

寻找朝阳行业，为下一个五年、十年做储备

李院士

从今天开始，就各处搜集资料，每天 500 字左右，搜罗天下的朝阳行业，并与诸位高手探讨如何进入这些行业。

001. 小众化、智能化健身

近年来，全世界的健身氛围发生很大的变化，从扎堆跑马，到微信运动的慢跑、快走，从篮球、足球、乒乓球、羽毛球，到游泳、瑜伽、普拉提，甚至更小众的格斗摔跤、篮板健身、芭蕾形体、滑板冲浪等也逐渐为人所熟悉。

美国 Alpha 公司数据报告：54% 的美国人每月至少锻炼一次，但传统的、连锁的健身房日趋衰落的势头也是不可逆的。

这里，就有了小规模、精品、特色健身房的生存和发展空间。

同时，在家健身也有很大的市场想象空间。

For Example,

Peloton 家庭健身设备品牌，从家用大屏跑步机，到智能划船机、举重系统、拳击手套，跳绳，应有尽有；

初创公司，Mirror，推出一款 1495 美元的健身设备，配有液晶面板、扬声器、摄像头、麦克，提供一对一的健身

课程，本质上是一个虚拟的私人教练，只有一个瑜伽垫大小，训练结束后，再“变回”一面镜子。

这些只是它山之石，后面隐藏的商机就是：很多人想健身，想让身体更加健康、协调、健美，但可能传统的健身房又对个体产生很大的束缚，也有人不适应多人一起运动、健身的环境，而且目前，随着通讯技术的进一步发展，通过远程获得私家教练的辅导，既是非常必要的，也是非常安全的。

所以，健身方面，小众化、精品化、远程化，更加懂身体、对身体是真正的起到康健作用，而不是出蛮力、为健身而伤身，这是个小商机。

10 楼

作者: 李院士 日期: 2019-06-29 10:59

有一篇开篇的话，发了N次，也发不出来，直接进入内容吧

11 楼

作者: 李院士 日期: 2019-06-29 14:48

今年以来，网络、线下，到处哀鸿一片。碰到生意圈、业内业外人士，大都感叹今年生意不好做，政府、公务员虽然旱涝保丰收，但也都反馈不好干，有的县市会发生财政紧张，教师等公职人员工资发放有拖欠现象。

2018年以来，有句话流传很广：“2018年是过去十年最差的一年，但可能是未来十年最好的一年”，细思极恐，回

忆起 2018 年的经济低迷，如果再来上十年，不知道会发生什么样的事情。

13 楼

作者:李院士 日期:2019-06-29 15:03

自己的亲身感受，自己所处的一家半 国 有企业，机械制造，需求连年下降，相关联产业也受到影响，效益一直不好；个人所从事的外贸行业，虽然是更加艰难，好在十多年来一直在开发发展中国家市场，不期然竟迎合了“一带一路”倡议，十几个市场有起有伏，东方不亮西方亮，还在逆境中有所增长，也在开发新的行业、新的领域，有一两个拳头产品，估计还能有所发展；但要想有太大的起色，也很难。

整个公司的情况却是非常低迷，老板想尽了各种办法，能维持正的现金流，能维持税收、工资、就业、社保等基本稳定，对于一个在县城的上万人的企业来说，已经是很不错了。

14 楼

作者:李院士 日期:2019-06-29 15:04

我的大哥，在农村养猪，已经连续养殖十多年，生意自然是随着猪价、宏观大势起起落落，前些年总体还不错，在农村，生活也算富足。自从 2017 年环保升级，小小县城也设立了禁养区、限养区，我们老家恰恰在禁养区的边缘，

那年的环 保治 理堪称“史上最 严”，相信很多所谓的“小散乱污”企业主身同感受，我大哥无奈，只得搬迁，接着是2018 年的猪肉价格持续低迷，2019 年养殖刚要有所起色，又赶上了“最快统 一 中 国”的“非 洲 猪 瘟”。虽然大哥精于养殖，但也不敢按照既往的规律扩大规模，只能在现有条件下维持生存。

15 楼

作者:李院士 日期:2019-06-29 15:14

身边从事企业经营的很多朋友，见面、打电话沟通，都是唉声叹气，好像是经历了这一波的低迷，以及结 构 性 改 革，套路全都打乱了，不知道怎么玩。

以前的企业经营，无非是选择行业、上厂房、设备，招人才，盯紧上下游供应和需求，做好财务、融资，搞好内部管理，如果有精力、有条件，再做一些宣传、公司文化建设，规模小的时候“修 身 齐 家”，有了规模和贡献，很多老板也会想着“治 国 天 下”，以人 大、政 协身份参与政 事、获得身 份认可，也有附庸风雅、收集字画古玩红木，自律差点的，就是赌个钱、泡个妞，总之是过去四十年，虽然每个时代都有各自的使命和阶段性变化，但总体的“套路”是大致相同的。

这轮所谓 L 型增长的经济和社会发展大潮之中，以前的游戏规则似乎发生了巨大的变化，从创意、融资、搭班子，

到原材料采购、设计研发、厂房设备的租赁购置，再到市场营销、品牌推广，以及公司内部的管理、企业文化、同事关系，包括政 商关系，等等，都跟以前截然不同了，市场现有的经验、网络上流传的“套路”，一概失效了。这些环节里面具体的细节，相信从业者都是心领神会的，可自行脑补。

那么，我们在这个动 荡的 2019 年，这个 21 世纪第二个十年的最后一年，还能否发现一些商机，找到一些朝阳行业，为下一个十年做好积累、积蓄？企业经营者准备进入新的赛道，个体也可以提前了解一些信息，能赶上类似于“微商”、“网 红”、“购房者”、“拆 迁户”这样的机会？

我觉得还是有的，每次危机都蕴含着巨大的商机，能提前感知、提前布局的，必定会成功进入下一个十年，真正把握住机会，可能会发生巨大奇 迹，改变 命 运。

下面，试着把一些看到的情况，与大家分享，希望大家能抓住机遇；高手在民间、网络多才俊，也希望大家共同发掘机遇，共同讨论、抓取未来的机遇！

17 楼

作者: 李院士 日期: 2019-06-29 15:19

后面这些就是开始想发的，一直发不出来，做了不少“隔断”，终于发出来了

19 楼

作者: 李院士 日期: 2019-06-29 18:52

曾文正公 16 字镇楼：

物来顺应，

未来不迎，

当时不杂，

既过不恋。

36 楼

作者：李院士 日期：2019-06-30 08:27

002. 传统医院难以满足的医疗消费需求

麦肯锡在美国进行的“2018 年消费者健康洞察”调查结果显示：传统医院难以满足消费者不断变化的需求，医疗行业、尤其是保健类医疗辅助项目中，个性化体验的需求变得非常非常重要。

个性化体验包括：

医生能考虑到我的特殊性（诸如我对哪些药物过敏，我的体质适合哪些药物或者治疗方案），相关的医疗机构，尤其是小型的、社区的、保健型的医疗机构，更应该尝试应用相关的数据，甚至只是自己记录的一些数据，去满足消费者特定的需求。

总之，保健型、小型医疗机构，要注重差异化，不要盲目跟从那些二甲、三甲医院，他们财大气粗、设备先进而昂贵，医师资源高端而傲慢；要个性化，即便是大型的医院，里面的保健类科室，也可以按照个性化，求得发展。

我所在的县城，县医院已经是当地最大的医疗机构，但这个县级医院的康复理疗科，却是医院中最偏门的一个科室，但这个科室的主任，却凭借着顽强斗志，主推理疗、保健，借助医保覆盖的好的机遇，实现了非常快的发展。

莫要小看医保，上面说的美国那个调查也显示，美国人对保险覆盖范围也是很看重，毕竟，医疗的支出是笔大费用。

同时，便利性、使用数字工具、提供优质服务，都是一些好的方法。

40 楼

作者:李院士 日期:2019-06-30 08:30

@星耀 1122 2019-06-30 03:02:33

- 没啥朝阳产业了，如果非要说有，也不是一般老百姓能染指的。 ??

我个人感觉，还是有机会的，说句俗话：机会还是留给有准备的人。

像我所在的农机行业，传统的农机，绝对是夕阳产业了；但像德国使用的复杂的、高效的农业机械，正是我们未来所需要的，我们的农村劳动力慢慢滴减少，对产量和食品质量要求进一步增加，现在众多的、重复的农机产能，完全可以学习、借鉴一些欧美的农机制造，借助我们现有、还能实现的产能优势，抓紧做起来。

41 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-01 17:03

003. 变美的需求仍然非常强劲

追求美，是人类的根本需求，能让人变美的行业，无论何时何地，都是朝阳行业。

A. 美图秀秀已经是基本操作，美妆视频大行其道。

B. 整形外科收入增长极为强劲。澳大利亚的肥胖症抽脂手术，适用于澳大利亚 66.1% 的人群，五年之后，澳大利亚肥胖人群将达到 73.9%；肉毒杆菌，这个听起来怕怕的名字，已经在澳大利亚男性身上进行了大量应用，男性市场份额持续攀升。澳大利亚是一个典型的国家，其他中产人群越来越多的国家和地区，都可参考。

C. 牙齿美白、正畸。我们接触的美国人，尤其是看到的美剧、美影，好像都是一口整洁和雪白的牙齿，口腔、牙科的矫正、修复、美白、洗牙，这些行业也是潜力很大，医师、助理医师、医士，相关口腔材料、齿科材料，还有潜力。

D. 附加：易容术的研究，如今，到处都是摄像头，酒店、宾馆，爱彼迎的民宿、度假屋，比比皆是，如果只是为了安全、防 恐的天眼还好说，如果是很多怀着恶意的偷拍，那可真是犯罪了，但受害者收到的伤害却是很难弥补的。所以易容术有点用处，不过需要高手，同样也需要行规，不能借此去作奸犯科。

