

天下武功唯快不破

作者: Yu

原文链接: <https://ld246.com/article/1456400374080>

来源网站: 链滴

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

用快强行解释什么是价值

我们常常说，要做带给用户有价值的东西。但是到底什么是有价值的东西呢？如果用快来解释的话，概分两种情况

1. 之前做不到，但是之后可以做到。
2. 之前只能很慢的做到，之后能更快的做到。

这两种情况都能给用户带来价值。

用快强行解释传统行业的例子

1. 为了更快的行动速度：飞机>高铁>汽车>马车>双腿。
2. 麦当劳肯德基更快的做出食物
3. 机械化农业更快的完成工作
4. 机械化工业同上

他们产生的经济效益也是类似的，越快得到的利润越多。

用快强行解释移动互联网的例子

1. 微信是做到了更快的交流（个人认为 Telegram 更快一些）
2. Uber做到了更快的叫车服务（滴滴一样）
3. ele做到了更快的送餐服务（美团、百度等等外卖一样）
4. 陌陌做到了更快搭讪陌生人
5. 支付宝做到了更快的付款（微信跟支付宝差不多，Apple Pay 更快但是层面不是同样的东西）
6. 众地图应用做到了更快的导航寻路
7. 微博做到了更快的扩散内容

.....

等等等这个列表可以一直列下去。所有做的好的产品都可以强行用快来解释。

得到的简单结论 —— 天下武功唯快不破

简单的判断一个产品有没有价值，价值的大小。可以跟现有产品进行比较，如果它比现有产品更快达目的那就是有价值的东西。提高的速度越快，相应的价值也就越大。

因此在做产品或者是创业中，就算撞车到了一个相同领域。只要你能保持是同类产品中 fastest 解决问题。那就是能保持竞争优势。而且这里的快是更加广义的快，你的技术团队比对手跟快的迭代产品，你公关比对手更快的消除负面影响。你的运营团队能比对手更快的写出高质量的内容。殊途同归 —— 天下武功唯快不破

当然只用快来衡量价值是片面的，不严谨的。思考到这里，我突然觉的可以用一些简单的理论和数值构建一个简单的价值计算公式。不过那就是后面看看我有没有心情把他写出来吧。