

Natürliche Wachstumsmethoden, um mit Unternehmertum Geld zu verdienen

Im vorherigen Artikel „Warum ich mein angespartes Geld genommen habe, um Investoren zurückzuzahlen“ habe ich über eine Methode gesprochen, die ich mir für das Unternehmertum ausgedacht habe: kostengünstiges Ausprobieren und gemeinsames, vereintes Handeln. Zuerst sollte man alleine anfangen. Man sollte schauen, ob man alleine ein Unternehmen gründen und sich selbst versorgen kann. Wenn man dann eine Partnerschaft eingehen möchte, ist es am besten, wenn niemand Geld mitbringt, sondern die Gewinne geteilt werden, je nach Projekt und vereinbarter Rendite. Wenn wir keine Partner finden, die bereit sind, sowohl die guten als auch die schlechten Zeiten mit uns zu teilen, bedeutet das, dass wir noch nicht bereit für eine Partnerschaft sind, und es ist besser, alleine weiterzumachen. Dann kann man zu zweit zusammenarbeiten, und wenn mehr Leute dazu kommen, zu dritt usw. Wenn wir Kapital beschaffen und Mitarbeiter einstellen müssen, ist es am besten, Mitarbeiter zu finden, die bereit sind, Aktien und ein niedriges Gehalt zu akzeptieren. Wenn wir solche nicht finden können, bedeutet das, dass wir noch nicht bereit für eine Expansion sind.

Dies ist die Methode des echten, organischen Wachstums. Es ist der Weg, der nicht überstürzt, sondern solide voranschreitet. Unternehmertum ist so schwierig, das Erreichen der Gewinnschwelle für das gesamte Team ist so herausfordernd, dass wir bereit sein müssen, lange Zeit mutig und selbstlos zu investieren. In den frühen Tagen von Alibaba wagten Ma Yun und seine 18 Partner gemeinsam das Abenteuer des Unternehmertums. Ihr späterer Erfolg steht in engem Zusammenhang mit dieser frühen Phase. Wang Xing und seine Gefährten arbeiteten viele Jahre zusammen, bevor sie Meituan gründeten und großen Erfolg hatten, was ebenfalls kein Zufall war.

In meinem Umfeld gibt es viele Start-up-Teams, und durch öffentliche Nachrichten und Gespräche mit Freunden habe ich auch viele Geschichten über Start-ups gehört. Viele haben Millionen, Zehnmillionen oder sogar Hunderte Millionen verloren. Das gesamte Marktumfeld wird immer rationaler, aber in den letzten Jahren haben sich auch viele junge und fähige Freunde hervorgetan, die weiterhin im Start-up-Bereich tätig sind und Millionen oder sogar Zehnmillionen Dollar an Finanzmitteln beschafft haben. Ich muss ihre Fähigkeiten wirklich bewundern. Ich selbst habe nicht so viel Geld eingesammelt, und in einem solchen Marktumfeld wage ich es nicht, den Weg der Finanzierung weiter zu verfolgen. Nachdem ich mühsam die Investitionen der Investoren, einige Hunderttausend, zurückverdient hatte und mit verschiedenen Freunden zu tun hatte, fand ich das Unternehmertum sogar sehr anstrengend und mühsam und dachte ein wenig daran, aufzugeben. Liegt das Problem nur bei mir? Es scheint,

Wenn wir auf unsere Eltern und die Generation vor uns zurückblicken, scheint es, als hätten sie ihr ganzes Leben damit verbracht, eine Wohnung in einer Großstadt zu kaufen. Das war noch Glück, wenn sie vor 2015 eingestiegen sind. Diejenigen, die in den letzten Jahren eingestiegen sind, kämpfen damit, ihre Hypotheken abzubezahlen. China war in den letzten zwanzig Jahren im Grunde eine riesige Baustelle. Die Menschen haben viel Geld für Wohnungen ausgegeben, und der Staat hat mit diesem Geld viele Infrastrukturen gebaut. Dann kam die Pandemie, und einige konnten ihre Hypotheken nicht mehr bezahlen. Es gab nicht wenige, die ihre Autos und Häuser verkauften, um ihre Familienunternehmen am Leben zu erhalten.

