https://www.douyin.com/video/7185848006799871272

# 点赞数：4.0万

# 标题:不投豆荚就没流量，真相到底是什么  
## 关键字: 豆荚 #短视频 #短视频教程 #投流技巧 #知识分享  
## 作者: 鹤老师  
千万不要投抖加，千万不要投抖加，千万不要投抖加，重要的事情说三点。你们一旦投了之后，你就会发现一个特别要命的问题：你的流量会腰斩。你没投之前，你有三千的播放；投了之后，你能干到两万。好，结果有一天你不投了，完蛋了，再发视频就只有一千的播放了，对不对？你是不是就这样知道了？为什么吗？抖音是个要赚钱的平台，可是赚钱有个前提，他得知道谁有钱呀。你不投的时候，他不知道你的消费能力，这个时候他会正常的推荐；可是你一旦花钱了，就等于告诉他，我有这个实力，我能买你的付费流量，那不挣你的钱挣谁的钱？  
  
你投完之后发现，哎，刘大美之前多了不甘心，那就只能不停的投下去，那最后就是把这个账号活活干死。如果你能听到现在，记好了，刚才我讲的全部都是错的。很多人为什么相信？因为他们缺乏最基本的判断逻辑。首先，你为什么觉得有道理？是因为我把没有腰斩的人筛选掉了，留下来的都是会共鸣的；你拿到的是一个偏差数据。其次，你掉进了一个误区，因为你不知道本来的播放是多少，不管是五百、五千还是五万，你都会觉得这是我应得的；只要下次少一点点，你就会觉得哎呀，是不是降权了？你从来没有想过，这个视频原本就应该是五百的播放，为什么算法出问题给了我五千，那四千五你给我退了，不会对吧？这叫屁股决定脑袋。但凡从这个角度去想，那就会永远觉得流量没给够。  
  
在此，为什么自然流量越来越少？真的是他不给你吗？永远记得：生产者和生产者竞争，消费者和消费者竞争。你流量之所以少，是因为付费的人多了，他们把你的免费流量抢走了；抢的人越来越多，你能分到的就越来越少。你要么花更多的钱抢过来，你要么创作更好的内容，没有第三条路。拉高你成本的不是平台，而是你的对手。  
  
第四，如果平台真的见人下菜碟的话，那就一定有一个方式可以绕过，比如说用别的账号来推这个作品；那这样的话，他就不知道你的底牌了。那如果他敢把这两个账号都限流，就一定又会出现一个灰卡，我随便拿一个账号就可以去陷害别人。你看，但凡你出现任何一个规则，都是可以绕过去的，这才是完整的分析逻辑。  
  
你为什么觉得开头有道理？因为你拿到的全部都是碎片，你从来没有系统性的思考过，所以一给结论，你就会想起：“先问是不是，再问为什么”。永远记得：短视频记商业，没播放就是因为内容垃圾；不赚钱就是因为产品垃圾。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7312774199108586779

# 点赞数：19.0万

# 标题:东方甄选错在哪里？  
## 关键字: 东方甄选回应董宇辉停播 #东方甄选 #专家评东方甄选事件  
## 作者: 鹤老师  
东方甄选错在哪？为什么会闹得这么大？首先，董永辉的粉丝是不是小题大做？是不是饭圈的胡闹？当然不是。这个就好像夫妻离婚，原因居然是因为水洗碗，看上去因为一个碗，实际是因为深层矛盾。如果你只去讨论碗，永远觉得小题大做。真正的答案应该是：董宇辉的粉丝为什么会喜欢他？他们买的是什么？都是大米，为什么不买别人家的？买你东方甄选的？都是农产品，为什么不买更便宜的？买你东方甄选的？因为大家买的根本不是东西，大家买的是诗情画意，是文人风骨，是绝望当中寻找希望的勇气，是对董宇辉个人发自内心的喜爱。  
  
董雨辉不是一个销售员，他本质是一个偶像，是一个精神图腾。我愿意为我的偶像付出一切，我愿意为他多花钱，我愿意为我心中的理想买单。这个才是成交的根本理由啊！正是这种热爱，才能把原本在其他地方的消费能力洪西到东方甄选，才能撑起一天一个亿的GMV。冲销量的时候，你没说不理性；股价上涨的时候，你没说不理性；现在你开始说用户不理性，说他们是饭圈文化，还要坚决抵制。用户怎么可能不愤怒呢？饭圈文化，谁都可以说，唯有东方甄选不能说，更不能去抵制，更不能站到道德的制高点去抵制。谁都可以给消费者开会，唯独你不行。消费者是用来服务的，不是用来教育的。  
  