42 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-03 16:43

004. 如何在 5G 时代里、“赶上这一波” A

5G 的概念，随着特朗普、中美贸易摩擦、华为等一系列事件的推导，已经普及到大众了；2018 年 9 月底，中国 5G 测试进程已过半，重点城市已经进行试点，预计到 2025 年，5G 网络将在全球 111 个国家和地区实现商用，中美日将成为全球前三的 5G 大国，这一轮机遇可望与 21 世纪之交的互联网浪潮相媲美，这里面涌动的机遇可以说是“包容天下”，很多很多行业、个人都可以抓住这次机遇，实现跨越。

47 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-03 16:44

我本人不从事信息技术领域，只是跟大家一起探讨这里面的机遇，就像 4G 时代催生了微信、滴滴、头条，很多行业发生了裂变，很多个体抓住了公众号、短视频的热浪，也是溜得飞起；5G 时代更快的速度、更小的延迟、超高流量密度的特点，结合全国、全世界最起码 10 多亿人的使用规模，这几个因素的“乘数效应”、“几何效应”是我们普通人难以想象的，就像北上深的房价，已经远远超出了我们的想象力；而这次的 5G 时代的机遇，跟过去的房地产、网红的机遇相似，都需要主动去抓取、攫取，但又有不同，因为，这一波，需要更多的知识积累。

48 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-03 16:44

我们分多期共同讨论吧:

5G 这一波机遇 A: 手机可能消失。

世界的进步是懒人推动的, 其实, 更是聪明人、高效率的人推动的。以前出门, 带着“伸手要钱(身手钥钱)”, 现在有个手机、钥匙差不多就行了; 夏天出门, 连手机都没地儿放, 怎么办?

手机只能消失。

不是消失, 而是变形, 变成一块表、一副眼镜、甚至是隐形眼镜, 或者一个投影, 一个手环、发卡、戒指、耳钉, 或者衣领。

总之, 解决通话、视频、位置、数据的装置, 都可以。

有兴趣、有能力、有资源的小伙伴, 可以提前涉足。

手机的从业者们, 需要提前警惕, 观察行业动向, 避免被某个外行“降维打击”。

49 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-03 16:45

不理解 贵涯为何频繁删删删, 难道要把我们都赶到其他社区吗?

50 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-03 17:07

@20001127 2019-07-03 17:06:01

朝阳行业就是高职高技，再就是伺候人的工作。“白领”最惨。

是的，所以，白领需要多学习，提高认知，两头发展，一头是突破现有的水平、能力圈，一头是，跨界，斜杠一下。

52 楼

作者:李院士 日期:2019-07-04 07:25

005. 5G 这一波机遇 B: 汽车的变化----晚买或者不买汽车。

有的朋友觉得我说的这些没有进入他所在的行业，或者无法进入，今天，介绍一条，最起码可以给大家省钱：

近几年，观察汽车市场变化，晚买甚至不买汽车，尤其是换第二辆、第三辆车的朋友，不是刚需，可以再等等。

等什么呢？

等到无人驾驶的来临。5G 时代可以真正实现和普及，2018 年 11 月，在一个论坛上，听倪光南院士讲，中国的北斗系统的精度已经提高到了厘米级，而同时，5G 能够实现极低的时延，1%秒的时延、精确到厘米的导航系统，对无人驾驶意义重大。

将来的汽车，必将装载无人驾驶系统，这是其一；

同时，看特斯拉电动汽车引发的潮流，汽车将不仅仅是

代步工具，除了出行的基本功能之外，娱乐、社交、工作、居住，均可实现；

人类对汽车的依赖，可望超过今天对智能手机的依赖，汽车或将成为未来社会最大的流量入口。

同时，各种出行软件、共享应用，必将实现汽车的共享，可能不必自己买一辆汽车，就可以实现汽车的诸多功能了。

总结：

1、先省钱，三五年内先不要买普通功能的车，尤其是换车一族；

2、业内人士，不要灰心，加快开发新能源、高性能、物联的汽车，通过各种渠道，继续销售；

3、跨界人士，可能在汽车行业、可能在电脑行业，或者互联网行业，突然杀出一个“乔布斯”，颠覆整个行业，给汽车赋能，改变这个传统而又万分重要的行业。

你如果正在从事汽车及零部件行业，需要一方面下沉到四五六七八线，或者一带一路去开发市场，同时，学习顶尖的美国概念，赋能汽车，学习日本的精益制造，看今日汽车行业如此之难，但日本雷凌，好像卖得不错啊。

54 楼

作者：李院士 日期：2019-07-05 09:04

006. 5G 这一波机遇 C：更多的视频文化，下一个网红，就是你!!!

4G 时代，我们已经见识了某手、某音的快速崛起，到了 5G 时代，视频只会更加大行其道。

有自己专业的，可以视频授课，犹如亲临，让你的用户感受到更加快捷的服务；

爱好制作视频的，可以自拍各类短片、长片，甚至是连续剧，陈翔六点半、王大锤，都是榜样；

音乐爱好者，可以自制 MTV，可以自编自唱，既可自娱自乐，还可圈粉赚钱；

专业级人士，如歌手、相声演员、喜剧演员、话剧演员，各种乐器演奏者，可以通过云演唱会、云演奏会、云剧场的模式，快速推广自己的技艺。

近几年，看了一个名叫“石老板”的喜剧人，从金融业跨界进入演艺界，以前这种跨行，除非获得奇迹、高人指点及引导，很难获得太大的进步，现在，则可以通过应用新技术、新工具，来扩大自己的受众，并通过及时的反馈，加速发展自己。

君不见，大鹏虽是 本 山的关门弟子，但却主要靠短视频、情景喜剧起家么？

每个人都是自己领域的专家，都有一些别人无法企及的能力，可以通过 5G 时代的技术，发挥出来，扩大受众范围，获得属于自己的成功。

作者:李院士 日期:2019-07-06 07:52

007. 5G 这一波机遇 D: 人工智能搜索, 听起来高端, 可能实现起来不难。

前天的新闻, ROBIN 在介绍 AI 的一个大会上, 被网友上台浇了个透心凉; 回想起, 前几天, 复旦大学一个活动上, 有个女同学为 ROBIN 唱赞歌, 尴尬了全中国, 看到近些年度娘出的这些事, 不禁为度娘和谷狗的差距之大扼腕叹息: 仅仅是价值观吗?

我一直觉得, 价值观后面, 也有技术的应用层面的问题。

2019 年 5 月, 我在得到 APP 上, 发现了他们做的搜索应用, 在其应用上面, 打上任何一个词汇、句子、文章名、作者, 都可以搜出得到 APP 数据库里所有关于这些搜索的内容, 然后打开之后, 即可免费查询电子书的任意的 10%。这个应用让我很震惊, 也很受用, 我在一个检察院的座谈会上侃侃而谈, 让业内人士很震惊, 其实, 我只是在发言之前, 用得到 APP 搜索了关于“检察”方面的内容, 前后只 10 分钟, 给众多陌生人留下深刻印象。

5G 时代的搜索, 僵尸云端海量的信息, 而且将是分类整理好的信息, 而不是像度娘一样, 让你从广告和官网之间自己去遴选。

而搜索的介质, 也将以各种形式出现: 无人车的玻璃上、厨房的抽油烟机/洗碗机/菜板上、客厅沙发后面的墙面上、

茶几上，等等等等。

相关产业可以自行脑补，自行开发.....

突然想起，那年，任大炮在某个论坛上，被观众扔鞋子，但大炮的言论，前几年确实得到了验证；我们现在、或将来，是不是也应该对罗宾李有所感念呢？

56 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-07 05:28

008. 5G 这一波机遇 E: AR/VR 的各种小应用、大应用？

AR 是增强现实（虚拟现实），是在现实的基础上、通过 5G 等技术，拉近距离，获得体验。

VR 是虚拟现实，是通过虚构一个场景，应用 5G 等技术，获得某种体验。

？

AR 的应用：

服装的 AR 定制，要买服装、提前看到自己穿的样子，已经实现，相关从业者可以介入或完善；

AR 导购眼镜：走在街上，看到别人穿的衣服好看，AR 眼镜的应用可以直接告诉你这件衣服的信息；

AR 虚拟现实的厨房：切换烹饪空间，厨房可以“变”成大海边、大山巅，可以唱着歌儿做菜；

AR 看房子、AR 看家具、AR 看车、AR 看无人机，以及催

生的相关 AR 测评类网站，大有前途；

还有将来最大的产业--娱乐业，AR 必定占有一席之地：
自拍电影电视剧、AR 旅游/探险、游戏、AR 演唱会/音乐会、
AR 互动电影/游戏（游戏和电影界限将越来越不明显）、AR
的 KTV、AR 电影院/剧院；

AR 面试/考试/培训；AR 设计师；智能书、智能稿纸、
智能笔，等；

？

VR 的应用：

前面提到的 VR 健身，远程医疗；

VR 眼镜、云屏幕/投影、云耳机；

VR 体验旅游，戴上 VR 头盔，可以游览各地风景名胜，
“再现”当地场景。

？

VR 社交；

？

VR 游戏，20 年前，MUD 游戏就曾经让我辈疯狂；

？

VR 网络商城。

？

57 楼

作者：李院士 日期：2019-07-08 09:09

009. 各行业的评估/测评类网站或应用

在上一节我们介绍 AR 的 5G 应用时，提到了评估/测评类的程序、应用、网站，如针对房产中介的，针对日用消费品的；

或者，走专业化路线，做电子产品测评，做机械产品测评，做服装类、化妆品类、食品类、饭店餐饮类，做汽车、汽车后服务市场测评，.....

