

2019年十大骗局：私域流量、刚需副业、区块链、下沉市场.....

dotNET匠人 昨天

以下文章来源于十里村，作者天涯住在十里村



十里村

关注电商、科技、新事物，偶尔分享生活。

点击蓝字“dotNET匠人”关注我哟
加个“星标★”，每日 7:15，好文必达！



你被骗过吗？

准确的说，你今年有被骗过吗？

马上快年底了，今年看到身边太多的人，成了各种项目、网络热词的小韭菜，颇为心痛。

所以，借此机会，帮助大家做个项目复盘，看看你有没有中招！

01

教你赚钱，月入过万

对于赚钱这件事情，应该是没有人会愿意拒绝的。

如果有你说，能教你赚钱，包教包会那种？你愿意学吗？

目前市面上，就有两种常见的，教你赚钱的模式。

模式1：社交赚钱模式

我们以社交电商模式为例，近几年你身边一定有朋友找过你，让你跟着他做社交电商，轻松月入过万。比如云集、每日一淘、未来集市、花生日记等。

此类社交电商的模式很简单，你交399、499、1299甚至更多的钱，买个礼包成为平台会员，获得销售平台商品和分成的资格。

其实这种模式已经是很普通的玩法，主流的社交电商平台也并非想坑你那399元。

但你作为一个想实现月入过万的人，是如何被你的上级骗的呢？

1、怎么骗：

其一你需要花399元买个创业礼包，其实商品价值就20%左右。

其二有了创业资格后，你就要不停去发展下线。同样是卖礼包，因为卖一份礼包可以赚60-200元不等。

其三你要让更多下级消费，去买商品，这样你才可以拿到相应的提成。

早期的每日一淘、未来集市、云集、达令家都是这种模式，尤其是头部的团队长，主要赚的就是人头费。

毕竟卖一份礼包能赚150元，团队成员发展越多，赚钱就越多。

2、你如何被骗：

a、自购省钱：你的上级包括团队长，除了礼包收益外，就靠团队成员消费。所以他们必须不停的鼓励你在平台消费，他们拿的提成才越多。

b、分享赚钱：决定你能不能在平台上赚到钱，核心考验的是两个点。

一是你有没有拉新能力，因为你也必须拉到更多的人，才能赚到人头费。

二是你的个人营销与管理能力，如果你自己的团队管不好，商品推不出去，你就赚不到钱。

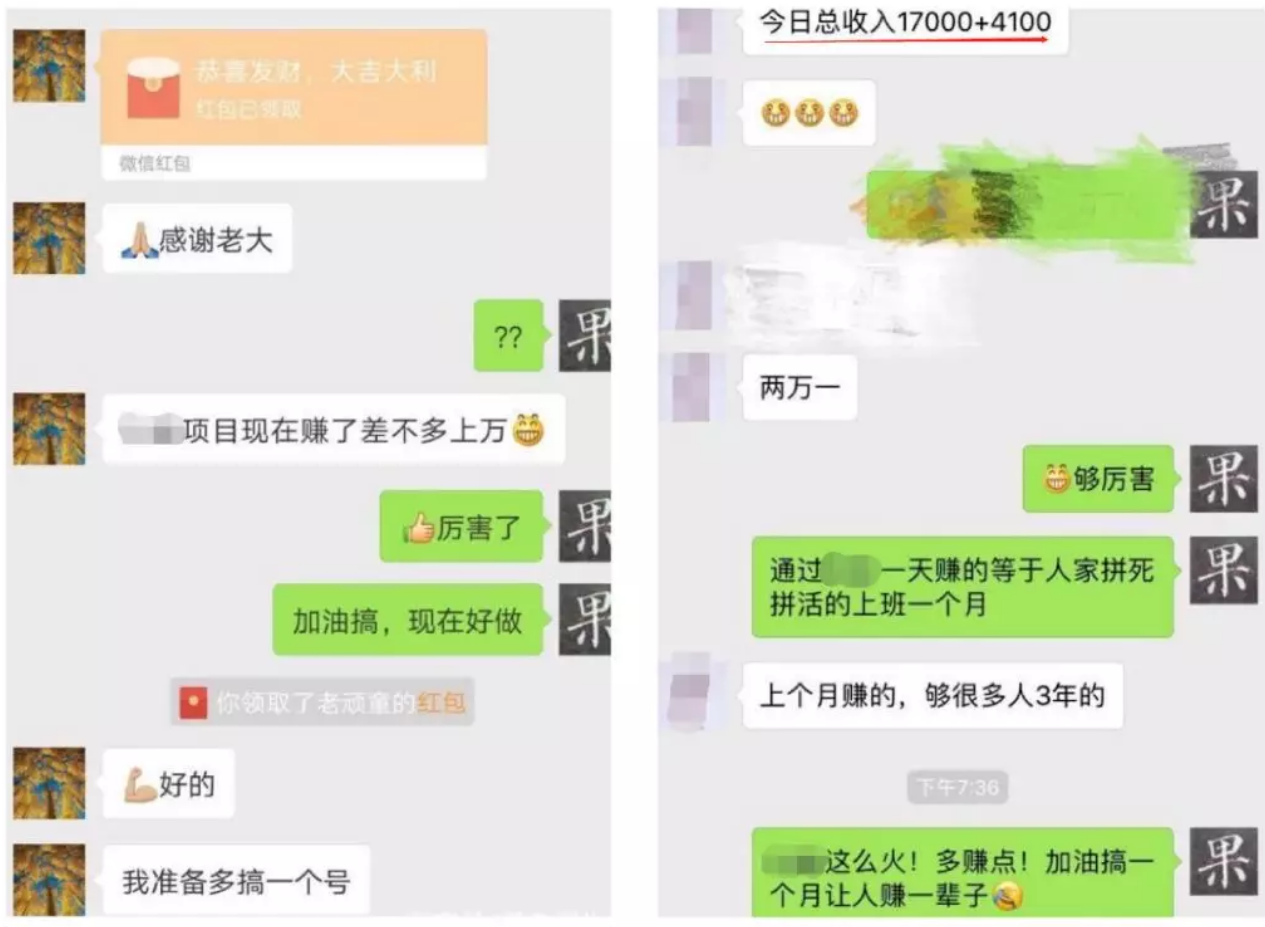
所以，做任何社交模式，199或299元都不是重点！

最核心的是你有没有推广礼包的能力和持续让下级消费的能力。

但因为大部分人都不具备这样的能力，都是自购为主。

当初说好的，加入轻松就能躺赚，专业赚钱导师培训都是空话。

所以你花了心思帮上级拉到了人，贡献了佣金，你自己却赚不到钱。



看了是不是很心动？

模式2：代理模式

有层级关系，但最主要的还是一次性缴纳代理费、培训费等。

