

**课程论文**



**题 目 定制化，还是通用化创业**

**课程名称 创业启程**

**姓 名**

**学 号**

**授课教师**

**专 业 计算机科学与技术**

**年 级 2021级**

定制化，还是通用化创业

——应放天教授“设计驱动式创新”以及高飞研究员

“移动机器人的发展前沿与创新创业机会”讲座观后感

21世纪，人类社会正处在第四次科技革命的风口浪尖，5G技术，大数据，生物科技乃至“元宇宙”等新兴科技或概念的发展都催生出大量的创业机会。与之相应的，则是如今大众如火如荼的创业热情与技术相关的各类创业。虽然技术创业成为了时代的潮流，但我们需要认清的是，技术创业不是创新创业的全部，我们同样可以采取**设计驱动式创业**以及社会创业等途径进行创业，同时伴随着创业大潮而来的，是我们将难以在一条前人走过的道路上突破屏障与壁垒。在认真观看了应放天教授和高飞研究员的讲座后，我一方面深刻地体会到创业的巨大魅力，但一方面也产生着疑惑，我们到底应该去追寻**定制化**创业的新道路新模式，还是开辟**通用化**创业旧模式的新道路。

我自己对创业本质的理解可能还显得粗浅，在我的认知中，创业即识别、验证用户的需求和痛点，提出创造性的解决方案，从而创造价值；从笼统意义上来说，面对用户需求，应该算为定制化的创业，但中国受众面的极度广泛，却从实际生活层面要求着通用（大众化）的创业；且如何精准高效而低成本地识别用户需求和痛点这一亟待每一个创业者解决的问题，其中也涉及着定制化还是通用化设计创业的分歧。

应放天教授的介绍，让我渐渐倾向于定制化设计服务的立场。

本以为自己作为计算机学院的一员，对于创新创业方面的本领，必然有很大的局限性，更不用说去实行实践创业这一活动，但应放天教授的讲座，让我大改这一腐朽陈见，即使只能提供一项较为粗浅或者值得商业化的技术（甚至只有一些特别的想法），借此就可以间接的面向部分小众群体参与创业，这也完全属于创业的过程。应放天教授的“设计驱动式创新”理念，让我开始相信，一个好的idea或是一个好的设计也可以成为定制化创业的起点。

最让我意外的也最让我收获的，是应放天教授将这个时代称为“定制”的时代，我从来没想过定制可以这么快的走入日常生活；“定制”在传统观念中，往往与财富、地位相匹配，仿佛只有真正的大佬，才可以提出自己的设计要求，去打造属于自己的独特商品，但在应放天教授的眼中，定制商品应该走入生活，可能是珠宝，也可能是汽车，使商品的生产完全合乎每个消费者的不同需求；只有**设计与制造的精准**，才可以带来销售的精准，这是我所不敢畅想的商业模式，但先行者的坚定，却激起了我深刻的思索，或许“300人定律”真的如此，只要有300个人不满足于当前的设计，我们就可以采取定制化，去满足他们的要求，去延续属于我自己的潜在客户。

设计发展的历史过程，其实并不能深深的吸引我，可能是绘画设计能力的欠缺，使我较难对图案的精美，做工的精细与艺术水准的高超产生共鸣，但人因设计，特别是**定制化的人因设计这一**观点却深深的抓住了我的心。

在我的思维中，共享单车是一个很好的商业产品，相较于“小红车”而言，他的随用随停可以真正解决最后一公里的问题，且在一些开放式景区中，他也是一种很好的代步工具，但在应老师的分析下，我对自己的固有想法产生了怀疑。首先，共享单车的面向对象是广大社会群众，那必然需要面对各类素质群体的产品使用，而群众的使用需要支付押金，且押金的数额并不算低，这已在一定程度上缓和了企业较大部分的前期投入成本，毕竟共享单车的使用不是一对一的映射，而是一对多的关系，因而从押金收入方面，前期成本已经回血。

接着是对共享单车的管理问题，因为押金的存在，公司不需要对这些共享单车负责，因为有使用者为其买单，公司并不需要一直保证单车的绝对使用量，因而这样的商业产品完全是违背人因而设计的，因为面对一些较低素质（不含贬义）或不自知低素质群体，他们并不一定具有完备的能力，在使用或者触及共享单车时保持高素质化的作为，因而在日常生活与使用过程中会存在极大的可能性，导致部分车辆被损坏，而为此行为买单的却是全部的消费者群体；因为人因设计理念的缺失，会使得部分产品使用者在每一时刻都遭受着利益损失。

