“只有让别人真正认同你这个人，才能把货卖出去，复购率才会高。”

没想到，账号只做了半个月，就有100多人跑来找他买设备。

接下来，就是流量生意显灵的时候。他先是租下了300平米的店铺，一个月后又找了个1000平米的仓库，用来放大块头的冰柜、蒸炉、桌椅、空调。目标是，客户通过他的仓库，就能配齐开店的所有设备。

猴哥也自知，他的发展速度超过同行。他相信自己过去亲历的互联网奇迹，“把流量做起来了（风险）还好，在一个安全的范围内”。

他告诉我：“很多人做生意是先租场地、雇人，买设备搞装修，几十万投进去了之后再做流量，这不符合现在的逻辑。太重的（资本）投入后，再去看自己能不能把事情做起来，风险非常大。”

因此，互联网人的思维是，轻资产，重视流量。

他把工厂选在了离广州南部较近的佛山，月租1万多，只雇用了三个人。3人一起负责管仓库、收货、卖货和当客服。

而他自己，只负责做流量，打造自己的IP。与他约定采访见面时，他自带了一套手机支架和手机，用来录下我们的访谈。对话开始前，他给我的胸前也别了麦克风，“方便收音”。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 你好 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |