

## 第一讲 | 向前看：要创业，怎么选行业？



得到案例课·华为的选择

昨天

第一讲 | 向前看：要创业，怎么选行业？

11分56秒

| 陆音讲述 |

你好，欢迎来到《华为的选择》。

有关华为的信息纷繁复杂。我的任务，就是从你的选择困境出发，提出恰当的问题，然后再从华为的案例里找出那个牵引的线头，捋出有价值的信息。

那我想到的第一个问题是什么呢？是怎么选行业。别说创业了，就算你只是想做成一件事，第一个考虑因素恐怕也是行业。虽说三百六十行，行行出状元，但不同行业对普通创业者的加持效应，肯定是不一样的。怎么判断行业？这一讲我们就来看看，从华为身上能找到什么答案。

### 1. 华为的“非典型”创业

我发现，华为的创业是一次“非典型”的创业，它太特殊了。我们都知道，**想创业，有三样东西很难绕过去，分别是技术、资本，和关系资源。**那华为创业的时候，拥有其中的哪几样呢？

先看技术。华为1987年创业，最早的生意，是买卖电话交换机。也就是说，它是一个通信制造商。和华为同时期崛起的，还有中兴、大唐、巨龙。它们四个，当时被称为“巨大中华”。

如果单看技术，“巨大”的起步要好过“中华”。巨龙是生产中国第一台数字程控交换机的几家企业联合组建的，而大唐则是邮电部下属的电信科技研究院组建的。它俩出生时就含着金钥匙。哪怕是中兴，它的创始人侯为贵也属于技术专家出身，而任正非创业时刚刚从部队转业到地方。所以说，华为的技术条件最差。

再看资本。任正非创业的全部资本是2万1千块钱。之后由于坚持员工持股，所以外部融资非常困难。账上没钱发不出工资，那是常有的事。田涛老师告诉我一件事。任正非曾经亲口说，他最绝望的时候，有一次站在阳台上，说如果产品研发

失败了，自己就只能跳下去。

（微信：showshow\_yu，更多VIP课程关注：知识新贵）

在“巨大中华”里，大唐是国企，资本条件最好。巨龙的发展一直伴随着资产重组、股权融资，条件也不错。中兴则是引入了“国有民营”的机制，并且在1997年上市。和它们相比，华为的资本条件最差。

最后再看关系资源。对当时的通信制造商来说，和各个城市电信局之间的关系最重要，因为人家是大客户。华为掌握这个关系网么？不掌握。通信行业用“七国八制”来形容90年代初市场的状况。来自七个国家的八家企业，瓜分了当时的中国市场。也就是说，外企掌握着最重要的关系资源。

就算在“巨大中华”里比较，华为的情况也最差。它缺少国资背景，是一家彻头彻尾的民营企业。

为什么说华为的创业是一次“非典型”的创业？**就是因为技术、资本、关系资源，华为一样都没有。现在我们总说华为钱多、技术硬、销售强。倒退回创业初期，这都不是它的优势。**

## 2.华为如何克服资本、技术、资源方面的劣势

但这一点特别吸引我们。对于大部分普通人来说，我们恰恰没有这些优势，这也成为了我们想成就一番事业时，刚一起步就会面临的问题。

那如果我们抛开内因，也就是华为自身努力的因素，单独考虑外因，也就是行业的加持。通信行业的特殊性给华为创造了什么条件，使得它可以弥补这三方面的劣势呢？我们继续看。

先说资本。华为怎么解决钱的问题？通过采访老员工，我发现很大程度上是依靠内部融资，直白一点说，就是打白条。**现在大家都知道，华为搞了员工持股，也就是把员工收入的一部分，直接变成股票。当年这样做的目的，就是为了解决账面现金不足的问题。**

在田涛老师给我们的采访资料中，我看到了一些有意思的细节。当时任正非的一个日常工作，就是去财务办公室里看看谁的工资高。如果一个人挣钱多，华为就会游说他。一旦他同意，工资中的一部分就会在财务那里转换成股票。华为现在有位老司机，据说是公司财务最自由的人，因为他手里有一大堆股票。

可是用配股的方式搞内部融资，需要两个条件：

1. 行业发展空间要大，否则股票产生不了可观的收益，那员工凭什么要买；
2. 行业的发展还要能持续较长时间，让公司有机会变大。否则几年就到头了，公司还没盈利，就没法兑现股票的收益。

通信行业能满足这两个条件么？恰恰能。我调查了一下数据。中国固定电话的普及率从1990年开始飙升，一直持续到2006年；移动电话的普及率从1998年开始飙升，高速增长一直持续到2015年。

时间满足，再看空间。截止到2005年，中国通信业务总量累计达到12198亿元，这个数字，超过了1987年华为创业时中国GDP的总量。

你看，**正是通信行业的特殊性，具体说就是增长潜力大，增长持续时间长，给了华为从内部解决资本难题的外部条件。**

好，再看技术。

当时中国企业想获得技术，有三条路可以走。第一是自研；第二是做代工，边做边学；第三是用市场去置换。国企一般会走第三条路，而大部分民营企业会选第二条，比如联想。华为是极少数选择自主研发路线的企业。

那自研路线的挑战，说穿了就是技术壁垒。思科、高通等市场上已经存在的大玩家，是不会把技术开放给华为看的。相反，它们会用知识产权等手段，打造一层又一层的壁垒。后来者想要和它们竞争，就要从头学起。

**但有一种可能会帮助后来者弯道超车，那就是整个行业发生了底层的技术革命。**你看，在汽油车时代，创业公司很难打败丰田、宝马，但新能源来了就不一样了。智能手机的兴起也是一样，苹果打败诺基亚的故事我们都知道。

那90年代的通信行业是否发生了这样的技术革命呢？

发生了。现在我们熟悉的2G、3G、4G、CDMA等概念，就是90年代蜂窝网络技术普及的结果，它让通信从有线变成了无线，从地点与地点的连接，变成了人与人的连接。如果我们把时间再扩大一点，就会发现更大的技术革命会在21世纪初到来，那就是数据通信与计算机通信的历史性融合。

以前的技术在短时间内被迅速淘汰，面对新赛道，大家站到了同一起跑线上。

华为最早开发的是模拟交换机，叫JK1000。这个产品天生有些缺陷，和国外成熟产品的差距非常大，生产出来后一直拿不到订单，仓库都被堆满了。

但是华为在新赛道上生产的数字交换机C&C08，却很快获得了成功，一下子缩短了自己和大企业之间的差距。后来华为又在短时间内把C&C08可接入的线路从2千门扩充到1万门，成为中国极少数能生产万门数字交换机的企业。网上很多人说是C&C08让华为咸鱼翻身，虽然是调侃，但说得其实不错。

我们都知道，华为极其重视研发。之后公司的发展，也紧紧踩住了技术革命的步点，利用每一次洗牌的机会，不断缩短和世界先进水平的差距。华为的老师告诉我，他们是2G落后，3G追赶，4G领先，5G独步青云。**正是一次又一次的技术革命，给华为的爆发创造了底层的机会。**

好，最后再来看市场资源。

当时外企把持了中国几乎所有城市的通信市场。但是中国的城市化水平当时还很低，大量乡镇、农村市场还没有得到覆盖。为什么外企不能拿下这片市场呢？这是因为，市场对产品的需求不同。

我们感知到的通信服务是标准化的。不同地方的人，享受的是同样的通话质量、通信速度。但正是为了保证我们的这种标准化体验，运营商对设备供应商提出了五花八门的需求。

比如说农村，它对通信设备就有一个特殊的需求：防雷。农村的避雷设施很简陋。外企的设备拿到农村去，可能下一次雷阵雨就不能用了。

再比如说鼠患。当时在小乡镇里，老鼠啃电线是常有的事。这个需求在欧洲是一个很边缘的需求，但在中国就不一样。欧洲的产品拿过来，就是不适应。

那为什么外企不能满足这种定制化的需求呢？首先是因为它们很难了解这个需求。住在上海、广州等大城市里，穿着西服打着领带的老外，不可能下乡镇，走基层；其次是它们也没有意愿去做这样难搞的市场。华为就抓住了这个机会，去做农村、乡镇市场，专门搞防雷、防老鼠的设备。

你看，通信行业在生产端的特点，就是需求多样化。**由于多样化，大企业很难用单一的、同质的产品去覆盖所有市场，这就给华为留下了可用的资源。**

在这方面，反例就是航空市场。各个航空公司对飞机的需求趋于同质，所以小型飞机制造商、本地化的飞机制造商，就很难去和空客、波音比拼。



陆音

好，到这里，我们就搞明白了华为能够克服技术、资本、资源劣势的外部行业因素。那它给我们的启示是什么？其实特别简单。三个字：向前看。

**当你决定要做一件事，想考察一下这个行业会不会给你加持的时候，你需要的，可能恰恰不是低头看现在发生了什么，而是向前看。**一看行业的发展空间，以及可能持续的时长。这对你是否能兑现给伙伴的利益很重要；二看行业底层技术是否会不断创新，这对你打破原有玩家的垄断很重要；三看市场需求是否多样，这决定了你能否避开主战场，开辟新战场。

其实如果你翻开2020年的“世界五百强”榜单，会发现上榜的中国民营企业，除极少数（微信：showshow\_yu 更多IP课程关注：知识新贵）上这三条特征。我们熟知的那些商界传奇，他们做对的第一件事，也许就是选对了行业。

**了解什么可为，什么不可为，洞悉行业红利，懂得顺势而为**，这是我们能从华为那里得到的第一条智慧。那给你留一个问题，你觉得现在什么行业符合这个趋势呢？欢迎分享给大家。

别忘了，在文稿里还有我为你精选的任正非讲话原文。这是他在创业早期接受央视记者采访时说的一段话，涉及对通信行业的理解，欢迎收听。我们下一讲再见。

划重点

添加到笔记

要创业，怎么选行业？

- 1) 一看行业的发展空间，以及可能持续的时长。这对你是否能兑现给伙伴的利益很重要；
- 2) 二看行业底层技术是否会不断创新，这对你打破原有玩家的垄断很重要；
- 3) 三看市场需求是否多样，这决定了你能否避开主战场，开辟新战场。

任正非答中央电视台记者问节选（1996年）  
04分21秒

| 转述师：徐惟杰 |

## 持续技术领先，扩大突破口——任正非答中央电视台记者问节选（1996年）

记者问：04机诞生给国营大中型企业带来一股春风，作为成功研制08机的华为公司又是怎样认识它的意义的？

任正非回答：计算机产业在中国非常庞大，目前程控交换机产业与计算机产业相比还较小，为什么中央很重视程控交换机这个产业呢？因为计算机产业知识产权在国外，中国只是一个加工厂，没有体现国家民族自立的精神，也缺少利润。

04机率先突破以后，在中国形成了群体突破的局面。中国现在有四、五家公司都能研制生产大型程控交换机。前年电子部张今强副部长接见我时，他说当年国家决定是否研制程控交换机时，认为这个项目在国外都是投资几十亿，花几年到十几年才研制成功。如果中国去研制，花了很多钱，没研制出来怎么办？因此它没有被纳入国家“七·五”、“八·五”计划。结果解放军信息学院与华为的突破，给了国家信心。