总之，是各行各业都可以做专业化的测评，有志者，可以结合各个专业的研究所、实验室，结合相关学术、研究类机构、院校等，也可以研究一些专利技术，做某一行业的专业测评行家，或者做一个综合类的网站、应用程序。

举例：我从事的农机类，比如拖拉机，如何界定动力换挡的效果，如何评估深耕深松的效果，比如收割机，如何评判破损率，新型的、紧扣替代型的农业机械，如何判定其工作效率，等等；

餐饮业，国际上有米其林之星，一群“吃货”为饭店打分，让饭店紧张张张、神经兮兮，美哉、乐哉？！

汽车后服务市场，用户逐渐感受到 4S 店刀锋之锐利，大修厂是否可信？昨天，听朋友说，淄博某地，有近千家汽车售后服务、维修店，集中在一个地方营业，有了竞争、没有了心病，用户像帝王一样“翻着牌子”要服务。

以此类推.....

58 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-09 08:32

010. 逼人发疯的垃圾分类，蕴含着千亿级的产业

近日，上海开始试行的垃圾分类，号称“把人逼疯”，实际上，这是大势所趋，是环保持续升级的表现，也是环保要求从工业到民生、从车辆限行到日常生活的具体体现。作为个体，我们必须严格执行、固化我们的行动，适应这些变化，才能够与时俱进，走进新时代。

下一步，各大中城市都要展开垃圾分类，如果不学会这个基本技能，怎么能在大中城市立足？

怎么从垃圾分类里发现商机呢？

学习发达国家的经验，寻找商机：

美国，世界第一垃圾大国（朋友自己体味其中的歧义），垃圾处理行业，仅伊利诺伊这一个州，就创造了 303 亿美元、11 万个垃圾回收就业岗位。

芝加哥及周边城市，由 LAKESHORE 公司提供服务；旧金山，有个 RECOLOGY 公司，免费向市民提供 3 个垃圾桶，但每月收费 35.18 美元，以提供相应的服务。

在韩国，如果不进行分类、不按时、不使用规定的袋子，将被罚款 100 万韩元（折合人民币约 5800 元）；

而韩国塑料袋及相关塑料废弃物使用量居全球第一，达人均 132 千克，韩国的垃圾处理行业本身就蕴含着巨大的机

遇，某创业公司 Superbin，开发了系统回收塑料瓶、易拉罐等，以积分奖励等模式，引领了韩国环保行业的发展。

日本的垃圾分类，更是让精细的日本人搞到了“令人发指”的程度，在日本某些地方，扔掉一个塑料瓶子需要五步：

- 1、喝光或倒光；
- 2、简单水洗；
- 3、撕掉标签、去掉瓶盖；
- 4、踩扁；
- 5、根据相关规定，扔到指定地点。

而相关的规定更是多到让人发疯，横滨市政府的环卫宣传册上，有 27 页、518 项内容，指导人们如何处理垃圾。

通过严苛的控制，很多日本企业从设计之初，就考虑回收；日本的垃圾回收产业非常发达，比如电子行业所需的稀土材料，日本有 30% 靠的是垃圾回收。

垃圾分类，是日本的隐形矿山。

而德国，确乎是垃圾分类的绝对领先者。

从 1904 年开始，德国就开始了垃圾分类，发展至今，德国的垃圾分类已然成为从业人员 25 万、营业额高达 500 亿欧元的产业，涵盖了公务员、工程师、工人等各种职业，其垃圾回收利用率达到 65%。

说完这些先进国家，再看我们国家，这个产业既是环保，又是资源回收利用，确乎是利国利民，分析表明：2020 年，

我国垃圾分类将达到 200 亿元的规模，到 2030 年，将达到 2000-3000 亿元的产业规模，各个行业、人群，均可以从事这个有发展潜力、又功在当代、利在后代的行业。

59 楼

作者:李院士 日期:2019-07-10 08:15

011. 区块链的生意

前几年，随着李笑来私密录音的传出，随着各种“币”的烟消云散，以比特币为代表的区块链受到了冲击，好像成了投机的代名词，有的损失巨大的，甚至称之为“骗局”。

诚如李笑来所说，傻 逼的共识也是共识，有了共识，就能甩开镰刀、开割韭菜；这话虽然粗俗、粗鄙，又露骨，但是，确实其底层逻辑。

实际上，比特币等数字货币，与股票、黄金、外汇、债券等投资方式大同小异，确实都是人类对某种产品或资源、某项技术、某类资产的一种“想象”，20 世纪时，这些资产还都以印刷品、实物、现金等方式体现，进入 21 世纪，尤其是近些年的发展，这些投资品都成了数字记账的模式。而数字记账的模式，就是区块链技术的一种精髓。

区块链主要解决交易的信任和隐私安全问题，提高商业流转和协同的效率，目前，区块链的应用已经从金融领域向实体领域延伸，电子信息存证、版权管理和交易、产品溯源、数字资产交易、物联网、智能制造、供应链管理等，都在提

出自己的区块链解决方案。

在未来的 5-10 年，区块链技术的价值将得到充分的体现，如果不了解，可能就像 2005 年没买股票、2009 年没买房子一样，会悔青肠子的。

FACEBOOK 的小扎，宣布 2020 年发行 LIBRA，是一种基于区块链技术的加密货币；TRON 的孙宇晨，花 3000 万，拍下巴菲特午餐，7 月 25 日将如约赴宴。

不管你怎么看，区块链技术仍然在蓬勃发展；我们能做的，就是多了解，以最小的成本，最快的速度，踏上这艘飞船。

前一段时间，看天涯网友留言，获取财富的一个方法：用最小的投入，买入当下最不值钱、但又有潜力的东西，如果失利，权当学费，如有所成，可能会改变、改善自己的生活。比如天涯币，花 100 元，可能买很多，将来天涯功能增加，就会物超所值，如果天涯继续萎靡，100 元也耽误不了我们追求财务自由。

60 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-11 07:53

012. 头等大事、顶上功夫

说的是关于头发的行业。

20 年前，一位前辈在看电视时就曾经说过，脱发是世界级难题，看新闻联播，中外政学界领导人、名商巨贾，有很

多脱发者，这位前辈说，电视上这些人不能说没有地位、没有钱财吧，但对于脱发，却都没招。

这些人物好多都是上了年纪的人，而我们身边，发际线追赶着年轻人，很多 90 后，也加入了脱发大军，按他们的话说，脱贫不重要，脱单很重要，但没想到，先“脱发”了。

网上总结了众多知名“脱发”人士，王健林、潘石屹、王石、周鸿祎、王兴、徐峥，包括年轻的李诞，而据某些机构统计，仅中国，就很快出现 2 亿脱发人士。

头发是人的第二张脸，即便是十岁的孩子，都知道“地中海”、“M 型发型”的“雅称”；同时，当今国人普遍熬夜、睡眠质量差，精神压力大、焦虑，饮食结构和生活方式都不够“有机”、健康，这些都是除遗传基因之外的脱发的主因，所以，短期内，脱发大军只会越来越多。

相关产业有哪些？

电商、代购的护发、洗发产品，生发水、洗发水、梳子，等等，不一而足；

针对生发方面的医疗：针刺、按摩、电击，各种手段，去刺激毛囊，进行“二次发育”，再生黑发；

假发，这个不言而喻，既然没有，就可以用漂亮的假发掩饰，还可以根据情况更换发型，我的一个好朋友，做假发外贸，欧美日澳发达国家大大的需求；

最硬核的功夫——“植发”，微针取毛囊，然后一个个种

植，耗时约八小时、耗资两万以上；

最魔性的“暗器”——增发神器，在头脑门上像撒盐一样，撒上一些神秘东东，10秒钟，头顶马上郁郁葱葱，近距离也难看出异样。实际上采用的是角蛋白质衍生物或棉花纤维等物质，以静电吸附原理“造”出美发，但效果只能维持到下次洗头；

美发，这个不用说了，有头发的十多亿人要打理自己的头发，也要防止异军“秃”起。

按照专业人士分析，这个朝阳行业，到2025年，整体规模将达到2000亿元，碧莲盛、雍禾植发，都获得了风险投资的战略投资，而我们从小就耳熟能详的章光101在几乎没有任何广告的情况下，渗透到30多个国家、拥有上千门店，获得孙正义认可，有时甚至成为“国礼”。

“秃”如其来的千亿生意，你做不做？

61楼

作者：李院士 日期：2019-07-12 10:43

013. 豆花香、暖心肠

前面12篇，讲了很多行业，自己又过了一遍，感觉有点高山流水、阳春白雪了，可能我们大部分普通人，没有办法接触到这些行业，只能是“撑死眼、饿死胃”。

今天，专门结合身边的小吃，总结一下，供大家欣赏。

我的家乡，有种名吃，称为“老豆腐”，虽然加了个“老”

字，但却是以“嫩”为美，是一种大豆制品，有点像日本豆腐，但更加滑嫩，又有点像鸡蛋羹，入口不需咀嚼；早饭时，来碗豆腐，加专用卤汤，点缀上老棉油、辣椒油，佐以烧饼、馒头等主食，是我们鲁西一带早餐的首选。

最关键的是两点：1、经济实惠，2、可标准化运作。

我所在的小县城，总共有 200 多家豆腐店，一般以早餐为主，偶尔有午餐，普通消费 3.5-5 元/人；而豆腐的制作，除了研磨、内脂等工艺，再用卤水点制，传统的工艺是用井水、湖水制作卤水；目前，这些工艺都已经有了标准化流程，在我所处的县城，已经有较大的豆腐店，专业制作豆腐，给小豆腐店配送。

而用来调味的卤汤，我个人认为是可以进行改良的；在我老家，都喜欢用口味较重的卤汤，一般用酱油、盐，再加各种佐料，比较咸；而其他城市的卤汤，有蛋花、海鲜、胡椒等各种口味，可根据口味再调制；其他如辣椒油、蒜泥、香葱、香菜等，都是标准食材。

