

本文有作者原创，严禁转载。

今天是8月16日，今天做的事情不多。

上午10点多，一个朋友从外地回来，专程带着女儿过来找我聊天。

说实话，最近不想见人，想封闭自己。可是朋友专门过来找自己，怎么能拒绝呢？

我的项目是基于互联网的，如果网站做的顺利，现在正在一心一意的拓展项目。自己的坑，又碰到别人挖的坑，又让自己不能平静。



我认为，判断创业是更难了，还是更容易了，主要是基于竞争来判断。上世纪90年代，那个时候，只要敢于投钱做广告，就能催生名牌。最有名的，属于秦池酒业了。

现在属于信息爆炸时代，人的注意力分散了，时间也碎片化了，有钱谁还敢采用高举高打的方式做广告。除非在四线、五线城市，做区域市场，高举高打的方式做广告，仍然有一定效果。

一个方面，互联网的兴起，打破了时间空间边界，又有长尾的特点，利用互联网可以做到有钱也不一定能做到的事情。从这个方面说，更容易了，前提是要具备当下的竞争的工具。

另外一个方面，微信和自媒体的兴起，可以说就是为创业者准备的。定位好，围绕客户创作优质内容，做好客户运营，这些不是有钱就能做好的。



大众创业，万众创新，让人浮躁了，人人都想做老板，其中也包括我。以前的老板许诺我3年给我多少钱，我放弃了，我也想着创造自己的一片天地。我不怪这个员工，不过我已经让他走了。

这个时候的我，非常理解以前的老板为什么得抑郁症了。

躺着赚钱的时候，早已经过去了，如履薄冰都不能保证会成功。我给朋友说，大众创业可以激发市场活力，对国家来说是好事情，但是对个人来说却未必。过去打仗的时候，牺牲了多少人，才成就胜利者。创业浪潮也是一样的，失败者是成功者的祭品。

话又说回来，只要真正论证好商业模式，把握好方向，站在用户的角度做好产品，控制好节奏，风险应该是可控的。

我给我的朋友说，创业最大的风险还是自己。当你有一个想法的时候，更多的时候不是综合分析和评估，SWTO都是狗屁了，而是找很多证据，证明自己想法的可行性，对那些对自己想法不利的证据会视而不见或者放在次要位置。这是最可怕的。