

4分钟前漂亮、：《官方澳门六开彩全网独家开奖》,,详细解答、解释与落实感受创新艺术与时尚生活的完美交融、打造

19分钟前乐观、：《2025正版挂牌免费资料大全网：您的便捷信息宝库》,,详细解答、解释与落实青柠直播在线观看无限次版、畅聊无限、连线好

当前位置：[首页](#) [网游小说](#) [最新章节](#) 第09.0.04 章《官方澳门六开彩全网独家开奖》

分类：网游小说 / 休闲 字数：20260405字 授权：免费小说 语言：中文  
更新：2025-10-26 00:33:07 等级： 平台：Android  
版权：《最准香港三肖三码免费资料公式》（中国）科技有限公司 官网：  
小说版号：ISBN 978-7-498-09309-7 文号：国新出审[2021]1349号 备案：浙B2-20090185-74A

标签：[《新版免费资料高手专用开奖》](#) [《最准免费资料大全高手专用》最新章节](#)  
[《2025免费资料全网独家开奖》热门章节](#) [详情](#) [介绍](#) [猜你喜欢](#) [类似小说](#) 小说app下载：  
第一步： 访《官方澳门六开彩全网独家开奖》官方网站或可靠的软件下载平台：访问  
) 确保您从官方网站或者其他可信的软件下载网站获取软件，这可以避免下载到恶意软件。  
第二步： 选择软件版本：根据您的操作系统（如 Windows、Mac、Linux）选择合适的软件版本。  
。有时候还需要根据系统的位数（32位或64位）来选择《官方澳门六开彩全网独家开奖》。 第三步：  
： 下载《官方澳门六开彩全网独家开奖》软件：点击下载链接或按钮开始下载。根据您的浏览器设置，可能会询问您保存位置。 第四步： 检查并安装软件：在安装前，您可以使用 杀毒软件对下载的文件进行扫描，确保《官方澳门六开彩全网独家开奖》软件安全无恶意代码。双击下载的  
安装文件开始安装过程。根据提示完成安装步骤，这可能包括接受许可协议、选择安装位置、配置安装选项等。 第五步： 启动软件：安装完成后，通常会在桌面或开始菜单创建软件快捷方式，点击即可启动使用《官方澳门六开彩全网独家开奖》软件。 第六步： 更新和激活（如果需要）：第一次启动《官方澳门六开彩全网独家开奖》软件时，可能需要联网激活或注册。检查是否有可用的软件更新，以确保使用的是最新版本，这有助于修复已知的错误和提高软件性能。

[最近更新](#) | [更新列表](#) | [字母检索](#) | [小说排行](#) | [热门专区](#) | [分类导航](#)

《官方澳门六开彩全网独家开奖》

[网络小说](#) [爱情小说](#) [手机阅读](#) [经典小说](#) [户外小说](#)  
[热门小说排行榜](#)

[《资料香港三肖三码预测公开推荐》](#) [《最准凤凰网推荐必中公式开奖》](#)  
[《精选精准四码高手专用》](#) [《2026正版挂牌公式规律》](#) [《2026正版资料资料大全推荐》](#)

## 内容详情

随着互联网的飞速发展，人们获取信息的渠道越来越多样化。在众多信息资源中，2025正版挂牌免费资料大全网凭借其丰富的内容、便捷的服务，成为了广大用户信赖的信息宝库。本文将为您详细介绍2025正版挂牌免费资料大全网的特点及优势，帮助您更好地利用这一资源。###

一、2025正版挂牌免费资料大全网简介 2025正版挂牌免费资料大全网成立于2023年，是一家专注于为广大用户提供正版、免费、全面信息的综合性网站。网站内容涵盖教育、科技、财经、文化、娱乐等多个领域，旨在为广大用户提供一个便捷、高效的信息获取平台。###

二、2025正版挂牌免费资料大全网的特点 1. **\*\*正版保障\*\***：网站所有资料均为正版，确保用户获取的信息准确无误，避免因信息错误而导致的误导。 2. **\*\*免费服务\*\***：2025正版挂牌免费资料大全网承诺为广大用户提供免费服务，让用户无需支付任何费用即可获取所需信息。 3. **\*\*内容丰富\*\***：网站涵盖多个领域，包括教育、科技、财经、文化、娱乐等，满足用户多样化的信息需求。 4.

