

饿了，你需要的是面包而不是面粉或小麦

(2021 年 2 月 18 日)

今天就节后上班了，大家都回归工作了。本话题当然不是讲吃的，是讲产品研发和产品创新，本文题目的意思是：我们应该为用户提供用户真正所需的产品，而不是中间产品。这当然是针对互联网产品来讲的，如何了解用户的真正需求而实现产品创新，是摆在每个产品经理和公司管理层的真实课题。

关于企业家的创新，著名的政治经济学家约瑟夫·熊彼特认为：企业家的创新更多的是把新技术转化为商业成果，也就是说，创新主要是在应用层面，主要是通过新技术、新方式把原有的一些生产要素进行重新组合，以此来提高效率，这就是商业创新的过程。

而高瓴资本的张磊在《价值》一书认为：新的消费环境下，实际上是需求决定供给和供给引领需求同时发生的。我们不能只讲互联网用户思维，解决用户痛点的确很重要，这只是强调了需求端。实际上，商家主动提供供给，刺激出新需求，供给跑到需求前面也可能是一个更好的商业机会，如 iPhone 手机、特斯拉电动车都是先有供给再有需求的。

为了形象地说明熊彼特的观点，还是用密信技术研发的两个产品来做说明吧。电子邮件是明文传输和明文存储，很不安全，特别是现在都已经把邮件迁移到云上。用户知道需要加密邮件，就只能先向 CA 购买和申请邮件证书，再把证书配置到支持 S/MIME 邮件加密的邮件客户端中使用。这是目前市场上能找到的标准做法。但是，由于 S/MIME 加密技术很复杂，所以，这个解决方案是很难推广使用的，是一般用户都搞不定的难题。

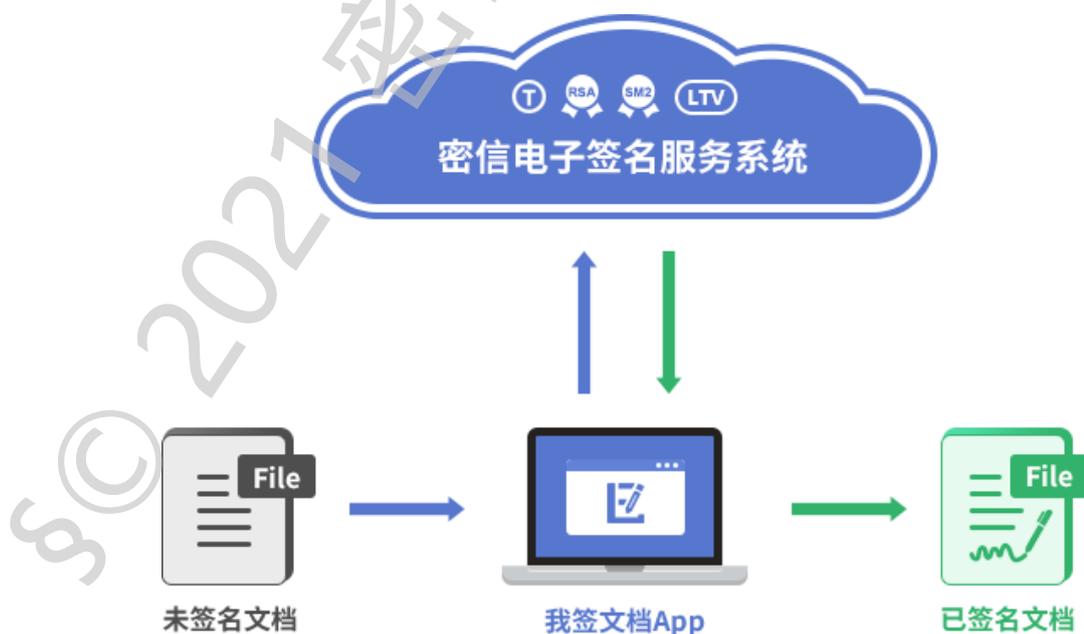
我们应该回归到用户需求的本源，用户需要的是邮件加密，而不是邮件加密证书。所以，



我们就研发了密信 App，一个集邮件管理功能和邮件证书自动化于一体的加密邮件客户端软件，通过建设了云密码基础设施，把两个生产要素：邮件客户端和邮件证书进行重新组合，实现全自动邮件加密，这就是商业创新，直接满足用户的真实需求，而不是要用户为了这个需求而自己组合各种生产要素，这也是一个“云”“地”结合的创新应用。

再来说说文档签名。目前的电子签名服务市场非常火爆，说明大家都知道文档(数据电文)需要电子签名。但是，目前市场上的电子签名解决方案无外乎两类：一类是 PDF 阅读器厂商的解决方案，用户需要向 CA 申请文档签名证书，再把证书配置到支持证书签名的阅读器中使用。这个解决方案仍然存在用户管理签名证书和正确使用签名证书的难题，更不用说还需要用户去找时间戳服务。所以，这个方案也是很难推广使用的。让我们回归到用户需求的本源，用户需要的是文档签名，而不是签名证书。正是由于这个问题，市场上就出现了第二类解决方案—云签名服务，让用户把待签名文档(合同)上传到签名服务平台，由平台来负责搞定一切，用户无需关心签名证书，这本是一个很好的解决方案，解决了第一类方案的难题。但是，这个方案又出现的新的问题—如何保护用户文档的隐私机密信息安全，用户需要的文档被签名，而不是必须先泄露文档给签名平台才能被签名。

为了真正能解决用户难题，满足用户的需求，密信技术就研发了一个电子签名工具软件，现在是集成在密信 App 中，将推出一个独立的电子签名工具软件—我签文档 App，一个集文档阅读、数字签名、验证签名、展示签名和签名证书自动化于一体的电子签名工具软件，通过建设了云密码基础设施，把两个生产要素：文档阅读器和签名证书进行重新组合，实现全自动文档数字签名，这就是商业创新，直接满足用户的真实需求，而不是要用户为了这个需求而自己组合各种生产要素，这也是一个“云”“地”结合的创新应用。



从上面两个例子可以看出，不要以为只有发明才是创新，企业创新更多的是在应用层面，主要是通过新技术、新方式把原有的一些生产要素进行重新组合，以此来提高效率。把新技术转化为商业成果，解决用户面临的难题。这才是中小企业真正有能力实现的创新，也是目前社会上普遍缺失的创新。

而对于张磊的观点，我们认为：密信邮件加密解决方案是在目前的解决方案市场上提供了一个新产品，一个新物种，通过提供创新产品来刺激新需求，不仅让人们喜欢使用加密邮件，而且使人们能重新认识电子邮件的价值，让“古老”的电子邮件重新焕发青春，为满足用户日益增长的隐私保护通信需求提供新的选择，因为电子邮件是一个真正意义的去中心化的分布式通信应用，能解决人们目前依赖的高度中心化的各种聊天和社交应用带来的隐私保护难题。

-----END-----



想联系我讨论此话题？请使用 [密信App](#) ( - ) 扫码发加密邮件给我，我一定会回复您的加密邮件。