其次，粉丝为什么会一分天赢？既然抖友会自己也承认是团队的创作，为什么粉丝还是不依不饶？到底是不是无脑粉？当然不是。很多说没有团队就没有个人，这个就是典型的职场混子，只会说正确而无用的废话。自媒体，他是一个完全不同的逻辑。我举个例子，你就懂了。  
  
你把东方甄选换成抖音平台，你可以说没有抖音就没有董宇辉的一切，这个没问题，因为流量在抖音那边。可是东方甄选有流量吗？东方甄选的流量从哪来？大家为什么要去东方甄选？当你研究这个问题的时候，你会发现真正的核心在于权重。  
  
每根都是零件，但是权重是不一样的。有一个人占了百分之九十九，剩下的人占了百分之一，这个才是自媒体的价格。董宇辉就是那百分之九十九。你不要跟我说这个是你写的，不要跟我说团队在创造文章，没有董宇辉在前面，你创造的东西谁来看？  
  
所以问题的关键点在于小编抢工了，而且是在明面上去抢工，这个才是重点。好小编为什么要抢工？这就设计两个问题：第一，他为什么想抢；第二，他为什么敢抢。先说第一个，想抢是因为不爽，是因为觉得自己吃亏了，觉得付出回报不成比例，觉得董宇辉拿比自己多的多。再说第二个，敢抢是因为董宇辉在公司没有地位。你敢和你的同事吵，敢和你的同部门吵，你敢不敢跟你的顶头上司吵啊？所以，这并不是董宇辉收入多少的问题，是董宇辉没有话语权的问题，是董宇辉在公司没有地位的问题。  
  
只有收入没有地位，钱拿的越多，别人不爽的就越多。那为什么没有地位？因为公司架构。  
  
东方甄选是一个传统型的企业，和很多上市公司一样，他是以稳定为主，他们希望用流水线去批量生产主播。传统企业是军团作战，十万人对战八万人，谁人多谁就赢。但是自媒体不是，自媒体是两军首领单挑，后面的人去加油助威。也就是说，这一个人起了百分之九十九的作用，所以你所有的资源应该是围绕这一个人去展开。如果你还按照传统的架构，就会出现一个本质性的矛盾。加油的人觉得亏了，“我嗓子都喊哑了，凭什么功劳是你一个人的？”今天不出矛盾，明天还是要出矛盾。什么叫价值？不可替代的才叫价值。为什么董永辉应该打的多？因为不可替代，换成别人就卖不出去。为什么你觉得你写的很牛，收入却没法跟董永辉比？因为你换个人写也可以。  
  
所以，整个团队应该是我要董宇辉一个人抓，而这个恰恰是和东方甄选的架构相背的。东方甄选希望去董宇辉话，不管嘴上怎么说的，他在培养新的主播，他在降低过分依靠某个人的风险。一个传统的企业架构再走一个新媒体的路线，这才是整个问题的核心点。  
  
如果不把董宇辉应有的价值摆正，今天不出问题，明天也一定出问题。好，那董宇辉会不会离开东方甄选？以前我觉得不会，现在我觉得不一定。以前为什么不会？因为董宇辉是一个文化人，文化人最在乎什么？最在乎脸，最在乎名声。“我可以不挣钱，我可以很清贫，我可以毛为秋风所迫，但是我不能够背叛。”  
  
你在乎什么，什么就是你的软肋。这就是新媒体的逻辑：', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7210361127220366603

# 点赞数：4.7万

# 标题:挣100万和挣1000万，哪个更难  
## 关键字: 短视频创业 #赚钱思维 #商业知识 #财富自由 #财富思维  
## 作者: 鹤老师  
挣一百万和挣一千万，哪个更难？当你要回答一百万的时候，你就掉坑里了，因为你潜意识会认为一千万等于十个一百万，所以要辛苦十倍。对的我换一个问题：一公里和十公里哪个更快？当你思考这个问题的时候，你会发现真正决定答案的并不是路程，而是交通工具。一公里，你可以靠步行，大概十五分钟；但是十公里靠腿就不行了，你得打车，而打车可能只需要十分钟。也就是不同量级采用的是不同的解决方案，虽然路径长十倍，但是难度并非线性增加。赚钱也是，一千万并不比一百万难十倍，恰恰相反，实际难度只有一百万的百分之七十。真正的差异在于，这是两个不同的游戏。如果你能挣到一百万，你就一定可以挣到一千万；你觉得挣不到，那是因为你从来没有切换游戏的意识。  
  
