### 新物种进化论

马占凯

2017-02-24 · 美团点评

#### 马占凯 - 自我介绍

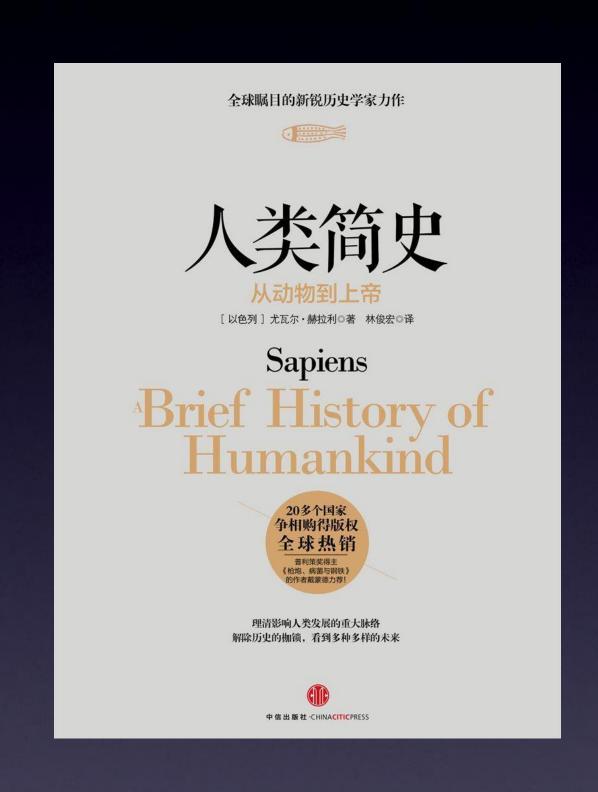


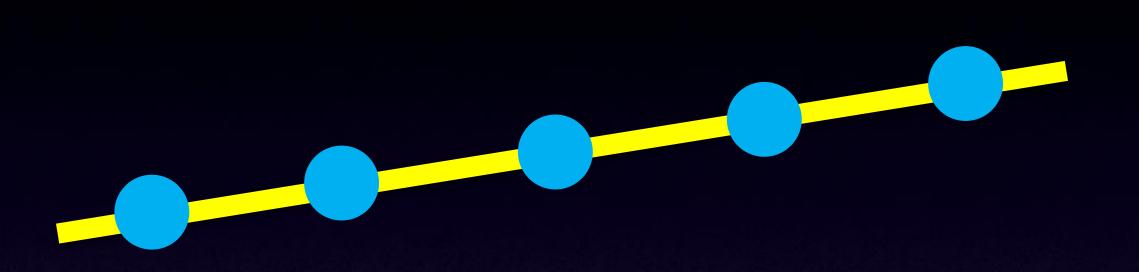




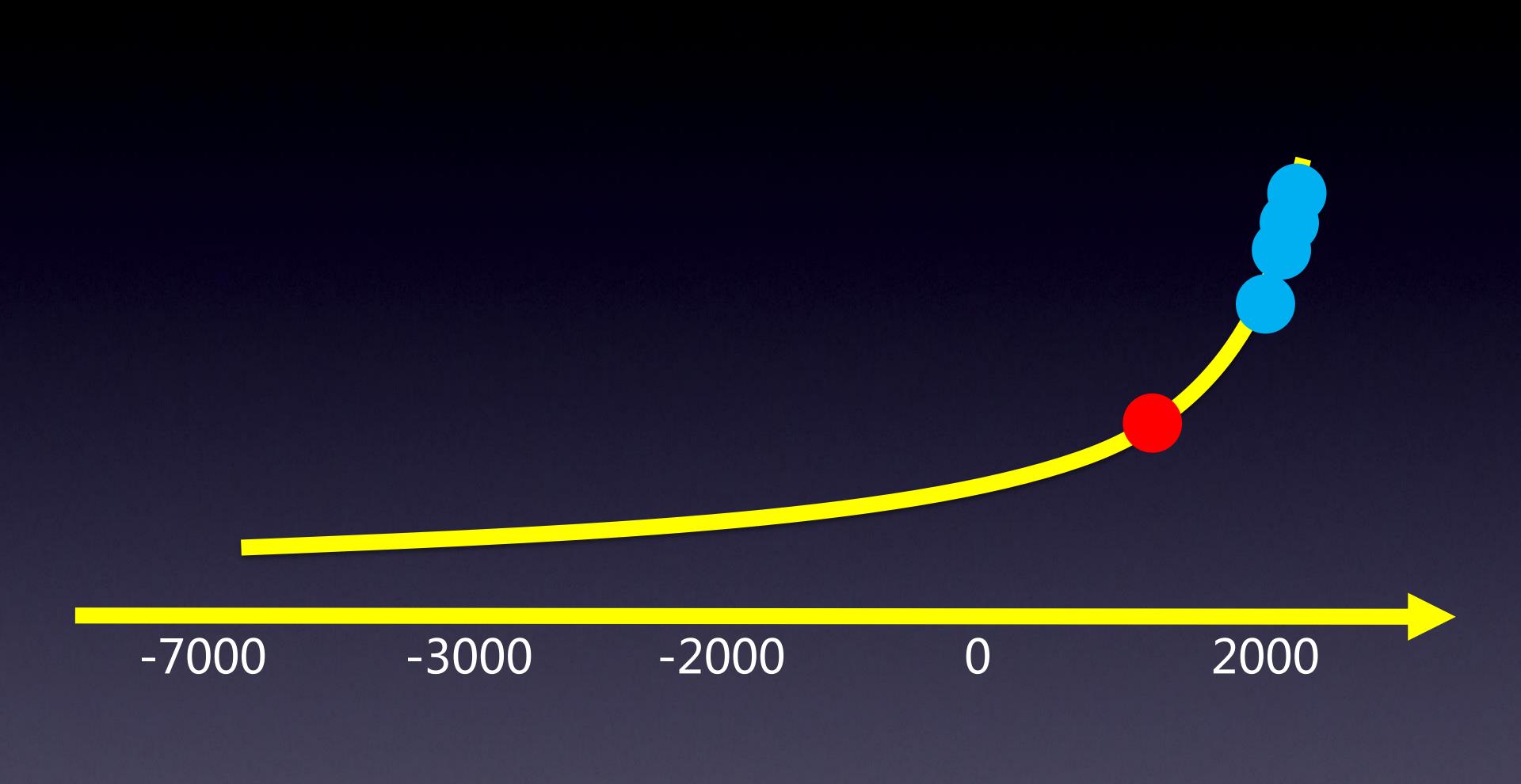


#### 换一个时间刻度去看问题,会不一样





2000 2005 2007 2010 2015



-3000000 -10000 2000

