但是节奏规模是一样的。这些数据非常明确的证明了用技术来创业是推进社会进步，创造财富最为关键的因素。因为这些公司他都曾经是创业公司。他都是通过用技术来探索新的业务，来开启价值创造的路径。

发言人3 08:08

我跟同学们分享一下背后的第一性的这些数据只是现象而已。这个还是要跟同学们讲一下，这里的认知还是比较重要。为什么在这个时代选择用技术去创业去创新？它是最根本的，因为它是直接的生产力。首先什么是生产力？这里左边的定义的是中国国家发改委对生产力的定义。宏观经济对生产力定义就是生产力就三个人，工具和生产对象。国家发改委的定义是人机工工具料生产对象、纺织工艺、环境挟持偕同。

发言人3 08:52

今天生产任何东西最为重要的是什么？同学们最为重要的是能动性。因为只有人有能动性，人能够根据生产的环境，生产的过程去做规划、去做协同，去用工具去执行，去达到生产过程想要达到的目的。但是我们开启了通用智能的时代的生产力将以硅基的流动性为主。一会我会跟同学们重点分析这一次人工智能时代带来的大部分的商业机会，都是推理能力和关心的能动性在哪里？能动性就是指规划用工具去操作，去执行，达到我们想要达到的目的。未来的生产力一定是硅基的流动性，硅基带来的协同性和硅基驱动的进化性。

发言人3 09:59

这里也给各位同学们讲一个协同性的重要性。今天大家有没有想过，为什么一家企业可能不会超过100万人？给协同人很难，但协同1000个智能体没有问题。所以生产力的释放是能动性、协同性、进化性，硅基的能动性，硅基的认知会设计新的工具，新的流程。

发言人3 10:27

所以同学们这个时代它最根本的变革，我强调一下是生产力的背后，它不是信息时代。信息时代是连接时代，信息时代价值是流通，是电商和广告。这个时代不是同学们。我们这个时代做创业还是想广告电商，不是说不可以有更多的机会可以去探索。所以生产力是很核心的那再讲一下创业为什么是价值的纽带，核心驱动力。首先讲改变世界，科技巨头他一开始都是创业公司，更为重要的是我们已经形成了一个产业生态，在系统性的去孵化、去培养、去支持创业公司。从硅谷开始，在中国。

发言人2 11:22

已经。

发言人3 11:23

有北京、上海、深圳、杭州，毫无疑问是一个发展趋势速度非常快的一个创新生态。在杭州我们系统性的培养出越来越多优秀的创业者。从我们琪琪刚才也跟谢校长在在会议室里面聊浙江杭州土壤特别好在我们经济我们最关注的学校。其实最关注基本上。

发言人2 12:03

就是。

发言人3 12:03

清华和浙大质量最好，人最多。所以这里一定要关注创业的生态，它形成一个良好的环境，让每位同学像过去这些巨头一样，打造新一代的创业技术巨头。创业公司创造价值，创业使用技术创造价值，它的核心纽带。

发言人3 12:32

这里还有一个很重要的一个点，跟各位同学分享一下。任何一个基础驱动的公司，它都是一个复利的公司。它起步可以很小，一开始的估值收入都很小，但是越长越大。大家有没有关注到阿里巴巴一开始很小。任何互联网公司，高科技公司一开始都很小，会不会越来越大？为什么？好福利？

发言人3 13:01

我举电商为例，电商这个行业为什么会复利的这么强？有电商这个产品，它很多很多维度，产品怎么选品，线上购物，产品体验是怎么做的？付费怎么做？物流怎么做？它的产品维度，每个维度都可以用技术不断的提高它的效率。而且这个维度都是独立的，所以产生的价值是相乘。所以同学们一定要关注用技术驱动做创业做创新，它都有复利的特性。只要时间长，这类企业它的成长空间都非常大。

发言人3 13:46

所以总结一下这个时代同学们第一要关注的创业。用技术去做创业是这个时代创造财富最大的职业选择。我们要做的是把握好事的。雷军曾经讲过一句话，把势能这些概念讲的非常到位。坪地不可能。

发言人2 14:17

做成。

发言人3 14:17

一家伟大的公司，一定要顺势而为。任何时代都要借助这个时代的，重要的是能在这个时代有三大智能，我会跟同学们分享。第一通用智能AGR。第二这个时代带来不同的创新范式，我们可以用不同的方法来用技术做创业公司。第三季关键的赛道，尤其是创造价值非常大赛道。

发言人3 14:55

我们接下来重点讲如何去判断这些重要的势能的趋势，我们讲新的趋势。在讲这个趋势之前，我要跟各位同学分享一下通用智能它的内在的结构。和它的发展体系是什么？只有对这个有了一个清晰的认知，我们才能真正把握好通用智能时代给我们带来的众多的机会。首先。

发言人2 15:32

通用。

发言人3 15:33

智能它的发展结构，它的发展路径，我们可以从碳基是怎么发展的来观察和判断硅基的通用智能它将怎样发展。第一，我先跟各位同学讲一下通用智能和非非通用智能的区别。我自己个人做人工智能也做了挺长时间二十多年。从我的认知，过去做的人工智能基本上都是错误的。方法论是说过去做的AI都是专用智能，环境一变，数据一变，这个AI体系就不会就不管用了，要重重新做模型，要重建通用智能。它的特性是不管在环境怎么变，它都能够理解环境，都能够形成一个认知体系，在这个环境当中去完成他要完成的人，这是通用智能。比如说把我们人扔到火星上没有任何关系，我们可以通过对火星的观察，去理解火星的引力是怎么回事，在火星上如何种植等等等等，都可以。

发言人2 16:55

把它探索出来。

发言人3 16:57

这是通用智能，首先，这是第二突出智能。我们已经有个案例是碳基的，最好的典型是人。最后点评什么？人的通用智能是怎么形成的？人的通用智能是什么样的结构？就能够让我们判断未来硅基智能AGR它的结构会是怎样？它的发展路径是怎样的。

发言人3 17:25

这里我给同学们讲。它的并行性，我们把这个病因看清楚之后，我们可以有很强的结构性的把握来判断AGI它的发展趋势，它给我们带来的机会会是哪一些。首先讲炭疽的通用智能，它的结构。三位一体，认知、感知、行动，它载体。

发言人2 17:59

是大脑。

发言人3 18:00

加上交互的界面。人的结构，它的交互界面是什么？我们的五官，还有我们的手和脚，尤其是手。这人的通用智能是我们大脑加上我们的交互结构，五官、手和脚在环境当中进化而形成的。我为什么花这么多精力讲？一会会跟同学们举例子，这是建立的基础。总结一下人的通用智能是大脑、五官、手和脚在环境当中进化形成了今天的通用智能。我们用硅基基本上同样方法来做的。

发言人3 18:52

这里要提一个点，人的大脑为什么这么聪明？跟人的手的灵巧是完全分不开的。通用智能发展到今天，核心是开始用工具。过去两年大部分做大模型的，其实有的职场都不去的。因为只要数据更多，模型会变得更聪明。不会要有更多的工具，要做更多的环境交互，模型才会变得更聪明人的手是非常灵巧的，32个自由度能发明很多工具。所以人今天有这样一个大脑，跟我们的手的灵巧性根本分不开，而且跟我们成长的环境根本分不开。我们是极力计划从海底出来，但是我们现在的人是从非洲来的，人世间有很多房子，必须足够复杂的环境才能有很高的智能。

发言人3 19:56

今天的AGI。做的不够好的重大的原因之一，精神环境不够好。今天只有互联网，互联网没法生出很好的模型。互联网是太简单的一个环境。好，有了这个作为基础之后，人的通用智能怎么形成？就是进化过程当中的记忆和方法，机遇和泛化就是通用智能形成的过程。这是碳基硅基一模一样规矩。

发言人2 20:32

也是。

发言人3 20:33

一个模型，加上它的交互界面，也有认知、感知、行动这样三位一体的。硅基成长的环境是数据算力，是进化的过程。有多少算力，有多少token，就是多少的进化过程。所以有了这个作为基础之后，我们讲讲今天的硅基智能。

发言人3 21:07

它进化的环境是互联网。互联网是什么？互联网是怎样一个上下文？是整个社会全球整个社会公开的文本信息和图像信息。我觉得它是公开的，它是传播用的，它里面有一部分是产品信息，用互联网这个环境来进化。今天硅基能学到的，能进化出来。

发言人2 21:38

的智能是。

发言人3 21:39

相当有限的。因为通用智能它的关键。我跟同学们讲通用智能关键是两个。不管怎样，就是这两个再怎么复杂的模型和架构，我们一定要核心关注的第一个推理能力。Reasoning推理的定义就是说给我一个任务，我似乎很快可以找到一个有效的完成这个任务的路径。对人来讲，人的任务只有两类，生成和减少。推理第一是推理能力。

发言人2 22:19

第二是能动性。

发言人3 22:23

前面我讲的规矩能动性，今天我跟同学们对流动性要花时间讲的多一点。因为大家都会后面我们也会讲创业也好，创新也好，大家都会用智能体agent。A这个词的词根名词是a enc AGC，中文叫能动性。能动性是一个心理学和教育学的概念。能动性是什么？能动系统是一个智能体，它可以针对它的一个任务来做规划。第一是能够做规划，第二能够用工具，第三能够用工具跟环境去做操作，第四是最重。他可以通过规划，通过用工具操作来达到他想要达到的目的。尤其是他可以判断我的规划达到我的目的的概率有多高。这能动性是这一次通用智能带来的。从创造价值角度来讲一个核心的概念agency.

发言人1 23:32

我们。

发言人3 23:32

要深度理解如何打造新的agency，如何让AGC去变成生产力，去产生价值。所以这里很核心的关键是推理能力和流动性。另外环境和数据，尤其是重要有净化释放、探智能变得聪明。

发言人2 24:02

的唯一的。

发言人3 24:03

路径训练就进化，但环境决定了一切。一会我会重点跟同学们讲，你们如果选择创业，选择做某个领域的创新，核心要考虑的环境是怎样的。你有什么样的数据，你能做什么样的能动性。如果我这里提前跟同学们讲，如果你用的能动性还是互联网，不是说不可以做，机会很少。这也是欧这也是为什么open I到今天没有商业模式，欧盟是没有商业模式的，因为互联网全球大家都有你做的模型，做的再好，你的收藏顶多待100天。因为白天之后人家追上来比你做的更便宜。

发言人3 24:52

而且用互联网来做流动性，互联网已经有头部玩家，互联网的商业，互联网是做连接用的。我们在杭州已经有阿里，它就是电商和广告，就智能的商业模式。如果用互联网的数据去做，不是说不可以，你可以作为起步，但是一定要走到另外一个地方去，有更独特的能动性。所以这一页。

发言人3 25:19

我核心讲规矩的通用智能发展跟碳基它是并行的，结构和路径是并行的。我们可以通过这种并行性来帮助我们每一个同学，不管你是做什么样的创业和创新，来判断未来的发展趋势。这里我再给同学们讲一下今天投资的模型的基础结构。尤其是如何通过这个基础结构来判断未来发展可能的能动性。它的趋势和太阳的效果。首先我先讲一下这个模型，今天基本上transformer.

