# 以直播透视互联网

## 为什么写《以直播透视互联网》呢？

进入21世纪以来，尤其以互联网为发展的行业高速发展，出现了以BAT（百度、阿里巴巴、腾讯）为代表互联网行业的巨头，而当今以直播行业为例，更为突显互联网的高速发展，短短数年时间，从无到有，甚至诞生直播从业者的这个职业。

本人虽说没有经历过从事互联网的创业的经历，但跟我在同一时代的人对互联网你可比我体验感触颇深。我们每一天都在使用互联网，已经离不开手机、电脑、平板等终端设备给我们的生活带来的便利。我们无时不刻不在享受互联网所给我们的生活带来的便利，这些也在深深改变我们的思维方式。

时刻关注的互联网的我，渴望有一天创业的我，还有学习Java Web开发技术（用Java技术来解决相关web互联网领域的技术总和，主要是做网站）我。

就在2018年2月10号，距离中国这个充满欢快团聚，总能让我们感受悲欢离和的心情春节，还有不到一周的时间里来写这篇《以直播透视互联网》文章。希望大家看过后，对我们这时代有所感怀。

## 为什么单单写以直播呢？

可能有人会问我，有关互联网的行业这么多，为什么单单写直播呢？这是因为我们都看过直播，我们或多或少地接触过。也许你们跟我以前的一样，看过也就看过，并没有太多的深层的感触。

不管我们曾经以何种心态去看直播，或许觉得她唱歌好听，扭动腰资的舞蹈回味无穷，一波游戏的神操作，解说地让人激情澎湃、大笔一挥似地豪掷千金只为博美人一笑等等。我们听过、看过、想过，跟小编以前一样，并没有留下真正对我们真正有用的东西，只不过是物理感观的刺激，等过段时间也就只剩一地鸡毛了。

在这里，我就给大家说说，至于为什么就单单挑选了直播，希望大家看过后，在心里面有一个答案，希望大家带着这个疑问继续看下去，我就不提前做解释了。而我也希望大家已然知道后给我个留言，让我们一起来猜想，看我们自己的答案是不是一样呢？

## 假如有一天你会做直播，你会怎么做呢？

#### 3.1、为什么会提这个问题呢?

有人可能会说，这个与我们要讲的主题，有那么一丢丢的关系。

这个答案，虽说沾那么一点点的关系，但也不完全正确。

在这里，我有私心，希望大家了解什么是直播，也理解我曾经有过做直播的念头，但在小小地脑袋瓜子一想，不久随之放弃了，至于原因么，就不在这里细说。

#### 3.2、想一下，你会怎么回答

最不假思索，最简单，最直接回答，这还需要思考，我把手机里的摄像一打开，随便找一个直播平台，就开播了吧，分分钟，刷刷就有土豪打赏，瞬间过把小明星的瘾，享受你们称赞，羡慕嫉妒恨。

你们以为如此就这么简单，很可惜，不是如此地。在我印象中，听闻过，曾经像写微博很有名气的徐静蕾，做短视频的papi酱，英雄联盟地解说的小苍等等。现在的就不知道了，你们谁能告诉我现在做直播的，谁的名气最高的，最近的做直播的身家排行榜是多少。

有没有谁想做直播的，超越过她们的呢。当然我在这里也不是鼓励大家做直播，像我就没有做直播。我们不可避免地会工作，从事一种行业，而工作在我们的以后未来的人生里占据很大一部分的比例。而我毫不客气地告诉大家，不论何时何地，我们要有一颗积极进取的心，不想做行业第一的就不是好好员工，就像曾经经常提到不想当元帅的士兵不是好士兵。

我们为什么要追求行业第一呢，因为这跟我们的升职加薪有关，在当今这个社会里，谁还会嫌弃自己的职位不够高，钱不多。所有人的这一辈子要有追求，像简简单单的吃饭一件事，就花样繁多，瞬间刷新你的认知。

