

2025.5.29 纯粹的玩品牌科技 致股东信

致我们“纯粹的玩品牌科技”的各位股东：

这封信送到您手中，是在我们公司——杭州纯粹的玩品牌科技有限公司——于2025年5月28日正式启航之际。

作为一个刚刚诞生的企业，我有义务向您，我们最早的信任者，坦诚地阐述我们的思考，以及我们打算如何为您所托付的资本创造价值。

我的目标是，用一种我希望自己作为被动投资者时，企业的经营者也能与我沟通的方式来与您交流。

我们的航向：一个“新物种”的畅想

在我们的项目官网（ccdww.xyz），我写下了这样的愿景：“创造并实践一种新的工作模式，探索企业与员工之间的关系，以及人类与智能体之间的协作方式。为此，我会坚定地致力于构建能够持续学习与进化的企业级人工智能系统。”

这听起来可能有些宏大，您或许会问：这具体要怎么实现呢？

我们的“三板斧”：AI如何驱动商业

一家企业，说到底，无非做三件事：一是琢磨出点好东西；二是把这好东西卖出去，让市场认可；三是把赚来的钱管好，让它发挥更大的价值。

作为一家品牌科技公司，我们打算挥舞起人工智能（AI）这把利器，从这三个根本点入手，去帮助那些希望基业长青的企业。

- **AI 设计：**我们希望用AI来辅助项目的策划、技术的研发乃至产品的打磨。想象一下，AI可以成为企业不知疲倦的创意伙伴和研发加速器。
- **AI 营销：**好产品也怕巷子深。我们将运用AI来帮助企业讲述动听的产品故事，培训他们的客户，最终的目标是实实在在提升广告的转化效果。
- **AI 金融：**我们将探索如何运用AI技术，更高效地管理企业的财务与审计工作，并助力企业在产业数字金融的浪潮中升级。

我们最初的试验田：五个场景的深耕

在过去的两个月里，经过反复斟酌，挑选了五个我们认为既典型又彼此关联的场景。

在未来相当长的一段时间里，公司将把主要精力投入到这五片“试验田”中，力求项目能够真正落地生根：

1 乡村民宿的诗与远方：如何让乡村旅游综合体活起来？如何把深山的土特产卖到海外？这里面大有文章。

2 低空经济的翅膀：直升飞机、无人机这些“重器”，如何高效运营？这关乎安全，也关乎效益。

3 制造业的智慧升级：以新能源汽车零部件制造为例，如何提升高端装备的制造效率？产业链中的供应链金融又该如何盘活？

4 文化娱乐的活水：比如偶像经济中，一首歌、一场演出，背后那么多参与者，如何清晰、公平地分账？版权运营大有可为。

5 教育的未来形态：AI时代，我们的孩子如何学？我们自己如何持续成长？亲子教育、职业教育、学科教育都需要新的答案。

或许您注意到了，这些行业有些共性：通常资产较重，对运营能力要求极高，用户体验至关重要，很多时候消费者是为“情绪价值”买单，而且，它们走向海外市场的空间都非常广阔。

我们能提供的“弹药”：三类核心服务

贯穿于所有这些场景的，是我们计划提供的三类核心服务：

1 “慧眼识珠”：帮助企业识别自身的优质资产，把商业模式梳理清楚，真正搞懂自己的生意为何而战，如何才能经营得更顺畅。

2 “数字赋能”：协助企业完成数字化运营管理体系的搭建，特别是利用AI的强大能力来提升效率，降低成本。

3 “资本活水”：为企业提供投融资等财务服务，并在资本市场管理方面提供我们的见解。

无论我们做什么，最终的目标只有一个：帮助企业利用科技的力量，让自己的品牌更加深入人心，更加强大。

我们也会不遗余力地支持企业“出海”，无论是技术、销售还是金融服务，全球市场的机遇值得我们共同去把握。

RWA：新瓶装旧酒，效率是王道

谈到金融服务，就不能不提一个近来常被谈论的词：RWA（真实世界资产代币化）。

在我看来，加密货币，就像几百年前的股票一样，本质上是一种在金融功能上更有效率的工具。再往大了说，石油、电力、核武器，乃至我们今天热议的AI，它们都是新科技，也都是提升效率的工具，本质并无不同。