发言人2 26:11

在为主的。

发言人3 26:12

它的界面是个对话框。他有推理能力，他有能动性。今天我们用transformer做大模型，内在的是两个模型。一个是世界模型，用语言表和世界模型。另外是对大脑本身，对模型本身，对智能机本身建模，他是个认知模型，通过思维链。要让模型能够对自己的思维行为、推理行为做判断，这个人是比较重要。

发言人3 26:55

任何一个减伤的物种，它都需要两个模型，一个世界模型加上一个认知模型。只有一个世界模型没法线上，所以它是认知模型加上世界模型。所以这个模型有很重要的几个关键组成部分。第一是编码，第二是解码。编码是把选空间里面的文字、图像等等，压缩到一个高维的选空隐空间里面去。在这个隐空间里面通过接近线性的操作，我们基本上可以解大部分我们想解的任务。第二次解码，一旦这个任务完成之后，可以通过解码形成文字、声音、图像等等，完成人需要完成的任务。

发言人3 27:45

这里面当中最为重要的是推理上能动性推理。据今天的模型架构，它源自于这个模型。比如说80层的墙之后一层层往上走，它源自于这个模型。

发言人2 28:03

的内在的。

发言人3 28:04

推理能力。内在推理能力是贝叶斯，马可夫和索罗莫诺夫这里没写，我简单讲一下。因为本质上有了上下文之后，这个模型可以通过贝叶斯，因为基本上所有的动物推理都是贝叶斯的。他说的是过去的事情，我百分之百相信即将发生事情。我算的边际概率是马可夫的预测下一个状态，我现在状态不会往前走，是所罗门诺夫的执行任务。好的路径都是短的路径，概率密度高都是短的路径。所以推理这些的推理，他基本上今天的模型架构都能够有。只要有上下文，同学们只要上下文数据全，他推理都能做，能动性就不够，它需要更多的学习环境。所以总共这样一个模型加在一起，我们可以基本上判断需要什么样的环境，什么样的数据，让模型有更强的推理能力更强推理能力。癌症的来自上下文，更强的能动性，上下文加训练环境。最为重要的我想跟同学们。

发言人2 29:23

讲一下。

发言人3 29:24

推理能力和能动性它的区别。这里我经常跟很多同学交流，发现认知上可能还是有一个存在一个可能会误解的地方。推理能力是认知能力，流动性跟它有关，但是。

发言人2 29:41

不一样他。

发言人3 29:42

不一样。我们要的是这两个组合，尤其是我们要创业，大部分的价值来自于能动性，推理能力要足够强，但能动性是创造价值的核心，有能动性是规划，用工具去操作去达到目标。我给大家举个例子，这个例子有点夸张，但是能说明问题。爱因斯坦推理能力认知可以说是最强的，从黎曼几何到引力，它可以推演出狭义相对论，但是氨基酸能动性并不强。他基本上发paper写书，你叫爱因斯坦去当一个团队执行任务，把东西做出来，他真的干不了。倒过来，奥本海默物理水平显然是不如爱因斯坦。但是奥本海默同志能动性很强，他能张罗他到新墨西哥大个小镇聘人、组团队、做设备，不断做实验，一管原子弹给试验出来。

发言人3 30:58

能动性跟很强的推理认知能力它有相关，它不是一回事。但是用硅基做，我们可以做个规矩的智能铁塔，既是爱因斯坦又是澳博汗，只要把数据合在一起就可以。我们可以做一个规矩的智能体，既是乔布斯又是盖茨，又是马斯克。所以我在这里再再跟同学们强调一下能动性的重要性。再举个例子，可能大家一定要知道能动性那个创业做出来智能体能动性不强没用。

发言人3 31:35

再给同学们举个例子，能动性是怎么回事？基本上把一件事情搞定的能力。我举个例子，我们经常每天都跟很多人工作，对吧？一个能动性强的人，你把一个复杂任务交给他两个人，一个能动性强，一个能动性低。有能动性强的人领到任务之后两个礼拜回来说老板干完了，下个任务试试。有流动性差的人半个小时就回来了，然后我。

发言人2 32:01

这里卡住了。

发言人3 32:03

这就流动性低柔A进C我们要的是high agency今天所做的一切，未来所做的智能，通用智能核心就是要高流动性。我们接下来判断的趋势是能动性是怎么发展的？有朋友分享一下能动性怎么发展。在讲能动性发展之前，我再讲一下为什么这次通用智能我们一定要把握好这次机会。因为它可以系统性的方方面面的改变我们整个社会，整个世界。先讲一下我们模型，今天这样的大模型，它的内核如何变成外延。这些话也可以系统性的为我所用，成为创业创新的机会，去改变社会，改变世界。

发言人3 32:53

首先这个模型打开一看是一张表格，对吧？模型打开就是一张很大的表，里面都是浮点的权重。但是这张表格可以通过。

发言人2 33:05

叠加。

发言人3 33:06

来处理文档，早期的模型是document tomorrow。可以做对话吗？可以做智能体，可以做运行时可以做操作系统。一会我会讲怎么做操作系统。可以做硬件设备，手机、电脑、AIK机器人、自动驾驶都可以做。可以做这个计算体系，可以做新的云，新的能源系统等等等等，都是通过叠加来做。

发言人3 33:34

有了这个叠加之后，我们可以从行业和人群角度来讲，系统性的去改变社会。尤其是C端B端机会并进，而且当中这些人创造者他们机会更多一会。我们会重点讲今天的通用智能将如何系统性的。通过一个赛道，一群人这样的方法来创造价值，来改变世界。

发言人3 34:09

前面讲的是一个基础模型的内核是什么？它是怎么形成外延的？能动性和推理能力是它的一切的一切。接下来讲我们大模型产业，通用智能产业它的发展趋势是怎样的。

发言人3 34:27

破局。2022年11月到现在为止两年半多一点，已经进入第三步。第一步我们都知道用互联网数据预先的压缩数据学知识过了。第二步用强化学习，通过数学和代码用思维来学会思考。破局是咱们浙江的杭州的d pick发布模型R1r one。大年除夕。

发言人2 35:00

放这个春节我们。

发言人3 35:02

基本上都没过，每天都在卷这个东西。同时第三步也开始了，第三步各位同学更为重要。第三步是在实际的环境当中学通过用工具跟环境交互，不再依赖于人类标注数据。

发言人2 35:25

来去这样。

发言人3 35:26

这个模型才真正可以成为专家，以后这些模型可以成为大师。因为第一步本质上就像从幼儿园到大学毕业学知识。第二步本质上想进入研究生院，导师。

发言人2 35:43

给你。

发言人3 35:44

提供。让你变得更聪明，思维能力更强。但真正成为专家一定要从。

发言人2 35:54

环境当中去学。

发言人3 35:58

核心就是两个，一个是能动性，如何有越来越强的规划能力，如何有越来越强的工具调用能力，如何有越来越强的交互能力、操作能力，去达到智能体系，要达到目标。第二是推理能力，reasoning推理能力。具体的我跟同学们一定要讲，这个阶段具体的就是多轮对话，通过多轮对话来理解意图和指令遵循。因为能动性越来越强，他得理解人的意图，这个任务得理解的清楚，而且得指令遵循。今天这个产业已经发生一些奇怪的现象，比如说and sort the cloud，它写代码的能动性超强，可以把整个review都帮你重新改掉。但是他的多轮对话意图理解和指令遵循不够，他经常自说自话，就像一个你团队里面有个人流动性很强。你交给他的任务，但是他自说自话，也不跟你打招呼，把什么东西都改了。他没法理解人的意图。没法很强的指令遵循。所以我跟同学们讲，今天这个产业带第三步，如果你是训模型团队，如果你是做产产业创新的，你核心要关注的我今天是否可以拿一个模型拿来蒸馏一下，用我的数据让他能动性提高，通过多轮对话可以强指令遵循。

发言人3 37:46

从模型训练角度来讲，已经没有什么悬念。用强化学习底座作为语言模型。将数据强指令遵循是越来越强。你可以说先做这个再做这个，给我打个招呼之后再做这个，他基本上都能够做成instruction following这边阵型关键是要有好的强化训练，强化训练环境和好的数据思维链，数据过程监督数据，结果监督数据。让智能体量模型。

发言人2 38:28

有。

发言人3 38:29

很强的流动性和很强的推理能力。我强调推理的主要就是多轮对话意图理解，多轮对话指令，遵循别的推理能力没那么重要。好，有了这个作为基础之后，我们讲一下这张图，基本上GPT5会长这样，GPT5却很出来。为什么会讲这样？今天我们关注产品已经非常难用了，英文版我也每天都有可能，同学们都有啊。这个问题是需要分析研究的，我要选O3。这个问题简单我要回答，让它生成，我用四欧干嘛要这样，这是非常不自然的。我们更要的是这样一个通用的智能体去模型的公司，大家会多多朝这个方向走。

发言人3 39:22

底层预训练，预训练就是学知识，会有预训练2.0。今天预训练是肯定不到位的，他他过分的记忆，记住很多不应该记住的东西。鬼性的预训练。

发言人3 39:37

第二是做后训练和中中训练和后训练。首先你要做中训练，要退火，做好准备以后再做预训练。预训练同学们核心就是用数学和代码让模型有很强的思维。这里我跟同学们讲一下，为什么是数学和代码。

发言人2 39:57

尤其是数学这么重要。

发言人3 40:01

今天就是考数学，大家都是用数学。道理其实挺简单的。如果我们可以让这些模型解很难的数学题目，他自然这个模型会学会长线思考，把看似连不起来东西找到内在的连接。大家都知道这些模型比的都是ABAB2是AB2。AB是美国高中数学队奥数竞赛的题目，我找了中国国家奥数队的总教练请他请教。因为我看到艾比当时第一想法，大家都用模型来。艾比AB有点像乒乓球。

发言人2 40:46

对奥数比赛。

发言人3 40:48

高中比赛老中对老中。而且中国的老周经常是打败美国的老周，那中国的奥数队一定会有更好的方法。我讨教一下我跟同学们我学到的分享，为什么数学重要？就是数学。我就问外包老师，他说总教练负责的。我说你们怎么出题目的，用什么方法出题能够筛选到真正聪明的人。

发言人3 41:13

原理是这样，就是一个好的数学题是把多个数学知识点组合在了同一道题目里面。比如说一道题既用平面几何，又用线性代数，又用微积分，基本上92%都刷掉了。要拿到金牌的基本上是四个知识点，五个知识点解一道题。

发言人3 41:33

为什么模型这么强？因为数学是人造的自驾体系的概念，公里一公里的来决断的。数学做的好的话，写诗也会写的更好。因为它的泛化能力很强，它是结构的结构，pattern for pattern. 所以今天的模型就是32K解数学题，一道数学题拆成32K的做口来接，做的好一点的64K跑到前面也等于128k open s基本上这个水平，这就是所谓的test time skating。你就让他模型训的时候，学会解越来越长的数学题，这是内在的能力。解越来越长数学题，你自然别的领域你都能够看到，长线思维推理能力越来越强，所以后训练中训练会更强。

发言人3 42:20

续训练是核心，CFT是持续预训练，基本上预训练包括补知识一般是一个月。SFT微调有标注数据微调RT强化学习条，把这三个组合在一起形成后训练最最重要的是学能动性，学多轮对话意图理解，多轮对话指令遵循能力加在一起我们要做一个认知编排引擎，就这个问题用这种能力来回答。所以GPT5有很高的概率将开启我们这个产业。

发言人3 42:56

现已经以后不再是给你一个模型，给你一个通用智能体。你可以针对这个通用智能体在这上面去做开发，开发你的产品。所以这是产业的下一步，会形成这样一种这样的状态。但是它的核心驱动因素是我前面讲的模型的内核，就是记忆和泛化，他的能力来自于环境。最最重要的是推理能力和东西，没别的东西，就是reasoning和agency。有了这个作为基础之后，大模型的产业在高速发展，有四大领域齐头并进。