好了，闲话不要扯太远，否则越扯越远了。适时收住，也一种难得的能力。你们就闲下来，就我说说，以下仅代表本人一些思想，若有不赞成此论调的读者们，想跟讨论交流一番的人，可以加本人QQ：1284500563，微信：kashowres，邮件：[1284500563@qq.com](mailto:1284500563@qq.com)或hekai0203@163.com，手机：17612769249，当然了，不良广告不要来骚扰我，否则我会不理睬的。这一番广告，你们说打的666666不666666，说了这么多，也没告诉你们我的名字，听好了啊，我是何凯，何以生萧默的何，凯旋门的凯，听上去是不是很霸气威威呢。

## 为什么谈及互联网呢？

#### 4.1、互联网究竟是个什么东东

我们似乎每个人在说，互联网很美好，是未来。

不可否认我们每天都在接触互联网，但究竟互联网是什么个东东，我们每个人会说，但说的不是很全面。恕我而言，互联网是手机，电脑、平板，智能电视等设备所呈现出来一切载体。

可想而知，我们并不了解什么是互联网。即使有人也解释给我们听，我们也了解过，但依然停留在表面认知层面。都知道我们要拥抱互联网，思维也要同步到互联网思维。

即使现在智能支付时代也然深入人心，但也有人宁可取出现金，当面交易，这才觉得这是王道。转个账也要跑去银行柜台转账，去排号，去等候很久。有没有人是这么做的，有的话在各位脑海默默写个1字。可以毫不犹豫的告诉你们，是有的，例如小编的父母，宁可使用存折，也不使用银行卡，从来不开通手机的网上银行。有的时候我告诉父母有手机网上银行App这个东东，可以不必那么辛苦，大老远跑去银行。但他回了句，现在网络骗子那么多，要是打错怎么办，不安全，当面的我放心，有凭据，说我的竟无颜以对。

#### 4.2、互联网影响不仅仅是我们的行为，还有我们的思维

现在互联网虽说以高速的速度发展着，但我们越来越没有安全感。

今日的成功，明日就出了那个东西，更快捷，更便利。往日的引以为豪的所善长成功制胜的法宝不那么灵活，反而是种累赘，进而成为一种负担。如果不抛去过去所善长的思维包袱，终有一天我们会被这个时代所抛弃。

在这里以华为和联想为例，这也是经常所拿对比一对组合。联想的贸工技，华为的技工贸。在这里我给普及一下知识，贸工技、技工贸是什么鬼东西。

**一个企业是以技术优先还是以贸易优先，完全要看这个企业自身的情况，而不存在什么“应该”或“必须”。**

这是我从网上摘抄的原话，至于认不认可，我们就先不去那么快的作表态，而且这个也不是今天所讨论的话题之内，至于大家想看这些华为与联想的文章，大家可以去网上去搜下，多去了解下。

抛开其它一切因素而言，联想、华为都两家值得令人尊敬的伟大的企业，因为他们都是自中国改革开放起来成长起来优秀企业之一。在如今这个年代，我们很难感同深受，柳传志和任正非是怎么从原来的一穷二白，成长到今天这个地步的，期间是非曲折，只有尚在创业的或想在创业的有所感悟。

我想说的是，在这个互联网时代，我们会面临无数的决择。而这些决择，也将直接或间接地影响我们未来的成长。随着时间的推移，互联网也越来越影响我们的行为，而通过这些一系列的行为而产生一系列后果，我们会思考，而这些思考所得出想法，我们也慢慢地有了不同常人的思维，而我们把这些思维称之为互联网思维。

互联网思维，不是请他人来讲解，读了几本书，我们就懂了的。我们都很聪明，轻易不肯地去改变，有着宁着不弯的高贵。互联网思维，其实其它任何东西也好。听过、理解过、做过、说过……都是他人的，我们虽然表面认同，也按着吩咐做，但我们骨子里是不认同的，我们只会读取到对我们有利的信息，再经过我们自己的理解而在我们的脑海记住。

所谓的互联网思维，看上去很高大上，但实际也不尽然。现在你在看我写的《以直播透视互联网》，其实你也在思考。互联网思维，还是其余的东西，我们都要去实践，要有勇于试错的勇气，方能成长。

