创业最大的问题是没有客户，没有流量

Kaochangge才有通海县的流量就非常有钱了

如何解决流量这个问题

心理学

因为流量本质都是对人性的思考，所以我只需要使用心理学，在原理方面应该就没有问题

但是实际呢？我要怎么操作呢

抖音b站是流量平台

但是如果我自己做一个平台呢？这种人脉只能慢慢积累

但是要怎么吸引他们呢

现在这么多网站

如果是我自己，我最想浏览什么网站，重点是手机，现在用电脑的没有手机的多

如果我做一款聊天的，肯定没人用的，又需要下载安装的

如果我是路人，我最想要什么，好像现在什么都有了，什么都不需要了，那这条路就走不通了

互联网这条路应该走不通了

只能想想其他的路了

现在可能机器人，是一个不错的创业方向，人们会比较感兴趣，但不是传统的那种金属框架，应该是机器宠物

机器宠物的优势：

1. 人们倾向于精神粮食
2. 可以全国发货，活的动物容易出问题
3. 有钱
4. 现在的社会是一个比较飘的社会，人们需要一点实在的

难怪我学这些云计算真的很漂，因为底层我都不知道，所以这个岗位也是差不多了，对于现在的我来说

昨天节点异常，是不是ma调用的这个计算节点，没有返回值，请求调用，是一个request

现在的人工智能模拟一只宠物的智商完全是够用的

但是制造机器宠物，各种成本非常之大

所以创业为什么会失败，因为很多人一开始创业都很大，所以就失败

其实运用数学的知识，就是把创业不断小化小化，也是易经的知识，比如我小化到

好多现在创业成功的大佬都是小时候，用最小的创业成功积攒起来的

如果我现在写一个程序，然后能卖出去，是不是就是创业成功了

我也卖过一些资料，但是到后面我就没精神了

所以这个问题，在我以后创业的过程肯定也是存在的

我肯定只会创造从0到1，然后我自己就会交给别人

所以我以后创业也不是长久的呢，我可能会不断不断地创业

创成功一个，然后又从0来一个

我又想到了一个不错的创业的点子：

1. 给广大人类制作定制程序

它说要什么功能，我们就做出来

我的现在最简单的创业：

1. 只要能自己做出来一个东西，然后能卖出去，就成功了

所以现在的首要目标是先把东西做出来

现在网上大多数说的创业需要人脉、资源、资金都是一定规模的了，不是最小化的

为什么他们创业会有这么多的问题呢，是因为太大了，拿易经来说，就是这件事情太断崖了，所以必定会导致不成功

创业就是和这个市场博弈

为什么误杀那个人根本没有做过，之前一直都是看电影，现在就能成功呢

心理 99

创业 92

工作 99

编程 98