什么时候我们会说“百万”？谈薪水的时候，年薪百万。什么时候我们会说“千万”？谈资产的时候，资产千万。好，资产和薪水，他们最大的区别是什么？一个是生产工具，一个是生产资料。挣百万靠的是生产工具，靠的是你某个技能：你的会计水平特别厉害，你的谈判水准特别顶级，你的销售技巧数一数二，你可以挣到一百万。但是你再牛叉，你的时间是有限的，精力是有限的，这些核心要素的限制使得你就算挤破脑袋，不过是多充二十万，再也上不去了。  
  
挣一千万靠的是什么？靠的是生产资料，靠的是把你的劳动切换成高价值的稀缺资产，借助趋势的力量，水涨船高。这个生产资料就是刚才的大车。对于普通人来说，最稳妥的生产资料是什么？就是房产，一二线城市的核心房产。普通人，你炒什么股？你创什么业？搞什么高回报啊？你不怕把自己干成穷光蛋吗？普通要做的，就是把你的财守好，用六十年的守护，放大三十年的收入。  
  
通胀是什么？是财富的重新分配。分配犹如地壳移动，哪怕是轻微的偏移，对于蝼蚁草芥都是上天和入地的区别。仔细想想，你作为资产千万都是怎么做到的？年薪十万挣一百年吗？不是啊。大部分都是靠的一套自住的房子。你看看上海，平均收入一万块钱，但是为什么有很多的工薪阶层仅仅是零八年买套房子给孩子结婚，今天一算就资产千万？就是借助通畅的力量，他们走了十倍的距离，但是只花了零点七倍的力气。  
  
十五年前，你首付一百万，贷款两百万，买了一套三百万的房。十五年之后，房子涨到了一千万。看上去是三倍的回报，但是你别忘了，你还有三倍的杠杆，因为你的首付只有一百万，所以实际的回报是十倍。第一批在上海买房的那些工薪阶层，今天还还着每个月八百一十四块五毛七的利息。打游戏是初级的能力，选游戏才是高级的能力。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7386195062662778150

# 点赞数：39.1万

# 标题:未找到标题  
## 关键字: 未找到关键字  
## 作者: 鹤老师  
一万三千字的血泪教训，我用了四年时间，一千四百万粉丝，二十五亿次播放，和一千两百场直播才换来的。你想问的都在里面。第一，不要养号。养号是对智力的侮辱，是低成本诈骗，毫无判断力的韭菜。不是给同类视频多点赞互动，你的作品就会有流量。任何账号都是有两个身份，一个是创作者，一个是观看者。这两个身份是绝缘的，就好像在生活当中，你既是经营者也是消费者。你是个卖衣服的，你担心刚开张没有客户，于是有大神告诉你，多去逛街，多去买别人的衣服，你买的衣服多了，你的生意就会好起来。怎么可能呢？那只会让对手的生意好起来。短视频不也是一样吗？拼命做数据，是你免费给别人充当消费者，免费给别人带流量。多低级的谎言，怎么换个场景就有人信呢？  
  
第二，不要讲干货。你的干货再好，抵得过一双黑丝吗？永远记得，你的对手不是另外一个干货博主，而是黑丝，是包臀裙，是修驴蹄子，是地毯翻新，是一切抢走用户时间的内容。永远记得，能打败人性的，只能是另一种人性。打败色的，是贪；打败贪的，是懒；打败懒的，是嫉妒；打败嫉妒的，是仇恨。永远记得，想做爆款，就得顺应人心。他不喜欢吃蒸土豆，你就给他做成炸薯条；他不喜欢听唐诗宋词，你就给他讲讲李清照的二婚故事，顺便谴责一些家暴的；他不喜欢法国启蒙思想的作品，就给他讲讲小喽啰喜欢被漂亮姐姐打屁股，而且越打越兴奋，还把细节给写到书里，这本书叫《忏悔录》。你看我这么讲，你是不是就要买一本了？用娱乐的精神去传播知识，才是爆款的密码。看上去你是在讲八卦，实际上是利用兴趣撕开防线，找到最薄的那个点，攻进去，顺便把知识传播给他。  
  
第三，不要拼作品。哪个笨蛋告诉你，流量多一百倍，就得是作品提升一百倍？流量多一百倍，可不可以是受众多了一百倍啊？就好像提升销量，我能不能不提升质量，我去找更大的市场，不也行吗？今天短视频的用户是六个亿，如果是六百个亿呢？你随便拍个大马路，流量都会多两个零。为什么？因为盘子变大了，你分的就多了。就这么简单，这个就是基本盘的作用。我讲的话题，全国有一百个人感兴趣，那基本盘就这么点，撑死了一百个播放。但如果我讲的话题，全国有一百万人感兴趣，基本盘就大了一万倍，播放量就会同比提升。怎么扩大基本盘？三个字：蹭热点。你是个讲企业管理的，别跟我讲什么员工激励股份分配的这样的破事，我又没有企业，我干嘛要听？好，那怎么样不是老板，人愿意听呢？讲东方甄选的热点啊！你讲讲他的企业架构合不合理，俞敏洪的管理水平能打多少分，董永辉应该拿到东方甄选多少的股份才合理。所有喜欢董永辉的人，都会把这个视频看完，对吗？  
  