## 5、直播是最简单的一次做产品经理，也是一次自我创业

#### 5.1、直播、产品经理、创业，三者之间有什么狗屁关联

虽说直播看似是一件简单的事，但我却偶然发现直播、产品经理、创业这三者看似不关联的事之间，是有着着相同的联系的。

有人可能会说，我都不知道直播、产品经理、创业这三者有什么鬼必然的联系的，难道你比我还聪明些。在这里说，我比不比你聪明，我就不知道了，但是偶然之间，我发现这三者之间，有着必然的联系。你若不信，且听慢慢道来。

不过揭秘答案之前，问你们个简单弱智近似白痴的问题，你们知不知道，直播、产品经理、创业，这三者是干什么的呢？

直播，我都说这么久，你竟然还不知道，我们都怀疑你的智商了呢。

产品经理，在生活中，我们估计很少见到产品经理，但这个产品经理这四个字听起来有木有高大上。

产品经理（Product Manager），又称品牌经理（Brand Manager）。是企业守门员、品牌塑造者、更是营销骨干。它既是一套完善的营销运作制度，更是博大精深的营销操作。举凡产品从创意到上市，所有相关的研发、调研、生产、编预算、广告、促销活动等等，都由产品经理掌控。产品经理依据公司产品战略，对某个（线）产品（介质、服务、品牌）担负根本责任的企业管理人员。

这段话摘抄自网上，大家有没有听了后，有一种想做产品经理的冲动啊，有的话衷心的说小编很牛，那是必须的啊。

创业，是个神圣而伟大的事情啊！我们被整日工作的繁忙压得喘不过气来，有没有一种任性举动辞职去搞创业去，实现自我的账务自由，创业成功去环游世界。世界那么大，我也想去看看。所以说小编也梦想有一天去创业。

#### 5.2、直播是全方位地展示自我

如今时代，更好展现自我，让自己的才华展示在更多人眼前。才能获得更多的关注，认可你才会获得更多升职加薪的机会。

酒香不怕巷子深。在我看来把酒盖上盖子，再美味的酒也不怕无人能闻。在这里从小耳听目染的听过的茅台酒“怒掷酒瓶振国威”夺金的故事就拿出来来给大家讲讲。说的1915年美国为庆祝巴拿马运河通航，在旧金山举行了“巴拿马万国博览会”。身着长袍、梳着长辩的中国人被视为“东亚病夫”，用土陶罐盛装的茅台酒无人问津。展会即将结束，一位中国代表心生一计，佯装失手摔坏了一瓶茅台酒，顿时酒香四溢，使评委们一下子被吸引住了，经反复品尝后一致认定“茅台酒”是世界最好的白酒，于是向茅台酒颁发了金奖。

这个故事，刚开始听地有没木有激动人心。可见再好的东东不展示，也会无人问津的。

当前小米手机的饥饿策略，可谓取得多么大成果，卖手机还能玩出新花样，牛不牛。类似饥饿营销策略比比皆是，像我们常见的买房，售楼小姐，给东说说西说说，最后来一句，我们这儿的房子是俏的，等你下次再来的时候已经售完了，现在付定金，还有优惠，你看在这个是刚刚签订的售房合同，你没带那么钱，没关系，你先交个定金，这个房子我们给你留着，是不会再销售出去的。你们说这一波666666不666666，学得像不像

我们自己是有很多才华的，需要通过各种方式去挖掘，展示出来。可能大家有疑问，像小编自己经常被人不会表达自己，内向，这些通通没关系的。你们看小编自己是不太善长写作，作文基本是瞎编乱造，现在不也是写一个《以直播透视互联网》，不是到现在，东编乱造也写出这么多的文字出来的。你们评论一下，我的写作能力如何。公道自在人心，你们看到现在，我就觉得我现在还码字，稍微有点小成就。