**\*\*更新及时\*\***：网站内容更新迅速，确保用户获取的信息始终保持最新状态。 5.

**\*\*搜索便捷\*\***：网站提供强大的搜索功能，用户只需输入关键词，即可快速找到所需资料。###

三、2025正版挂牌免费资料大全网的优势 1.

**\*\*专业性\*\***：网站内容经过严格筛选，确保专业性，为用户提供有价值的信息。 2.

**\*\*权威性\*\***：网站与多家知名机构合作，保证信息的权威性。 3.

**\*\*便捷性\*\***：用户只需登录网站，即可随时随地获取所需信息，节省了用户的时间和精力。 4.

**\*\*互动性\*\***：网站设有论坛、问答等互动环节，用户可以在此交流心得、解决问题。 5.

**\*\*安全性\*\***：网站采用加密技术，保障用户信息安全。### 四、如何使用2025正版挂牌免费资料大全网

1. **\*\*注册账号\*\***：用户需在网站注册账号，以便保存个人资料和收藏喜欢的资料。 2.

**\*\*搜索资料\*\***：根据需求输入关键词，查找所需资料。 3.

**\*\*浏览分类\*\***：网站设有多个分类，用户可按分类浏览相关资料。 4.

**\*\*收藏资料\*\***：将喜欢的资料收藏起来，方便日后查阅。 5.

**\*\*参与互动\*\***：在论坛、问答等环节发表观点，与其他用户交流心得。 总之，2025正版挂牌免费资料大全网作为一款优质的信息平台，为广大用户提供了一个便捷、高效的信息获取途径。在这个信息爆炸的时代，2025正版挂牌免费资料大全网无疑成为了您不可或缺的信息宝库。

## 相关专辑

[《免费开奖记录大全》](#) [《网红正版挂牌高手专用查询》](#) [《长期王中王特肖全网独家导航》](#)  
[《官方三肖必中特预测公开内容》](#) [《免费澳门三肖三码必中公式查询》](#)  
[《资料免费资料资料大全大全》](#) [《网红一码必中预测公开内容》](#)  
[《最新王中王特肖全网独家入口》](#) [《网红必中三肖高手专用查询》](#)

内容来源：2026年3月1日，笔记侠PPE（政经哲）书院主办的"笔记侠第五代企业家团拜会暨PPE COFFEE SPARK咖啡火花"系列活动杭州站。分享嘉宾：高竞，原天猫市场部、规则部负责人，汰胜学堂创始人。责编|贾宁 排版|沐言第 9490 篇深度好文：8717字 | 17分钟阅读商业思维笔记君说：去年我们谈AI，谈的是"提效"，让原本3小时的报告1小时写完，让原本10个人的活5个人干。效率当然重要，但如果你只把AI当成一匹更快的马，你可能就错过了它真正的价值：它是一架飞机，能带你去走路、骑马、开车都到不了的地方。今天我们要聊的，不是怎么用AI帮你省时间，而是怎么用AI帮你做决策、搞创新、破僵局。甚至让你拥有过去根本不可能具备的能力。我们会讲到具体的"套路"，真实的案例，以及一个核心观点：AI不是工具，它是能力。无论你是企业主、创业者还是管理者，今天这篇

文章都将为你打开一扇窗，让你看到AI如何从帮你"做事更快"，到帮你"做以前做不到的事"。一、怎样用好AI？在当今快速发展的商业环境中，AI正经历着一场深刻的变革。过去，企业对AI的应用主要集中在提升效率方面，如自动化数据分析、报告撰写等。然而，随着技术的不断进步，我们需要重新审视AI的价值，它不仅是效率的提升工具，更可能为企业带来前所未有的能力变革。