豆腐可以标准化制作，卤汤可以调配三四种，然后，进行标准化运作，这个快餐生意，可以进行标准化、流程化、连锁化运营，形成一个朝阳产业。

我专门做过一些基础的统计，在一个不到 50 万人的小县城、城区人口不过 8、9 万人，能养活 200 多家豆腐店，固然是鲁西、当地人的口味使然，但非常经济、有较高的营

养，也是这个产业在小小县城能兴旺发达的不二法门，而如果可以进行改良、标准化运营，必能适应众多用户；

如果有高人，把这个做成“喜茶”之类的连锁大生意，既解决了自己盈利、事业发展，也为我家乡的这个产业带来帮助，实在是我家乡之福了。

69 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-13 08:42

7-13

014. 新材料里可能有“绝杀”

？

继续务虚。实际上只是一个记录和感悟，以后翻起来，能想起来，自己盛年时，还有过这些憧憬和想法，能起到作用最好，起不到作用，也就抒发一下。聊作安慰。

？

新材料的战略价值不言而喻，从 2025 规划、科技强国、各种规划，新材料都是高新技术的基础和先导，据称是与信息技术、生物技术并列，为 21 世纪最重要、最具发展潜力的三大领域之一。

？

新材料是发明之母、是产业粮食。

？

材料科学发展的历程容易被忽视，一般只是到了应用阶

段，才会被众人熟知其概念和功能，近年来，比较热的材料，如精细陶瓷、光纤、石墨烯、非晶态合金（金属玻璃）、新金属材料，还有，先进高分子材料，高性能复合材料，新型无机非金属材料，等等，这些技术听起来都是高大上的，但实际应用却是很接地气：做饭用的防割手套，不粘锅的涂层，等等。

？

当前，阻燃、低碳的要求很高，在建筑、纺织等行业，正在大量应用相关材料。比如耐高温的芳纶，大大的供不应求，我所处的化纤行业，却是严重的产能过剩，如果进行相关的研发、投入，短期内必定可以实现大的发展。

？

作为个人，可以关注相关新材料的股票投资价值。我个人在电动车火爆时，买了某锂电材料的股票，后来有所收益。看，实际上，如此高大上的产业，我们参与起来，也是如此容易。（股市有风险、投资需谨慎）

70 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-15 07:35

015. 大教育产业

？

帖子里已经有网友提到教育产业，个人近几天是真实地感受了一把：孩子小升初，不甘心让成绩优异的孩子在小县

城随波逐流，同时，身边的家长、孩子对“考名校”早已是趋之若鹜，根本没办法独善其身。

在这个小升初的历程中，看到了很多商机（也就是花钱的地方）：

查询相关信息，有专业的咨询——家长帮等；

有专业的培训班、辅导班，针对各个不同风格的名校，有的是学风严谨、题海战术的，有的是培养兴趣、全面发展的；

相关的兴趣，比如钢琴、舞蹈、英语、小语种，其他乐器、棋类、技艺、体育、机器人、科学等，都需要一笔不菲的投入，从培训班到考级、考证、参加比赛等；

上名校需要一些资金，有的学校是按照考核的等级排名，有的学校是“一视同仁”，按照当下的通货膨胀率、物价来看，学费已经不算高了，但肯定有家庭无力负担；但这些名校都是民办，只能靠高学费来招聘名师，培养出好的学风，带出好的成绩，形成正的循环，按照薛兆丰经济学理念，拼分数、拼资金，应该还算是最公平、最高效的培养人才、选拔人才的方式；

各种在线教育；

当然还有学区房，可搜上个月的南京某“带顶的猪棚—高价学区房”的案例；

？

这里的重点商机，是在线教育，或者线下教育。

？

在线教育方兴未艾：用技术打破教育资源不均壁垒，以技术赋能教育，有光速中国、创世伙伴这样的创业者、开创者；

？

线下教育大浪未息：案例--五六线小县城（总人口不到50万、县城不过八九万人），玛酷机器人，从投资之初，到现在，一个不起眼的小女老板，已然赚入千万；其他舞蹈、钢琴、英语，以及幼儿园、衔接班、名校补习班，赚钱都是钵满盆溢。

？

有志者，可参与；有力者，可参与。

只希望，参与者能跟随潮流，做到教书育人、做到问心无愧。

71 楼

作者：李院士 日期：2019-07-15 11:47

015. 大 教 育 产 业

帖子里已经有网友提到教育产业，个人近几天是真实地感受了一把：孩子小升初，不甘心让成绩优异的孩子在小县城随波逐流，同时，身边的家长、孩子对“考名校”早已是趋之若鹜，根本没办法独善其身。

在这个小升初的历程中，看到了很多商机（也就是花钱的地方）：

查询相关信息，有专业的咨询——家长帮等；

有专业的培训班、辅导班，针对各个不同风格的名校，有的是学风严谨、题海战术的，有的是培养兴趣、全面发展的；

相关的兴趣，比如钢琴、舞蹈、英语、小语种，其他乐器、棋类、技艺、体育、机器人、科学等，都需要一笔不菲的投入，从培训班到考级、考证、参加比赛等；

上名校需要一些资金，有的学校是按照考核的等级排名，有的学校是“一视同仁”，按照当下的通货膨胀率、物价来看，学费已经不算高了，但肯定有家庭无力负担；但這些名校都是民办，只能靠高学费来招聘名师，培养出好的学风，带出好的成绩，形成正的循环，按照薛兆丰经济学理念，拼分数、拼资金，应该还算是最公平、最高效的培养人才、选拔人才的方式；

各种在线教育；

当然还有学区房，可搜上个月的南京某“带顶的猪棚-高价学区房”的案例；

这里的重点商机，是在线教育，或者线下教育。

在线教育方兴未艾：用技术打破教育资源不均壁垒，以技术赋能教育，有光速中国、创世伙伴这样的创业者、

开创者；

线下教育大浪未息：案例--五六线小县城（总人口不到50万、县城不过八九万人），玛酷机器人，从投资之初，到现在，一个不起眼的小女老板，已然赚入千万；其他舞蹈、钢琴、英语，以及幼儿园、衔接班、名校补习班，赚钱都是钵满盆溢。

有志者，可参与；有力者，可参与。

只希望，参与者能跟随潮流，做到教书育人、做到问心无愧。

72 楼

作者:李院士 日期:2019-07-15 17:43

养老行业，朋友们可以随时搜集资料，共同讨论。

75 楼

作者:李院士 日期:2019-07-15 17:44

刚刚看到 知 乎 上有篇文章，分析教育行业，预见 2019：《2019 年中国 K12 教育产业全景图谱》（附产业布局、市场规模、投资前景等），有兴趣者，可以拜读。

76 楼

作者:李院士 日期:2019-07-16 08:56

016. “小业态”战胜大卖场

大卖场日渐式微，从“小目标”的首富，到华润、万家、沃尔玛关闭数个卖场；同时，各地的门店越开越小，呈

现一派欣欣向荣之态：

家乐福的“easy 家乐福”，

永辉的“永辉优选”，

乐城超市的“生鲜传奇”，

苏宁小店，

天猫小店，

等等，

这背后，有电商兴起的原因，也有消费者对追求大面积和商品齐全的的大卖场的需求不断下降的原因，而满足社区应急需求，各种功能型的需求却在不断增加。

商业渠道“碎片化”，

生鲜商品“仓储化”，

这些都说明了越来越多的拼速度、拼服务的商业业态出现了，而更多有志者、小微从业者，可以快速转向，快速切入这块业务。

正如服装材质，从棉布到的确良、化纤，再回到纯棉，“流行”转了一圈，又回到原点，但今日的纯棉，其舒适性、美观性，绝非当年的老粗布可以比拟；

而“小业态”也并非回到 30 年前的夫妻店、小卖部、供销社，而是融合了前店后仓、制造型零售、AI、物联网，以及大数据管理等众多高科技之后，将体型变小，降低成本，亲近消费者的一个必然选择

78 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-17 09:37

017. 新职业带来较高收入

对于我们个体而言，不断学习新的技能，或者，能够将自己的原有的技能跨界，这都非常重要。

因为，在新的时代，新的技术不断涌现，人们对各种生活服务的新需求也大量出现，像外卖员，之前都是饭店派自己的员工，兼职为之，随着美团、饿了么、百度外卖的兴起，外卖员俨然已成为一支大军；同样，快递员也是如此，随着电商的蓬勃发展，“快递小哥”影响力，远超当年的邮递员了。

这些新职业，主要是迎合了以下几个大的商业和社会趋势：

线上化：通过线上的数据整合，既需要线上的数据分析、网络营销等职业，也需要线下的服务对接，比如外卖、快递等等；

个性化：这两天，中国之声里介绍了“旅游策划师”，专门为游客设计旅游的线路及其他相关事宜；美容行业里有专属的美甲师，大家都已经很熟悉了，新的职业如“睫毛美容师”、“头皮养护师”也出现了不少了；

生活服务范围和领域的扩大化：比如我在天涯另一篇文章里介绍的，宠物医疗、美容、宠物摄影、宠物训练师，家

庭物件收纳师，轰趴管家，还有电竞顾问，密室剧本设计师，CS 教练，等等。当然，还有一些我们听起来已经比较熟悉的新职业，如民宿房东、旅行拍摄规划师，等等。

根据 21 世纪经济研究院和美团联合推出的《2019 年生活服务业新职业人群报告》统计，上面所说的这些新职业还有几个特点：

1、收入不菲。这些新职业，颠覆了人们对生活服务业固有的低端的印象，收入均处于较高水平，按照统计，月收入在 5000 元以上的从业者，占一半以上，月收入过万的，占 1/4，还有 5%的从业者，收入达到了 25000 元/月。

2、专业技能。高收入原因是专业技术门槛，这些新职业基本都接受过专业培训、训练，而且很多从业者也不吝惜对自己继续培训的投入，像健身教练、高级月嫂等，都是不断培训，有很多专业的技能，能切实地帮助到大家。刚刚听到身边朋友讲，他家的月嫂因为催奶、母乳喂养专业技能丰富，就有很多人排队请这位月嫂分忧解难。

