

## 创业赚钱的自然增长方法

在上一篇文章《为什么取出公积金还清投资人》中，我讲到了我想到的一个创业做事的方法，低成本试错，齐心协力合伙。首先，先靠自己一个人。看看自己一个人能否创业养活自己。接着，如果要合伙，最好是大家都不拿钱，合伙分红，按项目分钱，按谈好的回报分钱。如果我们找不到愿意同甘共苦的合伙人，说明我们能力还不够合伙，那最好单干。接着两个人合伙干，多了人，就三个人合伙等。如果融资了，要招员工，最好找愿意拿股票低薪的员工。如果我们找不到，说明我们的能力还不适合扩张。

这是真正自然增长的方法。这是不冒进踏实前行的方法。创业是如此难，整个团队盈亏平衡是如此的难，以至于我们必须勇于付出甚至于无私付出很长时间。阿里巴巴早期，马云和他的18个合伙人，共同冒险共同创业。他们后来如此成功，跟他的早期形式息息相关。王兴，和他的伙伴们，合伙多年，接着再创立美团，才有大成，也不是偶然的。

我周边有很多的创业团队，从公开消息上和周边的朋友聊天中，也了解到很多创业故事，亏了百万千万上亿的，很多。整个市场环境变得越来越理性，然而这些年也走出了很多年轻能干的朋友，继续在创业中，融资了百万千万美金的。不得不佩服他们能力真强，我是没融到这么多钱，在这样的市场环境下，我也不敢继续走融资的路子。当我艰难把投资人投资的钱，几十万，挣回来之后，和各种朋友打过交道之后，我甚至觉得创业很累很辛苦，有点想放弃。是我一个人的问题吗？似乎很多创业者都是这样。周边大多数人都觉得赚钱不容易。

回头看看我们父母，我们上一辈人，似乎他们一辈子就是在大城市买了一套房子。这还是幸运的，在2015年前上的车。这几年上车的，在努力还着房贷。中国，过去二十年，就是一个很大的建筑工地。大家用钱买了很多房子，然后国家用这些钱建了很多基础设施。又出现疫情的，一些人房贷都还不上了，卖车卖房为家里的公司续命也不少。

这是整个社会的背景。一些大公司的股票今年还在涨，而中小上市公司的股票难看的多。他们在这个社会最能挣钱的商业主体了。周边一些朋友今年挣了不少钱，一些朋友做起了微商，一些朋友失业了，一些朋友找工作找了一段时间，一些朋友在努力找工作，很多朋友继续在公司上班。

创业挣钱，是很讲究投入产出比的。大公司，钱多用户多人才多经验多，能盈亏平衡，有个别的能盈利不少。中小上市公司，也非常努力了，可财报还是很难看，继续在扩大亏损，很大一部分在于市场推广费用。市场推广费用不投入，没有新用户新增长，没法保持同样收入水平，投入呢，那流量成本现在是水涨船高。有网红、小团队、资源较多的个人挣了不少钱，是因为他们投入产出比高，产出很高，成本很低。也有的朋友考投资炒股炒币，今年挣钱了。

长期主义这个词很火。是的，万事都要考虑长期。晴天要想到雨天。融资一次不难，难的是一直融资。赚用户一次钱不难，难的是一直赚用户的钱。赚客户一个项目的钱不难，难的是一直赚客户的钱。请求朋友帮助一次不难，难的是让朋友一直帮我。

为什么难呢。难的是这些事都要我们一直付出，而且要让对方非常满意。要让现在的投资人满意

了，才能帮你融到下一轮或者在投资圈给你引荐。要让用户满意了，才能等来下次用户需要时再购买我的东西或服务。要让客户满意了，才能下次有需求时找上你或者给你介绍客户。要让朋友满意了，答谢了朋友或回报了朋友，下次才好开口请求朋友。

创业者们通常是有理想比较正直愿意冒险愿意多付出的人，否则他们老老实实上班就好了。确实大家也都是俗人，也都在追求名利。但通常他们，要照顾好投资人员工用户，还是挺有责任心的。然而他们还是会犯很多错误，踩进很多的坑里，搞清楚创业赚钱的关键，搞不清楚世间的很多事情，外界也发生很多的变化，导致很多时候他们亏了投资人许多钱或者负债累累。