发言人3 43:40

第一是人工智能，就是更强的推理能力，本质上是用AI做软件，用AI做AI比如说open I内部就定义那个超智能的指标，基本上两年之内，我估计两年能达到有一个全新的科学命题。比如说一个物理命题100%是AI提出AI找数据，AI做验证。今天国外内部很多研究课题是AI生成代码，AI找数据，就认知智能、超智能。第二是场景智能，情景智能，端到端像收这样更强的收可以进入生活工作的方方面面。第三是屈伸，对人的生活空间建模，形成一个外脑。开启人类史上最大的一个产业支撑产业。

发言人3 44:36

第四，长期更为重要，尤其是我们像浙大这样的学校科学制。用科学用新的建模方法来研究科学。从最底层的观察尺度，十的负15次方一直对账的数据，十的负12次方晶体数据上面是规上面是核酸数据、蛋白数据、细胞数据到地球层面的数据加在一起。我们整个人类社会所有的重要的知识和认知。都将以极大的速度来推进，这是我们整个产业的大盘大的趋势。在这个里面有三个大的机会我专门跟同学们分享，有很多很多机会，有三个特别大的机会我重点跟同学们分享。

发言人3 45:34

第一是新的创新范式，新一代的创业公司。它未来产生价值潜能更大，它的发展速度会更快。第二，2025年是智能体的元年，智能体将根本性的改变生产力。我们每一个人都有系统性的机会去做一流的工作，一流的企业。第三，在中国如果想要创业开公司，我们每个人都可以做全球公司。就像在硅谷你起步就是个全球公司。以后在中国同学们你起步就是个全球公司。因为历史结构。

发言人2 46:20

带来的有。

发言人3 46:21

很多很多其他机会，我们展开讲。今天重点讲这三个重要的机会点。第一，研究型创业公司旅社却放的他将成为主播。先讲这个，首先。

发言人2 46:39

为什么你说去放抖会成为。

发言人3 46:42

这个时代的错？它是一个结构性的因素而造成的，它是人类社会科学发展的范式的驱动而造成的。

发言人3 46:58

首先我把这张图的背景给同学们分析一下，这张图是产学研的结构，这张图的主要的结构源自于1944年，1944年有一本小册子，基本上改变了世界。这本小册子他的标题是科学无尽的前沿，作者是个文布什，罗斯福总统在1944年觉得美国已经赢了，他说我地方不是你帮我写出规划，如何让美国可以长期保持领先。他写的规划是就是今天全球包括我们浙大基本上也是。但浙大现现在到前面跟浙大做了一些特殊的工作。今天基本上全球所有的创新商学院都是以这个体系为主的。也就是说我们有研究性的大学，这里有大学研究性大学里面做基础研究和工程研究，研究怎么做导师带的研究生，也有国立研究院等等，还有越来越多的科研机构、国立研究院，他们启动了一个知识探索体系，科学怎么解释，怎么预测，技术怎么把解释和预测的能力可以去满足人民需求，这是一个体系。然后另外一个需求满足体系，产业体系就是把已经做好的技术，往往是在论文上待了几十年，所以这个可以拿来做产品去满足更多用户需求。

发言人3 48:32

需求拉动这个体系基本上以现有的企业大厂和创业公司为主驱动。但是发现没有越来越多的企业开始做研究，尤其是创业公司，他不断在做更深的研究。今天走在前沿的已经不再是大厂。今天走在前，即使我在浙大，我也跟浙大同学讲，也不是大学。今天走在前面的是研究性的创业公司，这是历史的大局来决定的。

发言人3 49:09

背后的原因是什么？恢复的原因就是前面讲的通用智能有了越来越强的能动性，用来做推理能力。我们可以用通用智能，用算力用数据来探索科学的前沿。我不想依赖于人的大脑，这是二十瓦功耗的推理机。用数学、用定理来探索科学前沿，造成的结果是只要一个小的团队有很强的算力资源，他就可以探索越来越强的科学问题。

发言人3 49:52

这个趋势已经持续很长一段时间了。一般一开始就是这样，OBN1开始就是这样。今天越来越多的研究型创业公司在美国，在中国不断的被诞生。所以research fund是这个时代的主流趋势。

发言人3 50:19

这个主流趋势为什么重要？我建议每位同学都关注这个创新的范式。因为从创造价值改变社会的角度来讲，创业是最好的价值纽带。创业它是一个系统性的优化体系。只要任何有机会用技术、用研究创造价值去改变世界，创业这个生态它是无缝不入，无处不在。尤其是年轻人，只要有机会就有人去做。

发言人3 50:53

我再强调这是一个最优的探索体系，是让年轻人有机会财务自由，年轻人有机会极大提高他的社会地位。所以只要有机会创业是最好的探索体系，他无处不在。每个聚会点都有人去探索。

发言人3 51:17

而且大厂是系统性的。会抓不住机会大涨，它系统性的会效果低。有很多同学们可能都做强化学习，都在做要大厂reward happy很厉害。大厂里面大部分的动作都是让老板对你有好感，而不是说市场真的有这个需求，而不是技术真正是可以变成可行。但创业公司没法the world have，你没法说用户倾你爱我的产品，不会没办法说客户请你付钱给我不会。创业公司是真正按照市场需求，创业公司是真正按照技术的可行性去做决策。

发言人3 52:10

好，总结一下，研究离价值越来越近。因为我们可以用通用词的来做研究，创业是更好的价值探索体系。所以对社区方的毫无疑问将会成为改变未来的主流。这是这个时代的一个重要的创新的范式的变革。

发言人3 52:38

有了这个之后，我们再看下数据，为什么这个值得我们每一个人关注？大家看一看OpenAI open可以说第一个典型的旅社学方的突破的三年，他的年收入已经达到100亿左右的年收入。估值涨了多少？这个趋势还会持续，欧派作为铝塑胶，只是在一个通用对话的机制上，a for signs居生能源，有太多的铝塑性发展的机会。它的价值空间更大，因为研究可以开拓全新的空间发展空间。而且有社区放一个公式，它成长速度一定会是更快的，它的曲线是更短的。一会下面我会讲为什么曲线会变动。

发言人3 53:41

就中国有很多机会，尤其是在杭州，在浙江，我个人我我自己是江苏人，但我做投资，我们做很多工作。浙江不管怎样，我们也没有完全理解，浙江三号它土壤不一样。同学们在这上真的有点读得到。

发言人2 54:01

得得天独厚。

发言人3 54:03

的优势，这个氛围就是好，有很强的。我们这里都列了在杭州的企业，这些企业都可以顺着这个revert放的这波创新的范式的变革走得更快，体量未来的发展体量更强。而且你说就放到这步，我们每个人都可以参。大家不要害怕，你说实话的我不做研究，今天认知模型让我们每个人都可以做研究。因为每一次美术学最最重要的是认知突破。工业社会、农业社会，尤其是通用智能认知突破可以用工具。今天头部模型厂商都有研究过，研究产品deep research。而且depression这个产品会做的越来越强，他能动性会越来越强，他职业遵循能力越来越强。

发言人3 55:04

我们要的是每个人有独特的认知，更重要的是同学们听我讲一句，每个人有好的品味，你有独特的认知，你有好的品味，你也可以成为一个娱乐的resort圈。这个通用智能可以帮你作为社区，不好意思这个。后台的同学能够帮我点一下。

发言人3 55:31

这里有个重要点跟同学们讲，每个同学都有机会打造一个你说是方的研究型创业公司。这里面有个核心要素，同学们跟你讲要做到是高斜率。这种公司的特征不是说你今天有多强，而是你学历有多懂。三个学历，认知学历、能力学和价值的学。你在单位之间能够获得多少新的人士，今天有很多的工具可以让你每个月获得越来越多更多的融资。

发言人3 56:06

新的认知有三类情况，同学们记住什么叫学到了，今天有新的认知了，一种情况是看到一个新的思维链，这个问题可以这样拆解，这样思考的，新的思维链是新的认知。第二是不同的思维的同步，问题连在一起了我都不知道。这两件事情其实是可以有内在连接的，这个往往是更重要的找到背后的连接。第三个字是找到一种新的验证手段。原来觉得这个是可行，现在这个其实不可行的。原来觉得这是不好的，这个是个好的认知。就是这三件事情找到新的思维链，连接不同的思维链，找到更好的验证手段。

发言人3 56:52

我们可以系统性的用工具，用今天的大模型帮助我们每个人建立一个团队，是高学历的团队工程。就是投入更好的基础设施，让单位时间可以开放，开放更多能力价值是可以触达更多的用户，复制更多的产品价值。最后要讲的一点，这次的通知的变革，认知也逐步足够可以被工程化。上个时代知识被工程化，这次认知可以被工程化。也就是说加在一起，这是一个非常好的利好的消息。我们每一个人都可以有机会去打造一个研究驱动的创业公司，认知可以被工程化。所以这是创新范式的变革，成为高学历团队。

发言人3 57:45

我前面也讲了，它的核心特征是研究加工程加商业化一起做。最典型的是open I市场，装备是DPC。我们要做的就是通过人才布局。价值观的打造。我们每个人都有机会去组织建立这样一个高学历的团队。这高学历就带来了前面讲的这里的公司它的价值成长空间是这么快的。在这个时代我个人也会跟各位说一下，如果你不是这样的团队长期没有很强势，因为其他方向都是朝着方向走的这类公司它成长速度一定是更快的。

发言人3 58:32

他是抖，他写的必须陡才行，这是第一个机会，是结构性的机会，是范式的机会。我们每一位同学都有机会参与打造新一类的创业公司。第二大的机会是智能体。智能体2025年是元年，真正全方位商业化落地可能要十年。但是它可以改变整个社会。因为它生产力的变革，从底层构造生产力。

发言人3 59:03

这里尤其要跟同学们讲的是七天之前，一个礼拜之前，6月18号硅谷度过了一个不眠之夜。什么事情发生了？6月18号发生这些事，我们奇迹的原来的老东家YC6月18号做了一个AI sup school。他的some school的阵容无话可说，开场的是赛奥特曼，第二个是伊朗马斯克，后面有什么沙加纳达哥。但是真正刷屏的，真正让每个人停不下来讲，晚上不断的去找资料的是under comply。有很多都听说过这个人，李飞飞的学生，16年斯坦福毕业，一开始就是马斯克和3两个人讲他，最后他去了山去了欧博A我们做了几年以后，终于被马斯克挖到特斯拉，负责auto快乐，就做自动驾驶。后来又离开特斯拉到欧朋园做gbt 41年左右离开我朋友，现在自己创业。他核心是做了一个35分钟的演讲，叫软件3.0。

发言人3 01:00:24

为什么会激发这么大的共鸣？基本上我的圈子每个人都在讲等不及。去收集资料去讨论。我想讲两个点。第一，智能体这件事情在这个阶段还有点像盲人摸象。有些人看到这里，有些人看到了没有看到全部。

发言人3 01:00:49

第二，under caption它是少数，我认为非常少的少数自己是一个一流的研究者，从事一个极有判断能力的深度用户。他自己用AI用的很厉害。把两个综合在一起，它往往有非常清晰的洞察。

发言人3 01:01:10

他把整个智能体盲人摸象的大象大致的轮廓给描述出来了，这个轮廓叫软件3.0。我跟同学们讲一下为什么软件3.0这么重要。我非常建议每位想要创业，思考创业的，都花一部分的精力去思考软件三点。如何把握好软件3.0？整个首先讲软件有3.0就会有1.0和2.0，对吧？什么是1.0？什么是2.0？什么三点软件？

发言人3 01:01:40

1.0就是图灵机编程编译器的高级编程语言。我们每个人写的软件1.0它适合做什么软件？1.0适合做什么？适合相对稳定固定的人，不怎么变的。因为人只能先行思维，人大部分只能解简单的问题，当然也可以用数学去解一些数学的描述的问题。这是软件1.0，软件1.0还会继续，不会小时还会继续。软件2.0是什么？软件2.0不是人写的代码，是用数据训练出来的模型、搜索引擎、推荐引擎、广告这些都是很大的软件，它产生了大量的商业价值。