我认为04机研制成功的意义，破除了这个产业的神秘感。正如朱镕基副总理说：在中国到处是合资潮时，送来了一股清风。他对中国人独立自主研制出程控交换机给予了高度肯定。04机作为国家民族工业率先突破了技术前沿，破除迷信，确实实在这个领域产生了一种新的思想、新的技术，因而获得成功，08机的成功起到什么作用呢？08机比04机晚了两年，我们的起点更高，我们是在九十年代世界计算机技术、集成电路技术基础上而产生的突破。发达国家是在七十年代末、八十年代初期进行的研究，那时的计算机技术与集成电路和九十年代初期相比是天壤之别。

我们在九十年代开始研究时，就站在了世界巨人的肩上。发达国家的著名公司为什么不能甩掉老的技术，全部转到新的技术上来呢？因为这些机型已经在网上装了上亿线，推出一个新机型不兼容，不能实现无代演进，风险很大，负担太重。因此它们在演变的过程中，不可能象我们那样大规模采用先进的技术。这样我们就有优越性，一张白纸没负担，可以画出最新、最美的图。我们的成功是巩固了04机在市场上的地位。04机作为一个国产机的成功，我们应给予肯定。但它单独与欧美世界发达国家对抗，它还是一颗弱小的小草，很容易被消灭掉。由于我们也成功了，就使小草力量增强了，形成了一个草丛。

另外由于我们公司持续大规模投资，集中力量于一点，使得局部的技术紧紧逼近发达国家著名公司。我们巩固了04机打开的突破口。如果这个突破口打开后，我们的技术水平很长时间不能提高到国际水平，那么突破口就会堵上，民族工业就会

被扼杀。我们的突破，加上后来几家跟着也在突破，使这个突破口越来越大，中国蓬勃发展，我们巨大的市场就能把更多的课程关注：知识新贵）产品变为名牌产品。

现在我们的程控交换机不断成熟，我们已开始向海外进军。当然我们也不一定都成功，也有失败。不管成功与否，我们都是在与国际著名大公司进行较量。这种较量可以让我们把先进技术带回来，从而提升我们的技术水平，服务于我们的国家，同时也可以进一步扩大市场。中国不止华为一家，是一个群体，只是各家占的比例不一样。我认为华为的成功可能会产生一个很好的推动，08机扩大了这个突破口。

## 《得到案例课·华为的选择》

### 20个典型成长困境的破解方法

版权归得到App所有，未经许可不得转载



得到App研究员  
陆音

默认最新只看作者回复



Chelios chen

9小时前

机遇，创新与差异化 我觉得录陆音老师总结的资本，技术与资源，还可以用“机遇，创新与差异化”来做更深刻，更全面的阐释，并能更加适配更多的行业。之所以有这个思考，是由于我所在的行业正式陆音老师文中所说的基建行业。我的思考便是基于基建行业的特殊性所做的延展思考。基建行业有自己的特殊性，但万变不离其中，需求牵引，供给满足，进而引导需求，这三个环节紧密相扣，周而复始。而推动这三个环节往前走的是需求，这个需求便是社会发展对于信息与物资顺畅流动的基本需求，这是起点。基础建设行业巨量的资金需求自然会对低成本的模式有偏执性的钟爱，因此，如何高效结合技术，设备，运营，收益的投建营一体化的实施模式，并且是不断创新进而提升效率的模式就能有效占领市场。其三，需求是需要被不断发掘的，人们是需要不断被教育的。这里就需要对市场进行细致划分，就像华为在创立之初发现别人怕苦怕累怕麻烦而不愿意做的市场当做宝而坚定去占领，去开拓的细分市场，最终悄悄地成长，并实现滚动发展，成为今天分样子。这三个因素是不断运动的，裹挟着参与者不断前进，作为参与者只有做到与趋势同频共振，才不至于落后于趋势被甩出。

