

- 回顾
- 什么是垂直，为什么垂直小众的生意好做。
  - 女装是全中国消费最大的类目
  - 女装类目里有一个叫大码女装
  - 大卖家看不上，这个市场机会就留给小卖家了，
  - 启动初期针对一个人群使劲扎下去
  - 这个商业思路，是非常适合小商家的。

剩下20%的财富，平摊在中国 90% 的普通城市里。。



- 《2023胡润全球富豪榜》：中国上榜富豪中，超过90%来自产业带城市
- 如深圳（科技、金融）、杭州（电商）、苏州（制造业）等。
- 《中国民营企业500强》：2022年榜单中，前100强企业约70%集中在长三角、珠三角，这些区域正是中国核心产业带。
- 90% 的中国普通城市，全是薄田以及荒田。
- 如果你想回老家，公事国央往往就是最好的选择。

- 如果你在民营经济里成为富人，
- 去产业带城市，是唯一的选择。
  - 产业带城市，你站在街上五分钟，几乎看不到 20 万以下的车，
  - 100 万左右的车遍地都是不稀罕，法拉利之类的豪车，只要你逛街，天天见。

长三角、珠三角、京津冀核心区

地区	核心城市	主要产业	核心城市	主要产业	核心城市	主要产业
长三角地区	上海	金融、科技、制造业	杭州	电商、数字经济	苏州	制造业、电子信息
	南京	科技、教育、汽车制造	宁波	港口贸易、制造业	无锡	物联网、半导体
	合肥	科技研发、人工智能	常州	装备制造、新能源	南通	纺织业、钢铁业
	嘉兴	电子信息、新材料	绍兴	纺织、化工	湖州	纺织服装、制造业
珠三角地区	深圳	科技、汽车零配件	广州	小商品、电商		
	东莞	制造业、电子信息	佛山	汽车制造、陶瓷	东莞	制造业、电子信息
	珠海	旅游、金融	珠海	旅游、金融	中山	家电、灯饰
	惠州	电子信息、石化	江门	装备制造、食品加工	肇庆	轨道交通汽车、环保产业
京津冀地区	北京	科技研发、金融	天津	制造业、港口经济	石家庄	医药、纺织、钢铁
	唐山	钢铁、装备制造	保定	汽车制造、新能源	廊坊	电子信息、物流
	沧州	化工、装备制造	秦皇岛	港口经济、旅游业		

成渝、中部、东北地区、西部片区核心

区域地区	核心城市	主要产业	核心城市	主要产业
中部地区	武汉	电子信息、生物医药	重庆	汽车制造、电子信息
	合肥	科技研发、人工智能	长沙	工程机械、文化创意
	成都	科技研发、人工智能	郑州	电子信息、物流
东北地区	沈阳	装备制造、汽车工业	大连	港口经济、软件外包
	哈尔滨	装备制造、冰雪经济	长春	汽车制造、生物医药
西部地区	西安	航空航天、电子信息	昆明	生物医药、旅游业
	乌鲁木齐	能源、物流	兰州	石化、装备制造

国家级高新区，资本流向集中的火箭城市

名称	核心城市	主要产业领域	特色优势	主要产业领域	特色优势	主要产业领域	特色优势
中国高新技术产业带	北京、深圳	科技、研发	上海浦东新区	金融、贸易	北京中关村科技园	科技研发、人工智能	
长江经济带	上海、南京	制造业、电子信息	杭州高新区	电商、数字经济	广州高新区	生物医药、电子信息	
粤港澳大湾区	深圳、广州	金融、贸易	成都高新区	电子信息、软件	重庆高新区	汽车制造、电子信息	
京津冀协同发展	北京、天津	科技、研发	西安高新区	航空航天、电子信息	昆明高新区	生物医药、旅游业	
成渝地区双城经济圈	成都、重庆	汽车制造、电子信息	长沙高新区	工程机械、文化创意	郑州高新区	电子信息、物流	
东北地区振兴	沈阳、长春	装备制造、汽车工业	大连高新区	港口经济、软件外包	哈尔滨高新区	装备制造、冰雪经济	
西部地区开发	西安、成都	航空航天、电子信息	昆明高新区	生物医药、旅游业	兰州高新区	石化、装备制造	