你或许在抖音、快手，包括在朋友圈，会看到有些人经常晒仓库爆仓、激情四射的告诉你发财之路，其中有很多都是骗局。

此类骗局，主要就是让你一次性批发进货，囤货。

而他提供的宣传资料、课程等，也都是来源上家，很有可能手中的货都倒卖了好几手。

而你视频中看到的爆单、现场人气爆棚，可能都是假的，甚至是自己的员工。

还有一种最坑爹的，就是传授你一套赚钱秘籍，连实际物品都没有。



图：网络赚钱方法

只和你吹时代发展、社会趋势、商业模式，再把牛人大咖的成功经验摆出来。

你看到那么拍短视频和你讲成功学、社会学、为人处世的成功导师，最终都在卖百度下来的课程。

请所有的人记住，成功不是学来的，如果赚钱能教出来，还要努力奋斗干嘛？

今年电商最火的项目莫过于短视频带货。

市面上无数个案例，都在宣传一条短视频播放量几十万，带货超百万。

首先无可置疑，直播、短视频卖货既是趋势也是当前带货最有效的途径之一。

但这不等于，人人去做短视频都能赚到钱，卖得出去货。

模式1：销售涨粉秘籍

只要999元，就能带走一套短视频裂变、涨粉、卖货秘籍。

1、怎么骗：

主要是三种人：

- 一是为了让你开通乱七八糟权限的人
- 二是为你让你投放广告的人
- 三是最直接的一种，就是赚你培训费的人

主要的模式就是上百度查各种通用的教程，然后把从来都不是自己做过的大咖案例做成PPT，和你讲解一下短视频带货的趋势。

2、你怎么被骗：

一般课程上，你最多可以得到一份电子版的ppt或视频，这些视频很有可能是他们从其他渠道花99买回来的。

最终也没有人告诉你，做短视频，做直播，需要你懂文案、会策划、会选品、要拍摄剪辑等等。

而并非只需要建个账号，改改昵称、图片，看看热点，想想段子就能上热门的。

而你发的一些作品之所以能有人点赞评论，很可能就是他们花了10几块钱，外面找个刷量渠道给你点的。

最可笑的是，那些做培训的短视频组织或联盟，自己从来没有卖出去过货。

试问那些号称一天就能卖货几百万的带货总教头、短视频之父，有时间为了赚你那399的学费吗？

模式2：带货翻车

就是你出钱出力，最后网红没卖出去几单。

目前直播或短视频卖货，主要是两种收费方式

1、坑位费：无论是卖店铺坑位还是卖直播场次的坑位，一线网红坑位几万到几十万不等，有的网红第一坑位甚至能收到百万。

这种方式，一般都不包销量，风险也很高。

近期，多个平台的达人，翻车现象很多。

2、刷榜费：在快手，主播每天直播会在指定时间连榜和甩榜！一般只有礼物打赏最多的前3或前5名，才有这样的机会。

但最终时间的定榜，只有礼物最多的榜一，主播才会把自己直播间的用户导流到商家的直播间。

而商家能不能承接主播的流量，或者主播流量到底靠不靠谱，就完全看商家的运气和眼力了。

许多商家为了冲榜，小则刷几万礼物，多则几百万，很多商家都采坑了。

