果然人还是只能挣到其认知范畴内的钱

以下的想法也是这么多年来的工作所积累的一些想法

1. 行业细分，同样的思想、技术、工具在不同的行业，不同的地域，发展的节奏大有不同。所以一项看似较为成熟的技术、工具，可能在某些行业就并未广泛使用。比如数字化改造，在钢材零售行业这一细分行业发展就相对滞后，尤其是在山西，虽然市场份额可能不大，但是以此为立足的根本，开始发展，我觉得还是很合适的。
2. 高级的产品解决用户需求，可以赚到钱。低级的产品则需要找到比自己蠢的客户，他们也会购买，也可以赚到钱。归根结底还是比傻，高级的产品意味着你比绝大部分人要更聪明，但是其实你只要比一定比例的人聪明就可以赚到钱，这个比例需要思考。
3. 万事开头难，能找到一个蓝海领域，开一个好头，很关键。
4. 然后就是初创团队的选择了，一定要选对人，成功的基石。
5. 从事钢材零售行业的大部分也缺乏数字化经验，简单的数，在数字化改造方面，有需求，且没我经验丰富。所以感觉还是有机会。一些公司也会面临一个新老交替的时期。