第四，不要补短板。普通人做短视频的第一件事，就是承认技能缺陷。你想想，有哪些事情给你一百年，你也补不好。问一个问题：一千人怎么打赢一万人？补兵力，补装备，补后勤吗？都不对。当你极度弱小的时候，你补任何东西都没有卵用，因为你永远等不到招集九千人的那一天。一千人想打赢一万人，有且只有一个方法：战略。能不能下毒，能不能放水，能不能反奸计？我的目的是赢，干嘛要跟你硬碰硬？越弱小，才越需要智慧。短视频也是一样。什么叫普通人？就是这个也不会，那个也不行，口播文案表现的都是一塌糊涂。那怎么搞流量？靠脑子。任何一个热点出来，你就给我写十条感悟。比如说郭有才爆火，十条感悟。感悟怎么写？不要写，去找。找到所有郭有才的爆款视频，在评论区里面挑十条点赞最高的评论，把它读一遍就好了。这就是战略。从写到找，就是一个革命性的提升。因为你写一百年写不出来，为什么要去评论区找？因为评论区没有版权。为什么要找点赞最多的？因为点赞最多等于最牛叉的文案，等于你每', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)

https://www.douyin.com/video/7275276778099297593

# 点赞数：4799

# 标题:最牛叉的经济学家，是你丈母娘  
## 关键字: 房产 #房价 #房贷 #买房 #房子  
## 作者: 鹤老师  
最牛叉的经济学家就是你的丈母娘，不为别的，就冲一句话：“小伙子买房”，他就是最懂经济的，没有之一。你别小看这句话，我给你解读一下，至少四层含义。首先，你说我没房、没储蓄、没存款，但是我对你姑娘好，行不行？因为我看不到你的负责。什么叫负责？储蓄等于负责，一个为明天考虑的人，一定是持续储蓄的人，是为了长远目标放弃短期享受的人，而不是你晒着太阳、喝着啤酒，每一分钱都花到了自己身上，该享受的都享受了，最后来一句“我爱他”。你说“阿姨，我是在储蓄”，可是积蓄追不上房价，可是我真的很爱他呀。小伙子，你不会抓重点呀！你们年轻人最容易犯的错就是勤勤恳恳上班，稀里糊涂买房。我问你，什么叫储蓄？存银行叫储蓄吗？不是的，存储成最稀缺、最不可超发的资产才叫储蓄。你从头到尾盯着账户余额，你就根本不知道它的实际购买力。好的储蓄是储蓄成一二线城市的核心房产，哪怕两家一起出点钱，我们一起买一套，都是为了你们小两口有了好的资产，你才能跑赢通胀，才能享受城市化的红利。  
  
你越是收入低，就越是不能通过拼命工作来攒钱，而且要借助经济规律的力量，成为通胀当中占便宜的人。你越是守着六个钱包不拿出来，你就越吃亏，就越买不起房。没有好的储蓄，你们靠什么应对风险呢？  
  
说“阿姨，啊，为什么要在大城市买？大城市房价太高，泡沫太大。”小伙子，贵不等于有泡沫，便宜不等于占便宜。你得知道房子卖的是什么？是钢筋水泥吗？当然不是。房子卖的是共事，共事在哪，财富都在哪。阿姨问你啊，酒吧、八五二幺幺都在哪？高薪职位都在哪？五百强企业都在哪？你想要，那别人也想要，那怎么分呢？必然是水涨船高。所以，你买的不是房子，而是周围的工作、就业、医疗、教育机会，这些资源永远稀缺，永远有人争抢，这才是好的储蓄，储蓄共识，储蓄未来。  
  
你说“阿姨，那么着急干嘛？等我创业成功，直接全款来套大的。”小伙子，有志气，挺好。但是，咱们得脚踏实地，咱们都是普通人，创业能不赔就不错了。而且，你全款买，你是吃亏的呀。你知不知道，在通胀当中谁占便宜啊？是那些负债的人，因为他不需要还那么多钱了。我让你们贷款买，是提前帮你们小两口锁定资产，保护财富呀。阿姨一把年纪了，要那么多钱干吗？小伙子，听阿姨一句，这世界上最坑的赌注是踏空人。', role='assistant', function\_call=None, tool\_calls=None)