这也引发了我对于其他产品的思考，就如WPS的各项软件而言，我以及绝大部分的使用者完全不需要过多的复杂功能，像开发者工具等，使用自己的代码来完善软件，这些设计完成是对于高水平人才的定制化；而我们需要的一些功能，如图片插入的自对应自排序，与其他文件的转换接口设计，都是那么的不尽如人意。由此可以看出，传统的产品设计，都**局限于通用化大众化的方便**之中，以自己取用为依据，甚至还在你取用的过程中通过数据对你进行数字劳动剥削，而真正的定制化设计，应该紧贴人因，因小集体人而异提供不同的个性的服务。

这时我重新审视了应放天教授的新设计平台---我们可以不理解代码，不是一个AI专家，但我们可以通过按照人因组建的设计平台，使得需要使用此类工具的人，通过仅简单的定制化的系统性通识学习，掌握平台功能的使用，进而实现人工智能的应用，使使用者和工具之间不再需要过深的专业联系，是工具更成为一种工具，而人只是去负责调度他。

但是高飞研究员在讲座的过程里，却透露着不一样的观点，这又使我开始摇摆，似乎通用化设计，才是新时代的旨归。

对于高飞研究员而言，他更多的关注于技术层面，关注于新技术对通用化带来的影响。无人机，以往的观念停留于人为操控，但在技术人员的眼中，它进化成了一个会飞的机器人，因而对于此类技术的创业，必须面向大众设计，使大众接受此类功能更加完备的会飞的机器人。因而在设计最新一代无人机时，高飞研究员**在科技前沿的研究便更注重于续航方面的技术突破**。而续航方面的问题并不是一个定制化的问题，它是通用化下大众共同追求的方面，或许通过空气动力学设计，或许通过减少旋转机翼数量，增大相对面积，或许增添支撑轮，减少低空飞行时重力做功消耗......用不同的方法进行的改造设计，只是为了增强无人机的续航性，虽然这不是定制化的设计，不能自动实现如电影镜头拍摄、动态拍摄跟随等高水平专业化的功能，但他却同样被大众接受，甚至很好的被大众理解、青睐，也一度成为热点研究方向，热点销售产品。在高飞研究员从技术方面出发的看法中，科技前沿的设计，只有采用通用化大众化的设计，才能使一个新兴产品突破旧时代的局限，逐渐被大众看到、接受；如果一开始就以定制的主题呈现于大众面前时，首先就局限了一项新科技的受众范围，这往往不会迎合大众的需求。这样看来，通用化设计的产品，似乎符合着当下的群体使用需求。

循着讲座上不同老师的不同思想和不同的理念，我对定制化与通用化大众化创业也产生了一些自我的思考。

我考虑的第一方面即为**试行与真实状况间存在藩篱**，对创业者来说，其产品或技术的早期定制化适用者和真正接收定制化服务或产品的大众之间存在着巨大鸿沟。虽然在创业过程中，准确地把握一批小众创新者和早期采用者是非常宝贵的，这正是因为我们独特创业道路所要求的**早期用户反馈极其依赖于这批种子用户**。但是，这一小批定制化产品适用者往往是该方面的思想先行者，他们对定制化产品往往有较为乐观的预期，对相对应的价格估计也有一定心理准备，因而当他们收到定制化的产品时，产品的特殊性往往会使其忽略其所付出的代价，这一点则恰恰与真实情况的“货比三家”相反；而通用化的产品则不会存在这样的问题，试用者的心态除了好奇以外，体验结果均与实际受众相仿，因而大众化创业的产品会受到较小的推广阻力；另一方面，**定制化的推行必然会有传统观念的阻挠**，在通用化创业产品推广中，大众已经形成了**“一物一价”**的固有商品交换理念，若推广定制化产品，实行小幅度内变动的**“一物多价”**，可能很难被大众所接受，特别是在价格方面，大众会固有的认为定制等价于高消费，因而从心理上减少对此类产品的需求，加大此类创业的创业及推广难度。

可能创业就是从此岸到彼岸的过程，或许仍有天才舵手可以自行把握航向，真正厘清当下的时代，究竟是定制化创业更优，还是通用化创业更加被大众接受，但对于我们大多数创业者或者只能说创业初学者来说，可能只有**市场和用户的反馈才是最为可靠的指导**。通用化也好，定制化也好，我们可以不断的推出产品，不断的进行市场预销试错，从市场、用户的反馈中一步步迭代而将产品设计偏向青睐于一方；毕竟偏激的极端也往往不被我们接受，因而可能恰当的定制与大众化设计的平衡，才是时代的最终答案。

作为创业者主力的青年人，听了这两次讲座并且查阅了资料之后，我真真正正地收获了对于“创业”更为清醒和深刻的认知。我同时期待着抓住当下的良好平台与伟大机遇，在更多的社会实践与自我学习中训练创新思维和领导能力，在将来自己的创业路上，握好一把同花顺，尽全力做到将定制化与通用化创业想法相结合，成长为一个更加优秀和蓄势待发的创业者！