

平台商业化的变现

作为知识共享经济平台，他们固然有三个使命：让行家导师智客存在感爆棚、3学生们“满载而归”。但即便完成了以上三样，如果学员与行家私奔摆脱了平台怎么办。三四线城市是否存在这类场景需求，学员付费意愿怎样。是不是每个平台都能和靠我一样与酒店、Uber深度合作，实现住宿、如何以交谈为核心连接更多服务，构筑商业模式。这不意味着知识分享模式就无想象空间，很多人刚开始只是试一试，后面开始以此为生。当每个人都开始脱离固定工作，实现“U盘式生存”，践行着共享经济和去中心化，



知识分享经济，又一个“约炮”“玩票”的噱头？

这包括定价机制、激励机制和评价反馈机制。非标准化下如何保证服务品质，如何保证服务品质？如何实现产品规模化？靠我目前采用实名制认证和双重交易评价系统，在行在细拆服务流程，1英里采用双评分制。用户规模、说完服务质量就得说说用户规模、内容质量和平台规模，一般人都认为凡是社区就应该灌水，但量增加不等于社区成长，百度流量那么大，平台若要提高交易频次和交易量，势必会扩大用户规模，但一旦用户量增大，难不成都变成“大班上课”“视频演讲”？作为知识共享经济平台，他们固然有三个使命：让行家导师智客存在感爆棚、3学生们“满载而归”。但即便完成了以上三样，如果学员与行家私奔摆脱了平台怎么办？三

四线城市是否存在这类场景需求，学员付费意愿怎样？是不是每个平台都能和靠我一样与酒店、Uber深度合作，实现住宿、如何以交谈为核心连接更多服务，构筑商业模式？



创业投资管理案例教学法探讨

课时少只有32节、上课人数多达120人、由于专业背景相差甚远，先修课程又各不相同，重视学生对创业认识、具体包括：创业机会、商业模式、创业计划、项目融资、经济评价、财务分析、风险控制等等，非常适合案例教学。学校开展双创教育之后，每一次开设创业投资管理课程，比如请来一位学长，由他来介绍当初他是如何萌发创业动机，如何开发商业模式，如何和建设银行建立战略合作关系，几千万到几个亿并准备股票上市.....在数据和现实面前，大学生创业成功率都不高。创业过程中创业者会遇到诸如技术方面、市场方面、管理方面等难题。大学生如果没有接受过创业教育，或者没有参加过实践磨砺，那么在以后创业过程中遇到难题和失败时心理往往难以承受，很难坚持下去，最终以失败告终。可分为专业能力、方法能力和社会能力三类。用案例教学法开展创业教育，就是要把创业过程进行分解并找出与之对应案例进行分析讲解。我们都把它纳入到案例中去，不可能让学生真实地去创业去实践，因为学校缺乏条件。



保险业务员咋穿“银行制服”

金女士（化名）3年前在槐荫区一国有银行支行存钱时，“现金交款单上有两个章，”金女士说她怎么也没想到在银行里还能“卖保险”。记者了解到，很长一段时期内，很多保险公司业务员穿着银行工作制服或类似制服穿梭于银行大厅内，很容易使银行客户对此产生混淆，张延美介绍说，由于当前我国保险理财行业还处于发展阶段，具有发展不平衡、不成熟等特点。银行代理保险理财业务本身没有任何问题，然而让保险业务员身着银行制服或类似银行工作人员服装在银行内推销产品，去年11月，中国银监会发出通知，对商业银行代理保险理财产品行为作出了详细规定。商业银行不得允许保险公司人员派驻银行网点。“按照规定，”张延美提醒广大投保人，如果去银行办理保险理财业务，现在可以到银行“理财专区”进行办理，银行工作人员会详细讲解各种产品，供投保人选择。



宏观分析师眼中的宏观分析

笔者从事市场宏观研究几年来，可能会被问到如下一些问题：讲了那么多，对市场到底怎么看，买还是卖、什么时点、笔者在内部路演交流时，不止一次有行业研究员或投资经理私下交流时善意提醒，有一次在内部讨论时，吃力是因为写一篇深度报告或搞清楚一个大逻辑，需要翻读很多报告、拆看大量数据。谁会关心场景师做了什么。“其实大家都懂一点宏观”。大家都懂一点宏观，脱离市场，苍白无力。想必很多宏观分析师都遭遇过。尤其在买方，



创业投资管理案例教学法探讨

案例教学法及其特征案例教学法美国哈佛大学开发了案例教学法，并成功用于实际教学。早在哈佛商学院成立初期就开始探讨案例教学法，1921年起正式将案例教学法运用在日常教学中。并沿用至今。与传统讲授式教学方法不同，非常适合案例教学法。用案例指导学生进行学习和讨论，案例教学旨在帮助学生从实践中积累经验，让学生更多地使用创新思维进行思考，引导学生对案例进行反复阅读与思考，2. 真实性。学生在学习过程中，通过运用所学知识，对案例展开分析并予以总结。可以将理论知识转化为实践能力。3.综合性。案例教学法中所选案例较为典型、内涵丰富，而且还要求学生具备随机应变、4.启发性。即遇见问题要主动思考分析而不是等待教师讲解，5.实践性。由课堂切换到实际生活中，或者是通过模拟和其他教学平台，积累了实际工作经验，6.自主性。热情也较低，而案例教学则不一样，



中老年人购买寿险须谨慎

2007年8月，经银行内一保险业务员推荐，由于高女士年龄比较大，并没有仔细验看保险合同就签字确认，要求从保险公司拿回全部所投保金，可是保险公司经过计算告知高女士不能全部取回，只能取1万元左右，张延美特别提醒说，加之保险从业人员素质良莠不齐，往往放大了这种影响。“中老年人在银行购买寿险一定要尽量购买分红型保险，购买万能型和投资连结型保险要谨慎。”张延美说，虽然收益较低，但风险也相对较低，到期后基本能够保本。而万能型和投资连结型保险理财产品比较复杂，“尤其是投资连结型，往往是终身寿险产品，其投资方向通常分为好几块，投保人一般只能拿回其中一块本金，一般不适合中老年人购买。张延美认为，中老年人去银行办理理财业务时一定要注意以下几个方面：二是正确估计风险，不要盲从，反复考虑是否愿意购买保险。根据规定，客户签订保险合同后保险业务员要在7个工作日内回访，询问客户是否知晓合同具体条款。