发言人2 01:02:21

但是它都是用。

发言人3 01:02:23

数据训出来的，他不是人写的，是软件是要有很强的专业能力才能产生这种软件。软件3.0彻底倒过来。软件3.0让我们每个人同学们，每个人都可以写代码。

发言人2 01:02:43

用自然语言写。

发言人3 01:02:46

自然语言可以写代码，这是软件3.0给我们带来空前的机会。背后的原因跟自媒体有关，背后的原因跟大模型本它的本质有关。这张图是coc画，背后变成是我们我们配的是首先看半圆模型，它结构上长得很像个CPU，它里面有上下文窗口就是ran。Emlin嵌入基本上。

发言人2 01:03:21

就是文件系统。

发言人3 01:03:23

调用工具。放心靠。连接工具到closer跟其他模型做互动输入输出可以audio 66视频等等。

发言人3 01:03:37

它很像个CPU，但是更重要的是它像一台计算机，它是个操作系统。首先讲为什么大学模型就是个操作系统？操作系统windows也好，android也好，他只做三件事情。第一管理资源，第二调度进程调度进程执行任务。第三提供一个编程对象，对吧？操作系统只做这一件事情，管理资源。调度进程，执行进程，提供一个编程环境。

发言人3 01:04:10

大约模型都有，大约模型里面有很多资源，很多资料，你可以用单一模型也可以调用竞争，竞争是什么？就是我前面讲的A和C。给他这个任务，他知道先做这个再做这个再做这个再做这个再做这。A进C能动性就是进程。它的编程语言是什么？就是我们的。

发言人2 01:04:35

pop上就是用。

发言人3 01:04:37

自然语言来描述今天的大模型，很像计算机产业的早期的大型机时代，很大，只能每个人去用一段时间。从发展趋势角度来讲，我认为已经没什么太多悬念。以后这个大模型每个企业都有开设的，都有以后每个企业每个桌上都有，以后我们口袋里，每个人手机上都会有这个东西的。它本质上是在token space上面，一个计算机在token space上面的一个操作系统。而且它又有一个编程环境是自然语言。为什么会有这个？我先举几个例子。目前大家可能都用科技，可能在我们每个人都可探摸着帮填这个。

发言人2 01:05:30

词里面的变量。

发言人3 01:05:32

control k前这一段叫aging mode。因为内在的科室为什么有这个？因为科室有越来越强的能动性，很多东西来自于对数据。对代码开发的环境的理解。你叫我怎么这里改代码，把这个函数跟另外函数重组，这些能动性他都能做，它流动性越来越强。它今天的交互就通过一个简单的界面，你要简单的填充可以用这个，你要长一点可以用这个，你要整个rebel改可用一个完整的对话框。长期科室也会朝着我前面讲，推理能力越来越强，可以强指令跟踪。

发言人3 01:06:30

以后用科室可能不这么简单了，就是说请你把这个吕布先帮我看看，再把这个函数改成做一个united。对的话朝这个做，不对的话给我发个email，我回了email之后再做这个。你可以用这个方法去跟他做多轮的对话，让他理解意图做此类转型。

发言人3 01:06:53

这个发展趋势很明显，你只要数据这种认知能力，这种推理能力，模型都会学到的，没什么悬念。强化学习基本上或多或少的把它学会能动性快上扣子也好，西部扣子也好。我们看了很多模型，团队看了很多很多都这样做的，都会能力会越来越强。就是数据问题说科室就是这样，press也一样，一开始让你收，后来让你做research，后来让你做deep research，还可以做更多，但数据是一切。数据是一切，如何形成数据闭环是你的核心。你可以从互联网起步，但是一定要找到自己闭环的。

发言人2 01:07:38

其次是。

发言人3 01:07:41

软件3.0产品给。

发言人2 01:07:44

大家做举。

发言人3 01:07:46

个例子，接下来我讲讲软件3.0，我认为很重要的，这个还在非常早期，couple一提了system problem可能是下一步的关键。我认为是今天做的好的智能体必须要有很强的系统。现代化可以说是任何一个实体、一个环境、一个要素，它的稳定的上下文特性可以说是一个说明书。比如说我们每个用户就有system from，就有入侵system from，他喜欢什么？他哪年生的，他什么时候开会？我们每个企业都有这个企业的system，我们做什么生意，我们是保守的，是激进的。我们每个团队有个system .

发言人2 01:08:39

on.

发言人3 01:08:39

这些system上都用语言自然语言把这个团队，把这个业务部门核心的稳定的要素都能够描述到位。这新东方一开始手工做以后长期要调的，要用模型把它调的这prom做的好，你的任务problem就会越来越简单。一切同学们都是上下文。因为这个transform要上下文对他都能够做推理的，就是贝斯马可夫、索罗门诺夫没什么悬念，上下文对他都可以帮你解决，是system problem变成核心。如何在system point基础之上去打造越来越多的智能体，越来越多的软件商店。

发言人3 01:09:30

我现在看到的现象在美国，包括我们奇迹自己也在朝着方向走。我给同学们举几个例子，美国的知乎叫cora，他的CEO叫安danger。两天前1到2天前发了一个推文说我开始招一个AI工程师。我CEO带着AI工程师把我们公司所有人做的活通通用软件删掉。

发言人3 01:09:58

同学们，你听我讲过我是怎么看的这三点。我们今天人社会上所有的工作是怎么做的？想一想所有的工作都在企业里面用自然语言交互。说我们做个规划，我们开会讨论，讨论用的是什么？用的是自然语言对吧？用的是自然语言，然后去执行。

发言人3 01:10:15

比如问这个任务有五个人执行，有这五个人三个人用手动做的。手动我们先写一个routine，说以后调用区分智能去做展示。线上人手工去看，有另外三个人，另外两人进入的是两个人去操作一台机器。

发言人3 01:10:33

在机器里面要么是固定的软件，要么是某种操作流程，可以用数学公式所描述的。也就说我们只要把用派上code，把今天能所做的工作接到以后去收智能接口，把今天能去操作机器变成接口。也就是说今天人类社会当中所有的任务都可以用自然语言加上公式来描述，是不是？把执行任务变成拍照的人。看以后我们每个会议不就是SOP的代码吗？他就是描述我们要的使命跟遵循，就请你先做这个再做这个，再两个人一起合作做这个，沉淀下来都是代码。一切都可以用软件3.0做，背后就是要越来越强的智能机，能够有很高的能动性，很强的意图理解和指令征信。这个发展在美国已经是如火如荼，很明显的是接近爆发的前景。

发言人2 01:11:43

这里。

发言人3 01:11:45

2025年甚至是元年。毫无疑问。我跟同学们一定要讲。

发言人2 01:11:51

上下文是一切。

发言人3 01:11:53

的一切。你一定要找有价值守住自己上下，你有机会把它守住。互联网不是不可以，但是你互联网只能起步。你用互联网上下文的找一个agency，找一个指令遵循能力，你能够闭环，你能够守住更好的是从互联网出发，到企业、到医院、到工厂，到互联网之外。

发言人2 01:12:23

的上下这些。

发言人3 01:12:25

头部企业，他触达不到你这。所以上下文决定了你的一切。这里的机会点我跟同学们讲一下，就是有几个在这边我要跟同学们讲一下的。第一，five coding.

发言人3 01:12:41

咳嗽威慑，这只是一个开始，后面设计、marketing、科研做决策都可以这样做。只要用到认知的，靠认知吃饭的人都要用这类产品，用智能机来放大你的认知能力，放大你能动性。这里还是还要讲一个点，任何一次产业的变革，尤其是。

发言人2 01:13:16

信息产业。

发言人3 01:13:17

交互往往是开启成下一代历史上鼠标键盘、微软手指苹果异步人和自媒体交互。是谁？是不是咳嗽对吧？咳嗽这家公司会很厉害。那中国的科室是谁呢？在座的各位。它是全新的交互，你要的就是很强的能动性和很强的多人对话指令，力图理解指令执行的。然后B端现在都有，这是YC，YC生意也来不及做，YC加了一起创业营刚刚结束。

发言人2 01:14:01

的这。

发言人3 01:14:01

是YC七大智能体场景。大家可以看一下企业代理、教育防护、执行语音、个人理财等等等等。B端C端都有，B端机会更多一点。紫外线中国有独特的机会。

发言人3 01:14:23

这一次中美人工智能PK本质上。不用过分的担心，因为中国的上下文跟美国的上下文不一样。我们国家的上下文，我们人口密度高，产业密度高，全球30%制造业在中国有的时候国运上升就会碰上好运气。中国是以生产力为主的国家，这次的变革是生产力变。只要我们基于国家的国情，就利用我们密度高、场景多，形成新的供应链，新的产业链。中国的上下文，我个人认为为了中国的AI走的很远。很有可能中国的未来的AI生态从产业体量价值创造是全球最好的，中国的上下文是最好的。

发言人3 01:15:22

这里我有啰嗦机，可能用啰嗦机大家可能不知道，中国东南部的中国平均智商是109。全球只有另外一个主意是平均商业09是犹太，但是我们体量比他大的多了，而且我们比他们还要卷的多的多了。这是我们的上下文。我们中国为什么这么聪明？本质上跟我们环境复杂有关。中国的地理环境复杂，我们的祖先大禹一开始就要治水，夸父一开始就要射日。越复杂的地理环境是越好的上下文，我们自己会更聪明，所以一定关注好的上下文。

发言人3 01:16:16

奇迹我们刚刚结束一个礼拜多之前结束。一样的赛道，一样的发展前景。大家同学们可以看一下，做智能体、做硬件、做机身、做info做制造、做AF science垂直行业的agent，做内容的协同办公的，陪伴互动体验的一样的活月。好，前面两个机会讲完了。

发言人2 01:16:43

最后一个机会。

发言人3 01:16:44

做全球公司。我们这里有很多我经常看到业余同学是非常优秀的职场校友。他我认为就是未来做全球公司，因为我们可以做全球公司，过去做全球公司只有硅谷。

发言人3 01:17:00

同学们想过没，为什么硅谷公司能做全球公司？这个道理很简单，信息产业、软件的供应链都在美国，最完整的供应链，最高的人才密度。归属最高的人才密度、资金密度、机会密度。但这一次通用智能更多的是需要模型，是需要数据，需要软硬结合更强的流动性。中国毫无疑问将是有更好的供应链。手机讲模型供应链算力是一个卡脖子问题，要解决时间问题。

发言人2 01:17:46

中国的模型从。

发言人3 01:17:48

目前看来，在全球这个角度已经走出了重要的一步。Deep seek坚持开展千万坚持开源。因为我经常跟美国的朋友聊，美国一流大学今天用DBC的用千万，基本上千万为止。拉玛激活没有？

发言人3 01:18:07

这里我要讲一下拉马的车子上的错误。你要care的话，你必须做小的模型。开源做过600米700米的水果对吧？那么本身就想的不对，开源都弄得不大我怎么弄？有千万团队去做的对，所以我们将会有最强的供应链，中国特色是大政府大市场。我给同学们举个例子，大家都知道中国的电动车彻底赢了，对吧？这电动车为什么会赢？工业。

发言人2 01:18:40

电池。

发言人3 01:18:41

能源，这是我个人的理解。中国政府赌光伏，赌锂电池堵了很久。这是中国的优势。美国是纯靠市场营。中国政府现在会系统性的服务提升智能来进行。机器的未来一定是供应链最强。我们的模型供应链一定会不差。