刷出去几十万，进了直播间也有几万粉，却只卖出去了几千块的货品。

3、佣金费：纯佣金的方式，是不会有哪个主播愿意干的，因为主播自己都不一定能确保推荐的商品能卖出去。

哪怕是快手、抖音、淘宝等平台的头部主播，都有划水、掉坑的时候。

常规的玩法，会先收取费用，额外再谈佣金费。佣金一般费用从25-50%之间。

所以，不要迷信主播网红，既不要贪便宜，也不要冲动。

微信社群学习

大家好，我建了一个群，里面都是行业大咖。
会定期分享知识、赚钱秘籍和举办活动。
首批限量1000席位，只要1999元，赶紧来加入吧！

不知道大家对于这样的广告，是不是有点熟悉。

是不是也交过不止1999元，加入了各种群，期望能认识行业大咖，获得资源，业绩一飞冲天？

1、怎么骗：

利用你对业务的焦虑、对资源的渴望，对大咖的崇拜。

2、你如何被骗：

当你以为加入了一个既有资源、又有干货的微信群时，却发现群里面1/3的大咖你都认识。

群主还出了政策，邀请其他大咖进群，会费还能再减500，你就这样无知的成了他人的人脉通讯录。

而所谓的干货分享和线下活动，也是千呼万唤才出来。

大多数情况下，不出一个月，就成了各个群友的广告群，除了发广告，群内没有任何价值。

而群友因为大家都不熟悉，既没有线下见面也没有业务往来，所谓的拓展人脉资源也是空谈。

那些群内号称是公司总监、业务的负责人，好不容易搭上线，才发现就是个小主管。对业务一点没有决策权，对你一点帮助都没有。

我最近由于写文章的缘故，也有很多人读者加我后，问我有没有读者群或资源群。

我很遗憾且真实告诉他，我能建100个群，但目前我无法提供给群友独一无二且持续的价值。

所以，不要见群就加，谁把发财的机会和赚钱的秘籍，告诉一个群的几百号人？

04

黑客增长

只需要一天时间，或者满打满算只要5、6个小时，就能带走一份千万用户的增长秘籍，你愿意吗？

在各大公司对业务增长陷入焦虑的时候，互联网圈子里，黑客增长成了许多企业幻想的救命稻草。

我见得市面太少，直到2018年左右，才知道黑客增长一词。

什么AARRR、RARRA，什么北极星指标、海盗法则，反正一开始就得让你看不懂才行。

我倒现在都单纯的想问一句：黑客增长和做市场推广、用户增长等有毛区别。

1、怎么骗：

- a、组织方会做个漂亮的海报，写一篇行业困局、痛点的文章。
- b、找几个知名公司创始人或用户负责人一起站台，显得贼牛逼，这叫背书。
- c、课程短则一天、长则一个月。上午找两个人分享PPT，下午再找个人分享，最后搞个沙盘啥之类练习，就完事。
- 4、期间拍下无数照片，给你发朋友圈炫耀，再总结一些经典语录和现场实录的视频或文字，拍个合照发个证。
- 5、这样一套价值千万的黑客增长课程就结束了，下一期再把过往的资料盘一盘。

