

## STEINWAY FACTORY SELECTION SALE

Steinway Piano Gallery - Bethesda  
11611 Old Georgetown Road  
North Bethesda, MD 20852



4-Days Only  OCTOBER 22 - 25  
FACTORY DIRECT PRICING  
By Appointment Only

## 大幅度降价格出售 100 架钢琴!

纽约施坦威工厂已将大量二手,翻新,租赁收益和新钢琴直接运往华盛顿。仅用四天的时间,您就可以直接选择各种尺寸和表面处理的三角钢琴,小型三角钢琴和立式钢琴,享受工厂直接节省的优惠。这是您以前所未有的价格购买梦想中的钢琴的机会。

  
STEINWAY & SONS

- 100% 正品二手施坦威钢琴
- 选择新的 Steinway & Sons 钢琴
- 施坦威设计的波士顿和埃塞克斯钢琴
- SPIRIO-新型高分辨率施坦威演奏器钢琴
- 来自诸如 Yamaha, Kawai 等品牌的折价

## 接受以旧换新+可用融资

钢琴将按预约进行展示,一次只能在展厅里接待一位客户。两次访问之间钢琴将被消毒。所有施坦威代表将穿戴个人防护设备以确保您的安全。

立即致电进行私人预约:

**877-577-4266**

[www.factorypianosale.com](http://www.factorypianosale.com)

## 数字科技的“二次革命”



当互联网完成了对人们的消费行为和习惯的改变之后,生产要素正在悄然发生深刻变化。

传统意义上的生产要素,正在被新的生产要素所取代,这将会是一场全新的革命,它所带来的影响力丝毫不亚于互联网。

如果我们探究新生产要素的本质就会发现,数据才是他们的本质所在。

同互联网时代的表现形态是互联网平台不同,数字科技则是这个全新时代的主战场。掌握了数字科技的主动权,等于抓住了下一轮发展的新风口。

金融行业首当其冲。

对于那些从互联网金融的泥潭里走出来的玩家们来讲,数字科技不得不说是盏前进路上新的指明灯。

从表面上看,数字科技是衍生于互联网金融的存在。

这会给人一种错觉,即人们仅仅简单地认为数字科技应当也必然去做一些与金融相关的工作,甚至延续互联网金融的一些做法。

如果我们仅仅只是站在金融的角度来看待数字科技本身,甚至去探索数字科技的未来发展显然有些太过狭隘了。

尽管数字科技与金融行业有着千丝万缕的联系,甚至数字科技从某种程度上具备了金融行业的特征,但是,如果我们将数字科技与金融行业划等号,所谓的数字科技依然困囿于金融行业的牢笼,难以有质的飞跃。

这是诸多玩家一再标榜自己是数字科技玩家,却一直都无法跳出金融牵绊的根本原因。

理顺数字科技与金融行业的关系,并且找到一条真正符合数字科技特色的发展道路,无论是对于金融行业来讲,还是对于数字科技玩家来讲,都是一件非常关键的工作。

正是因为如此,我一直都认为,考验数字科技的并不是所谓的名头,而是是否真正抓住了数字科技的精髓,并且真正摸索出来一条符合数字科技的发展道路。

总结下来就是,数字科技叫什么不重要,数字科技怎么做才重要。

在我看来,所谓的数字科技其实是一个新的战场。

在这个战场上,我们检验着新的技术、新的模式、新的打法,而在这个新的战场上的胜利者才是数字经济时代的佼佼者。

需要明确的是,同互联网时代征伐乱战之后,平台型的玩家最终成为最后的胜利者不同,数字科技时代的最后胜利者必然是那个与各行各业深度链接的那一个。

这其实涉及到互联网时代和数字时代的底层运作逻辑的不同,正是由于这种不同才导致了它们有了不同的走向。

在互联网时代,真正驱动行业发展的关键在于将各行各业尽可能多的元素集中到自身的平台上,然后再通过运营方式实现这些元素的高效对接,那些聚集了诸多元素的平台变成了大型流量体,最终成为了行业发展的佼佼者。

在数字科技时代,真正驱动行业发展的关键在于对于行业传统运行逻辑的打破与再造,然后让供求两端有再度对接和契合的可能性,那些真正能够打破和改造行业传统运行逻辑的玩家,才是真正意义上的胜利者。

数字经济时代的这种底层运作逻辑的不同,最终决定了数字科技的玩家并不能够仅仅只是一味地将行业不同的元素聚集到自身的平台上面,而是要关注对于行业内在运行逻辑的深度改造和重塑。