#### 5.2、成为产品经理首要的职责是要学会推销自己

为什么说成为产品经理首要的职责是要学会推销自己呢，众所周之，一款产品的好坏，是靠产品经理的推动，是

而不论做不做产品经理，在座的我们每个人，都要学会推销自己，展现自我，也要像产品经理那样把自己作个产品推销自己，做自己的产品经理。

当然产品学会推销自己是远远不够的，而要像产品经理那样细细打磨着自己。我们自己本身的才华有局限性的，随时间的推移，我们也就像产品那样不断的贬值，需要不断完善自我，不停点缀自己。只有这样才会保值，有可能升值，也就是所谓的升职加薪。

我们大家努力拼博吧，来一起做自己的首席产品经理吧！

为了这个时候，你、我、他，还在拼博奋斗的人，还在第一线的人，致敬！！！

#### 5.2、创业不仅仅是创业者，还是兼任首席产品经理

大众创业，不知道从什么时候是比较火的。反正是最近比较流行的一个词，我们或多或少地有时会想他业的。

创业越来越热之时，人们更多的是把创业跟成功联系在了一起。

我们人生不外乎在这三种阶段徘徊，一、正如日中天；二、曾经辉煌过；三、仍在创业型。

就目前创业来说，创业是做一种产品，自己首先发觉市场缺某一种产品或一种服务，你觉得我可以做出来，更好服务出去或者把做成个产品卖出去，市场肯定的大欢迎的。

三国杀，这款大家比较喜爱的桌牌游戏，你们知道是谁发明的吗。

风靡全国，中国最成功的桌游《三国杀》，其创始人黄恺模仿国外桌游设计出了具有中国特色，符合国人娱乐风格的桌游《三国杀》。2006年10月，大二的黄恺开始在淘宝网上贩卖《三国杀》，没想到大受欢迎，而毕业后的黄恺并没有任何找工作的打算，而是借了5万元注册了一家公司，开始做起《三国杀》的生意，2009年6月底《三国杀》成为中国被移植至网游平台的一款桌上游戏，2010年《三国杀》正版桌游售出200多万套。

据粗略估计，《三国杀》迄今至少给黄恺带来了几千万的收益，并且随着《三国杀》牌品的发展，收益还将会继续增加。

三国杀，一款简简单单的游戏，黄恺可以说是创业者，这款三国杀的产品是他发明，所以也是兼任首席产品经理。大家来评评理，说说是不是这么一回事呢

## 6、我不会，我该怎么办？



首先来看一下这张图，这是张我为了体验直播，在陌陌聊天群组截的一张图，从中我们经常能见到，在生活中，我不会，我该怎么办。此属于截图，对任何人不带有批判性眼光，

不会啊，我们当中随处可见都有可能会说到，当然也包括小编自己。

我们就对此这一现像做分析。在互联网时代，每天推陈出新了许许多多的东西，有太多的不了解，有太多的不会呢。也包括小编身处职业，Java Web行业，每天出了许许多多的框架，我们该选择那样才好呢。

当然也包括我正在写的东西，写到现在已然有了，不知不觉我已然写了这么多的写，我突然发现我写的腰背疼，突然不会写了，没思路了，但一想我写这么多，花了这么多的时间还是继续咬咬牙继续写下去，争取写到一万字，也就不写了，估计到那个时候我江郎才尽，也没多少动力写下去了。以前觉得写小说挺好，最主要的是成天到晚挺自由的，但看看自己一天才码这么点写，也就想着自己快要放弃了。挺庆幸自己幸好没有写小说。

其实，说了这么多的话，也说自己不会写了，要告诉大家的是。我们都是有可能会在任何时候说放自己不会，学不来，放弃自己变得更好。其实，我们曾经以为我们自己不会生病，但到了生病的时候才知道拥有一个健健康康身体最好，才想要平时多锻炼，少生病；我们曾经以为自己不会成长，可是在不知不知觉中我们都成长了，主动背起我们该肩负着重担；我们曾以为自己不会，我们该怎么为办，但随着时间的测试流失，我们的不会也慢慢变成我的强项，闪光点。