3、从业者普遍比较年轻。报告中指出，这些新职业的从业者，“90 后”占了一半以上，“95 后”比例占 20%；

4、从业者很多都是“斜杠青年”，也就是身兼数职；

5、从业者大多都很勤奋，这又颠覆了我们对“90 后”的看法，这些孩子不仅勤奋，而且很能吃苦，数据显示，40%的新职业从业者只能单休，每天工作时间 10 小时以上的也

占 40%，还有一小部分人，唯一假期就是春节。“问君何能尔”，无他，兴趣使然。

6、不仅收入高、年轻人喜欢，有专业技能，很多人才缺口还很大，比如早教行业的亲子教师，北京缺口达 2.3 万，上海缺口 2.6 万，广州、武汉、西安等，缺口也近万人。

7、个别收入极高的服务业，如整容医生、心理咨询师，都需要本科及以上学历，需要相关的执业资格证。像 STEM 创客导师（STEM 就是科学、技术、工程、数学的缩写），这类导师教授的，不是传统课程，而是带着小朋友编程、设计 3D 模型等，我在上篇教育行业里面提到的“小升初”、“中考”，都在考核建模、机器人、科学实践等方面的认证，这个需求越来越大，收入还高，有志者可积极参与。

还有上面没具体说明的一些新职业：酒店收益管理师，育婴师，非遗菜系传承人，线上餐厅装修师，外卖运营规划师，植发医生，侍水/茶/调酒师，整屋设计师，产后修复师，整体造型师，等。

83 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-18 08:49

018. 新农业

下面摘录《中外管理》2019 第五期，有删减、添加：

朝阳产业一：不可小瞧的新农业

健康、放心的食品，逐渐成为主流家庭的追求，这是新

农业的新希望。

湖北洪湖 80 后杨晶通过互联网销售莲藕，除了电商销售，还通过直播挖藕过程、塘埂上洗藕切藕，吸引网友围观，把洪湖青泥巴藕卖火了全国，年销售额达 400 万！

荷兰、以色列的花卉、瓜果、蔬菜，以标准化车间的模式进行农业种植，靠高科技、低成本、商业化，虽然土地资源稀少、土地状况不良，但却成为世界农业产值位居前列的国家。

美国也有 Plenty 这样的室内农场公司，以 LED 灯照环境利用高科技设备种植有机蔬菜，占地 1.2-4 公顷的农场，产量是普通户外农场的 150-350 倍，而且专门向有机餐厅、会员客户供应，获得知名企业和人士的亿级融资。

中国农业保险的市场也在十年间由 51.8 亿元猛增到 417.2 亿元，据估计，2020 年中国农业服务市场容量将会超过 8000 亿元。

另外，台湾、日本的水培农业、景观农业、阳台农业，也是未来趋势，迎合其发展的相关水培设备、种子，低毒/无毒除虫药剂，小型的除草、翻土小工具等。

我住在六线小城，父母在城郊河边种了一点蔬菜，整个夏天，黄瓜、茄子、豆角、辣椒不断，很少使用农药、化肥，吃起来口味清新，有儿时的味道；这也是未来的一个“小趋势”吧。

90 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-19 08:49

019. “傍大款” ----为巨头服务

朝阳产业二: “傍大款” ----为巨头服务

按照中国的说法, 就是“傍大款”, 靠着大型公司、独角兽企业的需求, 搭上顺风车, 实现快速发展:

为 Uber 提供支付工具的软件程序公司;

为大企业提供用工背景调研的 Checkr;

这两家公司借鉴的是: 当初美国西部淘金梦中爆发起来的 Levi's 牛仔裤。

有的是“隐形冠军”, 有的甚至可以借机发展到很大规模。

近年来有些产学研界, 热衷于搞“隐形冠军”, 确实也有很多我们所不熟悉的行业里, 隐藏着很多低调的赚钱者 (之所以用“赚钱者”而非“成功者”, 是因为德国、日本等地的隐形冠军的老板, 似乎不是那么情愿接班, 而中国的隐形冠军的老板, 又不甘于一直做“隐形”的, 急于各种站台、造势, 不懂“闷声发大财”)。

这两年频繁接触的双童吸管, 是其中一个, 一个吸管赚 0.00008 元钱, 每年也能利润上亿; 这些吸管, 都是供应给了相关的企业, 这也算是抱大腿的一种方式;

我在我的行业里接触过一家德国企业, 多尼尔喷气织机,

行业里无可争议的老大，每年纯利几亿（欧元），跟这个德国老板接触过，这个老板喜爱油画，喝德国啤酒、吃德国猪肉肘子，对企业经营却是不太上心。但，他企业所出产的产品，却是供应给世界各地的大企业，因为价钱昂贵、投入巨大，小企业也玩不起。生意很火。

我们身边、各种媒体上，还有很多类似的榜样，傍大款、抱大腿，专心经营一种产品，做精做细做专业，闷声发财不幼稚。

156 楼

作者：李院士 日期：2019-07-20 08:59

020. 犹太人经商第二条：瞄准女人

朝阳产业三：为千禧一代女性服务

近段时间，超级带货的李佳琪火爆了全网，一个小伙子，凭借对女性最初级化妆品——口红的深入研究，发挥个人的特点，加上网络技术的推波助澜，成就了一个不大不小的销售神话。

这从侧面说明，这一波女性的消费能力，那是超强的。

国际上对 1982-2000 年出生的人群，命名为“千禧一代”，而这一代中的女性（19-37 岁），已经成为消费的主力军，她们的需求，就是“钱袋子”、“取款机”：亲子、母婴、女性娱乐、情感需求：

比如宝宝树这样的母婴平台，去年实现利润 2 亿元，增

长 29.7%。

艾瑞咨询预测，截止 2018 年底，欧内母婴家庭群体规模将达到 2.9 亿人，行业市场规模将超过 3 万亿元，而且每年以新增 300 亿元的规模高速推进。

244 楼

作者:李院士 日期:2019-07-20 16:29

新华社圣地亚哥 7 月 11 日电（记者王沛 党琦）智利外交部 11 日召开新闻发布会说，2019 年在智利召开的亚太经合组织（APEC）领导人非正式会议将关注“服务和数字经济”“区域性互联互通”“妇女与经济增长”三大主要议题。

智利外交部国际经济关系总司司长罗德里戈·亚涅斯说，智利作为会议主办国，将借此机会引领贸易自由化和便利化，释放支持自由贸易的强劲信号。

据介绍，此次会议旨在加强 APEC 成员的数字经济能力建设，扩大数字经济覆盖面，帮助消费者形成数字工具使用习惯，并通过新技术创造就业；加强区域性的全方位联通，使国际贸易更具活力、流动性和包容性，同时帮助中小企业更好地融入全球产业链；增加妇女在经济和国际贸易中的参与度，以此促进经济增长、缩减性别差距。

亚涅斯说，在这次会议上，妇女议题将首次成为 APEC 会议主要议题之一。

A P E C 第二十七次领导人非正式会议将于 2 0 1 9 年 1 1 月在智利北部城市安托法加斯塔召开。智利首都圣地亚哥曾于 2 0 0 4 年举办过 A P E C 第十二次领导人非正式会议。

263 楼

作者:李院士 日期:2019-07-20 16:33

这是摘录新华社的消息，下半年大庆、进博会，再就是这个 APEC 会，特别是 APEC 会，牵涉到中 美能否达成协议，这对经济和地缘有比较大的影响。

智利方面给出的课题中：服务和数字经济，妇女与经济增长，正是我们这几天讨论的话题，5G、服务业、女性的消费和经济参与。

另外，“区域性互联互通”呼应了我们的“一带一路”倡议，这也是我们后续打算说的。

264 楼

作者:李院士 日期:2019-07-21 08:41

021. 有点重复，不过还得说：个性化、个性化、个性化

朝阳产业四：新奇好玩的情感服务

周五-7 月 19 日晚上去见几个朋友，到了著名的“大”城市、江北水城——聊城，在某饭店门口，看到了五六辆豪车，*时捷、*基尼等等，入口处，有 6 名保安，持防爆工具对进

入饭店的客人进行“搜身式”检查，我想是不是哪位明星来了；跟朋友见了面，才知道，是聊城著名的搞直播的吴迪传媒，由吴迪带领旗下网红搞活动，那阵势想当浩大，比当年的影视明星一点也不差。在我们这个五线的地级市，居然能做得风生水起，也是拜了趋势所赐。

由此想到的，之前我们讨论过的 5G 时代的商机、AR/VR 可能会带来的视频、影视制作，这正是充分发挥个人的特长，迎合当前各种不同的需求、尤其是情感需求，应运而生的行业、职业；喝头啖汤、先吃螃蟹者，既然遭受了世人的不理解，也必然会有超乎世人想象的收获。

类似的特殊的、新奇好玩的情感需求，只要满足了，就肯定能有所收获：

喵星人、汪星人带动的宠物消费需求，从宠物食品到衣物玩具，从宠物医疗到宠物美容，等，在大城市、江浙沪、粤港澳等发达地区尤其显著；

同时，新奇好玩的服务，比如测测星座 APP，占星、风水、心理服务等平台，也满足了人民的生活需求、心理需求、情感服务需求。

7 月 16 日，层主：“丰收牌香烟 2018”，就提到过人生规划师、人口与财富精算师，跟这个很像，不过我见识的身边的“规划师、精算师”，都是勉强糊口，大神级的容易出事，还是这些 APP，量大面广、简易收费，信则有不信则无，