2

2

9

分享

作者回复：

很高兴看到您的补充，确实像您说的，机会，创新，差异化很重要。我觉得理解行业有一个捷径，就是看看世界五百强榜单，看看那么多中国企业里谁是民企，他们在做什么。



Brian Ro

9小时前

除了“巨大中华”，更多人可能更了解的是“中华酷联”，中兴，华为，酷派，联想，早期几家手机品牌都是在03年左右，通过做三大运营商资费补贴起家，那个时候出个运营商的都是“白牌机”，质量和使用感和山寨机没有太多区别，而在市场上基本就看不到华为的logo 华为后来意识到要在消费者市场中建立“品牌”认知，先从运营商门店，国美苏宁迪信通等nka渠道摸爬，在那个渠道为王的时代，从基础的柜台陈列，销售话术，展示，营销方法基本都是城市经理求着国营渠道铺设，一边送一个柜台给渠道，一边做好关系直到渠道展示华为的样机，而许多渠道不肯卖华为的手机，度过了许久求人卖机的时间，而这些在许多地市，都是一个城市经理完成的。所以现在消费者终端在新人入职训战时，还是会把未来的管理层放到门店端去实习 资本：员工部分持股，把工资变成股份，说一个小事情。因为奋斗者在异乡工作忙，家人不在身边（员工不能在家长及大学读书地市任职，服从公司分配）没时间花钱或者想其它事情，早期的华为员工被鼓励在深圳多买房，部分华为员工工作加班后，业绩越好，项目股份分红多，收益高继续买房，进入了一个循环，而现在问这些前辈当初为什么投资房产，他们的答复是：毕业就进来公司了，不懂得其它投资，钱放着也是放着，买房子供着不用花时



间，能把时间花工作上 市场选择：通信行业上升大，常挑选万亿级别市场来生产产品，大市场能通过增长带动更多的课程关注：知识新贵）态，渠道，以及让渠道及员工享有更持久的利润与分红，也会让团队内部紧盯目标，保持协作

118分享

作者回复：  
千古兴亡多少事，一江春水向东流。。。您提到的是华为最早做手机的事，我们这次课还真没多涉及。我们之后还是讲的10年以后的事。感谢您，特别好的补充，华为最早做手机的事很多人不知道，我也是采访二十年以上老员工才知道一些，期待您给大家带来更多一手信息。

 **大宝的爸爸**  
10小时前

《创新者的窘境》英文版出版于1997年，华为肯定没研究过，相反，华为是这本书应该研究的标准案例，只是加上了中国特有的低成本因素。 1、时代造就华为 电信行业的巨大容量、行业的高速发展、国产品牌的先发介入、行业固有的供应商选择保守等等，这些天时地利造就了华为 2、战略选择或者被迫选择的正确 新技术、新公司，使华为无需受既有客户、资源、流程等束缚，直接站在巨人肩膀勇往无前 从边缘市场做起，农村包围城市，逐步蚕食主流市场，同时也给了华为产品不断试错迭代的时间 低成本无疑是，中国企业对抗外资品牌，特有的利器 3、现有的文化是历史的塑造 从开始就市场下沉，解决客户的非标需求，塑造了以客户为中心的文化 面对巨头，技术、资本、客户资源的巨大劣势，坚忍果敢，塑造了以奋斗者为本的文化 开始就选择自主研发，保持投入大量研发费用，有布局行业终局和变局的战略眼光，始终保持技术优势，一次次度过各种周期。

126分享

作者回复：  
您提到了一个特别重要的因素，这篇文章没涉及，以后会有，就是文化。以客户为中心的企业文化其实是华为因为“坚持”，从而享受到的时代红利，九十年代懂这个的企业很少。