# 我们处在300万年历史中从未有过的疯狂年代里向前穿越,向后穿越,向后穿越

#### 一个产品经理的典型发展



新狗年



中牛年



老狐年

1-3岁 我有一个想法 学习力 4-6岁 我有一个框架 执行力 7-10岁 我有一个目标 切换力

> 我常收到创意 老周执行力 指数抄底买房

#### 判断一个人是否靠谱标准很多,这是典型的一条

# 

马云,天猫,演讲,云计算 王兴,猫眼,SNS,微博,O2O 马斯克,PayPal,Tesla,SpaceX,Solarcity

#### 判断一个人是否靠谱标准很多,这是典型的一条

马云,天猫,演讲,云计算 王兴,猫眼,SNS,微博,O2O 马斯克,PayPal,Tesla,SpaceX,Solarcity



怎样才算炒股成熟

没有经历过循环,就不知道坑真:直播、问答、维基百科、共享单车

伪:垂直搜索、直达号、3D地图、上门

正在验证: 小程序

#### "我从小就用你的搜狗输入法了"



#### "我们把机器关了,太费电了"



#### 为什么今日头条在BAT眼皮底下做到\$100亿?



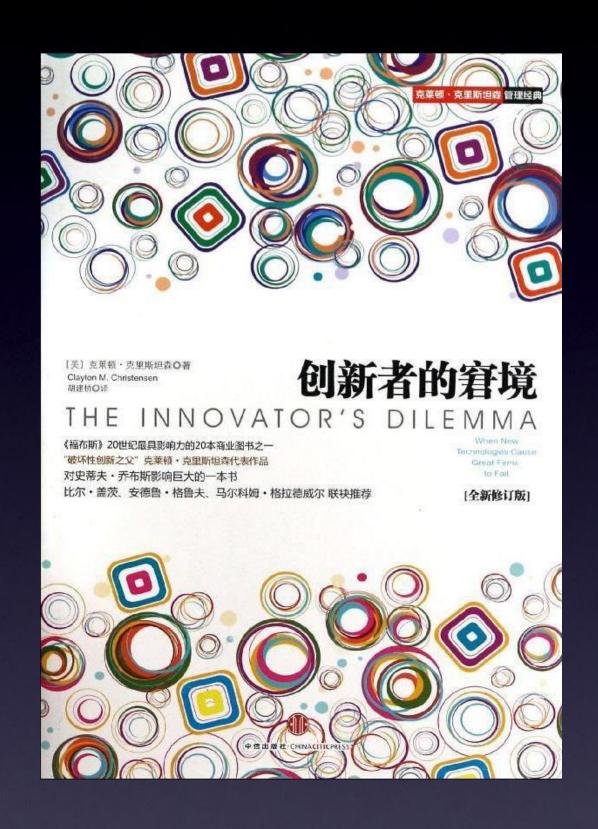
今日头条怎样赚钱 百度今年三大战略