我们相信，未来以RWA为代表的加密货币，会作为一种重要的金融手段，为各行各业赋能。公司将秉持价值投资的理念，审慎地为企业提供RWA发行相关的服务。

坦白说，我认为目前市场上还没有真正运营得非常成功的RWA项目，这意味着其中蕴藏着巨大的机会。一个好的RWA项目，在我看来，需要具备几点苛刻的条件：

- 其底层的真实世界资产，本身要有足够的吸引力，能让投资人愿意长期持有。
- RWA的运营方，必须是数字化的行家，要懂智能合约，懂IT架构，懂高可用性，因为RWA的价值很大程度上建立在实时、透明的资产运营数据之上。
- RWA的投资者，最好也懂点AI，具备良好的学习能力，能够主动去解读运营数据并给出合理的估值，同时还要能克制情绪波动，避免不理性的交易。

您看，这第一点可能就淘汰了90%的所谓资产；第二点，能满足的运营者恐怕又少了90%；而第三点，合格的投资者可能在剩下的基础上再去掉99%。但这恰恰是机会所在。

RWA作为一种营销工具，可以帮助公司更好地塑造品牌，更有效地销售产品，更稳健地管理资金。这才是RWA的真正价值所在。

我们的经营之道：“一人AI公司”的极致追求

正如官网所言，我们的目标是成为一家“一人AI公司”。这意味着，我们将尽可能多地依赖AI智能体来完成服务，努力从传统的办公思维、营销思维，转变为真正的用户思维、品牌思维。

基于此，公司将：

- **追求轻资产运营：**我们不打算购置大量固定资产。
- **追求零库存：**我们希望避免库存积压带来的风险。
- **追求零成本（理想状态）：**针对每一个项目，我们都倾向于按需租赁服务，并尽快完成商业闭环，收到回款，全力维持公司健康的正向现金流。

因此，我们尽可能不直接购买资产，不建立库存，甚至在合规的前提下，审慎考虑雇佣员工的必要性。

当然，即便采用租赁服务，我们也会仔细计算投入产出比（ROI），绝不会在价格虚高的服务商那里乱花一分钱。

我必须承认，这在初期是一个非常理想化的目标。短期内，为了确保合规运营，一些基本的成本开支是免不了的。比如我个人的薪酬、必要的差旅、杭州总部办公室的租赁与可能的简单装修，以及企业合规所必需的财务费用等。

是的，就在几天前，我们在杭州市西湖区的云腾丝路中心租下了一个小小的办公室作为总部。坦率地说，这更多是出于合规的考量。但既然租了下来，就不能让它闲置。我计划把它打造成一个多功能空间，既可以是产品和理念的展示厅，也可以是临时办公、与朋友喝茶聊天，甚至开放收费午休片刻的地方。

对您的承诺：透明与回报

作为股东，您最关心的莫过于回报。对此，我有两点承诺：

- 1. 不损害股东利益：** 这是我在官网写下的唯一原则，也是我经营这家公司的底线。
- 2. 积极的回报：** 我们不仅要不损害，更要努力创造回报。公司将尽力利用技术手段，为您提供运营状况的报告。我个人的一个小小愿望是，未来不仅仅是一年一次的年报，而是希望您能通过AI技术，随时随地了解到公司实时的运营状况。这是我努力的方向。并且，我承诺，在公司实现盈利后，每年会将公司净利润中不少于80%的部分用于分红。

为了实现这一点，我会竭尽所能保持公司现金流的健康。我希望，从一开始这就是一家能够盈利的公司。

我们的定位：一家“软件+”公司

说了这么多，无论业务如何延展，我始终将这家公司定位为一家软件公司。“软件加一切”，我们希望用软件和AI去赋能各行各业。

更重要的是，希望我们的股东、未来的员工（如果有的话）、合作伙伴以及最重要的客户，都能在这个过程中“玩得开心”，体验到科技带来的纯粹乐趣和价值。

感谢各位股东在公司初创之际给予的信任与支持，我计划每年至少与大家相聚一次，当面交流我们的进展与困惑。

华中科技大学的李培根院士曾提出“低调奋进”的理念，我深以为然。外界可能一时看不懂我们在做什么，这容易引发各种误读，甚至带来不必要的麻烦。因此，我恳请大家在对外沟通时保持一份低调，避免过度宣传。所有关于公司的官方信息，都将通过我们的官网（<https://ccdww.xyz>）统一发布。

英伟达的黄仁勋先生曾多次提到：**那些不被大多数人相信的事物，往往不会有太多的竞争**。我承认，我们选择的是一条颇具挑战的赛道。但我坚信，不被理解只是暂时的。随着公司的发展，随着我们一个个真实项目的落地和成功，会有越来越多的人理解我们正在做的事情，理解“纯粹的玩”背后的严肃思考和长远价值。

期待未来，我们能用一个真实发生的故事，来向所有人证明今天的选择是值得的。

执行董事、总经理

杨裕欣

2025年5月29日