这种课程，收割小白到经理级别的运营就收费199-1999元，收割公司业务总监和创始人就收费1999-49800不等。

2、如何被骗：

当你抱着无数的幻想，不远千里去到现场，以为真的能收获增长秘籍时，现实就要打脸了。

所谓的大咖你也很难搭上话，拉的群加上微信的，也就是一面之友。

台上嘉宾分享的那些千万增长秘籍，有2/3都在听他吹牛和普及理论，说到最后你都不知道他项目到底是怎么做起来。

嘉宾分享完拍屁股走人，组织方收了门票费乐呵呵，而你花了一两天时间现场就看了个PPT。

我曾经也焦虑过，去过北京、上海、深圳等地参加类似的培训。

但大部分嘉宾分享的资料网上都有，现场能聊上话的也没几个，最终你发现花钱白跑。

另外，我发现一个很有趣的事情，90%以上的人参加一次之后，就不会再参加第二次。

请大家想想，千万增长秘籍，是你花2000元就能学得到的吗？

但依然，挡不住很多创始人，想以此找到创业解法。

05

开会求真知

有个朋友，有一阵子特别忙。问他最近在干嘛，说在开会，有时候一天有7、8个会。

我早些年带团队，也喜欢开会，有的会都能开个半天，但后来我发现我错了。

1、办公会：

一般公司里有晨会、周会、复盘会、项目会、学习会、脑爆会、批评会、战略会等等，有时候一个会议几十上百号人参加，大家七嘴八舌。

会议原本20分钟可以搞定的，硬生生开成了两小时，而且许多是和自己或一些团队无关的。

一些会议，老板又经常喜欢让所有人提意见发言。但其实很多人是给不了建设性意见的。

而且老板总喜欢去参与一些部门的会议，会前说只是听听，其实最后变成了老板的专场、一言堂。

看似一天的会，自己感觉很忙，其实一点结果都没有，就是老板自己在骗自己！

2、外出会：

另一种情况是，你发现有些公司的创始人、总监经常出席各种的会议，在外面抛头露面，侃侃而谈。

而自己的员工，对公司的业务一脸懵逼、一筹莫展。

还有很多公司的员工业绩没做好，有工作的难言之隐或出现各种离职情况。

但许多创始人或部门负责人，根本没有提供有效的帮助，也并不知道他们离职的真实原因。

与其期望在外面能够获得灵丹妙药，不如把心思留在公司。

所以后来我也很少开会，低质量且频繁的开会解决不了焦虑，更解决不了问题。

我要求普通会议一律20分钟以内，参与人数不超过5人。而外面的会议，能不参加就不参加，因为很多会议就是坐陪。

区块链

今年11月初，区块链的从业者，算是盼来了国家层面的支持。

首先，必须认可区块链技术在民生、金融、科技等领域是会重大影响的，不然国家层面也不会轻易公开号召学习和发展。

但区块链并不等于虚拟币、空气币！

许多骗子混淆概念，编造各种项目。以行业风口、国家支持等口号，欺骗大量普通百姓加入平台，购买虚拟币！

市面上各种区块链骗局横行，有茶叶币、水果币、宠物币、商城市等等。

2018年5月，深圳警方通报一种叫“普银币”的茶叶币，一家卖茶叶的公司搞起了区块链，骗了3000人，3亿元，最高个人损失300万元。

2019年8月，浦东网警通报虚拟宠物“比特猪”平台已被警方立案调查，该平台号称养虚拟猪能赚钱，类似的还有比特狗。

其实所有的项目都是一个空壳游戏，骗玩家入场，拉高虚拟币值，让玩家期间赚点钱尝个甜头，合适的时间发布升级公告，全部收割。

2018年8月，知乎拥有22万粉丝的中科院博士李雷被币圈割光了全部身家。

李雷愤怒地在自己的知乎日记写下了以下文字：

所有的虚拟币都是骗子，就是一个击鼓传花的游戏，看谁接了最后一棒！

所以希望大家切勿入坑，区块链搞科研可以，炒币就不行。

越想暴富的人，越容易被收割！

刚需副业

今年的网络热词，必须得有刚需副业。

不仅要懂，你还得有自己的副业，不然都不好意思说出去。

许多财富导师会告诉你，副业是年轻人的标配，每个人都要有自己人生的plan B。

道理是对的，但刚需副业真的有那么容易吗？

1、副业赚钱不容易

网传的段子是你身边的朋友，副业比工资还高，甚至是你的好几倍。

这事情的确存在，但这永远都是少数。

许多人总是迷信于千分之一的可能性，而不是客观面对90%以上的现实。

对于大多数人，所谓的副业其实就是兼职。下班跑滴滴、代驾、做家教、服务员、客服等等。

所有的工作，都需要付出时间、体力等成本。

比如一个朋友做公众号代运营，不仅要配合甲方追热点、还要面对甲方一二三改稿的情况。周末六约不上，有时候为了赶稿，经常半夜2、3点还在写。

而那些所谓能带你做副业的人生导师，多半是骗你培训费、人头费。

2、做好主业

做副业也许能换点辛苦钱，但肯定发不了大财。

如果你的副业做的很好很出色，只能说明，你把自己的主业和副业弄错了！

任何事情，都要面临着运营、销售、维护等环节，如果你连主业都做不好，副业就能做出色了吗？

那些整天喊你做副业的人，这就是他的主业。

所以做好主业，才是你真正赚钱、提升个人能力的关键。

要认识清楚，你做的副业一定是别人做的主业，那拿什么和别人竞争？

副业不代表活少钱多好挣钱，赚钱这件事情没有难和容易之分的。

很多人因为听信做副业很赚钱，最后的结果是，副业没做好，主业也荒废了。

08

私域流量

今年私域流量大行其道，各种私域流量会议屡见不鲜。

在这里我发现有些人的学习能力真快，因为几天前看他还是销售经理，过几天就是某大会上的私域流量砖家了。

而这些所谓的行业实战大咖会告诉你这些：

- 1、所有行业都要建立自己的私域流量
- 2、私域流量是免费的，任意时间，任意频次，直接触达
- 3、有了私域流量，再也不怕流量被人抢了
- 4、私域流量就是要加微信好友、发朋友圈

