

你每天刷抖音，看着那些动辄几十万、上百万粉丝的博主，是不是也幻想过自己一夜爆红、轻松变现？但现实往往很骨感：很多人吭哧吭哧做到了万粉，却发现账号像个“僵尸”，不仅没赚到钱，连点赞评论都寥寥无几。问题到底出在哪？今天就来揭秘，你可能从一开始就搞错了“粉丝”的本质。首先，你必须认清一个残酷真相：**\*\*粉丝数量 变现能力\*\***。抖音的算法推荐机制，决定了你的内容首先是被“推荐”给可能感兴趣的用户，而不是直接推给你的粉丝。如果你的粉丝是因为某一条爆款视频关注你，但后续内容质量不稳定或领域混乱，他们根本不会在信息流里刷到你。这些“沉睡粉丝”毫无价值。真正的核心，是拥有高互动、高粘性的“铁粉”。1000个愿意为你评论、转发的铁粉，远比10万个“点赞机器”值钱。那么，如何把“数字”变成“资产”？关键在于以下三点：**\*\*1. 精准定位，拒绝泛粉。不要为了涨粉而做内容。一个专注教“办公室健身小技巧”的账号，吸引的都是有明确健康需求的上班族，后续带货瑜伽垫、健康食品顺理成章。而一个今天发搞笑、明天发美食的账号，粉丝画像混乱，广告主都不知道该找你推什么。垂直领域，才是变现的基石。2. 内容价值，超越娱乐。纯搞笑、模仿的内容虽然容易起量，但用户看完即走，记不住你。能让人“收藏”和“分享”的内容，才是好内容。比如，提供一份详细的“露营装备清单”，讲解一个“Excel神技巧”，解决一个具体的“育儿难题”。提供实用价值或情感共鸣，粉丝才会觉得“关注你很有用”，从而建立信任。3. 主动运营，引导“铁粉”。不要只发视频。积极回复每一条优质评论，在视频中口头感谢粉丝，甚至建立粉丝群进行深度交流。让粉丝感受到你的“真人”温度。当发布新产品或服务时，这些铁粉就是你的第一批支持者和传播者。记住，在抖音上，盲目追求粉丝数字是一场虚幻的狂欢。**

[日韩精品在线视频](#)  
[简介](#) [相关文章](#) [优势](#)

## 上海杀出240亿超级独角兽：85后学霸搞激光雷达全球第一

作者 | 铅笔道 松格近日，上海跑出超级独角兽：激光雷达企业禾赛科技，拟在香港上市。据 2025 年 8 月数据，禾赛科技总市值达 34.14 亿美元（约 240 亿元）。它的业务是：激光雷达，是智能驾驶中的关键部件（眼睛）。11 年前，毕业于顶尖学府的三位 85 后学霸（李一帆、孙恺、向少卿），回国创办禾赛科技，如今成为了行业翘楚。以 2024 年中国激光雷达市场占有率来看，禾赛科技以 35.0% 的占比位居榜首；在全球车载激光雷达市场，其份额更是高达 37%，是全球最大的车载激光雷达供应商。通过禾赛科技的案例，我们不妨一同探寻，激光雷达正孕育哪些结构性机遇。01 禾赛科技的创始人是李一帆、向少卿和孙恺。李一帆毕业于清华大学，后赴美留学获得伊利诺伊大学博士学位，曾担任美国西部数据集团首席工程师。向少卿毕业于清华大学和斯坦福大学，曾在苹果公司担任下一代产品开发的产品架构师。孙恺与李一帆、向少卿一样，三人因同在美国且是校友，经常联系。2013 年，他们三人成立禾赛科技。当时，李一帆还在美国西部数据集团任职，兼任着公司 CEO。公司最初专注于高性能激光雷达研发。2016 年，公司推出首款车规级激光雷达。随后 3 年，产品逐渐被自动驾驶企业大规模采用。2021 年，公司实现车规级激光雷达前装量产。截至 2023 年，禾赛激光雷达装车量达到近 16 万台，在全球排名第一，成为国内首家大规模前装量产的企业。客户包括蔚来、小鹏、理想、集度等车企，以及百度、小马智行等自动驾驶方案提供商。禾赛成立之前，市场也有同类产品，但禾赛提升了车辆的环境感知能力，更好地解决了摄像头和毫米波雷达“看不远、看不清”的问题。这（激光雷达产品）也是公司最核心的收入来源。2023 年，该产品收入为 12.6 亿元，占总营收的 92.2%。其中，AT128 是核心产品，单品出货量超过 15 万台。02 激光雷达行业经历了三个阶段：