发言人3 01:19:09

加在一起，在中国尤其在杭州这样商业氛围特别好，你起步就可以做全新的公司。但是AI有一些大国不会的敏感度，我们可能要小心。但本质上为了创新结构，这个新的。

发言人2 01:19:31

供应链决定。

发言人3 01:19:32

了我们在中国系统性可以去做全球化的公司。这里有软件的供应链，有硬件的供应链，有模型的供应链，有能源功耗的供应链。最后我个人最感兴趣的是认知的公民。我们已经有不少人在做认知公民。一会最后我会跟同学们讲一个我们奇迹的认知产品，是人资工业链的一部分。如何让你每个人认知学的越来越快，形成一个体系，这是中国结构性的结果。认为我们都有在中国像硅谷一样。路径可以先做东南亚，也可以先做北美，但北美要避开一些敏感的地方。

发言人3 01:20:23

好，这是第三个大的机会。如何把握好核心？要走出第一步，核心就要走出第一步。大部分人由于保险公司的。小张同学曾经在硅谷分享时候讲过一句很重要的分享给你们创业你永远没法充分完全准备好，足够准备好，最最重要就是做，就接着讲。

发言人3 01:20:54

就要走出第一步，走出第一步第一步之后，核心要做什么？要把控好需求，钉子比榔头重要，钉子比榔头重要，技术当然重要，但是理解需求，把控需求是更为重要的，尤其是第一步，年轻人结构性的优势是什么？是从自己的需求出发，因为你们的需求很有可能是未来的主流需求，怎么去把握好自己需求？推荐一个玩心的方法，也不是玩心泡果烂的各种的方法去找问题，不要找创业的点子。同学们听一下抛光的建议，硅谷教父不要搞创新的idea，不找问题。

发言人3 01:21:40

我跟他同学们举个例子，这个例子挺有说服力，能说明问题。你说我想创业，用大模型做游戏，倒过来大模型能解决游戏行业什么问题？变成一个问题。研究发现大模型能够解决游戏行业策略问题。好，再问问题解决好了，策略问游戏哪些地方变好了？年轻人进去，游戏这个体验变好了，这个体验变好，游戏产业价值为什么问题一路追问到一个问题，我必须让你解，那就找到好的点。

发言人3 01:22:15

核心走的第一步是找钉子，找钉子方法从自己需求，但是不是找点子，而是找问题。要走一路找一路找，找到一个问题我实在要解，那往往是你找对了你的热情所在。这不光是一个别人要解决问题，你自己想要解决，这个很重要。

发言人3 01:22:36

第二尤其重要的，同学们找定制的过程当中，你要进入一个好的搜索状态。一个好的瘦身状态上面有三个要素，只要一个就可以，不需要三个都有。第一，成为某个领域的专家，有专业的。第二在动手开发中。第三加入一个创业公司。这三个其中就一个就是一个非常好的探索状态。

发言人3 01:23:11

比如something where，就是三奥特曼同学一周左右讲的。为什么会讲这个？为什么说打造一些怪一点的产品，对吧？但是我们都听说过YC3原来叫do something people want。一会我会讲这个已经不行，不够。也不用上CP过旺，大家都能做，永远有大冒险，你必须独特才行，必须做非常有特色的工作。

发言人3 01:23:46

背后的原因是价值的特性。创业用技术改变世界，本质上就是产生价值。价值是什么？价值是需求乘以稀缺性，大家都能做的，不叫价值。稀缺性怎么来？两大类攻坚和勇气。

发言人3 01:24:13

攻坚当然好，你能攻坚咖解一个很难的问题，别人解不了当然是最好的。但是同学们更聪明的是胆子更大，做别人不敢做。你不需要去攻坚，这个人没人敢做，我来做。对吧？胆子大，同学们想想是更聪明的选择。

发言人2 01:24:43

一定要胆大。

发言人3 01:24:46

做别人不敢做。

发言人2 01:24:50

这里我给同学们。

发言人3 01:24:52

分享一下，彼得就最近分享的他研究的马斯克同学。马斯克同学是这个时代典型的胆子大的，什么都敢做的。什么都满足。他是属于一类人，他从小对风险是认知本的。我们积极也系统性的找这种天生的敢死队，这种人有不多，但是我们要吸取经验教训，这个时候是要重新系统性的想什么是风险什么是风险。

发言人3 01:25:33

风险同学们一定要这样考虑，风险主要是第一，他带来的机会，如果我做成功机会大不大？第二，我自己个人付出机会成本是不是很高。如果我有兜底，我机会成本付出不高，你可以帮我越来越大的风险。所以这个时代一定要考虑胆子大要光是攻坚当然可以做，比难度高，一般时期就别做了。因为大模型本身就能把它做掉，通常模型本身就帮你做掉。最后，这是奇迹，这是我们的。

发言人3 01:26:19

Slogan我们的观点八个字是我认为是讲道理，要创业必须要会的，要满足需求。第二要创业必须打起，必须是满足我的热情。YC今天掌门人gary也一直讲，你要做不光是make something people want，要make something people you have a passional。要惠人达己，同时必须守正出席。守正什么？一定要在主赛道上面顺势而为。同学们见不到诗人别干听我一句话，你干任何事情说势能是什么，有什么样的，我们没有势，守住就是势，守住就是势能，一定要借势的。俄罗斯人平地不起高楼，平地起高楼，因为地形变了。这雷军。

发言人2 01:27:14

讲同时必须出去。

发言人3 01:27:18

必须很不一样，必须守正出奇。更为重要的把握这个时代的机会是加入社区。因为创业很难，往往九死一生。只有社区可以系统性的帮到我们每一位创业者。奇迹我们打造就是这样的社区。跟各位简单介绍一下，我们有四个我们我们的奇迹的基本盘有四个组成部分。

发言人3 01:27:50

第一是创业营，我们创业营就是通过officer跟创业者一起解决核心的问题，技术问题、产品问题、市场接入问题。第二，我们的录影日，我们每一届创业结束就有录录影日，我们录影日有一千多个投资人来参加。中国人很重要，为什么？同学们有一天今天中国的资本市场资本非常强势。如果我们一个人去融资，经常被他们用创业者的话，被他们按在地上摩擦，我们很吃亏。但是每个投资人他们都害怕，他们都有formal，害怕什么失去下一个阿里，下一个自己，下一个腾讯录音日就把他们集中在一起，倒过来让他们来追求。我们把他们按在地上摩擦，让他们来抢我的枪，提高我们的融资概率。

发言人3 01:28:56

第三是校园社区，通过校园互动社区的运营系统性能帮到每一个创业者。第四，我们也给钱，我们是先投资，一旦被我们气我们就投。我们是标准的210万人民币或者等价的美元换取1%的7%的股权。这里写的无对赌，不干预支持到底肯定是不对，赌就不止，对我们什么都没有，我们的投资没有任何其他想法。

发言人3 01:29:36

我跟同学们讲讲我个人的经历。我自己做汽车状态，我还做了几家公司。因为我自己有个想法，在启动汽车的时候我就想美国有一句俗话，就是和中国是美国一样的书法就没有当过兵，不能当人善。我凭什么资格跟创始人讲你要这样做对吧？

发言人3 01:29:53

虽然我早期创业公司，我去雅虎也很早，但是我从来没有自己一个人做我要做的任融资签合同吃亏，每次融资真的被人家按在地上摩擦。我自己体会是同样的，在中国融资太难，很辛苦。而且融资股票很多投资机构他故意埋雷，我们奇迹绝不干这个。只要我们奇迹还活着，我们每次投资没有任何条款就给你钱。我们不要总是因为啥都不要，而且播放器就要这样做。我们要鼓励所有的投资机构，都要改变今天对创始人不友好的做法。所以我们投资。一定要坚持我们的价值主张，陪陪你们到底没有任何想法，就这样投资。

发言人3 01:30:49

最后讲一下奇迹2.0，这个时代奇迹必须拥抱未来。前面讲这个时代范式也变。赛道也变，一切都变奇迹。

发言人2 01:31:02

2.0在积极的。

发言人3 01:31:04

往前推进。第一，我们有积极创业公开和some school。今天在学校里面你可以学工程，可以学理科，可以学那种。但是你必须要学创业。你创业是未来的核心的价值纽带，是创造财富最大，推动社会进步最强的一种做法。这第一是克，第二是胜利。我们奇迹也有胜利。这个同学们可能看到我们也有tok卡。我们有各种算力机制，我们可以给创业者提供算力支持，这个时代核心的资源是算力资源。

发言人3 01:31:44

第三，前空间铝社区发展需要不同的社区型，不同的社区运营更深的对接。我们前空间已经办了很长时间，跟硅谷的前空间很类似。第四非常重要的是我们的前沿信号体系，是我们企业的认知产品。前面我讲了，我们同学们，我们每一个人都可以做一个研究驱动的工作，研究驱动创业公司。我们每个人都可以做research，但你的起步得找到工具，找到产品，让你认知走的越来越快，这是我们积极打造的产品。

发言人3 01:32:23

请后台同学帮我们我们一个播客形式，每天都有更新版本，点一下这个博客。今天现场来了好多人，浙大的朋友们大家好，这么多人我有点紧张怎么办？别紧张，今天咱们就用最不端着的。

发言人1 01:32:41

方式跟大家掰开揉碎。

发言人3 01:32:43

聊一聊奇迹的信号体系。

发言人1 01:32:45

也就是说怎么在AI这摊子水里不被一大堆乱七八糟的信息淹死。

发言人3 01:32:49

反而能先摸到。

发言人1 01:32:50

真正有用的宝藏。

发言人3 01:32:52

对，说人话就是咱们要搞个聪明的情报系统，帮大家天天盯着全球顶尖AI人才和头部观点那些没啥用的信息噪音。

发言人1 01:33:01

只留干货。听起来有点玄乎，但其实特别实在。

发言人3 01:33:05

我们自己每天都是想趁着机会跟这个语音的模型是上海邱锡鹏团队做的。这个语音模型很多指标已经超过我们全球，可能是最好的一个声音模型。但很核心的是我们有研究体系，我们系统中每天进行分析整理，大量创新型你用了吗？但更为重要的，我们已经开始做25产品做。所以我们以后是希望把这个产品提供给每一个创业者。我们奇迹内部也在同时积极开发很多前面讲的软件产品。以后想给每个创业者，给你的CTO，给你一个做市场研究的，这些都是智能体，你都可以用自然语言去写写代码。写了这三点，所以奇迹2.0将系统性的为我们现在每一个创业者提供更多的支持。

发言人3 01:34:00

好，接下来我们想请几位同学上台，可以让线下同学们了解一下我们奇迹创业者，尤其是我们的officer是怎么工作的。我们现在的有三位，咱们浙大的创业者，我们会请他们上台，他们会简单介绍一下他们的创业项目，我就当他们的合伙的班主任。然后他们可能问我问题，我们我可能问他问题。大家可以感受到我们积极创业大概是这样的，我们事先没有做好准备，我也不知道他们会问我什么问题请第一位创业者上台。好，请坐，你介绍一下你创的项目。坐请坐。

发言人4 01:34:44

我也坐过。好的，尊敬的路西博士，各位老师同学们，大家下午好。

发言人3 01:34:52

你继续我翻译下，我来翻译。

发言人4 01:34:54

好的，我们的项目是叫做先生一句话来概括他要做的事情。就是说我们想做AI时代的新SEO平台。传统的SEO平台其实主要想要希望网站的排名能够更高。

发言人4 01:35:09

但是我们今天发现搜索的行为正在发生根本性的变化。我不知道在座的各位同学有多少人还在用传统的搜索引擎。大家都开始用大模型结合搜索的能力来回答问题。这边就会产生一个根本性的问题，就是我们的品牌能不能被大模型给提及或者说推荐。所以说我们的产品就想关注在这个问题上面，这个其实也是来自于我自己遇到的问题和需求。所以说我们的主要的用户其实是企业的品牌，他们比如说在618的时候，大家问请给我推荐一双最好的跑鞋。一张一件非常恐怖的事情是他推荐的竞品品牌的产品，而不是我们自己的产品，你可能就会少掉一个客户。