说实话，我到现在都没有理解私域流量是什么鬼。

私域流量和粉丝经济、微商、IP、用户运营、社群运营等等有什么本质性的区别。

做微商，是不是要加微信好友，发朋友圈？

做用户运营，就不需要每天和用户打交道，做互动沟通了？

有了私域流量，就能留下老客户，带来复购了？

我们要明白私域流量不是仙丹，私域流量本质上还是用户运营、品牌运营、口碑运营等。

微信好友加的再多，朋友圈霸屏，但服务不好，产品不好，用户依然会流失。

09

下沉市场

这一两年，随着拼多多、趣头条、快手等崛起，吸引了很多人开始关注下沉市场。

许多人看了诸多文章后，对下沉市场充满着无限的渴望。甚至有些创业者，连基本的调查都没有做深透，就着急入坑。

但是你真的懂下沉市场吗？下沉市场的钱真的那么好赚吗？

假象一：中低端市场

在许多人眼里，三四五城市的房价、物价都很低，大家的收入也低，没有什么钱消费。

但其实不是，许多三四线城市的房价许多都已经超过1万。

你认为他们每个月只有2、3000收入，其实他们一家人的纯收入也早已过万，**何况在三四五线用户，几乎每个家庭都有额外收入。**

再比如，你以为三四线的水果、食品线下一定比一二线便宜，其实不然。

就像我以前在云南，许多人总以为云南的水果比杭州、黄山便宜。

假象二、只买便宜的：

价格便宜是影响消费决策很重要的因素，但肯定不是决定性因素。

不是所有的人在拼多多买东西因为图便宜，有时候是因为商品、服务真的还不错。

而下沉用户除了买便宜商品，也很重视品质、品牌。

我在三四五线城市调研的时候发现，许多宝妈的护肤品、母婴用品，至少50%以上都是朋友圈代购。

当地步行街、商业中心海淘相关的商品销量，一直很不错。

再比如，你以为三四五线用户只用小米、OPPO，其实很多人买苹果、华为最新款的速度，一点不输一二线用户。

你以为他们没有做过飞机，出过省，其实很多人结婚度蜜月的首选就是出国。

而去往东南亚、日韩这些小国家旅客，三四五线用户一直占比很高。

也有人说，下沉市场用户收入稳定、父母帮忙买房、帮忙养孩子，所以压力小。

你以为这就代表全部了吗？你以为他们收入稳定，就一定代表他们会买买买吗？

已经有无数人个项目，在所谓的下沉市场栽了跟头。

所以，许多人深居北上广深，并不代表你懂农村。而关于真实的三四五线，我会单独来聊聊我的见闻。

10

人口红利见底

在经济学术语中，人口红利指的是一个国家劳动年龄人口占总人工比重较大，抚养率较低，为国家发展创造了有利的人口条件。

目前几乎所有的人都在说人口红利见底、互联网红利到头。

但个人觉得，人口红利并不适合所有行业，或者说人口红利在不同行业应该有不同的界定。

有些行业，更适合把人口红利叫做红利人口。

比如当大部分都在说现在做淘宝太迟了，不能做淘宝了。

但我们却发现每年依然有许多淘宝品牌如雨后春笋一般冒了出来，如今年火的美妆品牌完美日记、HFP。

再比如许多人都说一二线城市人口红利殆尽，但我们却发现拼多多今年一二线城市用户对GMV的贡献在持续提升,由1月的37%提升至6月的48%。