若干小产业带，小而美

名称	产业带	核心城市	主要产业	特色优势
中国轻工业产业带	广东、浙江	广州、杭州	服装、纺织	产业链完整，品牌效应强
中国电子信息产业带	深圳、东莞	深圳、东莞	电子信息、软件	技术创新能力强，人才密集
中国装备制造产业带	沈阳、长春	沈阳、长春	装备制造、汽车工业	技术实力雄厚，品牌影响力大
中国生物医药产业带	北京、上海	北京、上海	生物医药、医疗器械	研发投入大，创新能力强
中国新材料产业带	西安、成都	西安、成都	新材料、航空航天	技术领先，应用广泛
中国现代农业产业带	山东、河南	济南、郑州	现代农业、食品加工	农业基础好，产业链长
中国文化旅游产业带	云南、贵州	昆明、贵阳	文化旅游、生态旅游	旅游资源丰富，生态环境好
中国能源产业带	内蒙古、新疆	呼和浩特、乌鲁木齐	能源、化工	能源资源丰富，产业链完整

- 我们起家都是电商领域起的，那我们必然是在杭州。
- AI 在近十年，还是改变不了中国整体的大财富格局。



- AI 再牛逼，它在荒田里也种不出好收成。
- AI 是工具，不是土壤，不是永流渠道。

就是在这个城市这个区域内，聚集了数万人，全是赚这份钱的。

城市	产业带	核心城市	主要产业	特色优势
深圳	电子信息、软件	深圳	电子信息、软件	技术创新能力强，人才密集
杭州	电商、数字经济	杭州	电商、数字经济	产业链完整，品牌效应强
苏州	制造业、电子信息	苏州	制造业、电子信息	技术实力雄厚，品牌影响力大
广州	汽车制造、电子信息	广州	汽车制造、电子信息	研发投入大，创新能力强
北京	科技、研发	北京	科技、研发	技术领先，应用广泛
上海	金融、贸易	上海	金融、贸易	产业链完整，品牌效应强
成都	电子信息、软件	成都	电子信息、软件	技术创新能力强，人才密集
重庆	汽车制造、电子信息	重庆	汽车制造、电子信息	研发投入大，创新能力强

- 产业带城市就是“几十万人，一条链，赚一份钱”。
- 在这里，你看到的、听到的、接触到的，全是同一个行业的人和事。
- 小的产业链就是 5 万 10 万人做，大的产业链就是 100 万 200 万人做。
- 那么当一个新的机会出现了，
- 是你先吃到嘴，还是产业带城市的人先吃到嘴？
- 是你成功率高，还是产业带城市的人成功率高？
- 这就是效率翻10倍，省下5年试错成本的操作，
- 产业带的资源，机会，氛围，都是成事所必须的。

什么叫产业带城市？

- 如果你没有去加入产业带，—— 你在宿舍里，真的能够靠 AI 来实现信息平权吗？进而实现财富获取平权。

AI 是真的信息平权吗

- AI 的三重壁垒
- 核弹的制作原理和材料获取方式，AI 就不会告诉你
- 1、AI 对大众老百姓，是设置了诸多障碍的，这是其一。
- 我周围某某学校好不好，AI 几乎都会告诉你，综合评估较好
- 2、社会上不允许出现的声音，AI 没有，这是其二。
- 今天西湖区菜市场的黄瓜多少钱一斤，不上网的信息提供不了
- 3、AI 也有信息壁垒，相当数量的信息源不给它读，这是其三。
- AI 给大家带来不少信息平权，这个红利顶多三年

咱中国的财富格局

- AI 创造的财富，80% 依然会在产业带城市—— 一个产业带城市，往往会垂直于一个大类的生意。
- 你想要赚钱，想要变富，最好先确保自己不在那 20% 的财富里，跟 80% 的人抢三瓜两枣。
- 全社会七成财富属于公事国央军，养了不到1成的人。三四成属于民营养活9成。
- 这民营又分8成是在少数城市养活2成的人，剩下的大多城市 8 成人分那剩下的 2 成财富。
- 越往下是收入越低的，低到这种程度。
- 你们看着好像有钱人特别多，
- 因为绝大多数媒体全部在核心产业带城市，
- 北京是央媒大本营
- 上海是全球媒介大本营
- 杭州是网红直播大本营
- 拼多多死无埋价格才是7 成老百姓的真实情况
- 大于 5000 块的只有5% 其实很恐怖。
- 杭州一个端盘子的服务员，月薪是4000 起步，5000 很平常。
- 在优质产业城市端盘子，
- 收入都可以超过全国 95% 的人。
- 绝大多数人不会意识到，决定赚多少钱，是在哪，和谁，吃什么，回来后还爱我吗？
- 哪怕在杭州，和饭店服务员一起端盘子，吃个工费钱，能跟领导相处好保住这份工作，都可以收入翻三倍，老家端盘子才给 1500还克扣，你外面赚一个月顶他三个月。
- 自由职业最多的就是上海
- 上海月薪 8000，工作一两年一万五
- 英语是日常语言，网络直播海外
- 跟国外客户和母公司总部本来就是远程合作的
- 赚美刀有 7 倍收益率
- 这么一个地方，做自由职业月入过万，在全国 90% 的地方都很寒碜了，在上海，只是小卡拉米。