发言人4 01:35:59

未来我们也希望能够拓宽到个人的创作者上面去。所以说我们这边的用户其实就是希望他们能够重新去掌握AI时代的话语主导权。我们为此提供了三个核心。

发言人3 01:36:17

的能力。

发言人4 01:36:18

第一个就是我们的一个监测，我们可以监测现有的常规大模型平台当中AI模型。结合搜索对你的品牌，对你的内容的一个提及情况做一个追踪。

发言人3 01:36:31

他是如何提及的？你的展现形式是什么样的，是否提及？

发言人4 01:36:35

我们要做一个分析，分析是一个非常多维度的。我们不光分析你这个提及的情况是怎么样的。比如说你是在一开头就提及，还是在背后，完了以后我们还会做，用户是什么样的问题会找到我们。完了以后还有他会来自于哪些内容平台，方便我们的内容生产者，我们去找合适的地方去做投放。最后我们还会做了竞品的对比。其实我们可能更关注的是别人是怎么做的，我们要怎么去超过他们。

发言人4 01:37:06

最后我们做了两套优化方案。第一套优化方案其实是一个端到端的一个方案。就是我可以输入内容，还可以去为我他会有中间一系列的一些操作，调用搜索优化的一些能力，完了以后可以生成一个润色过后的内容。这个内容能够在我们。

发言人3 01:37:26

自己的评测体系下获得。

发言人4 01:37:27

更好的曝光。用户也可以直接的看到优化前和优化后的内容在不同的大模型平台之间的一个对比。第二，我们是希望做一个端到端完全自动化的一个内容发布平台。因为我们在分析阶段其实提到了，我们可以给品牌方创作者一个详细的一个诊断。比如说我们一双跑鞋，它可能缺乏一些对比性的文章。我们的大模型其实可以通过搜索，通过的工具，我们能够自己写一些没有幻觉率很低的内容发布在网络上，使得我们的品牌的品牌获得更大的曝光。这就是我们想做的一个主要内容。目前我们也完成了这个单M阶段，打一个广告就是现场如果想用的同学可以待会联系我们，马上会免费开放，然后再招个人。我们现在需要产品经理和营销的同学，谢谢。大家好。

发言人3 01:38:30

感谢各位同学的介绍。他也挺会做自己的CEO的，就是赶快给自己去。你有什么具体问题要问我吗？没有的话，我问你。

发言人4 01:38:39

我们有两个问题，我们其实就是像陆奇博士您刚才提到的一个以博士生为主的一个技术团队。这其实不是我们的第一个项目，在此之前我们有三四个项目完了以后，其实我们第一次跟奇迹接触也是两年半以前了。所以说我们发现其实对于尤其是这样to b sas类的产品，商业模式和团队是更容易形成壁垒的。因为如果说你的像今天非常多的产品，其实非常容易被复刻。所以说我们其实在团队建设和商业模式上有些问题想请教。

发言人4 01:39:18

您好，你说我觉得第一个问题是我们现在其实因为我们已经做出了我们的MVP和demo，我们其实马上就可以上线了。我们就在想它是一个什么样的形式。因为其实在B端的话获客难度其实很大。因为我们做过类似的尝试。所以说我们的想法是能不能通过我们把一些他的MVP进行开源，能够让一些人先给更好的去做一个推广，能够让大家用起来。因为我们觉得，弊端的产品，可能大家自己去部署的意愿不是非常的强，可能更多的还是愿意去选择sas的产品的。所以说，我们但是开始就是一个很好的一个推广途径。我们想问问这样的商业模式，或者说作为一个，推广模式是否可行？

发言人3 01:40:08

商业模式和推广模式有关联的是两回事。同学我我其实我觉得首先这个可以做，但我个人会，我先提一个点，我们一年以后两年以后看我觉得一年以后，两年以后，二年你不再做这个，你做别的，这个不是不可以做，肯定可以做。但你就想在美国做ACEO。在传统搜索时代，就搜索这个行业，未来它基本上还是奥利嘎布。就是第一名80%市场份额，第二名10%几，第三名基本上活不了，这是第一第二。有了这个产业格局之后，做ACEO的基本上谷歌自己有google and tex，他有很多工具让你自己去看你在谷歌上的指标有多少。所以这个生意相对来讲不是不可以做，但是天花板没没那么高。你知道就是他未来的产业格局都是这样，所以说这个就是你可以做。但我高高的，凭你这样子聪明的，我估计你做了一年两年就发现有更好的生意可以做，就干干别的去了。

发言人3 01:41:14

首先我跟你提提一个点一个数据，你知道就是就OPA内部搜索的流量week over week是10%，成长的非常快。搜索很简单是找到一个新的形态出来。这个需求是有的，但是这个需求我认为是你可以做这个生意，天花板没那么高。我个人建议你在走的过程当中，很有可能找到发展前景更大的生意。另外我自己也想就是很多创业公司起步找到一个需求切入，走着走着他发现他有更高的发展空间，有更好的机会，他就往那个方向走了。所以我猜想，大家可以记下来，再过一年、两年以后、三年以后，如果我们还有机会见面，我觉得有70%以上的概率，你可能会做别的选择，不再去做这个，这是我可以讲。

发言人3 01:42:10

然后讲推广，开源是可以的，是一个好的手段。但商业模式跟推广手段有关联，但并不一样。商业模式在这个时段，我前面PPT今天没做，但就是考虑结果是这个时代过去是产品，就我给你的东西你自己用，SARS开始改变了这个局面，但没有完全改。SARS是什么？是很上心回事。我买了你SARS不一定付钱给你我用多少付多少，这个很有可能是结果。我不光是给你付，你给你用多少，我是把你结果做好以后，按结果付费，这个更好。你听我讲为什么结果收费更好，更容易买。

发言人3 01:42:58

在中国为什么软件卖不下去？中国的老板就是你我哈哈是什么？对他不像美国有50年的市场教育。大家都知道我买了一个聊天软件，委员不会变得更更工作效率更高的。他已经有了这么一个市场教育的环境，美国企业软件是可以卖得下去的，中国企业软件卖不下去了，但这个彻底变了个局了。

发言人3 01:43:21

所以我建议你索性是走更远一点，就结果导向我帮你就是说你这个品牌杜波每次回答平均是第三个，不要不到不收钱，到收这些钱我也不给你享受，对吧？结果收费会是更好。所以我觉得一方面用开源去推开源去推广，另外结果导向以后还有更好的优化收费方法。但我个人会在想像，你这么优秀的人，这个项目大概做了一年两年，你肯定很很有很高的概率再去做。另外天花板高的生意去了。谢谢同学们。不介意我在我们奇迹是这个风格。我看到觉得，你这个你别装这个，我就我今天讲的算是客气的，因为在台上在在看着我们就别下去了，别客气，因为为你好对了。

发言人4 01:44:16

这个其实是我们这个。对，是我们非常我们做过很多很多的产品，C端、B端，然后各种各样的。这个其实是我们我对我们现在的一个尝试。

发言人3 01:44:31

这样有机会你到北京来，我们花20分钟肯定找手好几个比这个好的。

发言人4 01:44:38

谢谢。其实也可以讲一讲我自己的思考。

发言人3 01:44:45

大家思考，然后我们把时间给下一个创业者好吧？

发言人4 01:44:48

好OK好。就是因为我觉得最后的平台会非常多，他可能不会是一个一个人，他跟搜索也不一样，搜索平台可能是一家占领了所有的流量，深层次搜索引擎，小红书、京东、deep sik豆包他们都在做。我们如果把一个平台打磨好了，我们就我们当我们自己的判断是觉得它的天花板可能并不准，我们是我们当时的一个粗浅的想法，所以需要选择做这个事情。

发言人3 01:45:14

好，感谢你这个想法，正好我趁你这个想法跟同学们分享一个分析方法。我们奇迹就让我们分析怎么判断这个产业它未来结果会是怎样。为什么有些产业是奥利给，或者叫篮球只有一家，冲刺，社交肯定是一家冲刺，没有第二个。

发言人3 01:45:34

第二名的奥利奥里搜索有比较高的概率你供你参考。因为它规模效应就是强规模效应，数据越多它效果越好，所以谷歌就比定会好很多。不是技术都是一样的，因为它就是数据，所以如果数据带来强规模效应的话，这个成语自然会形成。所谓叫奥利给时间一长，但供你参考。好，很高兴跟你交流。

发言人2 01:46:01

好。

发言人3 01:46:04

好，下一位同学。

发言人3 01:46:11

好，请你介绍一下你的项目。

发言人1 01:46:13

曾经是博士。各位在场的嘉宾朋友们大家好，我是张文樵，现在2022级物理学院直博生。现在我们推出这个产品会者是基于大模型与群体智能，为每个科研人打造专属的科研AI合伙人。

发言人1 01:46:28

因为整个创业团队大部分是在这么说，所以我们在做科研过程当中遇到的一系列问题。简单总结下来问题2点。一个是东西想出来做不出来，第二个是东西推不出去。想不出来这个问题背后有两个主要的落脚点。一个是这个领域了解的过程，第二个是我们提不出创新性的科研问题。

发言人1 01:46:47

我们分别给出了我们自己的产品。首先第一个是面向用户的非常长记忆的个人身体平台上所有的资料数据能进行整合。我们这里面是想给出它的个性化的有些画像，告诉他擅长什么样的方向，未来可以走什么样的研究这个路径。第二个是一些具体的小痛点，像怎么样把外部这些资料进行更多元化的动模态的展示，将文件转换成PPT思维导图以及数字人讲解，进行动模态的转换。同时推广方面的问题，我们是构造这样一个社区平台，把这个用户以及科技组，还有产还有这个企业三方面进行智能推荐，促进他们的交互科技组未来的工作方向以及加速产生转化。同时，我们希望就是能够给出一个创新性的科研方案。我们构建了一个多重体讨论室、模拟室，让每个专家智能体自己带一个数据库，共同合用户来参与进讨论，激发他的创新的变化需求。整体上我们是希望达到这样的一个智能体和未来建设科研AI共创的社区。我们现在整个团队是七个人，然后五名博士，一名硕士，本。

发言人3 01:47:59

非常好。现在全职创业吗？还是兼职创业？

发言人1 01:48:05

基本上现在是全职之前OK非常好。

发言人3 01:48:07

你的问题是你讲一下问题，然后我回答你的问题。

发言人1 01:48:11

好的，我的问题。

发言人3 01:48:13

是我先他在讲问题之前，我现在跟同学们讲一下，如果你做to b这个电影永远在上面，你想做的不是他要的，他想要的你做不出来。其实这是给了他的，他还加另外的定制功能，这个电影100%在上面有解，怎么解就看具体情况，你讲讲你具体问题。他他前面提到了一点，基本上千篇一律都都这样。

发言人1 01:48:37

是我我具体问题是现在其实快有这个demo，demo这么好，然后我想找用户测试。那我这个测试用户的话是怎么样能够确定哪些是我们种子有价值的，并且怎么样能够有效得到用户反馈。

发言人3 01:48:52

这是第一个问题。OK首先你的问题是如何去找到有效的测试用户，另外如何去得到反馈，是不是找用户？我们一般建议先从你周边的人脉去找，最容易找到适合的用户。但是同学你做的方法我们是不赞成的，你已经做了很多的东西，一个用户都还没反弹过。实际上这个都是要倒过来的，不是这样做的。