1.AI，从效率转向能力首先，对AI的应用，大部分公司集中在我们提效，当然效率永远都对。但我们现在要一个思路，它可能在效率之外，更多地给一种我们可能从来都不具备的能力——未来，AI从效率转向能力。如何理解呢？假如一个人从杭州到北京，走路可能需要三个月；骑马可能一个月就到；如果做一个四匹马拉的马车，可能要比骑马要少两天。那么，相对于骑马，马车是有效率的提升；相对于走路，骑马绝对是能力的变化；如果我们开辆车去北京，可能需要一整天，相对于马车，也绝对是能力的变化。如果坐飞机，那就从根本性地解决了摩擦力的问题，算上到萧山机场的时间，到北京4个小时绝对够了。你看开车要开一整天，人要走三个月。以后AI的应用，可能不再仅仅是效率的提升，很有可能帮我找到一种我们根本看不到的能力。未来的AI，可能在能力上，是一个很多人用烂的词，它可以帮我们做到我们根本想象不到的事，它不是一匹更快的马，它应该是一架飞机，它处理距离的方式，处理空气摩擦的方式，地面摩擦的方式不一样。

2.使用AI，要用"套路"我们在日常的经营管理当中使用AI要有一个思路：人工智能知道了全世界所有的知识。那为什么还有很多人怀疑它的能力？因为他自己在工作当中不太擅长使用AI。比如他用AI去搞一个营销方案，他只会打开豆包，出来的方案水得不得了。为什么呢？第一个原因，肯定是AI不够智能化。未来的AI应该是像那种答题纸，比如我要求AI帮我出一个新品，一下它整个方案就出来了，但我不知道这个技术哪一年能实现。现在我们无法用好AI的原因，是它有人类所有的知识，但我们不知道该如何调用它。我今天分享的一部分内容，其实就是如何调用全人类的知识。大家都知道"PDCA"（笔记侠注：PDCA循环管理法是一种经典的管理方法，广泛应用于质量管理、项目管理、流程优化等领域）这个词的含义吧？我们假设有两个人交流，但两个人都不知道"PDCA"是工作上的流程改进，那这两个人的对话会很复杂。而如果其中有一个人知道PDCA，他就会告诉另一个人PDCA的思路。同样，今天我们面对AI的时候，我们需要给它框架，教它用PDCA来帮我们分析问题。我们知道了PDCA模型（计划、执行、检查、改进），也知道PEST（政治、经济、环境、技术）模型，还知道SMART目标管理模型。现在，我们要让AI给我们写一个方案，要求用PDCA框架写方案，用SMART模型、PEST模型分析市场。用这三个模型的产出就会比不用这三个模型的产出效果要好很多，因为这是行家跟行家在对话。AI拥有的知识远超世界所有的博物馆、图书馆，达到了人类所有已知的知识。我们需要这种结构化的对话方式来教它，用这种方法帮我们产生结果。我们这里讲的是通用操作模型，比如麦肯锡的波士顿矩阵，BCG现金流模型，这些商业常识几乎是人人都知道的。但如果我们用各行各业的行话来调用AI，产生的效果就完全不一样。所以，如果我们想在经营决策当中让AI起到效果，就需要用结构化的方法跟他讲套话，这些套话有的称之为模型，有的称之为框架，有的称之为套路，有的称之为模板。所以，如果想让AI来辅助我们做决策，我们需要用好这些东西。