 **小付爱读书**  
10小时前

这个逐字稿背下来可以直接用于华为新员工入职引导培训

转发13分享


作者回复：  
就服您

 **Oscar Wan**  
3小时前

华为的朋友经常讲可操作的市场空间，而不是单纯市场空间，这句话结合到这篇文章，还是很有智慧

转发12分享

作者回复：  
很好的总结，精炼准确

 **中国葛-上海5期**  
10小时前

第一讲是创业的得到同学，怎么选行业。 那不创业的得到同学，可以向华为什么呢？ A，任总用21000元创办华为，那

年43岁。这是中年不服命运安排的典型励志故事。B，任总一直有忧患意识，总是提醒华为员工：“狼要来了”，提醒我们课程关注：知识新贵！“个倒下的是不是华为？”在这样的忧患意识下，早早就在运筹帷幄鸿蒙系统。C，在很多企业家草莽赚钱的时候，华为就请了一群经济学家、管理学家，制定《华为基本法》。基本法啊，别的地方听过么？平行的是《香港基本法》，对吧？这格局，早就瞄着世界级大企业方向去的。D，华为把每年销售额的10%作为下一年研发的预算。是销售额的10%，而不是利润的10%哦。大手笔。这让华为成为全球专利数第一的技术型企业。E，华为早期和地方政府合资，服务地方经济；后来博弈世界第一的美国企业思科，抢夺欧美市场。两个完全不同的市场，两个完全不同的战术，相当灵活。F，在做大的过程中，华为请来IBM来帮助自己转型。为了专治内部的各种不服气、有原因……任总的指示是，“先僵化、再固化、最后优化”。这是大厂的谦卑。G，华为走的是分散持股，内部员工一边忙得很有狼性，一边收入很高。因为工作原因，我和部分华为员工打交道，华为人的整体能力非常强。……以上种种，咱们除了赞叹以外，可以直接学习来，用到自己个人的成长上么？我个人觉得，最值得咱们个人学习、模仿的这一条是D——“每年销售额的10%，作为下一年研发的预算”。咱们个人层面，不用“销售额”、“研发”，咱们换算到个人身上，则是：“每年收入的10%，作为下一年学习的预算。”拿出全年毛收入的10%，作为下一年学习的预算，这是基本款。如果做不到，也可以退而求其次，拿出年底结余的可支配收入，作为学习投资。华为有华为的选择，咱们得到同学，也可以有这样豪迈的选择。

10

6

84

分享



周景  
4小时前

之前看过一个网友写的小故事，很有感触，原文如下：“二十多年前，我做通讯产品，主要是阿瓦亚（朗讯），北电（北方电讯），艾普等，每天就是跑电信公司（当时还没有分家），在某电信公司（电信局）与客户介绍产品时，客户说华为的任正非刚走，当时华为主推的就是自主研发的交换机，我没带样机，客户说，人家任正非年纪比你大，自己背着交换机来推销，你那么年轻样机都不带一台，说的我非常不好意思。”很多时候，我们并没有竭尽全力去达成目标，只不过是按部就班地执行工作步骤。缺少对完成目标的极度渴望，可能是我们渐渐与别人拉开差距的重要原因。

3

6

38

分享



三元居士62903351  
10小时前

顺势就是向前看，向前看必须顺势！1.想创业，有三样东西很难绕过去，分别是技术、资本，和关系资源。2.有一种可能会帮助后来者弯道超车，那就是整个行业发生了底层的技术革命。3.当你决定要做一件事，想考察一下这个行业会不会给你加持的时候，你需要的，可能恰恰不是低头看现在发生了什么，而是向前看。4.一看行业的发展空间，以及可能持续的时长。这对你是否能兑现给伙伴的利益很重要；二看行业底层技术是否会不断创新，这对你打破原有玩家的垄断很重要；三看市场需求是否多样，这决定了你能否避开主战场，开辟新战场。5.了解什么可为，什么不可为，洞悉行业红利，懂得顺势而为，这是我们能从华为那里得到的第一条智慧。