发言人1 01:49:22

创业不是这样，是这个是这样的，就是我们整个团队内部就一直在反馈。因为大家都是在做科研，然后我们再做一个。

发言人3 01:49:29

那就非常好。你做自己要用的这是最好的方法。你这个产品自己用不用？

发言人1 01:49:34

自己要用的不需要有。

发言人3 01:49:36

根本已经在用了。已经在用的话，那你基本上有了初步的验证，你自己会觉得这个产品哪些好，哪些不对。接下来要找第二波人，然后我跟你讲，找第二波人怎么找？就是第一波人往往是尝鲜者。尝鲜者，包括你这样的对你产品是不是找到市场匹配信号不大长线的特性。我跟各位同学分享，产品再烂他都会用，他就叫常先生。第二个要找的一般我们叫做叫微信流，就找这些人，找一些人他永远用高新的技术，他会用新的技术追求他的梦想。这些人抗风险能力大，也愿意尝试新的产品。所以基于你所做的，你要做一个市场分割。

发言人3 01:50:29

我跟同学们一定要讲，你一定要做一个market segmentation。早期创业从0到1就是pro market fit pro arctic本质上是market市场造不出来，市场只能去找。所以你要找的是科研人员，你要做一个分割，叫市场分割。把这个市场分割完了之后，针对你想要打造的能力，下一波长线的之后，最好的visionary是哪里？不要随机去找，随机去找会浪费你的时间的。有本书你一定要看，叫跨越鸿沟。这里面跟你详细讲怎么做市场风格。

发言人3 01:51:09

只是我认为我们创业营当中，我也跟很多大陆创业者在知识上是要补的这是知识的股，不是认知的股。认知有些是认知问题，这个是知识问题。你有了你有了知识问题，你就知道我找人下一波人应该找A的里面的第二波了。所以核心是做这个。

发言人3 01:51:29

还有一些方法，有些书也可以建议，但是最最重要的是你要吸取别人已经走过的很多的路，总结出来的。在这个阶段你自己可以作为尝鲜者自己用户。下个阶段一定要做个市场分割，找到下个阶段的人是什么，用这个方法论来找，不要凭自己直觉去找。因为已经有人做过很多研究，这是第一个问题。

发言人1 01:51:54

我会这样回答。好的，然后还有一个问题就是后续的可能定价的问题，尤其是那些会去定价。因为好像不能简简单单只考虑这个成本问题，可能还要考虑我们目标用户他的这个情况再来定价。如果只是完全的免费让大家用的话，可能反倒这个用户量没那么多。所以这个要考量哪几个方面。

发言人3 01:52:15

这是一个很好的问题，大部分的创业者一开始都会有这个问题。定价怎么定是？首先定价有两种基本方法，一种叫cost plus成本往上加，这最笨的方法就是我就往上加。还有种定价就按照需求，他有个理论，但是这个理论一直用不好的就叫demand city，就是需求的可塑性，你话叫修。

发言人3 01:52:44

大家可能关注到一点，没有高科技产品，没有一个定价软件，没有软件告诉你这产品该怎么定价。没有在硅谷我找过很多人我研究过很多，也很难这样定价一般怎么做？我会总体建定价定的高一点。

发言人3 01:53:02

我为什么定价定的高？很容易会帮助你判断你的产品是不是做对。如果你产品做的对，至少会给两个人很痛才愿意付钱。你尽可能少一点，但是找到我可以用这个方法定价定到这个，这是第一第二。你每次卖的时候你永远可以打折的，但是你定价定的低了，不会我到达时候我提价，提价是不行。所以一开始认知上经常发货，定价定的低一点可能用不到，多一点没有用。定价定的这里来的可能都是不是真正用户，他试一试也不用了，更加高来的人才是真的用户。然后你以后想要扩大量的时候，你永远可以打折扣。总体建议定价最好不要用cos plus，最好用需求判断来做。第二定价格定的高一点，以后来的人都是真正的用户，因为愿意付钱定的高也来了以后你要铺量的时候打折比较容易做。

发言人1 01:54:00

谢谢陆博。最后一个小问题，所以就是这个开源的问题。实际上现在大部分都在用开源了，大家做好自己的软件就要开源。那开源给我们带来的除了这种广告效应以外，还有没有其他的有意义的地方？

发言人3 01:54:14

OK你听我讲，开如果你做模型，强烈建议开。因为模型开一个软件不一样，模型开源基本上开放你的权，你没有把复制能力给开放出去。模型要复制这个模型就是数据配方，训练配方，你其他都开出去没用的。就模型开you lose nothing，你带来的更多的传播效果。如果你不是模型开源，你软件开了，你得考虑你把别人复制能力给他，人家可以马上复制你的能力。

发言人3 01:54:47

软件开源可以考虑，但是你要考虑是两个大的点，看上是手段，同学们不是目的。开源的目的是什么？两大目的，第一，帮你推广你的产品，你就开源做的好的话，你以后的销售成本和系统也降低。尤其是to b在to b软件当中，美国尤其是美国市场大部分企业都是死掉。因为是销售周期太长，销售成本太太高。开源做的好的话，用户自己把你的产品带到他的里面去。这开源的核心的。

发言人2 01:55:23

商业价值。

发言人3 01:55:25

是获客成本低。第二块的核心价值，你的软件心跳率会更高，往往会更安全。因为很多人帮你解决，所以开源你考虑你是开源软件的话，要认真考虑是不是会帮你带来更低的获客成本，让你心跳率很高。如果你做模型能不认，你就可以。好，继续实践，我们今天就讲到这里，好good好。正确的说吧，好，现在有有机会面试。

发言人2 01:55:59

你好好下。

发言人3 01:56:00

第三位同学。

发言人3 01:56:13

好，同学请坐。这个T恤的特别好，这个T恤的我们我们Peter.

发言人5 01:56:22

王老师T.

发言人3 01:56:23

这个T恤的多好，你看。对，非常的大。

发言人5 01:56:29

你说请问罗院长，各位大家好。

发言人3 01:56:33

我是他叫我陆院长。为什么他在我学院里？

发言人5 01:56:36

对。

发言人3 01:56:36

他是创新学。

发言人5 01:56:38

对我是浙江大学工程学院一年级博士生，然后同时在上海创新学院联培博士年级。然后今天想讲一下我们我我们。

发言人3 01:56:47

介绍一下你的商品上。

发言人5 01:56:49

对对对。

发言人3 01:56:50

一句话。

发言人5 01:56:51

介绍的话，我们是一个一款agent的话，整个开源生态的agent。我们是想让每个人都能够去零门槛的一键的探索和使用所有的开源项目，然后去最大化整个开源生态的价值，然后去加速用户创造的一个进程。我们我们的一个观察，我们的一个发现，就是你你现有的这个开源生态，它其实是有一个高使用的门槛，以及它有一个低可低低的一个发可发现性。其实他就我们认为其实他严重阻碍了创意被实现的一个进程，以及没有充分的去发掘和最大化开源生态的价值。这就是可以具体一点就是其实有开源生态本身就有非常多有价值的项目工具，包括很多付费产品，其实都有开源版本。但是大部分人都没有接触到，他是无法接触到的，导致大部分人一直在做一些重复造轮子的事情，这是他被称奖励的行为。然后即使他能接触到这个开源项目，但是开源项目的一个代码的环境配置、部署和使用又是一件非常繁琐。对。

发言人3 01:58:03

这个idea非常好。

发言人5 01:58:05

就是一件非常繁琐，非常高频。

发言人3 01:58:07

你虽然是在我们学院里边，你公司成立了吗？

发言人5 01:58:10

还没快快。

发言人3 01:58:11

你为什么不马上成立？这个idea真的好。对，就把用开源软件的所有的能动性都把它做出来。

发言人5 01:58:19

是的。

发言人3 01:58:20

然后让你很快就用了开源软件。

发言人5 01:58:22

对，这就是我们想主要解决的问题。我们可能会通过哪些方式呢？其实我们就是我们一开始说的趋势，我们会把整个开源生态变成一个易于使用的agent系统。他可能会提供首先就像一个d research一样的东西，有一个智能的项目搜索推荐。

发言人3 01:58:39

这里就是我不好意思插一下，大家每个人都用开源软件对吧？你需要什么样的能动性？现在能动性都是仍然？我需要环境设计，我需要去检索。对我要研究reo对你就要做一个训练环境，把这些数据都找到，把过程监督信号都有。说实话这些东西都能学出来。是的，甚至你都能学会。

发言人5 01:59:02

对，我们认为是其实好好几趴，另一趴是智能项目推荐，然后另一趴就是你要去解析这个微信。

发言人3 01:59:08

我来问你问题，就是你你为什么马上就赶快做呢？

发言人5 01:59:14

我们我们现在的切入点就是自动化的环境配置这一趴。这一趴可以先做成一个纯命令行的，面向开发者去更快的把它推转。然后后续我们会，现在我们是针对python已经做出来了，真的已经能够做python项目的一个自动化配置。然后后续我们也会去针对项目形成一个可交互。

发言人3 01:59:33

再问一个问题，那你接下来不是怎么断不断电了？我他是我学院的学生。

发言人5 01:59:41

首先我觉得我不关心。

发言人3 01:59:43

我支持你。

发言人5 01:59:44

我可以首先我认为我可以做A这方面的研究。然后如果。

发言人3 01:59:49

回答最好的同学们，你听我讲，我在我的学校说我支持学生创业，但是物质类的创业，这创业不是为了赚钱，对，这个创业是为了做更多的科研，做创造更多的价值。如果你这样的话，你把这个作为你的博士论文，做前沿的研究，同时建一家公司，那同学你就很牛。

发言人5 02:00:09

明白，我已经找了学院的张伟楠老师，他是做强化学习智能体的一个厉害的老师。然后我们我明天晚上也会跟张宇说。

发言人3 02:00:17

我们学院的老师同学做了智能体一流的老师。对。

发言人5 02:00:21

张小刚老师已经被对的，我明天晚上拉进去了。对，明天晚上七点会有个meeting，就是跟大家聊这件事情。对对对，反正我们核心的就是智能项目推荐和自动化本地配置。以及还有一个可以想说的一个点，这个也是三方最近在AS搭的思路说的。就是我们甚至可以针对这项每个项目去生成一个实时，生成一个最自然的一个交互式的界面，实时生成GGUID。我让用户最自然。

发言人3 02:00:45

的去把你听我讲这个项目，我觉得我最怕的你动手不够快。

发言人5 02:00:49

对我我这个确实。

发言人3 02:00:50

是好的idea。

发言人5 02:00:52

对。

发言人3 02:00:52

所以我觉得。

发言人5 02:00:54

赶快做对。

发言人3 02:00:55

所以我其实掌声说了，别说了，回去解散了。

发言人5 02:01:01

在写在想我们一方面是推推写整个A全系统，一方面也在找一些做IL圈定的同学来把这个把在增加流动性、增加路径，增加推理能力，把这个action做的更好。然后一方面还需要一些产品，然后也比我们我们底线其实可以是Venus cursor这样的交互形式。但是其实未必我们可以做的更好，可能还需要一些。

发言人3 02:01:24

能用别人的，先把你别人用起来。行，你他是你上台了，还有什么有问题要问问吗？

发言人5 02:01:33

我觉得就是为您说要快速推进。我就是其实客观来说，第A的开发，然后产品包括算法，其实包括运营，其实我可能都能做一点。但是要让这个东西scare起来，肯定是要找人的。对对对，找人。但找人又会面临信任，靠不靠谱？然后合作不从上感觉，这就是一个推动。

发言人3 02:01:56

就是你第一个要找到的是谁，你知道吗？

发言人5 02:01:58

就是做agent作为agent.