还是能养家糊口的。

297 楼

作者:李院士 日期:2019-07-22 08:50

022. 要不就说说“一带一路”？

这个话题不太愿意讲，因为这是鄙人吃饭的家伙，一是怕说得过了，被同行翘后路，二是怕讲得深了，把外行忽悠瘸了。

我本人从事外贸 20 年，上周刚刚参加了毕业 20 年的聚会，重回母校，畅谈了国际贸易的新知、经验，对一带一路也加深了认识。

一带一路倡议，大家已经耳熟能详，甚至耳朵磨出了老茧；但，这里面蕴含的商机，不啻于本世纪初入世（加入世贸组织）带来的春潮涌动，当然这里面有个相辅相成、继往开来的关系，没有入世，也就没有现在的一带一路，但如果没有一带一路，入世之后的人口红利、资本红利、世界市场的红利，也就到了尽头。这里面的意义，怎么描述也不会言过其词，大家可以度娘、联播，自行熏陶。

我们在这里，只讲商机，只讲如何抓住机遇发财、发展。

这个课题宏大，看来也得分多次絮叨了：

338 楼

作者:李院士 日期:2019-07-22 09:20

@追随印光大师 2019-07-22 09:03:48

商机就是商业机会，商业就是交易，就是买卖。

也就是别人没有的卖给他，别人有的买过来。

说得对，刚看到另外一句话，论天赋和天才的，有所感触：

天赋，是在已知的世界里，凭借自己的先天资本，经过努力，创造出异乎寻常的成绩；

天才，是在未知的世界里，凭借自己的认知突破，经过努力，创造一个全新的领域。

所以说，每个人都有某种特定的、某种程度的天赋，但天才却是很稀少的，他必须掌握了现有的领域，同时，有了一个突破，进入了一个全新的领域，不管这种突破是凭借的先天的优良基因，还是后天的卓绝的努力。

杜甫写诗，工于词律，有先天禀赋，有后天努力，是有天赋；

李白作诗，天马行空，浪漫主义，也游历天下，开创了一代名篇，是天才。

341 楼

作者：李院士 日期：2019-07-22 15:51

假如让你穿越回十年前、二十年前，你会做什么？知乎上也有这样的提问，应邀的答案也是五花八门，聚焦到经济、投资方面，很多人都说，“买房啊！”的确，房价的上涨，使

房地产投资几乎成为过去十年、十五年最成功的保值增值手段。房产价格、价值方面，已经有众多人才在发表各种观点，我对此研究不多。作为外贸从业者，我更看重 2001 年中国加入世贸组织的巨大机遇，如果穿越回去，我自己必定会加快学习，应用当时最新的外贸工具，更坚决地走出去，思想更解放一些、步子更大一些，可能会捕捉更多国际贸易方面的机会。

互联网行业，有个著名的“风口论”，或者“飞猪理论”，即“站在风口上，猪也能飞起来”，尤其是小米的雷军，带领小米赶上了智能手机发展的“风口”，创造了奇迹，近期据说要在香港上市，雷布斯可望成为某种意义的中国首富。风口对应的一般是行业和趋势，像微信鸡汤里说的“你的选择比你的努力更重要”，但实际上，打铁还需自身硬，能否赶上风口也要靠自身对行业、社会趋势、消费者/市场需求等方面的认知、实践，正如雷军自己在互联网、信息产业方面的积累，他所强调的“忠诚和勤奋”，恰恰是对“风口论”中片面理解的机会主义者的反驳。

中国近 40 年的发展，为世界瞩目，首功当属改革开放的政策，而其中的开放又是释放中国潜能、推动改革进程的重要一环。有学者将中国的开放分为四个阶段，与之相对应的重要历史事件分别是：十一届三中全会之后的经济特区和沿海开放的试点；邓小平同志南巡讲话带动的政策引导的开

放的扩大；加入世贸组织拉动的全方位开放、与国际接轨；十八届三中全会及“一带一路”战略提出，将引领中国走向“以开放促进国内市场升级，以投资推动国际产能合作”的主动的双向开放时代。

无论是梦想“穿越”回自认为更加初级的N年前，还是奢望跨上某个行业的“风口”，都需要我们自身努力而高效的学习、提高认知、用心践行、专注当下，而国家所倡导的“一带一路”又正好给了我们这个时代一个最重要的机会，它所影响、带动的行业、人群、文化、思想，也必定是全方位、无缝隙的，因此我大胆地用“一带一路+”这个名词，来记录这个有深远意义的符号，期望我们都能及早对“一带一路”形成有价值的认知，提前热身，搭上这班开往未来的高铁，成就自己的事业和人生！同时，我们过去积累的改革开放、发展经济的经验，都可以平移到沿线国家，引领他们过河，让你有“穿越”的掌控感，而在某些沿线国家，已经形成、或正在酝酿着诸多行业“风口”，我们中国的企业家们历来眼光独到、富有开创精神，一定能抓住机会，在“一带一路+”的浪潮中立于不败之地。

亚马逊的贝佐斯说，我们都在问，未来10年，什么会变，为什么我们不问一下，未来10年，什么不会变？不变的是全人类爱好和平和发展的梦想，不变的全人类对美好生活的追求，这正是每个人、每个企业、每个系统，所要关注

的最基本的命题和假设，回眸历史、畅想未来，发现规律，在巨大变革的时代，做最好的自己，创造最大的价值！

353 楼

作者:李院士 日期:2019-07-23 08:48

I. 由近及远，先说农业、农机

先说我个人比较熟悉的农业，个人从事的农机、农装行业。

无农不稳，农业几乎是所有国家的根本，尤其是一带一路沿线国家，这些地区大部分都是发展中国家、新兴市场国家，要政治稳定、经济发展、社会和谐，首先得让民众吃饱肚子，这就需要农业；话说回来，即便是灯塔国、日韩这样的发达经济体，同样需要对农业大量的补贴，老美农业高度发达，有的阴谋论者，已经开始预言老美将来以粮食为美元之锚、进而控制全球的野心，日韩对农业大量补贴，日本的有机大米、神户牛肉、鱼生，能够独步天下，也仰仗国家对农业的无条件的扶持，韩国亦步亦趋，谁强跟谁学、谁好跟谁要，区区十万平方公里，农业产出不高，但却谢绝进口，整得 5000 万人口吃个排骨就跟过节似的。

新兴市场，更是如此，农业是根本，2011 年阿拉伯之春，实际上从突尼斯开始，一把火烧遍了马格里布地区，阿尔及利亚、埃及、利比亚无一幸免，再之后，才到了战略要冲的叙利亚，前提都是缺衣少食、就业不充分。我多次到埃及，

眼见埃及的饕一天天贵起来，这些阿拉伯朋友信奉多子多福，却没料到粮食越来越紧张，到后来，饿着肚子、就业无望的老百姓，只能受着蛊惑、揭竿而起，把老总统关进笼子；

泰国美女总理，连同她哥，靠着农民红衫军抢得宝座，但因为大米补贴之事，却又不得不流亡天涯；委内瑞拉货币不如纸，老百姓翻山越河，逃到邻国，伊朗被制裁多年，尚能喘息，但如果农业歉收，这些石油大国可能全都要凉凉。

一带一路，有我们的商机：

肯尼亚，有位南京农大的农业专家，二十多年住在这片东非土地上，为刀耕火种、靠天吃饭的当地百姓，带去了先进的农业技术，百倍增加农产品产量，拯救了无数饥民，被肯尼亚政府授以“荣誉公民”称号，享受国宾级待遇。

巴基斯坦，有位天津专家，常驻木尔坦，一心致力于棉花的全产业链培养，把巴基斯坦的优质长绒棉的特点充分发挥出来，也获得了朴实农民的认可。

实际上，这些事迹，与其说是商机，倒不如说是某种程度的福报，这些专家、个人、团体，一方面发挥了自己的才干、天赋，另一方面，也用自己的技术、努力，救活了很多当地百姓，为自己、为中国，积累了无限的福报。

商机在哪里呢？

我所从事的农机产品，是提高这些地区农产品产量的一个保障，包括拖拉机、农机具、农用车等等。

我举个农用车的例子，三轮农用车，皮实耐用、经济适用，动力强、马力足，减震非常好、离地间隙高，操作简单，非常适用于非洲广袤的大地，最重要的是这些非洲大地基本路况都很差，而这些三轮农用车道路通过性强，跋山涉水毫无问题，在低洼、丘陵、道路狭窄处，秒杀奔驰沃尔沃五十铃；而维护保养的成本，却远远低于这些世界名牌。

这样的产品，在国内成本不到 2 万元，加上海运费、清关费用等，到非洲的成本至多增加 3000-5000 元，而在当地的售价可达到 5-6 万元，利润令人咂舌。即便这样，这个产品的采购成本、使用成本，仍然比欧美日韩的二手车低得多。

这难道不是巨大的商机吗？

378 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-24 09:08

下一个十年将是风起云涌的十年，是大浪淘沙的十年，是热血沸腾的十年，勇气与热血，暗黑与权谋将是最强大的技能。这句话已然成为镇楼名言。

408 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-24 09:11

II. 进口 024.

旧时大款舶来品，飞入寻常百姓家

据去年数据统计，在中国，进口占 GDP 的比例约为 3% 左右，而同期美国的相关比例为 16%；2017 年 11 月，习 出

席在越南岘港举行的亚太经合组织峰会时表示，未来 15 年，中国预计将进口 24 万亿美元的商品，而 2017 年中国房地产总产值大约为 2.1 万亿美元，大家可以看出未来进口贸易的潜力所在。2018 年 11 月，中国要举办首届中国国际进口博览会，中国进口商品市场提升空间巨大。

从我们身边也可以感受到进口商品不断增多的情景，以前在四五线小城市很少见到的榴莲、鳄梨、牛油果等热带水果，已经有多家商店经营，而这些热带水果大多来自海上丝路沿线的泰国、马来西亚、印尼等国。气味浓烈的榴莲已经进入寻常百姓的果盘。

以前的出国人员，经常会受亲朋好友委托在国外代购商品，现在随着跨境电商涌现，各种包包、化妆品、烟酒、奶粉、居家应用之物，都可以在电商平台买到，方便快捷，随着国家加大开放力度，对抗癌药实施零关税政策，国内很多患者可享受到更低廉、经济的药品，另外，进口汽车关税降低、平行进口政策，放宽国外金融、保险等服务的准入门槛，都会让老百姓逐步享受到之前只有大款才能享受到的产品和服务。按照网络说法，用户的体验一旦得到提升、获得更好的体验，就很难再适应以往的、较差的体验；初次吃榴莲之前，你感觉臭中有香，有点像臭豆腐，勉强适应，等到榴莲已经做进了披萨、蛋糕，你已经接受、习惯了榴莲的味道，便再难拒绝那所谓的“水果之王”了。

搞点进口，在全球供应链极速升级的今天，不是没有可能，而且有赚头。

409 楼

作者:李院士 日期:2019-07-25 10:54

III. 海外设厂、设公司，以及外贸综合服务、海外仓 . 025.

这一条干货就是题目：

搞外贸的都懂，如果是劳动密集型工厂，去一个劳动力低廉的国家设厂，贴近当地市场，有利于销售，同时，如果该国处于较低发展水平，会有欧美日的最惠国待遇，可做加工贸易、转口贸易；比如：深圳华坚在埃塞俄比亚，传音手机在非洲，……

如果是进出口贸易，或者集成化的产品，最好是到贸易中转港、自贸区，设立公司，国外有需求就开发国外市场，国内有需求就进口国外资源或产品；这些有利地点包括但不限于：迪拜、新加坡、荷兰、巴拿马、迈阿密、香港，等等。

任何企业，都可以进行海外仓的操作，贴近市场、提供个性化需求、快速满足客户需求等；有亚马逊和阿里的一些平台可以借助。

在国内，专业操作外贸进出口业务多年的公司，可以申请为商务部门认定的“外贸综合服务企业”，为其他企业做

些培训、进出口方面的服务，享受以一些补贴，积累一些信息和数据。

具体的操作，就是因人而异、因时/事而异了，岳武穆讲：运用之妙存乎一心。

我找找以前写的国际贸易方面的文章（八股文），贴在下面，有兴趣者可以看看，外贸这块太专业，就不再说了。

442 楼

作者:李院士 日期:2019-07-25 10:55

一带一路与国际贸易

与一带一路倡议有着最直接接触的、首当其冲的，应该就是进出口生意，也就是国际贸易业务了。中国的外贸进出口，按照经营主体划分，主要分为央企国企，外资企业和民营企业，央企国企资金雄厚、外派人员众多，能捕捉很多商机，外企有国外铺设好的营销渠道，在特定市场、特定行业也是非常舒服，民企中资金充裕的、舍得投入的，通过 B2B 平台、国外展会等方式，也开发了大量的客户资源，已经成长为中国进出口贸易业务中的中流砥柱。

对于中小型的民营企业，没有充足的自己投入，也没有储备专业的国际贸易人才、经验，虽然看到了一带一路的巨大市场机遇，大部分企业也只能望洋兴叹。不过，近年来，随着新的外贸工具、平台和方法的出现和大量应用，使很多中小企业一样可以借助这些力量，积累经验，尝试去捕捉一

带一路上的机遇。

1、新平台

一带一路倡议的重点，就是平台更大了、更新了，不论是出口还是进口。

2017 年，中国出境游达 1.3 亿人次，而 2001 年这个数字只有 1213 万人次，中国已经连续多年保持世界第一大出境游客源国和全球第四大入境游接待国地位。其中很重要的原因来自于中国持续开放的政策，这其中包括申办出国证照的便捷度提高，出境旅游目的地国家（地区）的飞速扩容，当然也离不开中国经济发展带来的据《泰晤士报》报道，小米手机拟在印度建设三座新厂房，并希望其智能手机零部件供货商在印度设立基地，为当地带来最多 25 亿美元投资及 5 万个岗位。中国企业走出去是必然趋势，但在这个过程中如何与相关国家的发展战略相对接？

柳井正说，很多大公司在第三世界都是为了实现成本最低，而我关注的事未来共同的发展。他的合作伙伴们在优衣库的帮助下竞争力大大提升，分店老板纷纷成为当地首富。“全球化就是本土化，本土化就是全球化。”

三个命题：

1. 我究竟是谁？
2. 我的公司相比当地同行有什么差别？
3. 我的公司能为当地社会做出什么贡献？

日本企业更加注重“恒”：是什么东西在决定公司的持续成长？我们如何找到它？进而如何实现复制？而中国企业更关注“变”：是什么东西在改变行业的短期格局？我们如何利用它？进而如何实现颠覆？

日本企业家更关注“人文”，强调日本的老龄化、少子化，这些带来的人口结构、消费特征、消费能力的诸多变化。

2018 中国跨境电商国际名品博览会暨浙江进口商品展览会，八大展区：国际跨境电商展区、国际家用电器名品展区、国际进口名车展区、国际化妆品、国际进口儿童用品、国际服饰箱包、国际珠宝饰品美术工艺品、国际进口食品保健品展区等八大展区，5 月 25-27 日，在宁波国际会展中心举办。

出国经商、商务活动的增加，更重要的是老百姓生活水平提高，都可以来一场说走就走的出境游了。

2、新工具

据去年数据统计，在中国，进口占 GDP 的比例约为 3% 左右，而同期美国的相关比例为 16%；2017 年 11 月，习 出席在越南岘港举行的亚太经合组织峰会时表示，未来 15 年，中国预计将进口 24 万亿美元的商品，而 2017 年中国房地产总产值（应该是 2017 年一年的产值吧）大约为 2.1 万亿美元，大家可以看出未来进口贸易的潜力所在。2018 年 11 月，中国要举办首届中国国际进口博览会，中国进口商品市场提

升空间巨大。

可以借助的工具，包括信保、商会/使领馆/海关信息、相关的国际融资工具、相关的专业或综合性展会，国家相应的补贴；同时，新技术的发展，还给很多以前的外贸门外汉提供了专业工具，如翻译软件、专门的代理服务公司等。

3、新方法

中国和一带一路沿线国家的交流多了，影响力也逐渐大了，国际贸易的操作方法也会更新、更多，比如设立海外办事处、海外仓库、海外公司、组装厂/加工厂等，借助人民币结算规避汇兑损失，根据目的国政策进行当地化采购、设计、生产等，以降低关税等成本、提高产品和公司竞争力的。

艺术交流、文化传播，也给中国企业和个人走出国门，打下了基础，就像可口可乐传递的美国价值观一样，我们的文艺作品、优秀的企业文化，也是我们众多企业和国人走出去可以借助的传播、交流和推广的方法。

一部《战狼 2》，引爆 2017 年的中国电影市场，也在侧面说明了中国文化在国外的巨大影响。伴随着中国小商品风靡非洲的，还有中国功夫和清凉油，跟着中国机电产品进入东南亚的，还有《还珠格格》、《甄嬛传》《三生三世-越南版》。中国不仅有打火机、拖鞋、传音手机，还有华为、海尔、高铁，在商品走出去的进程中，中国的文化也传播到一带一路沿线国家，国人也开始了解、熟悉这些地区的文化，有些方

面已经开始深度融合。

443 楼

作者:李院士 日期:2019-07-26 09:25

026. 教育培训的机器人板块

记录一下自家孩子刚刚参加香港 RA 机器人竞技活动的心路历程:

7月24日,在香港科技园,举办了RA机器人经济活动比赛,我们县城选派了她/他们6个孩子参赛,而全国范围内,重庆、济南、沈阳、成都各地共有数百名孩子参赛,竞技形式新颖,比赛节奏很快,确实能锻炼、提高孩子们的动手操作能力、逻辑思维能力。

机器人的教育,是通过组装、搭建、运行机器人及模型,训练学生对机器人软件工程、硬件结构的兴趣,进一步学习编程、拼装,以及自主开发,更重要的是,通过这些学习,提前了解人工智能,真正认识到智能机器人未来的力量和作用。

我女儿参加这个培训之后,更加激发了她动手操作、认真钻研的兴趣,前几天,用几个简单模型自制了一个小型风扇;这次比赛,也亲身感受了竞赛的氛围,见识了高手的水平。

前一段时间,我说过关于教育培训、STEM指导师等行业/职业,现在看,确实是方兴未艾、前(钱)景光明。

题外话，这次香港参赛，孩子们都是首次出境，红眼航班的体能考验倒是小事，香港近期的局势却是家长们最担心的，在这里，也期望，局势尽快稳定下来，百姓安居乐业，东方明珠继续在大湾区发挥更大作用。

457 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-26 10:41

@桃源乡村土鸡 2019-07-26 10:27:19

有幸拜读这么好的帖子，太激动了！

我几年前开始回归农村发展传统的绿色养殖业，但过程很辛苦，也没赚到什么钱。

坚持有几年了，还是在原地踏步。我主要是通过网络微信在销售。

希望前辈能指点一二，感激不尽。

我在天涯也有开了直播贴，一直有坚持更贴。

拜读了你的帖子，也感到非常受启发：

你是真正的实践者、是真正的勇士，不独是这份创业的勇气，还有所从事的绿色养殖，是我们广大民众有机、绿色餐饮的希望！

期望再接再厉，期望不忘初心，期望发展壮大!!!

461 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-27 09:27

027. 养老的相关产业

很多人提到养老产业，我们来讨论一下养老的相关产业。

首先科普一下中国老龄化的现状：2017 年，中国 65 周岁以上人口为 1.58 亿人，占总人口的 11.4%，60 周岁以上人口为 2.41 亿人，占总人口的 17.3%。

人口规模庞大，同时，增长速度还贼快：一方面，越来越多的人口进入 60、65 岁，另一方面，中国的新出生人口却在加速下降，此消彼长，老龄人口比例就会越来越高。

老龄化的问题不用赘述，大家可以自行搜索，我们主要讨论这里面的商机，是否蕴藏着朝阳行业？从夕阳红里找朝阳产业，说起来怪怪的。

1、养老地产。中国当前的人均寿命是 76.7 岁，到我们标题所说的五年后，超过 60 岁的人口大约是 3 亿，这个 3 亿人都有养老的需求，可能至少 30%的、也就是一亿人，需要自己进行养老的规划、设计，在当今的社会压力下，子女不太能靠得上。

中国太大，各级的消费分化很严重，就养老地产而言，应该有三个方向：一是养老院，二是台湾式的集中规模化养老房产——抱团养老式，三是日本式的独立、独栋的养老房产。

A. 养老院的优化，是一个方向，是把现有的存量盘活，同时，在新的养老院的理念的引导下，进行适应社会发展的改造、设计，迎合未来的养老理念。

B. 抱团养老，台湾式的养老房产，是一种持续照料的退休、休养的社区性质，在中国目前的多数养老的硬件设备上，再加上更贴心的服务，尤其是心理的疏导、健康的养生观念、高效的医养团队，是加分项，也是未来竞争的主要因素。

C. 相比而言，日本式的、独栋的养老房产，在中国可能更像是富豪式的康养项目，日本有明确的《老年人居住法》，详细地规定了各种软硬件设施、环境要求，25 平米/人的平均居住面积（厨卫浴的要求等）、诊所、电梯、智能化设备、执业医师、专业护理，不亚于星级酒店的管理。

这三种养老房产，都有各自的庞大的需求空间，参与者也都可以获得红利，只是运营者要明确自己的战略目标，为谁服务、如何服务，最后还是要加上那句话：不作恶、守初心。

这是良心生意，老吾老以及人之老，代人尽孝，也算是一种福业，应该有种理想和价值观植入其中。

526 楼

作者: 李院士 日期: 2019-07-28 09:38

028. 理性养老的“科普”教学

之所以专门列出这一篇，其实是今年年初我的一个心愿：某火疗害人之事，某些药酒、粉剂“包治百病”的骗局，某些理财产品，高价的保健品、保健器材，通过一系列包装好的情节、场景，利用各种心理战术、催眠战术，不仅仅坑了

众多老年人的钱包，更有甚者，还损害了老年人的健康、甚至生命。

年初时，我想建一个微信群，对所有关心老人的人，进行“科普”，进行“健身式”的提醒和预警，让众多的子女，对老人投入更多时间、精力，消除老人的孤独和恐惧；同时，可以设立类似于“老年大学”的公益培训班、公益讲座，向老人们普及健康养生的知识，中间必须是毫无私利的、不能夹带任何“私货”的。

只要有了基础的知识，再努力消除老人们的“孤单寂寞冷”的感受，一定能让更多的老人远离社会上的诱惑和陷阱，诸如无效的、片面夸大功能的保健品和保健器材，吹嘘高额回报的理财、金融产品，无孔不入的电信诈骗，等。

这是个公益产业，肯定赚不到什么钱，但能赚到福报，赚到心安理得；如果有高人可以用正当的手段、合法合情合理的渠道，引入一些赞助或宣传，说不定可以搞出“亚特兰大奥运会”式的成功，是公益、商业收益的双成功！网上多高人，可以去想象、操作。

当然，这里不是片面排除保健品、保健器材行业，这两个行业还是潜力很大的，日本、美国、欧洲等发达国家，普通民众使用保健品、保健器材的消费额很高，比起美国的人均水平，中国的保健品行业至少还有 10 倍的增长空间。只不过，这里面，要进行科学的研究、规范的管理，再加上经

营者的个人操守，要把精力主要放在产品的功效上，放在真正的营养添加、补充，器材对人体的锻炼、保健及修正/矫正等功能上，而不是把主要精力放在造势、虚假宣传、过度广告、人海营销上。

再用最常用的几句健康金句来镇楼：

戒烟限酒；

情绪良好；

节制欲望；

合理运动；

健康饮食；

健康体检。

而实际上，这六大项里，就有无限的商机，如旭日初升、喷薄欲出！

535 楼

作者：李院士 日期：2019-07-28 14:41

@pigheadthree2014 2019-07-28 14:23:57

中国的养老产业应该没有前途的，

除非是能拿征服补贴，

中国的养老制度不够完善，

而且老年人的退休金基本补贴给儿女或者孙子辈了，，

多余的话不说了，，，

有道理，刚刚跟朋友聊养老院的事，确定是有一定补贴，是按照床位一次性补贴；退休金确实也不一定充裕，养老产业看来只能先从局部入手了

541 楼

作者:李院士 日期:2019-07-29 07:36

029. 舌尖上的小商机

循着养老这个话题，我们聊到了健康饮食；犹太人经商圣经就说过：赚女人和孩子的钱、赚嘴巴的钱，是最赚钱的，也会最有保证的。与犹太人同样聪明的中华民族，也是坚信这些原则，尤其是饮食方面，那是几千年不败的产业。无论盛世还是乱世，人总要吃饭的，我在开篇时提到眼下宏观、微观形势都很严峻，可以说市场比较萧条，但看餐饮业，却很少感受到不景气。就像现在，高考之后，录取通知书陆续传递到各家，又到了一年中“谢师宴”、“升学宴”的时候，这段时间，在我们这五六线小县城，饭店都是异常火爆，很多时候订桌都很困难。

但是，开饭店绝对是一门“高深”的行业，我们都能感受到，每天都有新饭店开业，每天也都有饭店关门，饭店的经营，就像一个工厂，产供销、宣传、菜品开发，样样都是学问，大强子在卖家电之前，不是开饭店亏掉底裤吗，不光是《海底捞你学不会》，一般的饭店，我们行业外人士都学不会。

我想要跟大家讨论的是有关健康饮食的上下游的一些产业、行业。

有位城市老太太，热爱生活，有感于当前的土壤、水的污染，农残，化肥、激素的大量使用，退休后专门研究有机蔬菜、有机粮食、有机畜禽蛋鱼，通过网络、媒体找到“号称有机”的众多产地，一个个排查、审核、验证、品尝，终于为自己和家人设计了一份食材“特供”方案，既游览了各地风景，又为今后固定了食材的供应。有钱有闲的老太太就是这么傲娇。

后来该老太太的“事迹”被小区、周边人知晓后，很多人慕名而来，纷纷要求老太太“带货”，要出高价，吃老太太同款食材。

这是一个经典的小商机，尤其是在信息传输高度发达的今天，很容易发掘出这里的机遇，用自己的亲身经历、前期大量的实地调查，完全可以发挥出“老太太”们的能力，而且能实现商业回报；如果有心人专业化运作，甚至可以搞出一个不小的公司，带动就业、贡献税收、拉动上下游、赚取收益，不亦乐乎？

独乐乐不如众乐乐；

与民同乐，...，则王矣！

549 楼

作者：李院士 日期：2019-07-30 08:23

030. 家用净水器

说一个具体的行业，净水行业。

水的重要性不言而喻，地下水、饮用水的安全问题也逐渐为人们所重视。

2005 年，一些家庭装修时开始安装净水器；2010 年，一些小区开始接入打卡式净水机，几年内，普及到几乎每个小区。城镇居民已经基本上、完全不相信我们的自来水、地下水的安全了。

这几天网友纷纷说，吃喝拉撒，越靠近这些基础需求，越有市场；有朋友说，水中取利，源源不断。因此，我做了一些基础的调查，目前的家用净水器，主要分两大类，一类是普通的超滤净水器，另一类是加 RO 膜的反渗透净水器；2010 年之前安装的净水器基本上都是超滤型，过滤的都是一些杂质、铁锈，反渗透型净水器因其材料的特性，能过滤绝大多数的杂质，包括结构很小的农残、重金属等，可达到基础的纯净水、直饮水的水平，但，同时，也把水中原有的有利于人体的微量元素过滤掉了。

目前这个市场还比较混乱，大多数用户还处于懵懵懂懂的阶段，而市场上众多厂家也是不一而足，有点像手机行业从功能机向智能机转型时的景象，产品功能、品牌营销、用户体验，各方面，都有很大的潜力去发掘，但，总体而言，在近些年内，净水设备的需求增长是显而易见的，我初步接

触，发现这里面的商业收益也处于“野蛮开发期”，需要一些勇士参与，也需要一些智者摸索出更佳路径，让更多用户用上真正好用、真正管用、真正实惠的好产品。

附：前几天，看到刘润老师的文章，说他在高铁上看到某书商做高铁座椅广告，他感到很震惊，因为出版发行业的利润也并不算高，一般不会做这种高成本的推广。后来他深入研究了这个行业，发现出版发行业里隐藏的一个金山，就是教辅类出版，而这个“万唯教育”的广告语给各行各业一个鲜明的指导，他的广告是这样的：

考试前 60 天，是“逆袭卷”；

考试前 30 天，是“黑白卷”；

考试前 10 天，是“定心卷”。

而刘润老师，也从他的广告中看出，教辅行业虽然目前利润不错，但也到了竞争白热化的境地了，为什么呢？

按照刘润老师对行业成熟度的分类，给出了是否应该介入某个行业的具体指导建议：

竞争早期，产品威望，广告强调产品功能、材料、创新性；

竞争中期，渠道为王，苏宁国美、淘宝、天猫、京东们开始拼广告；

竞争后期，营销为王，厂商开始想办法占领消费者心智，不再强调产品故事了，而是开始讲消费者故事，这时竞争已

然白热化，甚至已经接近拼到尾声了。

教辅行业，已经开始根据消费者的具体需求，来定制试卷，同时，强调效果，“定心”，已经是从心理上进行争取了，这个行业，别说外行，就是一般体质的内行，也很难有利可图了。

反过来说净水器行业，目前的广告更多是强调产品、品牌，以及选用的滤芯材料，说明这个行业还在竞争早期。你，我，都还可以参与。