## 7、去拉投资时，而投资者，最喜欢问题是，假如腾讯复制你的产品，进入你的行业，怎么办？

其实这个问题，要是放在以前，小编我也不知道怎么回答。不过我们今天就拿来，分析分析，讨论讨论正吧。

这个问题不急着找答案，小时候的语文老师总告诉我们，你们要看清楚是是否题意再回答问题。可能这个时候就有人豪不客气告诉小编我自己，切，这有好难理解的，都没转弯，

没啥内涵，我都理解了，你还没有理解，我真怀疑你的智商了，我在心中暗暗鄙视你。小编没有糊涂，我就把就把当年语文老师的话转发给你们，你们且听我细细道来，为什么要理解题意再回答呢。所以说欲知详情，且听下回讲解。

上回说到哪呢，你们给我提个醒。去拉投资时，而投资者，最喜欢问题是，假如腾讯复制你的产品，进入你的行业，怎么办？是这句话吧，没说错吧。好我们就细细分析道来，为什么要理解题意呢。

当你不知道怎么回答这个问题时，其实说白你自己害怕失败。我们自己没有成功过，其实非常害怕失败的。因为我们以往的人生可以说是失败的。我们害怕自己辛辛苦苦地想一个绝妙idea（点子）时，上线后，没过多久，突然可悲观的发现市面有像腾讯这样巨头，稍微地微创新了下你的idea，跟极其类似，比你做得还好，我该怎么办。

我该怎么办呢，其实你心理很明白，你干不过腾讯，你必贩无疑。事事真的如此吗，恐怕未必。就如何如同手机还功能机时代时，诺基亚是全球当之无愧的霸主，当年苹果还是个穷屌丝时，我要做手机。假如我们不知道结局的话会说，就你那个熊样，还做手机，也不瞧瞧你也是谁。苹果会说，我要做是一款触屏手机，而你们也会说，什么，你还要做触屏手机，诺基亚早在多年前，把触屏手机都研究出来，玩的比你溜多了。可想而知，照此下去，我们手上还拿着诺基亚的手机，而不是现如今的苹果手机。

为什么是会是这种结局呢，苹果从当前的愣头青成为今天的行业第一，诺基亚的手机早已不见踪影。乔布斯划时代发布智能手机，顛覆整个互联网行业。

长江后浪推前浪，前浪死在沙滩上。互联网是以一种常人难以匹敌的速度在朝着前不断向前发展的。作为创业者的我们，有没有信心做出产品，跟原来的行业巨头掰一掰手腕呢，若有，恭喜你，获得创业者入场卷。

就比如现在微信没有出来，你去做个通讯类的微信怎么样。可惜的是腾讯很迅猛的推出微信，没有给我们补票上船的机会。如果当被投资人问到这个话时，你应该豪不犹豫告诉投资者，如果腾讯和我做是一模一样的产品，腾讯绝对会胜出而我们会必贩无疑，如果有在与腾讯的竞争中，也要不停的做出差异化的产品，这样话才有可能胜出。当然也要会学会反问投咨者，假如腾讯要从你的手中收购投资股权3倍卖不卖，不卖，你说都好几年的投资，卖了我喝西北去哪；5倍呢，我还有没想好，来收购的人走了；10倍，考虑一下吧；20倍呢，升值升地好快，我还是继续持有吧；100倍，幸福来太突然。

以上属于小编我段子手的自娱自乐编排模式，所以说听到这儿，各位想必已然有自己的答案了。我们迫不及待想来一场轰轰烈烈的创业了。但要创业前，我们是不是想要做一市场前沿调查，研究一下互联网有什么特点。

## 8、互联网之使用人群调研

#### 8.1、性别，是男还是女

首先对互联网使人群调查，最显著的特点是性别。

你们是不是还想提醒我，还有其他的性别，例如泰国的人妖，漫展上的cosplay人员，拜托，我们三观还是挺正的，当然不排除做一些小众生意，需要特别研究，在这里咋们就给排除掉，忽略不计。

为什么研究性别呢，男性消费和女性消费是很大的区别的。所有说我们要区别对待，就通常情况来看，男性更多在意的是整体，女性更多大意的是细节。整体、细节，两个不同的关注点，导致不一样的消费行为。

