

你要是搞明白了这个关系的本质，以后大概率能抓住每一次的风口机遇。

需求永远是跑在前面的，然后供给跟上，供给跟不上，就有机会。

父辈年轻的时候，家里没电视，那会儿长虹的效益最好，买电视得批条子。一波人靠倒腾电视发了财。

有钱赚的地方，必然蜂拥而至。然后，供应过剩。东西卖不出去。开始用户为王，谁的体验好，谁赢。

当年黄光裕的国美，抓住了机会，把所有的电器都放在这儿，能看、能摸，还便宜。于是，黄光裕起了家。

这是个市场规律：

供不应求、供需平衡、供大于求，然后打破重来。

供需靠的是什么？是变化，是根据用户需求不断产生的变化。

先有手机，为了方便拍照，手机上有了摄像头。你只管拍就好，我帮你美颜，帮你制作特效，小白都能用。

想想哪些东西是需求 > 供给的，想到了，机会就来了，机会来了，钱就来了。

并且每个行业都有老古董，生老病死，自然规律，找到老古董，发觉他哪些供给落后了，他落后了，你就找到了机会了。

我是老木一个离经叛道只说人性不谈道德的互联网创业者。