3.使用AI，要提供背景作为企业的经营者、管理者和决策者，在使用AI的时候，需要有一个大致的公司介绍。AI什么都知道，但是它不知道你的公司人数是多少，公司去年的经营业绩怎么样，净利润多少，公司现在面临着什么样的挑战，进一步准备怎么搞？（除非你是一家信息公开的上市公司）所以，在信息保密的前提下，把一些不太敏感的重要数据要告诉AI，形成一个公司介绍。比如，从增长的角度去思考，我会这样跟AI描述：我是一家国货美妆公司，年营业额在5亿到20亿之间，主要竞品是橘朵、花西子。现在我要推出一款新品，目标是2026年实现年销售额5亿，净利润率保持在9%。我们擅长在抖音、小红书种草，做软广投放，也会和KOL合作，这是我们的基本情况。如果你前面这些背景都不说，只跟AI讲："给我做一个美妆新品方案，目标1.5个亿"。AI就懵了，它根本不知道你是谁、你有什么资源、你的对手是谁。所以，在不泄密的前提下，一定要把基本背景讲清楚。当然，如果你们公司用的是私有化部署的AI，信息安全和保密程度会高很多。

4.使用AI，要多轮对话最后要提醒大家的是要多轮对话。有很多上市公司，现在也在寻求AI能帮助做产品的具体介绍、对产品的具体设置。很多苹果的重要供应商也开始让AI来做辅助。还有一些大数据公司，虽然当时成立的时候还没AI的概念，这两年也在做大量的AI的应用投入。所以，作为碳基的人类，要调用硅基的AI来帮助我们作相应的决策。首先，在使用AI的时候，大家要有一个"提示词工程"的概念。我们每一次把一个复杂问题提交给AI的时候，都要当作我们在进行一个提示词工程的建设。如果你习惯之后，就可以把提示词当作一个模版。所以，我们在使用AI的时候，越是复杂的问题，越要注意你向它提出的要求。同时，我也有一个建议，建议大家使用多个AI。我日常工作中同时使用6-8个AI，其中包括deepseek的官网、腾讯元宝、Kimi、秘塔，还有豆包、gemini、千问等。也就是同一个问题，复制粘贴给6~8个平台，让他们一起

跑。我使用下来的感觉，真的是“士别三日当刮目相看”，一个星期不用，就会发现他又聪明了，效果特别好。

## 二、案例演示1.SPECTRA模型

这个模型叫SPECTRA，它有点像我们平时接触的PDCA模型（笔记侠注：一种科学的管理方法和持续改进的工具，广泛应用于质量管理、项目管理、个人发展等领域），是有固定框架的，但特别有意思的是，它不是商用模型，而是专门给AI用的。它是由以清华大学为首的一群计算机科学家，在建设清华大学人工智能相关项目，以及给DeepSeek做支持的过程中开发出来的，核心用途就是做人工智能相关的研发。而且我在实际使用过程中发现，这个模型特别好用。我自己服务过很多公司，也陪跑过不少企业。包括我们老板自己在内，很多人面对“如何开发东南亚市场”这种特别复杂的问题时，都是一脸懵，不知道从哪儿下手。而SPECTRA模型，就是解决这种问题的一个好模型。这里需要注意一个问题：AI有个很大的问题，它会产生自我幻觉。PDCA对于AI来说，永远不会产生幻觉，但“SPECTRA”它会自己去解释，它会用6个不同的英文单词来作解释。所以，我们在使用AI时，有一些模型则要把英文全文都给它，避免一些误解。比如我们有个“MOOE”模型，豆包会把它拆成四个英文单词，Gemini又会拆成另外四个，它会根据自己的理解去瞎想，而PDCA则很准确。各位在各自的公司的经营上都是专家，你不会像我这样提出比较肤浅的问题。你自己是个专家，你对AI的下一个追问就会非常专业，你会问得很专业，然后可能它给你更多的答案和启发。

