

Méthodes de croissance naturelle pour gagner de l'argent en tant qu'entrepreneur

Dans l'article précédent intitulé « Pourquoi retirer le fonds de prévoyance pour rembourser les investisseurs », j'ai abordé une méthode que j'ai imaginée pour entreprendre et agir : tester à faible coût et s'associer en toute solidarité. Tout d'abord, commencez par vous seul. Voyez si vous pouvez entreprendre et subvenir à vos besoins par vous-même. Ensuite, si vous envisagez de vous associer, il est préférable que personne ne mette d'argent sur la table, mais plutôt de partager les bénéfices, de répartir les gains par projet et selon les retours convenus. Si nous ne trouvons pas de partenaires prêts à partager les hauts et les bas, cela signifie que nous ne sommes pas encore prêts pour un partenariat, et il vaut mieux travailler seul. Ensuite, deux personnes peuvent s'associer, et si plus de personnes sont impliquées, trois personnes peuvent s'associer, et ainsi de suite. Si nous levons des fonds et devons recruter des employés, il est préférable de trouver des employés prêts à accepter des actions et un salaire modeste. Si nous ne trouvons pas de tels employés, cela signifie que nous ne sommes pas encore prêts pour l'expansion.

C'est la méthode de croissance véritablement naturelle. C'est la méthode qui avance de manière prudente et solide, sans précipitation. L'entrepreneuriat est si difficile, l'équilibre entre les profits et les pertes pour toute l'équipe est si difficile à atteindre, que nous devons avoir le courage de donner, voire de donner de manière désintéressée pendant une longue période. Dans les débuts d'Alibaba, Jack Ma et ses 18 partenaires ont pris des risques ensemble et ont fondé leur entreprise ensemble. Leur succès ultérieur est étroitement lié à cette forme initiale. Wang Xing, avec ses partenaires, a collaboré pendant de nombreuses années avant de fonder Meituan, ce qui a conduit à un grand succès, et cela n'est pas un hasard.

Autour de moi, il y a beaucoup d'équipes entrepreneuriales. À travers les informations publiques et les discussions avec mes amis, j'ai également entendu de nombreuses histoires de start-up, dont beaucoup ont perdu des millions, des dizaines de millions, voire des centaines de millions. L'environnement du marché devient de plus en plus rationnel, mais ces dernières années, de nombreux jeunes talents ont émergé et continuent à entreprendre, levant des millions, voire des dizaines de millions de dollars. Je ne peux qu'admirer leur grande capacité. Je n'ai pas réussi à lever autant d'argent, et dans un tel environnement de marché, je n'ose pas continuer sur la voie du financement. Après avoir difficilement récupéré les dizaines de milliers de dollars investis par les investisseurs et après avoir interagi avec divers amis, je trouve même que l'entrepreneuriat est épuisant et difficile, au point que j'ai un peu envie d'abandonner. Est-ce un problème qui me concerne seul ? Il semble que de

nombreux entrepreneurs soient dans la même situation. La plupart des gens autour de moi trouvent qu'il n'est pas facile de gagner de l'argent.

En regardant en arrière nos parents, la génération précédente, il semble que leur vie entière a été consacrée à l'achat d'un appartement dans une grande ville. Et encore, ils ont eu de la chance, ceux qui ont sauté le pas avant 2015. Ces dernières années, ceux qui ont sauté le pas s'efforcent de rembourser leur prêt immobilier. La Chine, ces vingt dernières années, a été un immense chantier de construction. Tout le monde a dépensé beaucoup d'argent pour acheter des maisons, puis l'État a utilisé cet argent pour construire de nombreuses infrastructures. Avec l'arrivée de la pandémie, certaines personnes ne peuvent même plus rembourser leurs prêts immobiliers, et beaucoup vendent leurs voitures et leurs maisons pour maintenir à flot les entreprises familiales.

C'est le contexte de toute la société. Les actions de certaines grandes entreprises continuent de monter cette année, tandis que celles des petites et moyennes entreprises cotées en bourse sont bien moins attrayantes. Ces grandes entreprises sont les entités commerciales les plus rentables de cette société. Parmi mes amis, certains ont gagné beaucoup d'argent cette année, d'autres se sont lancés dans le commerce en ligne, certains ont perdu leur emploi, d'autres cherchent du travail depuis un certain temps, certains s'efforcent de trouver un emploi, et beaucoup continuent à travailler dans leur entreprise.