#### 往往有各种原因没有去做这件事

- 鸡肋
- 看不懂
- 技术不自信
- 创新者的窘境

孔夫子,今日头条 快手,直播 特斯拉和小米

#### 延续性创新,颠覆式创新





农村青年和中学生初中生的游戏离你最近的物体

#### 互动 如果穿越回十年前,你会做什么?

#### 需求不变性,但路都不一样

#### 成功可以复制

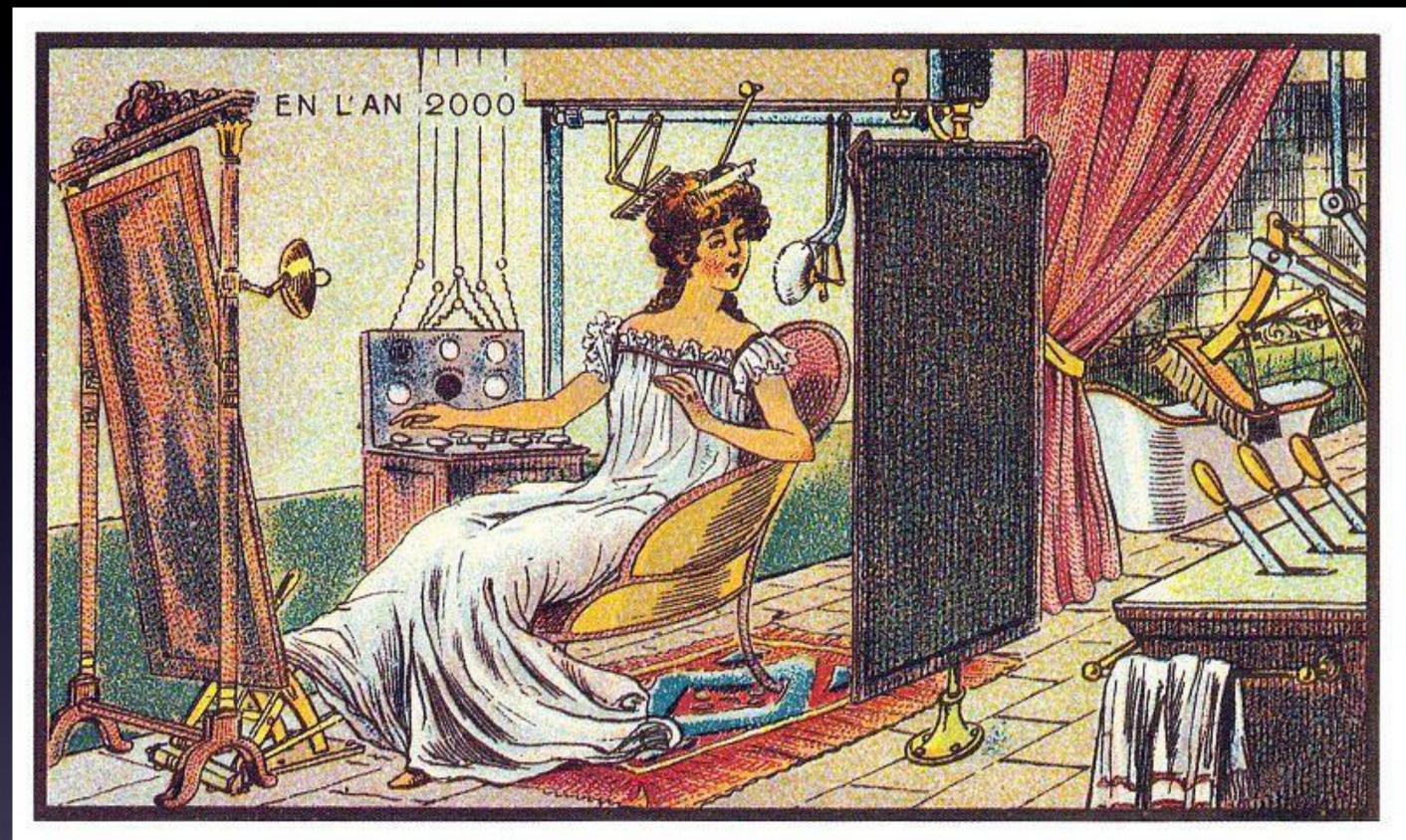
和 微博 团购 打车

#### 成功不可以复制

- 一个京东 一个滴滴 一个猎豹

#### 未来是可以预测的

#### 未来是不可以预测的

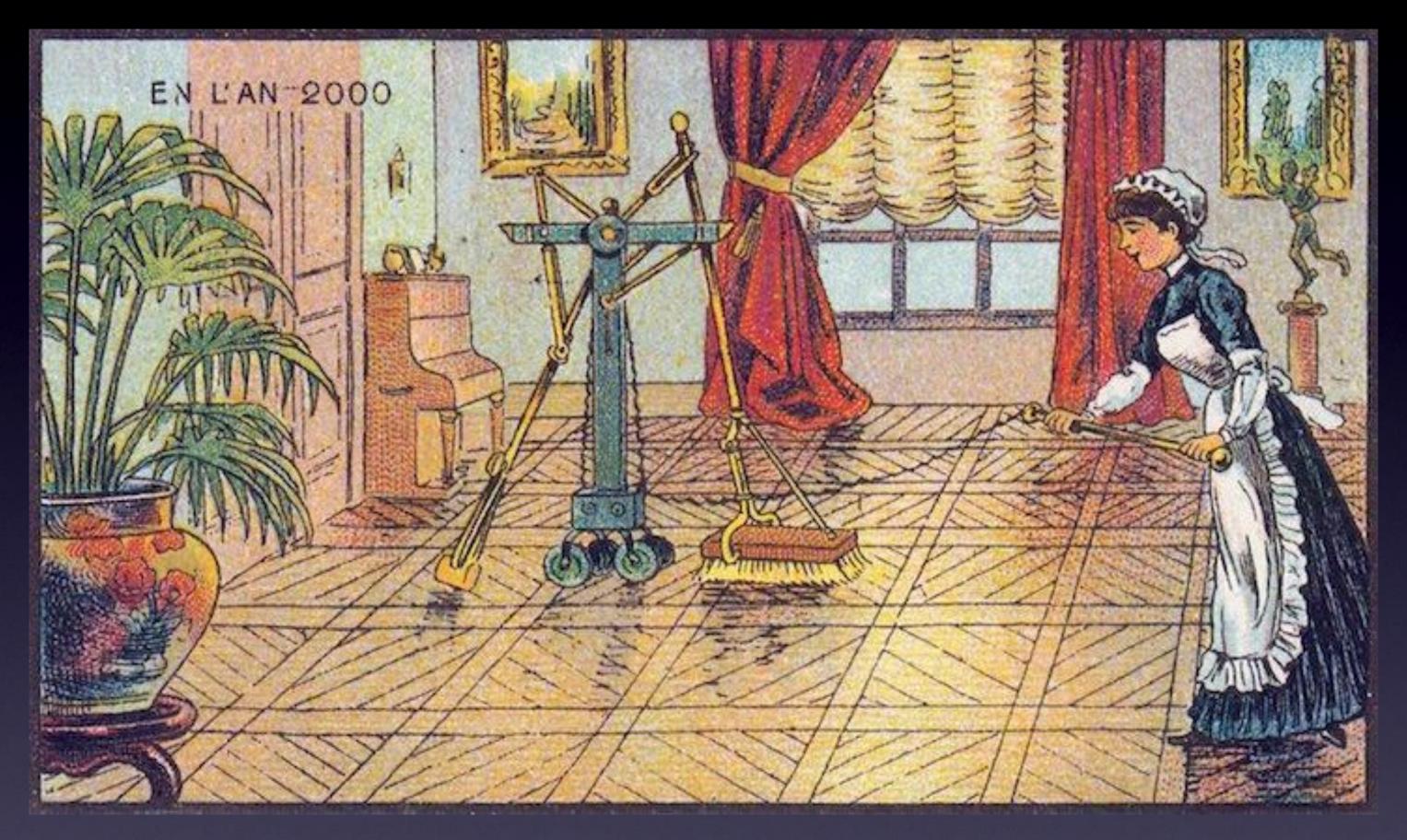


Madame at Her Toilette

#### 自动化妆机器人



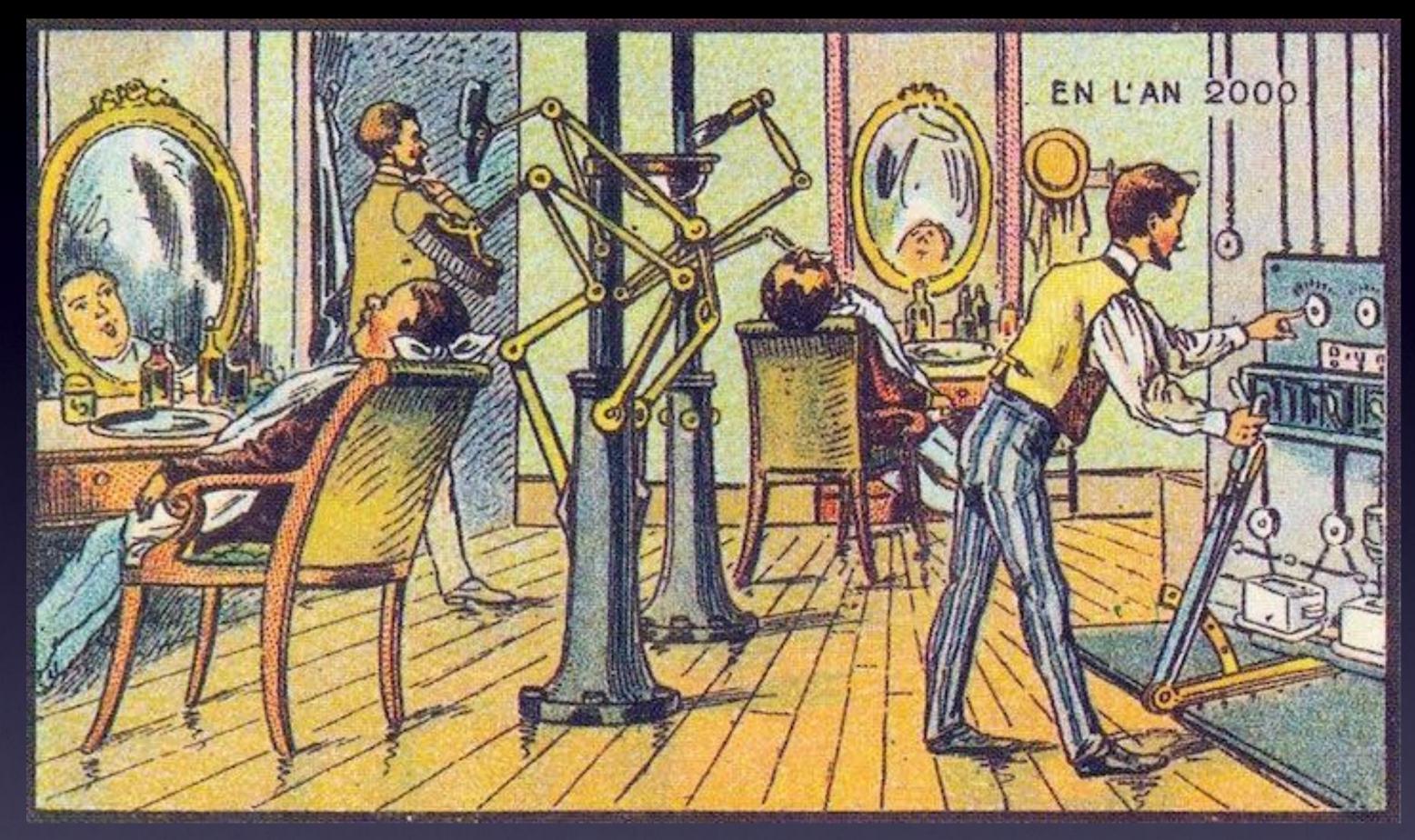
飞人消防员



扫地机器人



自动轮滑车



机器人理发师

没有一个预测到玩手机

#### 总结规律是有意义的

#### 总结规律是没有意义的



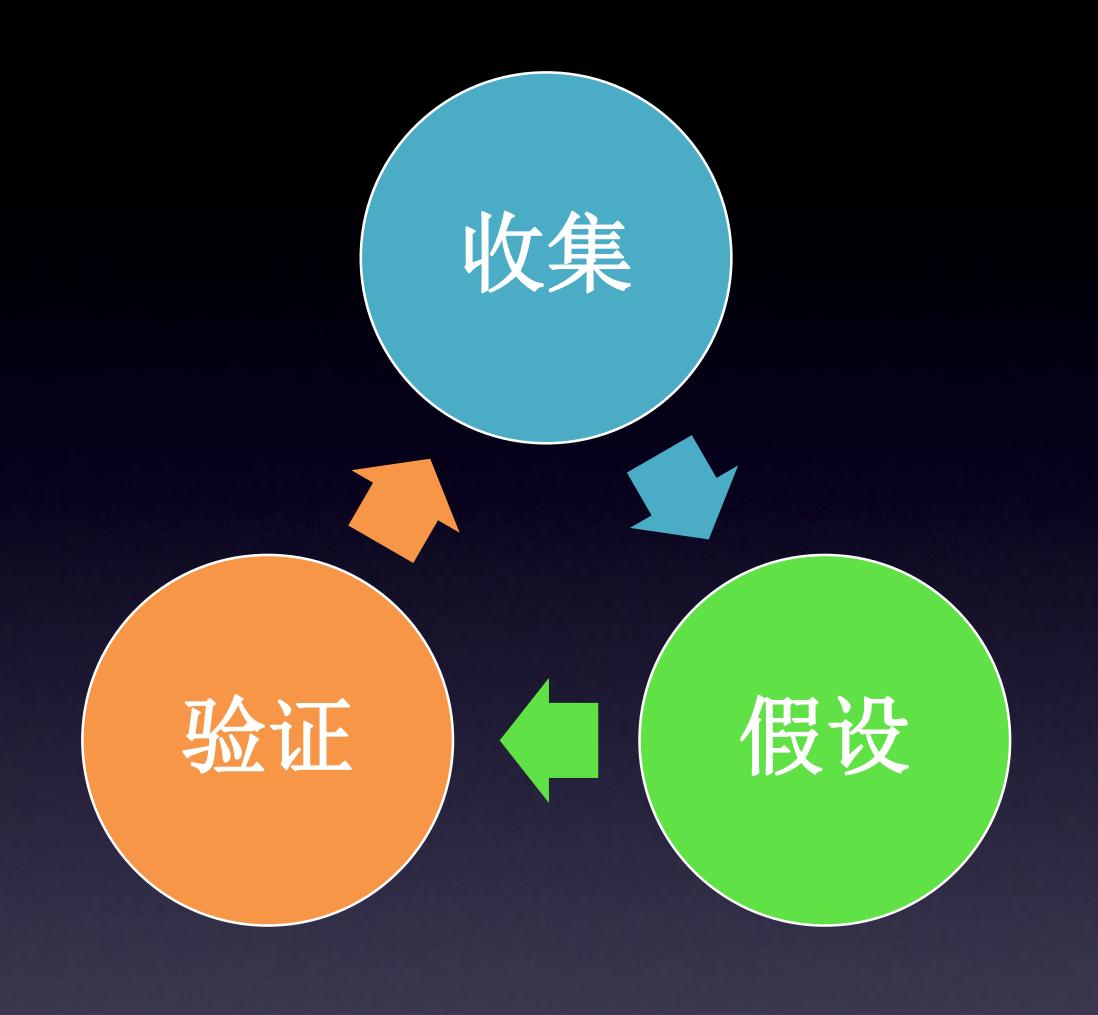


#### 

THE MCKINSEY MIND

THE MCKINSEY MIND

> M 械工业出版社 China Machine Press





## 路径不可逆

听成功大佬的演讲有意义吗 例如,买房问题 我们总会低估5年后的变化,高估2年内的变化

#### 成功的普遍条件

- ・大市场
- ・模式
- 组织能力
- 规模壁垒

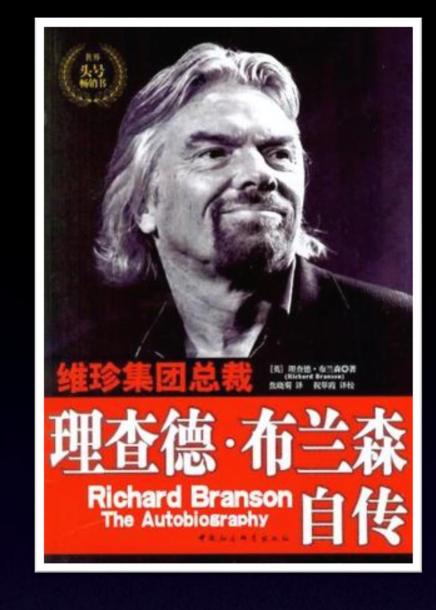
# 马云成功的隐藏条件

## 罗永浩成功的隐藏条件

## 幸存者偏差

有一种成功经验的总结,叫做"幸存者偏差",意思是指,当获取经验的渠道,仅来自于幸存者时(因为死人不会说话),此经验并不能反映实际情况。但是,成功往往是因为遇到了干载难逢的机会,而机会又是不可复制的,所以成功者往往不愿意承认导致他们成功最大的因素是机遇,这样也就没有任何分享价值了。所以他们宁愿去创造一些可被借鉴的,博眼球的,需要付出许多代价才能做到的方法,以彰显他们的能力与坚持。一方面可以赢得关注与喝彩,也显得自己不是因为走了狗屎运。其实大多数的成功都是不可逆的,都是机遇。所有的投资成功,或多或少都有幸存者偏差。

所有成功投资,或多或少都是幸存者偏差



## 王卫,媒体无意误导的成功条件

#### 互联网下半场

"移动互联网人口红利已经结束"

"20个App就够了"

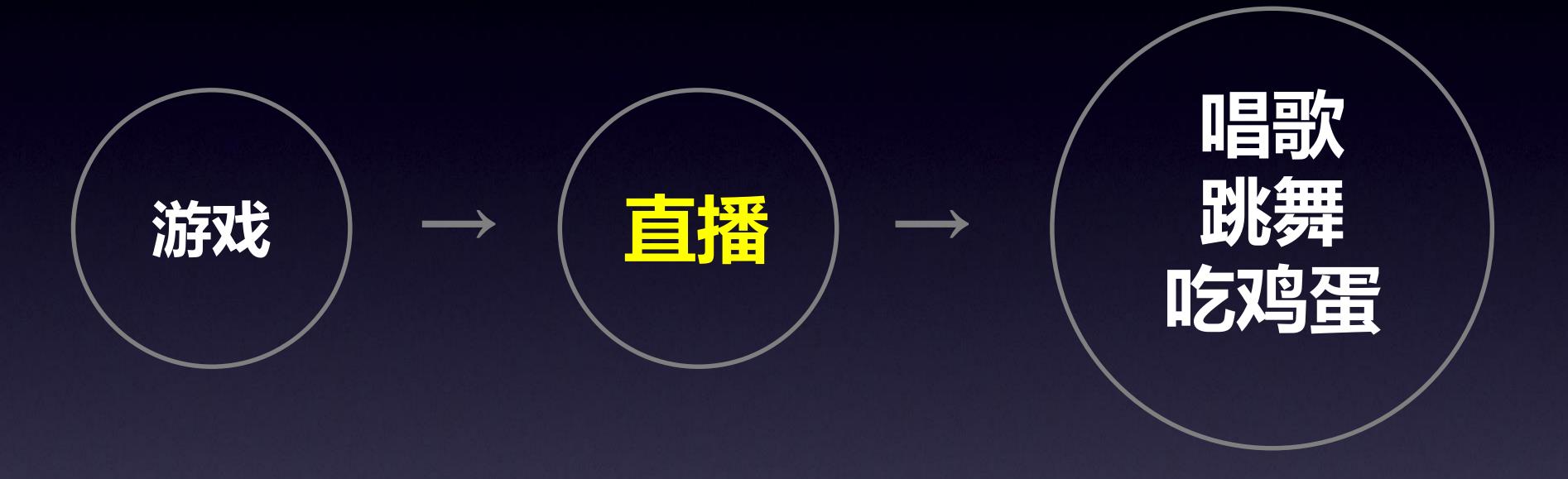
"互联网消消乐游戏"

市场No.1仍然是最重要的判断标准

垂直领域:721定律仍将有效

721定律:通过先发竞争优势,独占品类

定位理论:创建一个新品类,独占品类







#### 猜猜下面每一个有多少个复制?







#### 从个人成长到产品成长,都一样



得到可以成功 分答和知乎live 知乎大v的收入

## 不断行动,不断增长,不断切换

# 谢谢大家