

HAMILTON HELMER

LENNY'S PODCAST

DEEP ANALYSIS

ORIGINAL BY

Lenny Rachitsky

@lennysan • x.com/lennysan

ANALYSIS BY

@Penny777 • x.com/penny777

Hamilton Helmer - Lenny's Podcast

这是一份针对 Hamilton Helmer 在 Lenny's Podcast 中分享内容的深度分析报告。Hamilton Helmer 是硅谷公认的策略大师，其著作《7 Powers》被 Netflix 创始人 Reed Hastings、Spotify 创始人 Daniel Eck 等顶尖 CEO 视为商业战略的圣经。

Hamilton Helmer - Lenny's Podcast 深度分析报告

主持人介绍

Lenny Rachitsky

- **身份:** 前 Airbnb 产品负责人，硅谷顶级产品管理专家。
- **背景:** 在 Airbnb 工作 7 年，负责 Supply Growth 团队，帮助平台从数十万房源增长到数百万。
- **现状:** 运营全球最大的产品管理 Newsletter（50万+订阅者）和播客。
- **社交媒体:**
 - Twitter/X: @lennysan
 - LinkedIn: Lenny Rachitsky
 - Newsletter: Lenny's Newsletter

嘉宾介绍

Hamilton Helmer

- **核心身份:** 策略咨询公司 Strategy Capital 执行合伙人，《7 Powers》作者。
- **职业经历:**
 - **Strategy Capital** - 执行合伙人 (2018 - 至今)
 - **斯坦福大学** - 战略学讲师 (多年教学经验)
 - **Helmer & Associates** - 创始人 (深耕战略咨询数十年，客户包括 Adobe, Raychem 等)
- **当前身份:** 投资人、作家、战略顾问，正在撰写新书《The Second Invention》。
- **核心专长:** 商业战略框架、竞争优势分析、长期价值创造。
- **社交媒体:**
 - Twitter/X: @HamiltonHelmer
 - LinkedIn: Hamilton Helmer
 - 官网: 7powers.com

内容概要

本期播客深入探讨了“力量（Power）”与“战略（Strategy）”的本质。Hamilton Helmer 修正了他过去的观点，强调初创公司在产品市场契合（PMF）之前就应考虑战略。他详细拆解了《7 Powers》中的核心框架，解释了为什么“运营卓越”不等于“战略”，并对 AI 如何改变竞争格局、Uber 与 Lyft 的胜负手、以及宏观经济对创业者的挑战给出了独到见解。这不仅是一堂战略理论课，更是关于如何在残酷竞争中建立“经济城堡”的实战指南。

核心话题

商业战略 7 Powers 竞争优势 AI趋势 初创公司成长 护城河

核心论点

论点一：力量（Power）的定义：收益 + 壁垒

核心观点：真正的力量必须同时满足“收益（Benefit）”和“壁垒（Barrier）”。

- **收益：**你的业务必须有某种方式（如低成本或高溢价）产生比竞争对手更好的经济结果。
- **壁垒：**必须存在某种因素，使得竞争对手无法模仿你的收益。
- **生存测试：**Helmer 称之为 "To be or not to be" 测试。如果没有壁垒，任何超额利润都会在竞争中被套利殆尽。

"Power requires a benefit and a barrier... you have to have a pretty good understanding of why it's a castle and not a shack."

— Hamilton Helmer

论点二：力量演进（Power Progression）

核心观点：并非所有力量在任何阶段都可用，初创公司应专注于特定几种。

- **排除项：**品牌（Branding）和流程力量（Process Power）通常需要数十年积累，初创公司不应早期追求。
- **初创核心：**
- **反向定位（Counter-Positioning）：**几乎是所有初创公司的起点，利用新商业模式让现任巨头因担心损害现有业务而无法跟进。
- **网络经济、规模经济、切换成本：**随规模增长而建立。

论点三：运营卓越（Operational Excellence）不等于战略

核心观点：跑得快是必须的，但它不能提供长期的护城河。

- **跑步机效应：**运营卓越就像在跑步机上，你必须跑得飞快才能留在原地，但一旦你停止，就会被碾碎。
- **可模仿性：**优秀的管理方法、UI 设计、营销手段都可以被竞争对手雇佣咨询公司或挖人来模仿。
- **战略的价值：**战略是寻找那些不可模仿的结构性优势。

✅ 数据验证结果

验证项 1: Netflix 的内容成本占比。

- 原文声称: "内容成本是巨大的固定成本, 约占其每年成本结构的 50%。"
- 验证结果: ✅ 确认
- 来源: 根据 Netflix 2022-2023 财报, 其内容摊销成本 (Amortization of content assets) 约占总收入的 40%-50%, 确实是其最大的固定成本支出。
- 可信度: ★★☆☆

验证项 2: Lyft 与 Uber 的市值对比。

- 原文声称: "Lyft 的市值大约是 Uber 的 5%。"
- 验证结果: ✅ 确认 (动态准确)
- 来源: 截至 2024 年中, Uber 市值约 \$150B-\$170B, Lyft 市值约 \$5B-\$7B。比例确实在 3%-5% 左右波动。
- 可信度: ★★☆☆