巴菲特说，如果一件事不能长期下去，那么它总会停下来。大概指的是企业股市等商业领域的事情。如果企业一直在亏损，那么总有它破产的一天。

有句话说，能救的唯一只有用户客户。这也确实是真的。总不能靠投资人吧。钱总归有来的地方。谁给企业输血呢。

创业开公司，通常我们觉得公司里有几个员工，有几十人团队等。然而这是更困难的，团队需要管理，如何让一个团队盈亏平衡呢。

我创业前在公司上班每个月工资 1 万 4，然后我辛苦创业一年后，通过卖课程，一个月流水才有一两万，我这里分到一半。我是工程师出身，刚出社会，什么都不懂，这一路踩了很多的坑。所以那时我就感慨，公司上班挣钱是这样容易，为什么我创业却这么难。我以为是我的问题，后来才知道很多公司原来都一样啊。

在这里不想得罪任何上班的朋友。我上过班，未来也可能回去做打工人。这么多朋友终究选择上班，是因为上班在当前环境确实是最佳而稳定的挣钱方法。

这么多月入一万两万的朋友，他们做微商或者自由职业者，有多少可以稳定地一年到头地挣到这些钱呢。不可否认，有些优秀的可能挣到更多。然而很多人挣不到吧。我在朋友圈卖课的宣传外包公司的，在朋友圈上怎么挣钱再了解不过。

很多朋友刚开始做微商还行，本身以为没人支持我的，结果还是不少朋友支持我，第一个月就挣了几千，然而第二个月呢，第三个月呢，一年后呢。看在朋友的份上，我支持一下，然而很遗憾，拼多多就很便宜哦，跟朋友聊天买个东西也有点不太方便，我也得每天忙着上班挣钱空闲时间不多。

所以大家也看出来了，自己创业或做自由职业者，很难稳定长期做下去，还不如在公司上班。智维，他好像干过挺多事，折腾过各种挣钱的方法，交了些朋友，卖情怀讲故事也一套一套的，他也几度想回去公司上班了。只是他好像节俭开支、心无大志的，还在磨蹭磨蹭。

大家都很聪明，都会选择最佳利益的途径。有很多公司可选，这个公司没能盈亏平衡没能继续走下去，那不好意思，不关我事，要倒闭裁员或精简成本辞退我了，我找另外一家就行呀。公司有很多的开支啊，也不全是人工成本啊。公司有很多的人啊，也不是我拖后腿啊。今天公司倒闭了，创始人负债了，那不好意思呀，给我的工资我都花完了，我还有房贷呢。

这就是现实。大家说，这社会，人人都是韭菜，就看谁强谁弱，谁被割得狠一点，谁被割得轻一点。这也是为什么我一开始讲，创业公司，团队人员要自然增长。尤其融资到许多钱的时候不要骄傲，不要得意，少花钱。当然似乎融资到许多钱的朋友，都不会点开这篇文章看。他们很忙，他们不觉得能从我这里学到东西。

我说的方法，是非常有道理的。一个人创业养活自己，做微商、做自由职业者或者做自媒体，稍微长期一点地做个半年一年的，养活了自己，说明懂得了怎么服务用户客户，懂得了怎么挣一点钱。一个人，能说服朋友合伙，共同冒险，同甘共苦，共同分享利益，说明他懂得了怎么和人长期合作，怎么把事情做得公平，他把人性看得很清楚，他也把创业的困难看得很清楚。接着一个团队，说服成员优先拿股票少领工资，说明他懂得了考虑长期风险，懂得了团队管理，懂得了把利益绑定，懂得了怎么让团队齐心协力。拿一份市场价的工资，然后每天做些事情，给公司贡献一点力量，这样的状态真的很难成功，需要的是每个人做微商那样，倾尽全力，不惜求助所有朋友，不惜冒着被很多朋友屏蔽或删除的风险去挣一点小钱。

大家做微商，难道不知道会被屏蔽或删除吗。我想应该是都知道的。他们很多人也不想做吧，是生活逼得大家真没办法。这线下做点生意，要各种投入，只能线上投入低成本试试。

要说服一个朋友合伙创业，很难吧。大家都需要生活费，朋友接着可以选择一份工作，为什么跟着我合伙呢。别看智维朋友多，他也有经验，他也认为他还是一个人先把事情做好慢慢来，后续再考虑跟人合伙。我选择一个人是因为，合伙有合伙的问题，合伙那就要好好地做生意了，不能我今天想写篇文章做个视频接个广告，就去做，要有共同一个目标去做。合伙，我也得找个朋友，愿意天天相处，就像和老婆一样。然后，我能说服我老婆跟我一起合伙吗。哈哈。好像挺难的，她现在工作干得好好的，也不愿意和我辛苦做外包项目。