发言人3 02:02:00

研究的这个回答还不够完，第一个找到了找奇迹已经。

发言人5 02:02:04

投创业营了已经投商业营了。

发言人3 02:02:07

但是很多我们全方位的帮你了。

发言人5 02:02:10

已经投上瘾了，已经投。

发言人3 02:02:11

同时你情商要稍微这么高那么一点点。

发言人5 02:02:17

求创业，银球创业。

发言人3 02:02:19

对OK欢迎你尽快加入我们的奇迹的社区。

发言人5 02:02:24

好的，感谢。

发言人3 02:02:26

好，掌声鼓励这位同学。这是我们第最后一个上台项目，对吧？我跟同学们讲一个小的有趣的，就我们创新学院每个礼拜我都跟他是我们学院的博士生跟博士生开会。有一次开会一组来了十个博士生，里面有五个需要创业者，这五个都是杭州人。我们说这就是未来的杭州新六角龙，对不对？杭州这个土壤就是好。接下来我们有更多的未来的可能的X小龙。我们请奇迹往届的非常优秀的校友好几个，让他们上台给大家分享一下他们是如何成长的。第一个上台的是多一是我们奇迹第一届的做低空竞技的。非常感谢我们，掌声欢迎。

发言人1 02:03:26

谢谢吴奇博士。

发言人3 02:03:28

对我是既是。

发言人1 02:03:29

奇迹的第一期的校友，也是浙大管院的校友。我是二三级的MBA，然后创业了以后才来读了浙大，我感受特别好。然后我们当下的公司是做低空经济的，也是浙大重点孵化的低空经济团队，做的是片区的开发跟这个基础设施的建设。对我们在这一波，我们团队2015年成立，然后现在已经做了十年了，也是浙大计算机创新研究院重点孵化的。然后我们的创始人王洋博士，他是计算机创新研究院的研究员。

发言人1 02:03:58

对对对，然后我们现在当下是推动了非常强的浙大的生态，浙大的技术，包括奇迹的技术去做这个赋能，去做整个一个场景的赋能，应用的赋能。我们非常看好低空的这一波，现在我们也联合了浙大的高飞老师的妻子，然后也联合了云深处的邱国老师的空地的协同。对，我们非常看好这一波我的低空。如果有感兴趣的同学，欢迎加入到我们。对，有实习的机会，有岗位的机会，然后也很欢迎同学们来浙大读MBA。我觉得对于我们创业者来说，从技术到商业化的提升价值非常大。谢谢。

发言人3 02:04:42

大家好，谢谢思源。接下来我们有请。

发言人5 02:04:46

下一位。

发言人3 02:04:46

艳颖。

发言人1 02:05:01

大家好，我是浙大一五级的混合班，然后当时选的是物理专业，然后好久没回学校了。我们公司叫做艾米AI我们是全球第一个提出让AI像人一样去电脑这样的愿景和技术方向的公司。现在这个技术已经有一个统称叫做computer view agent。我们在二三年的二月就发布了这样的框架，领先OpenAI1年11个月。到现在其实我们已经成为了这个行业里面，无论是在制作模型里面。

发言人4 02:05:35

我们是OSU的online man to web .

发言人1 02:05:38

sota比open ISO take还有broader use高一些。在后续方面和产品化方面，我们最近也发布了全球第一个针对于旅行行业的computer usage。这是第一个产品化的端到端在解决闭环问题的一个agent。其实很少有中国的团队和初创公司的团队，能够在无论是学术界还是在产品和商业化，包括一些产业标准上，能够带着open SLK，带着微软，带着亚马逊去玩的。我们团队的很多同学也都。

发言人4 02:06:15

在杭州。

发言人1 02:06:17

也是希望大家能够关注我们。如果大家感兴趣的话，也可以多跟我们聊一聊包或未来的无论是工作实习。而且我们现在的第一个商业化方向是旅行。所以很有可能我们公司未来有非常多的全球旅行团建的一个机会。这可能是在一个非常卷的一个环境下，少数的又能做AI又能够开心的一个赛道。所以也是谢谢大家，也希望多和校友老师们大家一起交流。

发言人3 02:06:49

好，谢谢你。我们接下来有请下一位校友浩悬。大家好。

发言人5 02:06:59

我是前然后是来自浙大第四级计算机学院计算机专业的同学，同时也辅修了朱可。

发言人4 02:07:05

桢学院创新创业管理长斑。

发言人5 02:07:08

然后我们的公司叫星星相机，我们在尝试让AI就不再只是戳一下动向，不只是像manuals那样被动的响应人类的这个需求和指令，而是说会自主决策，有自己意识，有会自己行动的这样的真正的AI生命体。我们的首款产品叫小康希拉，很简单，就是一只有自主意识的电子宠物。它会感知用户的需求，然后自己思考、自己决策、自己行动。举个例子，比如说当你说当他感知到你感冒了，他就会自己去做一个蜂蜜柚子茶，然后我把它送给你。对，然后我们APP上上个月刚刚就上线了。然后上线以后获得非常好的反响，也非常欢迎大家去下体验。最后我打一下勾，介绍一下露营的体验。

发言人5 02:07:57

对，就是露营之后，首先确实有非常多高质量的这个课程，帮助我这样的创业小白去扫盲。还有像老师秦博士这样的大佬手把手一对一的交流指导。而且还有非常多的志同道合的奇迹的创业者起交流，最后还有非常细致完善的一个细节的支持。比如说我举个例子，我们从去年创业到现在，在办公室，然后在这个财税这些问题上没有花过一分钱。非常推荐大家加入极创意，谢谢大家好。

发言人3 02:08:28

谢谢浩轩，接下来有请夏男。

发言人5 02:08:37

大家好，我是奇速科技创始人夏楠。我是浙大2011级计算机系的校友，同时也是奇迹F24的校友。真的非常感谢。奇迹就是奇迹，当时真的是救我们于水火之中。当时我们产品跑通了，但是业务还没有做起来，我真的账上已经没有钱了。然后刚好拿到了奇迹的投资，真的是帮我们走出了低谷，然后上了快车道。

发言人5 02:09:01

我们公司是致力于打造制造业的自动驾驶系统的，就是用AI决策工艺，然后用机床和机器人来执行生产。这样就可以实现从图纸到产品，端到端无人化。在座的如果有搞机械的或者搞机器人的同学应该深有体会，就是找供应商是一件非常痛苦的事情，又慢又贵还很麻烦。然后我们就是想要解决这样的生产力瓶颈。就举个例子，比方说你是一位机器人工程师，你画完图纸交给我们，那么我们的系统它就可以自动分析用什么生产工艺最合适。然后生成这个生产方案之后发送到车间，然后会安排相应的一些生产车，可以自动的把这个零件生产出，这样就可以做到又快又好。

发言人3 02:09:44

还很便宜。

发言人5 02:09:45

尤其是最重要的一点，就是在摆脱了人的这个瓶颈之后。

发言人3 02:09:50

就是可以实现快速复制。

发言人5 02:09:53

最后给我们自己打一下广告，就是我们最近刚融了一轮，然后现在正在大力招人，或者机器人，或者新媒体，还有这个前后端开发，我们都需要。欢迎有兴趣的同学找我们。如果有同学想要申请奇迹创业营，也欢迎找我推荐，谢谢。

发言人3 02:10:13

接下来有请郑华。大家好。

发言人1 02:10:19

我也是浙大校友，我其实是紫金港校区。

发言人3 02:10:22

第一次第一批的入学的同学。02年的时候入学。

发言人1 02:10:28

我们也是奇迹霜谈19年第一批的算是正式的。

发言人3 02:10:31

第一批的一个项目。然后我也算是国内。

发言人1 02:10:34

比较早期去巴西去创业的一个项目。

发言人3 02:10:37

我们项目在巴西。

发言人1 02:10:40

我觉得都是很多的机缘巧合。

发言人3 02:10:42

我们做的事情，现在基本上可以理解为是一个把银行。

发言人1 02:10:47

流水数据。

发言人3 02:10:48

是全部打通。在个人用户授权基础上。

发言人1 02:10:50

把它变成一个通用的一个数据库。

发言人3 02:10:52

和通用的一个数据基建。在上面去做各种的风控，做上面的智能推荐等等这样的一个平台。然后最近这几年，今年可能大家也听说美团去巴西，蜜雪冰城去巴西之前。

发言人1 02:11:07

比亚迪去巴西，vivo手机也去巴西，大家都去巴西。

发言人3 02:11:11

所以我们其实也在这个过程当中就享受到了当中的红利。所有这些希望。

发言人1 02:11:15

用到数据的基建，或者说一些反欺诈的基建。

发言人3 02:11:18

或者是支付基建的这些公司都变成我们的客户。我们通过这样的过程完成整个商业闭环。

发言人1 02:11:24

让他去实现这个价值提升。

发言人3 02:11:26

然后我们本身在这个数据积累上。

发言人1 02:11:28

也是巴西的已经是排到独立。

发言人3 02:11:31

订单已经排到第二，到年底我们应该会变成最大。

发言人1 02:11:34

所以我们做了一个新的一个形态，在一个非常远的地方。

发言人3 02:11:38

在地球的另外一头，在巴西我们做了一个当地。

发言人1 02:11:41

的一个。

发言人3 02:11:42

基于开放银行数据互通的这么一个数据库和征信局。

发言人1 02:11:45

的这么一个平台。

发言人3 02:11:47

然后每次有奇迹的活动，我们都非常开心能够参与。因为都是老朋友碰面，然后每次也能够跟大家有一些交流跟学习。在这个过程当中。

发言人1 02:11:57

不光是学到一些这个创业本一些能力或者。

发言人3 02:12:00

一些技能层面的东西。更多的是说在这个创业。

发言人1 02:12:05

过程。

发言人3 02:12:05

当中有很多。

发言人1 02:12:06

的互相支持和没有这种。

发言人3 02:12:08

功利心的互相的这种信任，我觉得这个都是在奇迹上。

发言人1 02:12:13

谈当中非常好的建立的友谊和一个。

发言人3 02:12:16

社群的一个关系。然后也特别感谢大家，谢谢大家时间。好，谢谢我们五位来自浙大的奇迹校友，最重要的是我们要一起共创未来。所以大家可以扫一下屏幕上方的二维码，如果你已经准备好你的创业项目，欢迎申请奇迹创业营。如果你还没有准备好的话，我们有stark school，我们有前空间，我们也有前沿的信号体系。也欢迎大家申请我们的算力基金。外面还摆了我们奇迹的一些展区，大家也可以在外面去线下了解一些奇迹的资讯，谢谢大家。

发言人1 02:13:01

太小了，拍照就可以。

发言人3 02:13:05

后面同学在吗？你可以把二维码放大一点吗？

发言人5 02:13:30

这样能找到了吗？

发言人3 02:14:00

如果这里找不到，我们也可以在外面的展台去跟工作人员进行线下的交流。

发言人3 02:14:11

好，我们今天的活动就到这里。

发言人2 02:14:13

谢谢大家。

发言人3 02:14:18

好，那就是我作为一个管理学院，我们主办的活动。简短的也是感谢一下大家今天下午的到场。然后奇迹博士，奇迹畅谈路西博士的这个分享，我觉得不能简单的用这个干货。

发言人1 02:14:33

满满来来分。

发言人3 02:14:34

来来来这个概括。就是我觉得每一页PPT都值得大家进一步的去好好的去思考。好在我们后面还会继续和积极畅谈加强合作，可能也在探讨后面的一些活动机会，欢迎大家继续关注，也谢谢大家。大家可以关注一下他们的这个活动的信息，包括进一步的交流。好，本次讲座就圆满结束，谢谢大家。好。