这其实对玩家们提出了更高的要求,对于行业深度改造的能力,直接决定了他们的

成败。

可见,对于那些依然站在金融行业的角度来看待和实践数字科技的玩家们来讲,其实已经与真正意义上的数字科技玩家中间差了十万八千里。

他们所做的仅仅只是金融行业的工作,而那些真正意义上的数字科技玩家则早已将发展的目光转移到了更为广阔,更为多样化的行业当中。

另外,那些仅仅只是站在金融行业的角度来看和思考看待数字科技的玩家依然在保持着流量的思维,依然在延续做平台的做法。

虽然从短期来看,他们尚且存在一定的可能性,甚至可以在某些时候利用早期的先发优势暂时获得领先,而从长期来看,他们其实已经落后于真正意义上的数字科技玩家一大截。

首先,从盈利模式上来看。

以金融为终局的玩家依然在延续流量思维,不同的是,他们将互联网时代的那种收割C端流量的思维模式,延伸到了B端领域里。

虽然在现阶段,B端流量尚且存在一定的红利,并且可以借助互联网时代的模式获得一些收益,但是,他们不知道的是,现在行业的痛点和难题早已不是流量对接,而是变成了落后的产业供给与升级的消费需求之间的矛盾。

在行业矛盾业已发生深度改变的大背景下,一味地延续互联网时代的发展逻辑,一味地照搬照抄互联网时代的发展模式,虽然可以减少投入,可以继续收割红利,但是,依然无法掩盖红利见顶的根本性问题,最终所导致的一个最为直接的结果就是这种盈利模式的难以为继。

对于跳出金融牵绊,真正从数字科技的角度来寻找新盈利模式的玩家来讲,他们早已抛弃了对于流量的依赖,转而寻找一种深度赋能与自我盈利相互协调的新盈利模式。

通过深度赋能,数字科技的玩家们找到了改造供给侧的方式和方法,即使是不对流量进行收割,他们同样可以实现深度赋能与自我盈利的共同发展。

这其实是一种完全有别于以资本和流量为命脉的发展模式,而是一种全新的自我造血,协同发展的盈利模式。

其次,从底层逻辑来看。

以金融为终局的玩家依然将自身的目光局限在金融行业本身,这种发展模式的底层逻辑其实就是建立一个又一个的平台,形成的是一个又一个的信息孤岛。

不同的平台之间难以实现有效融通,行业效能依然无法得到本质上的提升。

这其实是依然是互联网式的发展模式。这种发展模式所形成的一个最为直接的结果就是一个又一个的平台,这些平台为了争夺流量和势力范围而进行不断的征伐和乱战,最终他们的发展仅仅只是行业内

的,难以持续的。

真正意义上的数字科技的玩家的底层逻辑其实已经发生了深刻改变。

他们的终极任务并不是要建立一个又一个的平台,并不是要形成一个又一个的信息孤岛,而是要将这些平台融合,将这些信息孤岛联通,从而实现的是不同行业,不同平台之间的联通,最终完成的是一种全新的发展逻辑。

再次,从表现形态上看。

以金融为终局的玩家真正形成的依然是一个平台,抑或是一个行业。

以金融为例,他们进化之后形成是新金融、数字金融、智慧金融等产业类型。

这些新的产业类型,其实依然是一种传统行业的新形式,新变体。

虽然这些新形式、新变体在短期来看,具备一定的潜力,拥有一定的发展可能性,但是,从长期来看,这些新形式和新变体仅仅只是某个行业的新形态,而没有真正实现行业本身与外部行业的深度联系。

说到底,这种局限于行业本身的发展模式带来的仅仅只是行业本身的小范围的变化,并且这种变化有很大可能性还是不彻底的。

虽然从表面上看,这种立足行业的发展模式获得了改变,但是,这种改变同样是不彻底的。

一旦行业本身的红利被消耗殆尽,玩家们依然要寻找新的发展模式。

真正意义上的数字科技的玩家早已跳出了行业的牵绊,真正站在了“上帝视角”来探视和把握未来的发展。

他们的表现形态不再是某某金融,不再是某某产业,而是变成了一种更为基础的存在。

他们不仅仅只是金融行业的“血液”,同样是金融相关产业的“空气”、“水”和“石油”。

这种表现形态无疑消弭了行业的壁垒,联通了行业的孤岛,摧毁了林立的烟囱,最终必然将会发挥更加具有想象力的作用。

当互联网开始退场,一场以更加深度的发展为肇始点的深度改造行业内在生产要素新发展开始拉开序幕。

这才是未来发展的终极方向。金融行业同样如此。

然而,时至今日,依然有很多的玩家并未真正摸清其中的发展规律,仅仅只是站在金融行业的角度,抑或是遵循互联网时代的做法来寻找这个时期的发展模式。

短期来看,这种发展模式尚且存在一定的红利期;长期来看,这种发展模式必然会被新的模式所取代。

当行业本身仅存下来的那一丁点的红利被消耗殆尽,当生产要素被改造完成,我们或许才会发现数字科技才是真正的未来,而试图建立金融“独立王国”的玩家们则必然面临着“二次革命”的挑战。