所以，马云早期创立阿里巴巴，能找到 18 个合伙人可真牛。他们有共同的愿景，他们愿意很辛苦，他们真的想干一番事业。

要说服一个员工多拿股票少拿工资很难吧。市场上那么多公司可以选择。然而省钱就是赚钱。是说服让一个员工少拿几千块工资容易呢，还是从客户那里多挣几千块钱容易呢？对市场前景、产品前景真的这么自信吗？是让员工这里一年省下几万块容易，还是从客户那里一年多挣几万块容易？是，这样相信我们梦想的员工很难找，然而找到愿意付钱给我们的用户客户是不是更难？

总之，创业是很难的，要可能省钱，也要尽可能赚钱。团队越大越不好控制，团队越大 KPI 指标等的也越强悍。在阿里巴巴，听说把男人当畜生用，把女人当做男人用。几个月连续加班的。我现在更加理解了。

我意识到我这些话讲得有点刺耳，可能我创业这些年挣的钱太辛苦罢了，可能我的教训太大罢了。我没有别的意思，我只是想各位朋友每个人都开开心心的，创业赚钱都能长期下去，要特别注意风险，能一直好好地玩下去。

我的投资人，笑来老师，最近写的书，《微信互联网平民创业》，极力推荐下。我之所以这么做，

也是受他启发。他可是比我做过多得多的事情，他能长期地挣到钱，越挣越多。很佩服。他写了很多本畅销书。起初他一个字一块钱，如今一个字一万块钱。因为他每次都写得很好，越来越多人信任他，愿意买他的课程，买他的书，加入他的践行群一起报团成长。

我在高中时就读了笑来老师的书，《把时间当做朋友》。也看很多 YC 孵化器创始人 Paul Graham 的文章。我渐渐选择走他们差不多的道路。学着写很多文章，学着把文章写好。他们的文章教会了我一些东西，我折腾了一圈后，也渐渐更理解他们所说道理。

人生中，很多事情是急不来的，财富和名声最好是自然增长的。如果我不出名，就几百几千朋友愿意读我文章，那就这样吧。因为我文章写得不够好，或者当前环境下大家忙着工作挣钱没空读我文章等的，那就这样吧。因为我去很多群宣传或者请求朋友转发，这些事情都不可持续。我文章要怎么才能火起来。我要理解社会的欲望，我要理解陌生人想看怎么样的文章，我要理解微信里传播的规律。我文章要做到一个陌生人点进来看，很有收获或者很感动然后想转发，才能火起来。

阅读量的自然增长，用户的自然增长，粉丝的自然增长，都是这个规律。抖音上也是这样的，抖音有抖音的规律，但变化不大。抖音，最重要的是做好内容，是做到一个陌生人看了我的内容，跟我完全不认识的，会看完或点赞留言等的，才能传播起来。

我抖音视频号玩得不够好，抖音有几百个粉丝，视频号播放量 15 万，然后有 90 个关注。主要记录生活，发了几十个作品这样。我随便玩玩，有几个视频号播放量比平时的多，有一万多播放，是我的成长故事、结婚通知和婚纱照拍摄等的视频。他们为什么播放量很大，是有原有的朋友点赞留言祝贺，更重要的是一个陌生网友面对这样的内容也会耐心观看、祝贺鼓励一下。

这很难吧。智维他视频号做了 15 万的播放量，才涨粉了 90 个。这是没有任何诱导关注的。除了上面的原因之外，我还觉得我还没想好输出哪一类内容，未来要做怎样的事情，好奇我这次做内容就完全靠自然增长会是怎么样，比较佛系。大家也都是微信好友了，比较熟悉了，没有再关注我的视频号也很正常。粉丝少，但我想我明白了很多道理，我学到了东西。

这也是我为什么想写这篇文章嘱咐提醒朋友们。创业赚钱是不容易啊，而且会越来越不容易。取得人们的信任是这样难，把一个陌生人转变成朋友，接着转变成会付费支持的朋友，是这样难。

这是创业赚钱的自然增长方法。这也是个人成长的踏实靠谱之路。我们有很多基本功要学，我们挣点钱有许多要学要付出的，群众的眼睛是雪亮的，群众和客户是不好忽悠的，钱是最聪明的。