根据国家统计局、北京师范大学中国收入分配研究院等权威机构的研究数据，中国居民收入层级呈现显著分化特征。以下是主要数据分布及来源：

收入区间	人口占比	对应人口数	核心数据来源
<1000元	42.80%	6亿人	CHRP 2013调查数据
1000-2000元	28.80%	3.64亿人	《中国居民收入分配年度报告2020》
>2000元	69%	8.64亿人	国家统计局联合北研大报告
>5000元	5%	约7000万人	北研大研究数据

AI 创富的产业带主阵地

人往往就是选阻力最小那条

- 放眼全球
- 单看中国
- 格局就比较清晰了
- 做民营AI 应用软件的去长三角的城市
- 做消费级AI 硬件的去珠三角的城市
- 偏好公事国央的去京津冀的城市
- 这些都是主阵地，正儿八经 AI 的活动都会在这些城市举办
- 卷不动大佬们，往下探索的选择
- 一级的小产业带，
- 比如积木玩具类民营企业的 AI 就是在广州珠海做才行
- 汉服生产的 AI 就是在山东曹县做才行
- 你们通过 AI 去拓展，“给我一批产业带城市的名字，像做扣子的做拉链的做沙发的做情趣内衣的，并且提供帮他们做 AI 应用赚钱的思路。”
- 这些小机会，跟你竞争的对手，就弱到学历不限了，对不对？

很简单，去接触一个值得被付钱的 AI 应用场景。



- 产业带就是这样的地方
- 产业带上，几十万人，一条链，赚一份钱。
- 大家都是赚钱的，只要能赚更多，或者省更多，那就天然愿意付钱。

你们该怎么做

- 方法
- 最简单的方法：
  - ai探索“爸妈喜欢在家养鱼，我该如何开发一个关于养鱼的ai应用来推广给喜欢养鱼的人，这个问题很重要他们愿意付钱。”
  - 发小红书，推广你的AI 产品，让用户去搜索小程序，收获你的用户和付费
  - 最基础的，必备，你的软件要至少有一个功能可以用。
- 靠近民营财富主动脉的方法：
  - 选一个想接触的的产业带，通过各种方式认识一个商家
  - 问 20-50 个人，就会出现机会
  - 这种方法优势是取巧赚钱，你入手就是在管理层身边，虽然难但是空间大。
- 坐上一条船的方法：
  - 完成 AI 课程的学习和实践任务，当我们有项目的时候，可以直接内部争取。
  - 这种方法优势是难度低走得轻松，而且一直有人带互相帮助。
- 从开发者社区吸引合作的方法：
  - 开发者社区通常都是一帮追求技术的爱好者，发稿费
  - 最终去向大部分都是从从业者，要么在公司打工，要么自己搞点小项目
  - 社交了 200 个人，就会出现 1-2 个非常高质量的公司工作机会
  - 这种方法优势是找高薪工作能避开学历限制，可以用作品内部推荐。
- 曲线救国方法：
  - 去 BOOS 直聘或者猎聘或者更多招聘网站，简历里展示自己的 AI 应用作品集，找一家公司实习的工作，
  - 这种方法优势是现金回报快，每天 100-200 块进账，转正后有固定月收入每月四五千，再跳槽就到七八千，甚至更高。
- 先做产品后找客户的方法：
  - 成功率低，是下策，
  - 这种方法优势是总人也能开始掌握技能，只面对 AI，让 AI 一直哄着做，至少先拿入场券。
- 一旦有了营收进来，再选去哪里加速把赚钱持续了
  - 赚钱的最小循环，渠道把客户筛出来，产品能满足客户需要，销售把钱收到，产品交给客户。
  - 其实找工作挣钱也是一样，招聘网站把老板筛出来，工作技能满足老板需要，上班打卡把钱收到，把自己的时间技能产出交给老板。

总结

- 全览了一遍中国民营财富的80%集中在 10% 的城市里，20% 的财富平摊给 90% 的城市。
- 如果你们希望在民营或者个体户这条道路上，取得财富，那么加入主动脉，就是必然的选择。
- 你们需要
  - 选择产业带
  - 接触一个值得被付钱的 AI 应用场景
  - 去做一个应用
  - 一旦有了营收再去加速再去赚到持续的钱。

作业

- 在 AI 辅助下，
- 根据自己的爱好，选择三到五个产业带，
- 作为在民营财富主动脉上赚取高收入的目标城市。
- 给自己安排去接触一个值得被付钱的 AI 应用场景。

效率翻10倍省下5年试错成本，成功的人都这么做