[illegible]

Warum ist es schwierig? Es ist schwierig, weil wir kontinuierlich dafür arbeiten müssen und sicherstellen müssen, dass die andere Seite sehr zufrieden ist. Nur wenn die aktuellen Investoren zufrieden sind, können sie uns bei der nächsten Finanzierungsrunde unterstützen oder uns in der Investment-Community empfehlen. Nur wenn die Nutzer zufrieden sind, werden sie bei ihrem nächsten Bedarf wieder unsere Produkte oder Dienstleistungen kaufen. Nur wenn die Kunden zufrieden sind, werden sie uns bei ihrem nächsten Bedarf erneut kontaktieren oder

Unternehmer sind in der Regel idealistische, aufrichtige Menschen, die bereit sind, Risiken einzugehen und mehr zu investieren, sonst könnten sie einfach einen normalen Job annehmen. Es stimmt, dass wir alle gewöhnliche Menschen sind und nach Ruhm und Reichtum streben. Aber in der Regel kümmern sie sich gut um Investoren, Mitarbeiter und Benutzer und zeigen ein hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein. Dennoch machen sie viele Fehler, tappen in viele Fallen, verstehen die Schlüssel zum finanziellen Erfolg im Unternehmertum nicht und begreifen viele Dinge in der Welt nicht. Gleichzeitig gibt es viele externe Veränderungen, die oft dazu führen, dass sie viel Geld der Investoren verlieren oder sich hoch verschulden.

Es gibt ein Sprichwort, das besagt, dass die einzigen, die wirklich retten können, die Kunden sind. Und das stimmt tatsächlich. Man kann sich schließlich nicht auf Investoren verlassen. Geld kommt immer irgendwoher. Aber wer versorgt das Unternehmen mit frischem Kapital?

Bevor ich mein eigenes Unternehmen gründete, verdiente ich jeden Monat 14.000 Yuan in einem Unternehmen. Nach einem Jahr harter Arbeit durch den Verkauf von Kursen betrug mein monatlicher Umsatz nur 10.000 bis 20.000 Yuan, von denen ich die Hälfte erhielt. Als Ingenieur, der gerade erst ins Berufsleben eingestiegen war, wusste ich nichts und bin auf dem Weg viele Hindernisse gestolpert. Damals dachte ich, dass es so einfach sei, in einem Unternehmen Geld zu verdienen, warum war es dann so schwer, ein eigenes Unternehmen zu gründen? Ich dachte, es läge an mir, aber später erkannte ich, dass viele Unternehmen ähnliche Probleme haben.

[illegible]

3

unbestreitbar, dass einige Ausgezeichnete möglicherweise noch mehr verdienen. Aber viele schaffen es nicht, oder? Ich arbeite für eine Outsourcing-Firma, die Kurse in sozialen Medien verkauft, und ich weiß genau, wie man in sozialen Medien Geld verdient.

Viele Freunde haben am Anfang mit dem Verkauf über soziale Netzwerke ganz gut angefangen. Ursprünglich dachte ich, dass mich niemand unterstützen würde, aber es gab doch einige Freunde, die mich unterstützt haben. Im ersten Monat habe ich ein paar Tausend verdient. Doch wie sieht es im zweiten Monat aus, im dritten Monat, oder nach einem Jahr? Aus Freundschaft unterstütze ich dich, aber leider ist Pinduoduo sehr günstig, und es ist auch ein bisschen umständlich, mit Freunden zu chatten und etwas zu kaufen. Außerdem bin ich jeden Tag damit beschäftigt, zu arbeiten und Geld zu verdienen, und habe nicht viel Freizeit.

Also, wie ihr sehen könnt, ist es schwierig, sich selbstständig zu machen oder freiberuflich zu arbeiten und das über einen längeren Zeitraum stabil durchzuhalten. Es ist oft besser, in einem Unternehmen zu arbeiten. Zhiwei scheint schon viele Dinge ausprobiert zu haben, hat verschiedene Methoden zum Geldverdienen getestet, einige Freunde gefunden und kann auch gut Geschichten erzählen und Emotionen verkaufen. Er hat auch schon mehrmals darüber nachgedacht, wieder in einem Unternehmen zu arbeiten. Aber er scheint sparsam zu sein und keine großen Ambitionen zu haben, also zögert er noch herum.

Jeder ist klug und wählt den Weg, der den größten Nutzen bringt. Es gibt viele Unternehmen zur Auswahl. Wenn dieses Unternehmen nicht profitabel ist und nicht weitergeführt werden kann, dann tut es mir leid, aber das ist nicht mein Problem. Wenn es schließt, Mitarbeiter entlässt oder Kosten reduziert und mich entlässt, finde ich einfach ein anderes Unternehmen. Ein Unternehmen hat viele Ausgaben, und nicht alle sind Personalkosten. Es gibt viele Mitarbeiter im Unternehmen, und ich bin nicht derjenige, der es zurückhält. Wenn das Unternehmen heute schließt und der Gründer Schulden hat, dann tut es mir leid, aber das Gehalt, das ich bekommen habe, habe ich bereits ausgegeben, und ich habe noch eine Hypothek zu bezahlen.

Das ist die Realität. Die Leute sagen, in dieser Gesellschaft ist jeder ein Schnittlauch, es kommt nur darauf an, wer stärker und wer schwächer ist, wer mehr und wer weniger abgezockt wird.

Deshalb habe ich am Anfang gesagt, dass in einem Startup das Team natürlich wachsen sollte. Vor allem, wenn man viel Geld durch Finanzierung bekommt, sollte man nicht stolz oder übermütig werden und weniger ausgeben. Natürlich scheinen diejenigen, die viel Geld durch Finanzierung erhalten haben, diesen Artikel nicht zu öffnen. Sie sind beschäftigt und glauben nicht, dass sie von mir etwas lernen können.

Die von mir erwähnte Methode ist sehr vernünftig. Wenn jemand ein Unternehmen gründet und sich selbst versorgt, sei es durch Mikrohandel, freiberufliche Tätigkeit oder als Me-

dienmacher, und dies über einen längeren Zeitraum von sechs Monaten bis zu einem Jahr erfolgreich durchhält, zeigt dies, dass er verstanden hat, wie man Kunden bedient und wie man ein wenig Geld verdient. Wenn jemand Freunde überzeugen kann, sich mit ihm zusammenzuschließen, gemeinsam Risiken einzugehen, Freud und Leid zu teilen und die Vorteile gemeinsam zu genießen, zeigt dies, dass er verstanden hat, wie man langfristig mit Menschen zusammenarbeitet, wie man Dinge fair gestaltet, die menschliche Natur durchschaut und die Schwierigkeiten des Unternehmertums klar erkennt. Wenn ein Team dann seine Mitglieder davon überzeugen kann, vorrangig Aktien zu erhalten und weniger Gehalt zu beziehen, zeigt dies, dass er verstanden hat, wie man langfristige Risiken berücksichtigt, wie man ein Team führt, wie man Interessen bindet und wie man ein Team dazu bringt, an einem Strang zu ziehen. Ein marktübliches Gehalt zu beziehen und jeden Tag ein paar Dinge zu tun, um dem Unternehmen ein wenig Kraft zu geben, ist ein Zustand, der wirklich schwer zum Erfolg führt. Was benötigt wird, ist, dass jeder wie im Mikrohandel alles gibt, notfalls alle Freunde um Hilfe bittet und das Risiko eingeht, von vielen Freunden blockiert oder gelöscht zu werden, um ein wenig Geld zu verdienen.

Macht ihr alle Microbusiness und wisst nicht, dass ihr blockiert oder gelöscht werden könnt? Ich denke, das wissen alle. Viele von ihnen wollen es wahrscheinlich auch nicht machen, aber das Leben zwingt sie dazu, es gibt einfach keine andere Möglichkeit. Wenn man offline Geschäfte macht, muss man in verschiedene Dinge investieren, also versucht man es online mit geringen Kosten.

Einen Freund davon zu überzeugen, mit mir ein Unternehmen zu gründen, ist ziemlich schwierig. Jeder muss seinen Lebensunterhalt bestreiten und seinen Lebensstandard aufrechterhalten. Ein Freund kann sich einfach für einen Job entscheiden, warum also sollte er mit mir zusammenarbeiten? Obwohl Zhiwei viele Freunde hat und auch einige Erfahrungen besitzt, glaubt er, dass er die Dinge erst einmal alleine in Angriff nehmen und langsam vorankommen sollte, bevor er später über eine Partnerschaft nachdenkt. Ich habe mich dafür entschieden, alleine zu arbeiten, weil eine Partnerschaft ihre eigenen Probleme mit sich bringt. Wenn man eine Partnerschaft eingeht, muss man sich wirklich auf das Geschäft konzentrieren. Man kann nicht einfach heute einen Artikel schreiben, morgen ein Video drehen und übermorgen eine Werbung annehmen. Man muss ein gemeinsames Ziel verfolgen. Wenn ich eine Partnerschaft eingehe, muss ich auch einen Freund finden, mit dem ich jeden Tag zusammen sein möchte, so wie mit meiner Frau. Und dann stellt sich die Frage: Kann ich meine Frau davon überzeugen, mit mir zusammenzuarbeiten? Haha, das scheint ziemlich schwierig zu sein. Sie hat momentan einen guten Job und ist nicht bereit, mit mir an anstrengenden Outsourcing-Projekten zu arbeiten.

Daher ist es wirklich beeindruckend, dass Jack Ma in den frühen Tagen der Gründung von Alibaba 18 Partner finden konnte. Sie hatten eine gemeinsame Vision, sie waren bereit, hart zu arbeiten, und sie wollten wirklich etwas Großes erreichen.

Einen Mitarbeiter davon zu überzeugen, mehr Aktien und weniger Gehalt zu nehmen, ist sicherlich schwierig. Es gibt so viele Unternehmen auf dem Markt, zwischen denen man wählen kann. Doch Geld zu sparen bedeutet auch, Geld zu verdienen. Ist es einfacher, einen Mitarbeiter davon zu überzeugen, auf ein paar tausend Euro Gehalt zu verzichten, oder ist es einfacher, ein paar tausend Euro mehr von den Kunden zu verdienen? Ist man wirklich so zuversichtlich, was die Marktaussichten und die Produktaussichten betrifft? Ist es einfacher, hier bei den Mitarbeitern ein paar zehntausend Euro im Jahr zu sparen, oder ist es einfacher, ein paar zehntausend Euro mehr im Jahr von den Kunden zu verdienen? Ja, es ist schwer, Mitarbeiter zu finden, die an unseren Traum glauben, aber ist es nicht noch schwieriger, Kunden zu finden, die bereit sind, uns zu bezahlen?

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass Unternehmertum sehr schwierig ist. Man muss versuchen, Geld zu sparen und gleichzeitig so viel wie möglich zu verdienen. Je größer das Team, desto schwieriger ist es zu kontrollieren, und je größer das Team, desto strenger werden die KPI-Indikatoren. Bei Alibaba heißt es, dass Männer wie Tiere und Frauen wie Männer eingesetzt werden. Es gibt Monate, in denen man durchgehend Überstunden macht. Jetzt verstehe ich das besser.

Mir ist bewusst, dass meine Worte etwas scharf klingen mögen. Vielleicht liegt es daran, dass das Geld, das ich in all den Jahren des Unternehmertums verdient habe, zu hart erarbeitet war, oder dass die Lektionen, die ich gelernt habe, zu schmerzhaft waren. Ich habe keine anderen Absichten, ich möchte nur, dass jeder von euch Freunden glücklich ist, dass ihr alle langfristig erfolgreich im Unternehmertum seid und dabei besonders auf die Risiken achtet, damit ihr weiterhin gut weitermachen könnt.

Mein Investor, Lehrer Xiaolai, hat kürzlich ein Buch mit dem Titel "WeChat Internet Entrepreneurship für den Durchschnittsbürger" geschrieben, das ich wärmstens empfehle. Der Grund, warum ich so handle, ist auch von ihm inspiriert. Er hat viel mehr getan als ich und konnte langfristig Geld verdienen, immer mehr. Ich bewundere ihn sehr. Er hat viele Bestseller geschrieben. Anfangs verdiente er einen Yuan pro Zeichen, heute sind es zehntausend Yuan pro Zeichen. Weil er jedes Mal sehr gut schreibt, vertrauen ihm immer mehr Menschen, kaufen seine Kurse, kaufen seine Bücher und treten seiner Praxisgruppe bei, um gemeinsam zu wachsen.

In der Highschool habe ich das Buch von Lehrer Xiaolai, "Treat Time as a Friend", gelesen. Ich habe auch viele Artikel von Paul Graham, dem Gründer des YC-Inkubators, gelesen. Nach und

nach habe ich mich entschieden, einen ähnlichen Weg wie sie einzuschlagen. Ich habe gelernt, viele Artikel zu schreiben und sie gut zu schreiben. Ihre Artikel haben mir einige Dinge beigebracht, und nachdem ich mich eine Weile damit beschäftigt habe, verstehe ich die Prinzipien, die sie vermitteln, immer besser.

Im Leben gibt es viele Dinge, die man nicht erzwingen kann. Reichtum und Ruhm wachsen am besten auf natürliche Weise. Wenn ich nicht berühmt bin und nur ein paar hundert oder tausend Freunde bereit sind, meine Artikel zu lesen, dann ist das eben so. Wenn meine Artikel nicht gut genug geschrieben sind oder die Leute in der aktuellen Situation zu beschäftigt sind, um sie zu lesen, dann ist das eben so. Denn wenn ich in vielen Gruppen Werbung mache oder Freunde bitte, meine Artikel weiterzuleiten, sind diese Dinge nicht nachhaltig. Wie können meine Artikel populär werden? Ich muss die Wünsche der Gesellschaft verstehen, ich muss verstehen, welche Art von Artikeln Fremde lesen wollen, und ich muss die Regeln der Verbreitung auf WeChat verstehen. Meine Artikel müssen so sein, dass ein Fremder, der darauf klickt, viel gewinnt oder sehr berührt ist und sie weiterleiten möchte, damit sie populär werden können.

Die natürliche Steigerung der Aufrufzahlen, das natürliche Wachstum der Nutzer und der Fans folgen alle diesem Prinzip. Das gilt auch für TikTok. TikTok hat seine eigenen Regeln, aber die Veränderungen sind nicht groß. Bei TikTok ist das Wichtigste, guten Content zu erstellen. Es geht darum, dass ein Fremder, der meinen Content sieht und mich überhaupt nicht kennt, ihn bis zum Ende ansieht oder ihn mit einem Like oder Kommentar würdigt. Nur so kann sich der Content verbreiten.

Mein TikTok-Konto läuft nicht so gut, ich habe ein paar hundert Follower auf TikTok, und auf meinem Video-Konto habe ich 150.000 Aufrufe und 90 Follower. Ich dokumentiere hauptsächlich mein Leben und habe ein paar Dutzend Werke veröffentlicht. Ich mache das einfach so zum Spaß, und einige meiner Videos haben mehr Aufrufe als üblich, über 10.000 Aufrufe. Das sind Videos über meine Wachstumsgeschichte, meine Hochzeitsankündigung und die Hochzeitsfotos. Warum haben diese Videos so viele Aufrufe? Zum einen haben meine Freunde die Videos geliked und kommentiert, um mir zu gratulieren, aber noch wichtiger ist, dass auch fremde Netizen sich die Zeit nehmen, sich solche Inhalte anzusehen und mir zu gratulieren und mich zu ermutigen.

Das ist wirklich schwierig. Zhivis Video-Konto hat 150.000 Aufrufe erzielt, aber nur 90 neue Follower gewonnen. Das alles ohne jegliche Aufforderung zur Abonnierung. Abgesehen von den oben genannten Gründen denke ich auch, dass ich mir noch nicht im Klaren darüber bin, welche Art von Inhalten ich produzieren möchte und was ich in Zukunft erreichen will. Ich bin neugierig, wie sich das Wachstum meiner Inhalte rein organisch entwickeln wird – eher

entspannt und gelassen. Da wir alle bereits Freunde auf WeChat sind und uns gut kennen, ist es auch völlig normal, dass sie mein Video-Konto nicht weiter verfolgen. Obwohl ich nur wenige Follower habe, glaube ich, dass ich viele Einsichten gewonnen und viel gelernt habe.

Deshalb möchte ich diesen Artikel schreiben, um meine Freunde zu warnen und zu erinnern. Es ist nicht einfach, ein Unternehmen zu gründen und Geld zu verdienen, und es wird immer schwieriger werden. Das Vertrauen der Menschen zu gewinnen ist so schwierig, einen Fremden in einen Freund zu verwandeln und dann in einen Freund, der bereit ist, für Unterstützung zu bezahlen, ist so schwierig.

Das ist die natürliche Wachstumsmethode, um mit Unternehmertum Geld zu verdienen. Es ist auch ein solider und zuverlässiger Weg für persönliches Wachstum. Wir haben viele grundlegende Fähigkeiten zu erlernen, und um Geld zu verdienen, gibt es viel zu lernen und zu investieren. Die Augen der Massen sind scharfsichtig, die Massen und Kunden lassen sich nicht leicht täuschen, und Geld ist das Klügste.