转发

评论

17

分享



伪装  
3小时前

两个企业，一个有钱，有技术，有关系，另外一个要啥没啥，就是有一群硬骨头的创业者，我们经常看到后者更强大。我看这件事的角度是“创业前期即时反馈的塑造作用”。当一个人或者一个组织几乎穷困潦倒，会把每一个进步都当做激励，会更迅速的总结经验，开拓未来，相当于一次次的即时反馈，让他更快的迭代自己，让自己变得更好，而在这个过程中，就会形成一种强大的企业文化和和开拓进取精神。而前者，往往容易满足于自己拥有的资源，进取不足，若是没有外力的帮助，很可能会原地踏步，白白浪费了自己那么好的初始资源配置。艰难，并不仅仅是拦路虎，还是你的磨刀石……

1

评论

13

分享



孙凌Reborn  
10小时前

顺势而为，向前看，用长期视角看问题，当下的许多问题，可能不再是问题，坚持长期正确的事，关注趋势的发展。当下个人关注的趋势：产业互联网的发展，躬身入局，20年底加入了贝壳找房。

1

1

11

分享



陈澍

10小时前

华为的“非典型”创业是在华为相比其他三家竞争对手的技术条件差、资金实力弱、关键资源最有限的情况下艰难起步的。凭借着通信行业高速发展的“东风”，任正非通过内部融资的方式解决了资金少的难题；凭借着行业底层技术革命和自主研发，华为弯道超车实现了弯道超车和不断进步解决了技术弱的难题；地大物博的中国市场所需要的差异化通信产品需求也给华为留下了不小的自主发展空间，解决了市场资源小的问题。如何选行业，答案就清晰了：向前看，选择未来世界的“趋势”所在，顺势而为洞悉行业发展红利，用行业空间换资源，发展技术谋创新，市场需求促发展，这就是华为给我们的第一个启发。

转发

评论

6

分享



江会

4小时前

怀着对华为的崇拜加入对华为的学习，看留言都是各行业精英我也毫不犹豫的关注了他们，与你们同行我感到自豪。祝福华为，祝福自己，祝福同学们！

转发

评论

2

分享



silence

9小时前

回答老师的问题: 我认为人工智能的普及应用会是下一个行业风口。 1:国家下发了相关政策文件，支持企业制造“中国芯”，打破行业壁垒。 2:今年教育部新增了很多本科专业，大多数是工科专业，其中人工智能和数据通信专业占比高。各大综合类大学都开设了人工智能相关本科专业。 3:任正非先生走访国内高校寻找人才，从发布的公告看，在台积电工作的专家，有光刻机工作经验的专家特别受欢迎，华为要打造光刻机，打破美国技术钳制。 4:从中美技术战的角度看，拜登比特朗普更加重视科技，他的策略是联合欧盟和盟友对中国进行高新技术封锁，是实时交换信息的封锁，达到无缝对接，让我们没有一点获得的机会。再说一下旅游的发展吧！我认为随着国内经济水平的提升，国民经济的富足，对旅游的需求也在加大，但是目前我国旅游行业发展弊病诸多，不太能适应大规模的需求，所以进行旅游整改，建立健全体制尤为重要。旅游可以拉动内需，增加出口外汇，对于经济的发展大有裨益。

转发

评论

2

分享



月半小王睿

9小时前

课程中说到想创业，技术，资本和关系很难绕过去。转换到个人的角度，想成功，要有个人能力，攒资本和攒人脉。因此年轻的时候要努力考好学校不能进好学校的，不要放弃要多利用网络课程不断学习，积累自己的知识和技能，多去实习。在赚钱的时候也要想着如何攒钱，不要过度消费，有第一桶金才有可能说通过理财或者创业实现财务自由。资本稀缺的时候，要懂得融资，比如说自己足够优秀，父母会投资自己考研，考证，出国深造。自己足够可靠的话，父母也会给一小部分钱你去资本市场体验一下投资或者创业。要成为一个爱学习，且可靠的人，这是作为个人可以利用自己信用，在学生或者工作初期在家庭内部融资的最好手段。在工作的时候，不要当技术宅，要多去交流，积累人脉，结交志趣相投的人。若要创业能有好的搭档，不创业也不至于自己闷头学，但是学习东西落伍或者一直在基础上打转。比如在得到学习，在知识城邦交友，在其他的行业峰会，论坛认识大佬和同行等等。成为一个有潜力有能力，见多识广的终生学习者，成为一个对自己喜欢行业有想法，有洞见的人，为去或者转换一个行业做准备。毕竟老话说得好，机会只留给做好准备的人。