这样的例子还有很多，每一年都有人说今年实体经济遇冷、融资遇冷、电商遇冷，就业遇冷。

许多人总会把单一方面的影响，说成是整个行业、整个生态的不利。

其实很多时候，所谓的红利见底，只是你个人能力红利见底，个人认知红利见底。

也或许是旧行业红利见底，但新行业、新技术、新产品永远有红利。

防骗提醒

以上十点，是我今年工作中的一些发现和简单思考。为了防止大家被骗踩坑，我也简单提出一些意见，仅供参考。

1、二八原则

有人赚钱，就一定会有人亏钱。有人做好，也一定有大多数人做不好。

但我们总是迷信去听别人赚钱成功的一面，而没有去关注多数人失败的案例。

当你准备要介入一个项目、新行业的时候，请你多思考一下，为什么赚钱的人会是你？

二、持续提升个人能力

我们总在说风口来了，猪都会飞。

但大家却忽视了3个问题：

- a、你此时站在风口上吗？
- b、你是风口那只猪吗？
- c、风口过了，你能安全落地吗？

只有我们持续不断的去提升个人的认知、辨别、决策的能力，才能在机会来临时抓住他，或者是作出正确的选择。

三、天上不会掉馅饼

社交电商鼓吹的躺赚、区块链宣传的一夜暴富，都是许多人不劳而获的幻想。

越是这么想的人，钱越好骗。

一定要清楚的明白，从来没有不劳而获的可能。

任何时候，要有收获，就得付出实际的劳动。尤其是创业，从来都没有捷径可选。

四、保持独立思考，结合实际

许多老板，听说社群经济火了，就马上做社群；

听说粉丝经济重要，就马上建立粉丝群

听说IP火了，就马上要打造公司/个人IP

花钱去游学、去参加商学院、参加培训课，很多时候缺少了自己的理性判断。

我们要抓风口，但不是任何风口都适合自己，也有很多时候是假风口。

我见过有老板，做了互联网保险、社群、社交电商、微信矩阵、短视频矩阵等等，现在又在做直播。

看似很忙，其实就是瞎折腾，也没好结果。

所以，任何事情，都要保持独立、理性，且结合实际思考。

只有这样，才能在大千世界，五花八门的项目、网络新词中，清醒的走下去。

End

往期精选

- [只因写了一段爬虫，公司200多人被一锅全端！](#)
- [“狗屁不通文章生成器”登顶GitHub热榜，分分钟写出万字形式主义大作！](#)
- [首富、大师和骗子之间，只差一个Ta！是Ta，一次次将国人智商踩在地上摩擦！！！！](#)
- [大家好，我就是区块链本人。今天，我要给你们介绍我的家族...](#)
- [真实的上海IT圈：张江男vs漕河泾男](#)
- [C#刷遍Leetcode面试题系列连载（1） - 入门与工具简介](#)



听说转发文章
会给你带来好运



文末彩蛋

微信后台回复“**ebook**”，给你：一份[全网最强的电子书下载指南](#)。

回复“**so**”，给你：一套给力的 **超级搜索力视频** 课程！

就是这个





转发至**朋友圈**，是对我最大的支持。

朕已阅 ❤️