Faire de l'argent en entreprenant est une question de ratio investissement/rendement. Les grandes entreprises, avec beaucoup d'argent, d'utilisateurs, de talents et d'expérience, peuvent atteindre un équilibre entre profits et pertes, et certaines peuvent même réaliser des bénéfices considérables. Les petites et moyennes entreprises cotées en bourse travaillent également très dur, mais leurs rapports financiers restent souvent peu reluisants, avec des pertes qui continuent de s'aggraver, en grande partie à cause des coûts de promotion sur le marché. Si elles n'investissent pas dans la promotion, elles n'attirent pas de nouveaux utilisateurs ni de croissance, et ne peuvent maintenir le même niveau de revenus. Mais si elles investissent, les coûts de trafic sont aujourd'hui en constante augmentation. Certains influenceurs, petites équipes ou individus avec beaucoup de ressources gagnent beaucoup d'argent parce que leur ratio investissement/rendement est élevé, avec des rendements élevés et des coûts faibles. D'autres amis ont gagné de l'argent cette année en investissant dans des actions ou des cryptomonnaies.

Le terme "long-termisme" est très en vogue. En effet, il est essentiel de toujours penser à long terme. Par beau temps, il faut penser à la pluie. Obtenir un financement une fois n'est pas difficile, ce qui est difficile, c'est de continuer à obtenir des financements. Gagner de l'argent auprès des utilisateurs une fois n'est pas difficile, ce qui est difficile, c'est de continuer

à gagner de l'argent auprès des utilisateurs. Gagner de l'argent sur un projet d'un client n'est pas difficile, ce qui est difficile, c'est de continuer à gagner de l'argent auprès des clients. Demander de l'aide à un ami une fois n'est pas difficile, ce qui est difficile, c'est de continuer à obtenir son aide.

Pourquoi est-ce difficile ? La difficulté réside dans le fait que ces choses nécessitent un engagement constant de notre part, et que nous devons satisfaire pleinement les autres. Il faut satisfaire les investisseurs actuels pour qu'ils nous aident à lever des fonds pour le prochain tour ou nous recommandent dans le cercle des investisseurs. Il faut satisfaire les utilisateurs pour qu'ils reviennent acheter nos produits ou services la prochaine fois qu'ils en auront besoin. Il faut satisfaire les clients pour qu'ils pensent à nous ou nous recommandent à d'autres lorsqu'ils auront de nouveaux besoins. Il faut satisfaire les amis, les remercier ou leur rendre la pareille, pour pouvoir leur demander de l'aide la prochaine fois.

Les entrepreneurs sont généralement des personnes idéalistes, intègres, prêtes à prendre des risques et à donner plus, sinon ils se contenteraient de travailler tranquillement. Il est vrai que nous sommes tous des êtres humains ordinaires, cherchant également la renommée et la richesse. Cependant, ils ont généralement un fort sens des responsabilités envers leurs investisseurs, leurs employés et leurs utilisateurs. Néanmoins, ils commettent encore beaucoup d'erreurs, tombent dans de nombreux pièges, comprennent mal les clés pour gagner de l'argent en entreprenant, et ne saisissent pas bien beaucoup de choses dans le monde. De plus, de nombreux changements se produisent à l'extérieur, ce qui les amène souvent à perdre beaucoup d'argent pour les investisseurs ou à s'endetter lourdement.

Buffett a dit que si quelque chose ne peut pas durer à long terme, cela finira par s'arrêter. Cela fait probablement référence à des domaines commerciaux tels que les entreprises et les marchés boursiers. Si une entreprise continue de subir des pertes, il y aura un jour où elle fera faillite.

Il y a un dicton qui dit que les seuls qui peuvent vraiment sauver une entreprise sont ses clients. Et c'est vrai. On ne peut pas compter uniquement sur les investisseurs. L'argent finit toujours par venir de quelque part. Mais qui alimente réellement l'entreprise ? Ce sont les clients.

Créer une entreprise et la gérer, c'est souvent ce que nous imaginons : avoir quelques employés, une équipe de plusieurs dizaines de personnes, etc. Cependant, c'est bien plus difficile que cela. Une équipe nécessite une gestion, et comment faire en sorte qu'une équipe atteigne l'équilibre financier ?

Avant de me lancer dans l'entrepreneuriat, je travaillais dans une entreprise avec un salaire mensuel de 14 000 yuans. Après une année de dur labeur en tant qu'entrepreneur, en vendant

des cours, mon chiffre d'affaires mensuel n'atteignait qu'une dizaine de milliers de yuans, dont je ne touchais que la moitié. Étant ingénieur de formation et tout juste sorti de l'université, je ne comprenais pas grand-chose au monde des affaires et j'ai rencontré de nombreux obstacles sur mon chemin. À cette époque, je me suis dit que gagner de l'argent en travaillant dans une entreprise était si facile, alors pourquoi était-ce si difficile pour moi en tant qu'entrepreneur. Je pensais que c'était de ma faute, mais j'ai ensuite réalisé que beaucoup d'entreprises étaient en fait dans la même situation.

Je ne veux offenser aucun ami qui travaille en entreprise ici. J'ai déjà travaillé en entreprise et il est possible que je retourne à ce statut à l'avenir. Tant d'amis finissent par choisir de travailler en entreprise parce que, dans l'environnement actuel, c'est effectivement la méthode la plus stable et la plus efficace pour gagner de l'argent.

Beaucoup de mes amis qui gagnent dix ou vingt mille par mois, qu'ils soient dans le commerce en ligne ou travailleurs indépendants, combien d'entre eux peuvent réellement gagner cet argent de manière stable tout au long de l'année ? Il est indéniable que certains excellents peuvent gagner plus. Cependant, beaucoup n'y parviennent pas. Je travaille pour une entreprise de sous-traitance qui vend des cours sur les réseaux sociaux, et je connais très bien comment gagner de l'argent sur ces plateformes.

Beaucoup d'amis commencent à faire du commerce sur WeChat et s'en sortent plutôt bien. Au départ, je pensais que personne ne me soutiendrait, mais en fin de compte, pas mal d'amis m'ont soutenu. Le premier mois, j'ai gagné quelques milliers de yuans. Cependant, qu'en est-il du deuxième mois, du troisième mois, et un an plus tard ? Par amitié, je les soutiens, mais malheureusement, Pinduoduo est vraiment bon marché, et il est un peu gênant de discuter avec des amis pour acheter quelque chose. De plus, je suis occupé à travailler tous les jours pour gagner de l'argent et j'ai peu de temps libre.

Ainsi, comme vous pouvez le constater, il est difficile de maintenir une activité stable et durable en tant qu'entrepreneur ou travailleur indépendant, et il est souvent préférable de travailler dans une entreprise. Zhiwei, qui semble avoir essayé de nombreuses choses, expérimenté diverses méthodes pour gagner de l'argent, s'est fait des amis et sait raconter des histoires avec émotion, a également envisagé à plusieurs reprises de retourner travailler dans une entreprise. Cependant, il semble qu'il soit encore en train de tergiverser, vivant de manière frugale et sans grandes ambitions.

Tout le monde est intelligent et choisira la voie qui maximise ses intérêts. Il y a beaucoup d'entreprises parmi lesquelles choisir. Si cette entreprise n'arrive pas à équilibrer ses comptes et ne peut pas continuer, eh bien, désolé, ce n'est pas mon problème. Si elle doit fermer, licencier ou réduire ses coûts en me renvoyant, je trouverai simplement une autre entreprise.

Les entreprises ont beaucoup de dépenses, et ce n'est pas seulement le coût de la main-d'œuvre. Il y a beaucoup de gens dans l'entreprise, et ce n'est pas moi qui la retiens. Si l'entreprise fait faillite aujourd'hui et que les fondateurs sont endettés, eh bien, désolé, j'ai déjà dépensé le salaire qu'ils m'ont donné, et j'ai encore un prêt immobilier à rembourser.

C'est la réalité. On dit que dans cette société, tout le monde est un légume à couper, tout dépend de qui est fort et qui est faible, qui se fait couper plus sévèrement et qui se fait couper plus légèrement.

C'est aussi pourquoi j'ai dit au début que, dans une startup, l'équipe doit croître naturellement. Surtout lorsqu'on lève beaucoup de fonds, il ne faut pas être arrogant, ne pas se laisser emporter, et dépenser moins. Bien sûr, il semble que ceux qui ont levé beaucoup d'argent ne cliqueront pas sur cet article pour le lire. Ils sont très occupés, ils ne pensent pas pouvoir apprendre quelque chose de moi.

La méthode que je propose est très logique. Si une personne peut subvenir à ses besoins en créant sa propre entreprise, en devenant micro-entrepreneur, travailleur indépendant ou créateur de contenu, et ce pendant une période relativement longue, disons six mois à un an, cela montre qu'elle a compris comment servir ses clients et comment gagner un peu d'argent. Si une personne peut convaincre des amis de s'associer avec elle, de prendre des risques ensemble, de partager les épreuves et les bénéfices, cela montre qu'elle a compris comment collaborer à long terme avec les autres, comment rendre les choses équitables, qu'elle a une bonne compréhension de la nature humaine et des difficultés de l'entrepreneuriat. Ensuite, si une équipe est convaincue de privilégier les actions plutôt que les salaires, cela montre qu'elle a compris comment prendre en compte les risques à long terme, comment gérer une équipe, comment lier les intérêts de chacun, et comment faire en sorte que l'équipe travaille en harmonie. Recevoir un salaire au prix du marché et simplement faire son travail quotidien, contribuant un peu à l'entreprise, est un état d'esprit qui rend vraiment difficile la réussite. Ce dont on a besoin, c'est que chacun agisse comme un micro-entrepreneur, en mettant tout en œuvre, en n'hésitant pas à demander de l'aide à tous ses amis, et en prenant le risque d'être bloqué ou supprimé par de nombreux amis pour gagner un peu d'argent.

Tout le monde qui fait du commerce sur WeChat, ne sait-il pas qu'il risque d'être bloqué ou supprimé ? Je pense que tout le monde le sait. Beaucoup d'entre eux ne veulent probablement pas le faire non plus, mais c'est la vie qui les pousse à n'avoir vraiment pas d'autre choix. Faire des affaires hors ligne nécessite divers investissements, alors ils essaient simplement de réduire les coûts en ligne.

Convaincre un ami de s'associer pour créer une entreprise, c'est difficile, non ? Tout le monde a besoin de gagner sa vie et de subvenir à ses besoins. Un ami peut choisir un emploi stable,

alors pourquoi s'associer avec moi ? Bien que Zhiwei ait beaucoup d'amis et de l'expérience, il pense aussi qu'il devrait d'abord faire les choses seul, progresser lentement, et envisager de s'associer plus tard. J'ai choisi de travailler seul parce que s'associer comporte ses propres défis. Si on s'associe, il faut vraiment se concentrer sur l'entreprise, on ne peut pas simplement décider un jour d'écrire un article, de faire une vidéo ou de prendre une publicité. Il faut un objectif commun. De plus, si je m'associe, je dois trouver un ami avec qui je suis prêt à passer du temps tous les jours, comme avec ma femme. Et puis, est-ce que je pourrais convaincre ma femme de s'associer avec moi ? Haha, ça semble assez difficile. Elle a un bon travail et n'est pas prête à se lancer avec moi dans des projets de freelance.

Ainsi, lorsque Jack Ma a fondé Alibaba dans ses débuts, il était vraiment impressionnant de trouver 18 partenaires. Ils partageaient une vision commune, étaient prêts à travailler dur et avaient vraiment envie de réaliser quelque chose de grand.

Convaincre un employé de prendre plus d'actions et moins de salaire est difficile, n'est-ce pas ? Il y a tellement d'entreprises sur le marché parmi lesquelles choisir. Cependant, économiser de l'argent, c'est gagner de l'argent. Est-il plus facile de convaincre un employé de renoncer à quelques milliers de yuans de salaire, ou de gagner quelques milliers de yuans supplémentaires auprès des clients ? Êtes-vous vraiment si confiant dans les perspectives du marché et du produit ? Est-il plus facile de faire économiser quelques dizaines de milliers de yuans par an à un employé, ou de gagner quelques dizaines de milliers de yuans supplémentaires par an auprès des clients ? Oui, il est difficile de trouver des employés qui croient en notre rêve, mais est-il encore plus difficile de trouver des utilisateurs ou des clients prêts à nous payer ?

En résumé, entreprendre est difficile. Il faut essayer d'économiser autant que possible, tout en cherchant à maximiser les profits. Plus l'équipe est grande, plus elle est difficile à gérer, et plus les indicateurs de performance (KPI) deviennent exigeants. Chez Alibaba, j'ai entendu dire qu'ils traitent les hommes comme des bêtes de somme et les femmes comme des hommes, avec des mois de travail supplémentaire consécutifs. Maintenant, je comprends mieux cela.

Je réalise que mes paroles peuvent sembler un peu dures, peut-être parce que l'argent que j'ai gagné en tant qu'entrepreneur ces dernières années a été durement acquis, ou peut-être parce que les leçons que j'ai apprises ont été trop douloureuses. Je n'ai aucune autre intention, je souhaite simplement que chacun de mes amis soit heureux, que leur entreprise et leurs revenus puissent durer dans le temps, en portant une attention particulière aux risques, afin de pouvoir continuer à jouer le jeu sereinement.

Mon investisseur, le professeur Xiaolai, a récemment écrit un livre intitulé *WeChat Internet Entrepreneurship for Ordinary People*, que je recommande vivement. La manière dont je fais les choses est également inspirée par lui. Il a accompli bien plus que moi et a réussi à gagner

de l'argent sur le long terme, de plus en plus. Je l'admire beaucoup. Il a écrit de nombreux best-sellers. Au début, il gagnait un yuan par mot, et maintenant, un mot vaut dix mille yuans. Parce qu'il écrit toujours très bien, de plus en plus de gens lui font confiance, achètent ses cours, ses livres et rejoignent son groupe de pratique pour grandir ensemble.

Au lycée, j'ai lu le livre de l'enseignant Xiaolai, "Traiter le temps comme un ami". J'ai également lu de nombreux articles de Paul Graham, le fondateur de l'incubateur YC. Peu à peu, j'ai choisi de suivre un chemin similaire au leur. J'ai appris à écrire de nombreux articles et à les écrire bien. Leurs articles m'ont enseigné certaines choses, et après avoir fait le tour, j'ai progressivement mieux compris les principes qu'ils énonçaient.

Dans la vie, beaucoup de choses ne peuvent être précipitées, et la richesse et la renommée devraient idéalement croître naturellement. Si je ne suis pas célèbre, et que seulement quelques centaines ou milliers d'amis sont prêts à lire mes articles, alors qu'il en soit ainsi. Si mes articles ne sont pas assez bien écrits, ou si dans le contexte actuel, les gens sont trop occupés à travailler et à gagner de l'argent pour avoir le temps de les lire, alors qu'il en soit ainsi. Parce que si je fais la promotion dans de nombreux groupes ou demande à des amis de partager, ces actions ne sont pas durables. Comment mes articles peuvent-ils devenir populaires ? Je dois comprendre les désirs de la société, je dois comprendre ce que les étrangers veulent lire, je dois comprendre les règles de diffusion sur WeChat. Mes articles doivent être tels qu'un étranger qui clique pour les lire en tire un grand bénéfice ou est profondément touché et souhaite les partager, alors seulement ils pourront devenir populaires.

La croissance naturelle du nombre de lectures, des utilisateurs et des fans suit cette même logique. C'est également le cas sur TikTok. TikTok a ses propres règles, mais elles ne varient pas beaucoup. Sur TikTok, le plus important est de créer un bon contenu, de faire en sorte qu'un inconnu qui regarde mon contenu, sans me connaître du tout, le regarde jusqu'au bout ou aime, commente, etc., pour qu'il puisse se propager.

Je ne suis pas très doué avec mon compte vidéo sur Douyin (TikTok chinois). J'ai quelques centaines d'abonnés sur Douyin, et sur mon compte vidéo, j'ai atteint 150 000 vues avec environ 90 abonnés. Je partage principalement des moments de ma vie, avec quelques dizaines de publications. Je fais ça pour m'amuser, mais certains de mes vidéos ont dépassé les 10 000 vues, ce qui est plus que d'habitude. Ces vidéos racontent mon histoire personnelle, comme mon annonce de mariage ou les photos de mon shooting de mariage. Pourquoi ces vidéos ont-elles autant de vues ? D'abord, parce que mes amis ont aimé et commenté pour me féliciter, mais surtout parce que même des internautes inconnus prennent le temps de regarder ce genre de contenu et de laisser des messages d'encouragement ou de félicitations.

C'est vraiment difficile. Le compte vidéo de Zhiwei a atteint 150 000 vues, mais n'a gagné

que 90 nouveaux abonnés. Et cela sans aucune incitation à s'abonner. En plus des raisons mentionnées ci-dessus, je pense aussi que je n'ai pas encore bien réfléchi au type de contenu que je veux produire et à ce que je veux faire à l'avenir. Je suis curieux de voir comment ce contenu va évoluer uniquement grâce à une croissance organique, de manière assez détendue. Comme nous sommes déjà amis sur WeChat et que nous nous connaissons bien, il est normal que vous ne suiviez pas mon compte vidéo. Bien que j'aie peu d'abonnés, je pense avoir compris beaucoup de choses et j'ai appris énormément.

C'est aussi pour cette raison que je souhaite écrire cet article pour avertir et rappeler à mes amis. Créer une entreprise et gagner de l'argent n'est pas facile, et cela deviendra de plus en plus difficile. Gagner la confiance des gens est si difficile, transformer un étranger en ami, puis en un ami qui paiera pour vous soutenir, est vraiment difficile.

C'est une méthode de croissance naturelle pour gagner de l'argent en entreprenant. C'est également une voie fiable et solide pour le développement personnel. Nous avons beaucoup de bases à apprendre, et pour gagner un peu d'argent, il y a beaucoup à apprendre et à donner. Les yeux des masses sont perçants, les masses et les clients ne sont pas faciles à tromper, et l'argent est le plus intelligent.