秦高翔

1小时前

首先指出任正非讲稿中一处错别字：解放军误写为解决军。 其次回答老师的问题：传统医疗与智能AI的结合形成具有发展前景的细分行业。 理由是： 一、痛点 1.传统医疗资源分布极不均衡，优质医疗资源过于集中在一线城市和主要省会城市，广大乡镇缺少优质甚至基本的医疗支持。 2.过于集中的医疗资源却又缺少高效的管理和运营机制，消耗了巨量的医护人员时间精力，而这些是提供医疗服务的根本。 3.当医疗资源过于集中在治病救人阶段，那么更重要的健体防病阶段势必弱势，而该阶段恰恰是对全面身体素质有效提高的重点。 二、商机 智能AI的不断迭代，从底层技术层面完全可以辅助医生甚至独立完成从接诊、问诊、分类到最终配置资源的全流程。 目前市面上的医疗平台，需要用户自己做出医院、科室、预约时间等等一系列的选择，无疑加大了用户使用难度，难以做到用户普及和体验良好。我们需要利用智能AI完成的恰恰是人做起来特别繁琐低效却又不可避免的环节。等到用户按照预约时间来到医院，发现又面临一长串的排队等候。而AI需要在上一个预约环节解决用户等候时间最小化的问题。智能AI解决的上述问题其实是每一位患者和医护人员每天都紧张面对、抵触接受的场景。想象一下，一个患者等候了一两个钟头，终于轮到自己了，进了诊室，结果三分钟就出来了，心里老大不痛快。可是诊室里的医生已经一上午没空上洗手间没喝一口水了，后面还有几十个患者在等候，心里也是苦不堪言。所以利用智能AI首先解决关键痛点、干掉无效低效负效环节，是开启这一细分行业的突破口。后续还需要把患者、医护人员、相关人员和资源拉入，优化运营模式，持续打通医疗通道，成为救死护伤的优秀行业。

转发

1

赞

分享

作者回复：

谢谢你的发现，已更正。



自强不息

2小时前

华为把每年销售额的10%作为下一年研发的预算。是销售额的10%，而不是利润的10%哦。大手笔。这让华为成为全球专利数第一的技术型企业。最值得咱们个人学习、模仿的这一条——“每年销售额的10%，作为下一年研发的预算”。咱们个人层面，不用“销售额”、“研发”，咱们换算到个人身上，则是：“每年收入的10%，作为下一年学习的预算。” 拿出全年毛收入的10%，作为下一年学习的预算，这是基本款。如果做不到，也可以退而求其次，拿出年底结余的可支配收入，作为学习投资。 华为有华为的选择，咱们得到同学，也可以有这样豪迈的选择。——《得到案例课·华为的选择》 读者留言 ——看到这个专栏的这位读者留言，瞬间让我有所顿悟！自己没有站在全年的层面，去预估学习经费这个事情，躲避战略的思考和布局，在每次战术上的选择时，就会犹豫不决，思前想后，要不要付费订阅。然而，当我下定决心，把每年毛收入的10%，即6600元，拿出来，投入学习的话，我再付费订阅时，内心就会更我底气，而不是在选择表层摇摆不定。这也给一个启发：“凡事，预则立，不预则废。” 你只有对任务进行分解，订立目标，并做出预估和预算，提前演练，在做中，就会更沉着稳重的解决问题。

转发

评论

赞

分享