**平台建设的一点方法论和哲学思考**

昨晚有一点关于平台的想法，在随手写上记下个提纲；今天来稍微梳理一下思路，想从方法论的角度来看看平台建设或运营，可能还有一点偏哲学的思考以及启发。

把平台建设分成以下几个阶段：

**第一阶段：从0到1**

该阶段当然是平台经营者（甚至早期只是一种生意的发现者）发现了一个商业机会，这种商业是面向较大的、社会性的交易和供需主体；市场鲜有入局者，此时具有眼光的创业者可以携专业背景、职业优势、人脉资源、资本能力果断切入，可以开创一个充满不确定性但可能市场广大的商业市场。

从0到1阶段要敏锐地抓住一个需求的契机和切入点，快速、专业的投入，在市场上形成一定的知名度和产品占有率。

**第二阶段：从1到N**

从1到N阶段，随着“1”业务的趋稳，平台会面临许多边缘或关联的生意机会，也就是“N”,在进入N时，一定要有所规划，有所选择，有所为有所不为，抑制短期近视利益；稳步推进，进行尝试，不断复盘；强调N的关联性和服务可拓展性。

此时，平台表现出多业务线，每条业务线可能对收入及利润都有所贡献，平台经营者可能也难以取舍，在经营和投入上难分轩辕。

**第三阶段：从N到1+N**

从N到1+N阶段：经过第二阶段市场诸多机会的尝试，最后一定要从N中分离出，也很大可能是行业政策、产业政策、经济局势的影响下，会发展出核心的“1”，这个核心 的1在平台发展的不同时期可能有所差异，但一定会有一个核心的1，这个1是平台主营业务收入和主要利润来源，是平台的优势和资源禀赋优势所在，是平台的支柱，能否正确找到这个1，对进入发展、成熟期的平台来说至关重要。

**第四阶段：从1+N到1（1）+1（2）+1（3）+N**

从1+N到1（1）+1（2）+1（3）+N阶段，随着平台的发展，市场同行的竞争，经济、产业的发展，平台的1+N模式还要再演化，原来的核心“1”可能市场供过于求，或者核心1的服务不再适应时代的需求，这也是一个趋势，所以，从N中或从N之外，从科技或产业发展的机会中找到新的1，1（1）1（2）…….,这个事早就该绸缪，并有投入，做起来，作为1的备份，作为1的升级和替代，保持平台1永远的市场新鲜度。

这个阶段强调的是一种与时俱进的决心，不懈怠，时刻的危机意识和未雨绸缪意识。

**第五阶段：从1（1）+1（2）+1（3）+N阶段到0，1，N阶段**

平台是由企业来运营的，大部分的企业最后都会业务萎缩，特别是在新技术变革、社会组织模式巨变、生产力和生产关系突飞猛进时，平台虽然烈火烹油，可能最后也要回归0，当然也许是以并购、转型等模式完结。

也可能在社会化大分工模式下，发展成专一的“1”的供应商，最后成为专业的单一平台业务组织者。

也可能发展成N,通过N发展多元化，成为多元业务模式，原来平台的核心1成为新组织小小一部分。

从0开始，再回归0，开始新的一轮企业轮回。

这是企业的最终归宿，正如大树死去，大树种子孕育的小树又会成长为大树。

**平台发展的这种划分方法，带来的启发是：**

1. 第一、二阶段是平台的产生和发展阶段；第三、四阶段是平台进入成熟阶段；第五阶段是平台的萎缩阶段；大部分的平台经营者都处在第一、二阶段，很小的平台在第三、四阶段或正在向第三、四阶段发展；
2. 在平台发展的每一个阶段，都要极其地专注和专心，做每一阶段发展过程中所要求做的事，不回避，敢尝试，避风险，早筹划，认识到企业和生命的规律，利用好这个规律；
3. 这种平台发展规律其实也符合企业发展和生命的成长规律：产生—发展壮大—成熟—萎缩直至死亡。