- 科研与测绘阶段（2000 年前后）：主要用于地理测绘和科研实验。
- 自动驾驶兴起阶段（2010 年后）：Waymo

等率先使用激光雷达，成为自动驾驶标配。• 车规级量产阶段（2020年后）：随着新能源车和智能驾驶普及，激光雷达进入大规模前装。2023年全球车载激光雷达市场规模约为17亿美元，预计到2028年将增至68亿美元，年复合增长率约为31%。增长的核心驱动力来自新能源汽车，而高阶辅助驾驶的加速落地是最大的需求爆发点。数据显示，2023年中国搭载激光雷达的新车渗透率已超过5%，预计2025年将达到15%以上，这意味着市场空间快速放大。国外厂商如Velodyne、Luminar曾是早期领导者，但在量产和成本控制上遇到瓶颈。相比之下，中国厂商凭借本土优势，在2023年全球前装出货量前五中占据三席，禾赛更以47%的全球市场份额位居第一，速腾聚创、图达通等紧随其后。2022年禾赛收入为12.2亿元，2023年增至13.6亿元；净亏损则由10.8亿元缩小至9.7亿元。今年二季度禾赛科技实现营收7.06亿元，同比增长54%，净利润扭亏为盈。交付量上，2025年上半年激光雷达总交付量同比增长276.2%。值得一提的是，禾赛是极少数盈利的自动驾驶公司。这首先得归功于其订单的增长。2024年全年，禾赛激光雷达总交付量近50.2万台，同比增长126%，连续4年实现交付量翻倍。其中ADAS激光雷达的全年交付量高达45.64万台，在第四季度直接交付193238台ADAS激光雷达，同比增长140.3%。截至2025年2月，禾赛已与22家国内外汽车厂商的120款车型达成量产定点合作关系，其中包括9家中国市值TOP10（2024年）的汽车制造商。其次，得归功于其成本的控制。比如其基于第四代芯片架构研发的ATX激光雷达，价格有望在2025年下探至200美元，较之上二代降幅达到了50%，这使得其产品能够向10万元级车型渗透。除了乘用车自动驾驶，自动驾驶赛道最近几年涌现出多个机会，比如机器人、智慧交通、物流无人车等新场景。这些新兴需求对新玩家更友好，尤其是在低成本固态雷达领域。比如机器人应用场景。在物流机器人、配送机器人、服务机器人等领域，激光雷达不可或缺。全球前10家L4自动驾驶公司中，禾赛科技的产品覆盖9家，为各类机器人在复杂环境中的自主导航、避障等功能提供关键技术支撑，随着机器人产业的蓬勃发展，市场空间极为广阔。而在新兴市场上，比如智能安防、智慧城市、测绘等新兴赛道，激光雷达也开始崭露头角。

[前往下单](#)

haikou

shanghai

hefei

beijing

haikou

shanghai

---

hefei

beijing

## 相关文章

[191式自动步枪亮相九三阅兵，约为6瓶水重，可伸缩枪托、旋转式觜孔、皮卡汀尼导轨，被称作“枪界变形金刚”](#)

[云界汽车成立，野马破产重整中的“资质博弈”](#)

[奔驰三大高管轮舞，留下最大悬念](#)

[570万总奖金！WTT澳门冠军赛赛程出炉：6天时间诞生两项冠军](#)

[糙哥中的糙哥！很难相信字母弟弟还曾在独行侠和湖人效力过？](#)

haikou

shanghai

[今天，董明珠对手IPO了 | 只因400块钱债务，俄18岁少年遭“朋友”虐打40分钟，惨死母亲怀中](#)