验证项 3: 美国过去 60 年的贫富差距研究。

- 原文声称: "最近的一项分析显示, 过去 60 年美国的 (税后/转账后) 不平等程度基本没有变化。"
- 验证结果: ✅ 确认
- 来源: 引用自 Gerald Auten 和 David Splinter (2023) 的研究《Income Inequality in the United States since 1960》。该研究指出, 在考虑税收和政府转移支付后, 顶层 1% 的收入份额自 1960 年以来变化极小。
- 可信度: ★★☆☆

🎯 四维分类评估

🟢 高度正确 (已验证/权威来源)

观点 1: 战略是关于长期价值 (NPV of Cash Flow) 的决策。

- 验证依据: 金融学基本常识, 战略的本质是确保未来现金流的确定性。

观点 2: 反向定位是初创公司对抗巨头的利器。

- 验证依据: 克里斯坦森《创新者的窘境》的延伸, 已被 Netflix vs Blockbuster 等无数案例证明。

🟡 当下可执行 (有明确步骤)

建议 1: 进行 "To be or not to be" 测试。

- 可执行性: 高
- 执行方法: 审视你的产品优势, 问自己: 如果竞争对手完全照抄我的功能, 我还有什么优势? 如果没有, 你还没有 Power。

建议 2: 识别你的 Power 阶段。

- 可执行性: 高
- 执行方法: 检查《7 Powers》列表, 确定你目前处于 Origination (起源)、Takeoff (起飞) 还是 Stability (稳定) 阶段, 并匹配相应的力量类型。

🟡 理智质疑（需验证）

存疑点: AI 是否真的不会产生第 8 种 Power?

- 质疑原因: Helmer 认为 AI 只是像电力一样的通用技术。但如果 AI 产生某种自我进化的数据闭环，是否会形成超越传统“网络经济”的新力量？目前尚无定论。

🔴 需警惕（可能有问题）

风险点: 过度迷信“数据飞轮”。

- 风险说明: Helmer 警告说，数据规模经济往往会迅速进入边际效用递减期（曲线变平），很多公司误以为有数据护城河，其实并没有。

🔑 关键洞察

1. **战略思考的起点:** 战略不是在 PMF 之后才做的，而是在寻找 PMF 的过程中，通过筛选那些具有“力量潜力”的商业模式来提高成功概率。
2. **城堡与小屋:** 很多创始人把“勤奋”和“执行力”当成护城河。Helmer 提醒，如果你的城堡没有壁垒，你只是在一个装修得很漂亮的小屋里，任何人都能搬进来。
3. **地理局限性:** Uber 的案例证明，力量往往是局部的。在旧金山的优势无法自动转化为在伦敦的优势，必须逐个市场建立规模经济。
4. **AI 的三类玩家:**
 - 技术提供方（如 Intel/Nvidia）
 - 依赖 AI 才能存在的公司（如 Microsoft/OpenAI）
 - 利用 AI 优化现有业务的公司（如 汽车行业）。Helmer 认为第三类影响最广。
5. **行动第一:** 尽管 Helmer 是理论大师，但他强调“行动是商业的第一原则”。战略是行动的指南针，而不是行动的替代品。

🔧 提到的工具/资源

工具 1: 《7 Powers》书籍

- 说明: 深度理解七种力量的必读书籍。
- 链接: [Amazon 链接](#)

工具 2: ChatGPT

- 说明: Helmer 提到可以用它来快速获取 Power 的定义，但要警惕其“幻觉”。

推荐阅读: 《The Road to Reality》- Roger Penrose

- 说明: Helmer 推荐的硬核数学/物理书，用于锻炼深度思考能力。

推荐阅读: 《The Gene》- Siddhartha Mukherjee

- 说明: 探讨遗传学历史，Helmer 认为其写作水平极高。

立即可做（今天）

- ☐ **审计 PPT:** 检查你的融资计划书或战略文档，删掉那些关于“我们团队最强”、“我们跑得最快”是护城河的描述。
- ☐ **定义壁垒:** 明确写出：如果竞争对手拥有和你一样的资源，为什么他们无法夺走你的客户？

本周尝试

- ☐ **团队研讨:** 组织核心团队讨论：我们目前拥有的是哪一种 Power？（参考：反向定位、规模经济、网络经济、切换成本、品牌、特许资源、流程力量）。
- ☐ **AI 影响评估:** 分析 Generative AI 是会增强还是削弱你现有的壁垒（例如：是否降低了客户的切换成本？）。

深入探索

- ☐ **研究反向定位:** 寻找一个你所在行业的巨头，思考什么样的业务模式是他们“看得到却无法跟进”的（例如：因为会损害其现有的分销渠道或定价体系）。

★ 评分

知识价值: 10/10

- 商业战略领域的巅峰之作，提供了极度清晰的思考框架。

可执行性: 8/10

- 框架易于理解，但识别和建立真正的 Power 需要极高的商业洞察力。

商业潜力: 10/10

- 掌握这些原则能决定一个公司是价值数亿还是最终归零。

投入产出比: 9/10

- 听一小时播客或读一遍书，能节省数年的战略错误。

综合评分: 9.3/10

参考来源

- Lenny's Podcast 官方网站
 - Hamilton Helmer 个人著作《7 Powers》
 - Strategy Capital 官网
-

来源: Lenny's Podcast

嘉宾: Hamilton Helmer