除了关注一些传统方面的男女之间不同消费区势消费行为外，在男权主义外，还应关注随着发展，女权主义不断在提升。女性不在是以前文弱形象外，女汉子崛起，中下层男性地位降低，娘娘腔，小白脸也冒泡出来。这些新名词的出来，也会消费行为带来一定的影响，

我们应当关注由性别由带来的消费区别。

在研究男女性别带来的消费差别时，尤其关注男女在婚恋市场的表现，最为明显。话说这到了节假日聚会，还在婚恋道路上的徘徊的孤男寡女们，有木有被长辈逼着去相亲啊。想小编就有过，说多都是泪啊。在座的各位，有还未找到另一半的女性朋友们，想跟小编讨论交流一番的人，可以加本人QQ：1284500563，微信：kashowres，邮件：[1284500563@qq.com](mailto:1284500563@qq.com)或hekai0203@163.com，手机：17612769249，当然了，不良广告不要来骚扰我，否则我会不理睬的。这一番广告，你们说打的666666不666666，说了这么多，也没告诉你们我的名字，听好了啊，我是何凯，何以生萧默的何，凯旋门的凯，听上去是不是很霸气威威呢。

好了，言归正传。所有无论做什么行业，都必须要研究性别。在工作中，男女搭配干活不累，有消费行为上，男女之间消费行为是有差差别的。

#### 8.2、年龄

在研究完男女之间消费行为完成，紧接一个明显的特征是年龄。我们在茫茫人群当中，最容易分辨出的，首先是男女，然后就是年龄。

在这我根据互联网的消费年龄可以大致可做如下划分

0——6岁孩童之间，称为幼儿；

6——18岁之间孩子，因不具备行事责任，可统称为小学生；

19——32岁之间，可称为青年人；

32——60岁之间，可称为中年人；

60岁以上者，可称为老年人。

至于我划分的对不对，就不必深究了，这是我的个人印象大致划分为这些群体，这些还根据你的所从事的行业具体情况还可以做些细致划分。

0——6岁孩童之间，幼儿还具备所谓意识，还父母襁褓之中，其消费行为暂由父母代理，这类消费行为由于关注度较高，其消费产品必须具务安全性，有启蒙意思的多些，还有就是可选择性不多，呈现货少而价贵的特点。

6——18岁之间孩子，因不具备行事责任，可统称为小学生。提到小学生大家会想什么，想到是不是王者荣耀一波神操作，但更多我是小学生，所坑大家没商量。向此年龄段兜售游戏有风性，但凡事皆有例外，益智游戏除外，而且必须得到父母认同的益智游戏。在此年龄还未经历人生的艰辛，所以不吝啬其金钱，觉得好玩才是正道。但其消费一旦过超出父母承受范围之内，其消费账单将面临着法律规避风险。

19——32岁之间，可称为青年人。在这个年龄段期间，将面临着人生转折，有着学习、成家、立业这些重担。其思维意识有一定的分辨能力，而精力旺盛，是最容易被消费的年龄，

而且是最好地，最容易培育竖立品牌意识阶段。

32——60岁之间，可称为中年人。这个年龄可以称为是黄金消费阶段，除去为下一子女存钱消费以外，还是上一个年龄阶段的消费弥补阶段，上一阶段消费因各种原因而未能实现的愿望释放。可以说豪不肯定说，这个年龄能持续购同一样商品，这件商品在某些方面来说确实做得很历害。

60岁以上者，可称为老年人。我们到了这个年龄，其消费行为能力会转向内在，不再有些尝试情消费，主要体现在保健。此年龄若消费，必然是产品服务行为相当不错。

#### 8.3、角色（模版）

除了性别，年龄一些显而易见的属性外，我们还最容易忽略的一点的是角色。

为什么说角色很重要呢，在社会这个大染缸中，我们不可避免扮演着属于我们自己的角色。例如说小编吧，在读书时，努力扮演好一个好学生；在父母眼中，努力扮演好一个好儿子；在工作中，扮演一位好好员工；在未来结婚后，努力扮演一个好丈夫。