## 2.战略屋模型

战略屋在全世界已经流传了至少有40年，它的逻辑是把战略拆解为若干个目标，若干个支点，有不同的战场和战役，用这个方法去拆解公司的宏大的战略目标。这个战略目标要在战略中拆解完之后，看上去就非常容易实现。比如，我去年做到15个亿，26年要干到18个亿，要出两个新品、一个大单品，公司要增长3个亿，整个公司应该怎么做？最终我们会把目标拆解为一级（战场）、二级（战役）、三级（战斗）。当然，公司的基本情况要标注好。然后，战略屋不适合用来做创新的业务，它适合在老业务上进行迭代，比如刚才的增长业务就适合做战略屋，而高速吹风机这样的创新产品就不适合做战略屋。

## 3.STP模型和直觉/反直觉模型

第三个是STP模型（笔记侠注：由营销学泰斗菲利普·科特勒系统提出，已成为企业制定营销战略的核心方法论），做营销的朋友可能对它比较熟悉。STP模型有三个关键步骤：一是市场细分；二是目标市场选择；三是市场定位。首先，我们在提示词中会告诉AI，要求严格按照STP模型进行分析。当然，对于STP三个词的中文解释不一定完全一致，但要对其提出一些具体的要求，比如基于行业特性（不同行业的特性是不同的，体育行业、大健康行业、电力管理行业，美妆或者国货美妆等）。用AI来做，相对于人来说快得多，也会好得多。我们说人有直觉，动物有直觉，但电脑没有直觉。直觉是一个很奇葩的东西，我们在工作中可以频繁要求AI调用直觉。比如，你的下属写了一份新品营销推广方案，这个方案可能是AI写的，也许是他自己熬夜写的，不管怎么样，你拿到这个方案之后，你可以一边看一边调用AI。提示词可以这么写：我是某国货美妆行业营销岗位的负责人，工作中面临着新品推广的问题，我下属向我提交了一份推广方案。现在，我需要你使用直觉思维来检查这份方案的不合理的地方。（你可以不用费脑子，先让AI帮你跑一遍）大家在使用直觉模型的时候，一定要注意：直觉思维模型是一个不太科学的心理学专有名词，当你使用的时候，务必把英文原文提供上去，绝对不能省略。我在实际使用中就发现，加或不加原文，AI的理解是不太一样的，加了原文它才可能正确地理解。假设我们现在有个女装产品，行业内普遍有三个常规假设：假设一，不用李佳琦，产品就推广不出去；假设二，必须在小红书使用KOC（关键顾客群体）矩阵，才能推广；假设三，定价必须要低。基于这个服装公司提出的三个行业内常规假设，现在跟AI说：请你扮演一个意见反馈者，严格遵循反直觉思考的逻辑原则，逐条挑战。如果同意这些反对意见，会有什么新的机会？我们用不同的AI模型，给出的答案其实完全不一样。但如果你把下属的PPT、word、PDF作为附件，AI看的速度特别快（在10秒钟之内，可以把高达上百页的PPT读完，还给出了批注建议）。这可不是用来糊弄下属的，而是让我们更快地在做经验管理的决策：下属写的这个产品靠不靠谱？营销方案对不对？预算合不合格？有没有创意？有没有明确的竞争对手？有没有精准击中竞品的软肋？能不能形成差异化的竞争？是亦步亦趋地跟着它走，还是发现了它的盲点？同样的，当你使用直觉思维模型的时候，需要把英文单词加上去。用AI分析挖掘思考速度更快，当AI给出第一个答案的时候，可能就会引发多轮对话的念头，你会抓住一个点，不断地深化。需要强调的是，直觉和反直觉逻辑不是企业管理界的东西，企业管理界没人用这个东西。直觉不是模型，它是心理学的概念，不是一个科学的词，它所谓的直觉，依然是基于海量的数据，去模拟人类的推理方式呈现出来的项目程序。

## 4.BRIDGE框架

BRIDGE框架在人工智能领域用的比较多。这个框架首先是在商业领域提出来的，同样是六个英文字母的缩写。它主要用来做跨界整合。咱们先从工作里的挑战说起——我在工作中就碰到一个特别头疼的挑战：