为什么要研究角色呢，这是因为在扮演角色当中，我们都会做与之相对应的事，进行产生一些需求以及一些消费行为，而在分析这些角色的行为当中，我们根据我们所收集到与之相应的信息来做出针对性部署营销、研发。这些也可称之为大数据，通俗的说法，也就是从一大堆数据之中，提取对我们比较有用的信息。

角色也可以说一个理想模版的不同表现形式。模版也就是我们自己假定的一种理想的消费模型。

## 9、互联网之接入终端调研

#### 9.1、为什么要做互联网之接入终端调研

有人会可能会问，为什么会做互联网之接入终端调研。这个问题问得好，我们为什么要做互联网之接入终端调研，这是因为随着互联网之接入终端的不同，我们需要作与之相对应的处理。

假如我们现在要做一款游戏，而随着互联网之接入终端调研不同。有人会说这啥好说的，我们把所有的互联网之接入终端都做了，不是很好吗，你无论通过任何一种形式都能访问，岂不是挺好的吗。确实是挺好的，但我们要知道，作为刚刚做一个产品时，上线之初是有选择性的优先做那一个平台的，如果市场效益好，我们可能会做其它的互联网之接入终端的应用。更多的是，我们选择一个互联网之接入终端做出应用后，先投放市场，试水一段时间，观察这个项目有没有再做下去的必要了。

#### 9.2、PC端

PC端，是互联网之接入终端传统项。就操作系统就划分Windows、Linux。我们平时接触的最多也就是Windows了，Linux不做一些专门应用，我们基本上可以不考虑了。

作为互联网最初诞生之地，经过这么多年的发展，已经相当很普及了。假如做个游戏有着很多成熟的解决方案，甚至我们可以破解其它人的游戏，换个套装，换个故事，就可以拿出来消费了。

PC端，已然相当很成熟了，随着性能越来越稳定，发展速度有所呈现下降趋势发展。

#### 9.3、移动端

近几年，随着以手机、平板的崛起，可以说移动端现在发展地相当迅猛。瞬间也就有大部分的应用爆发时地呈现出来。就目前来看，短时间已然成为超越老牌PC端的发展。移动端的便利性，已然得我们的广大认可，可以说现在还互联网时代的我们，在不知不觉中见证了一个时代的飞速发展。

人们也越来越关注移动端的，手机也可以说我最亲密的伙伴了，我们拿手机时间之长，恨不得一天十十四小时带着它，我们也是这样做的，假如有一天没见到，我们就会疯狂的找它，至到找到为止。我们拿着手机，看着屏幕，已然超过坐在我们最亲近的人。我们过年这段时间，吃个饭之前，必然拍几张照片，分享到朋友圈中间，若有回应，我们立刻停下，正在该吃饭的我们，马不停蹄回复朋友之间的问候。

远在天边间的朋友，已然比我们近在身边的朋友更重要，我们都患上社交恐惧症。

#### 9.4、自制主机端

除了PC端、移动端，还有一更为高级的是自制主机端。就像XBOX、PSP端等所不知道其的其它。

我们为什么会需要自制主机端呢，因为它们有着其它互联网之接入终端有着不可比拟的优越性。做某方面会更为专注些。就像小编羡慕那些玩着史上最佳PS4独占游戏[《神秘海域4》](http://www.ali213.net/news/51/uncharted/" \t "_blank)游戏的人们。

自制主机端如果不做得更好些，可能会被PC端和移动端所淘汰。

## 10、互联网之其余调研

当然互网还着其它一些调研，因小编认知层面有限，所以在这里就提出来，希望大家能根据自己的观点，给补上对自己有用的互联网之其余调研

## 11、想个点子很重要，进而写一份商业计划书更重要

对于一些想在互联行业内发展的朋友们，一个人，有想法和创意，脑子里有很多很好的点子。

当一个人觉得自己有一个绝妙的idea的时候，世界上有无数个人也都会想到同样的idea，idea不重要，能否实现它才重要，如果只有想出它的能力而没有实现它的能力，再好的idea都是狗屁。

对初创的风险企业来说，商业计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订商业计划书，把正反理由都书写下来。见后再逐条推敲。风险企业家这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，商业计划书首先是把计划中要创立的企业推销给了风险企业家自己。

其次，商业计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司商业计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，商业计划书必须要说明：  
 1．创办企业的目的？为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业？  
 2．创办企业所需的资金？为什么要这么多的钱？为什么投资人值得为此注入资金？  
 对已建的风险企业来说，商业计划书可以为企业的发展确定比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者（原有的或新来的）为企业的进一步发展提供资金。  
 正是基于上述理由，商业计划书将是风险企业家所写的商业文件中最主要的一个。

小编觉得说的很对。时不时在脑海飘过很想法和创意、点子，但就没像今天这样写一份商业计划书，所以所点子本身不值钱，执行力才是成功的关键。

## 12、写给未来的我们

人生的道路上，无论如何都回避不了现实的重重困难，事业、爱情没有永远的一帆风顺，家庭、学业没有真正的心想事成。但是，只要你不去推诿，不胆怯，保持信心满满，保持良好的心态和旺盛的精力，努力的奋进，你就一定会知道“发光并非太阳的专利，你也可以发光。

人要拿得起，也要放得下。拿得起是生存，放得下是生活;拿得起是能力，放得下是智慧。有的人拿不起，也就无所谓放下;有的人拿得起，却放不下。拿不起，就会一事无成;放不下，就会疲惫不堪。人生外在的一切最终丝毫也带不走，晚放下不如早放下。放下无谓的负担，才能一路自在。

有些话，适合藏在心里;有些痛苦，适合无声忘记。当经历过，你成长了，自己知道就好。很多改变，不需要你自己说，别人会看得到。决定我们成为什么样人的，不是我们的能力，而是我们的选择。有理想在的地方，地狱也是天堂;有希望在的地方，痛苦也成欢乐;从绝望中寻找希望，人生终将辉煌。

如果不喜欢，那就去改变，如果改变不了，那就去适应。如果做不到适应，那就只好回避。如果连回避也做不到，就只有放手。一般的情况是，能干的人会选择改变，懒惰的人会选择适应，懦弱的人选择回避，勇敢的人选择放手。

最使人疲惫的往往不是道路的遥远，而是你心中的郁闷;最使人颓废的往往不是前途的坎坷，而是你自信的丧失;最使人痛苦的往往不是生活的不幸，而是你希望的破灭;最使人绝望的往往不是挫折的打击，而是你心灵的死亡;所以我们凡事要看淡些，心放开一点，一切都会慢慢变好的。

## 13、结束语

写在现在，是时候该再见的时候了。

《以直播透视互联网》总共写

所有的道别，都是在等着挽留，但是我这次并不是为了想恳请你们挽留。我需要消失一段时间，有一些很重要的事去做。会不会回来，多久回来，都不确定。

其实我的想的说的是我困了，

谢谢一直以来读了我写的很渣的东西还愿意关注我的你们，谢谢你们曾经的赞和感谢。

最后还有，谢谢你曾经来过，我喜欢你，虽然从来没能说的出口，那就祝我们都安好吧。

读者的大家们，再见，希望不是再也不见。

想跟小编讨论交流一番的人，可以加本人QQ：1284500563，微信：kashowres，邮件：[1284500563@qq.com](mailto:1284500563@qq.com)或hekai0203@163.com，手机：17612769249，当然了，不良广告不要来骚扰我，否则我会不理睬的。这一番广告，你们说打的666666不666666，说了这么多，也没告诉你们我的名字，听好了啊，我是何凯，何以生萧默的何，凯旋门的凯，听上去是不是很霸气威威呢。

大家若觉得得好的话，从头看尾的话，我请求手机赏我1元红包，不多，当然大家更多的像我一样看一篇文章，也就看过了。没有什么体会。这些都是可以理解的。

最后春节来临了，还没送上新的一年祝福，祝你天天pretty（漂亮）,时时happy（快乐）,分分healthy（健康）,秒秒lucky（幸运）,永不lonely（孤独）,多多money（钱）! happy new year! （新年快乐！）

