

Métodos de crecimiento natural para ganar dinero emprendiendo

En el artículo anterior, “Por qué retirar el fondo de ahorro para pagar a los inversores”, hablé sobre un método que se me ocurrió para emprender: probar errores a bajo costo y asociarse con un esfuerzo conjunto. Primero, comienza solo. Ve si puedes emprender y mantenerte por ti mismo. Luego, si decides asociarte, lo mejor es que nadie aporte dinero, sino que se repartan las ganancias según el proyecto y los retornos acordados. Si no encontramos socios dispuestos a compartir tanto las alegrías como las dificultades, significa que aún no estamos listos para asociarnos, y es mejor trabajar solos. Después, asociarse con otra persona, y si se necesita más gente, asociarse con tres personas, etc. Si obtenemos financiamiento y necesitamos contratar empleados, es mejor buscar aquellos que estén dispuestos a aceptar acciones y un salario bajo. Si no encontramos a nadie, significa que aún no estamos listos para expandirnos.

Este es el método de crecimiento verdaderamente natural. Es el enfoque de avanzar con paso firme sin prisas. Emprender es tan difícil, lograr que todo el equipo alcance el punto de equilibrio es tan desafiante, que debemos estar dispuestos a sacrificarnos, incluso a dar de manera desinteresada durante mucho tiempo. En los primeros días de Alibaba, Jack Ma y sus 18 socios arriesgaron juntos y emprendieron juntos. Su éxito posterior está estrechamente relacionado con su forma de trabajar en esos primeros días. Wang Xing, junto con sus compañeros, trabajaron juntos durante muchos años antes de fundar Meituan, y su gran éxito no fue casualidad.

A mi alrededor hay muchos equipos de emprendimiento, y a través de noticias públicas y conversaciones con amigos cercanos, también he escuchado muchas historias de emprendimiento, muchas de las cuales han perdido millones, decenas de millones o incluso cientos de millones. El entorno del mercado en general se ha vuelto más racional, pero en estos años también han surgido muchos jóvenes talentosos que continúan emprendiendo y han recaudado millones o decenas de millones de dólares en financiación. No puedo evitar admirar su capacidad, ya que yo no he logrado recaudar tanto dinero, y en este entorno de mercado, no me atrevo a seguir el camino de la financiación. Después de recuperar con dificultad los cientos de miles de dólares que invirtieron los inversores, y después de tratar con varios amigos, incluso siento que emprender es muy agotador y difícil, y a veces pienso en rendirme. ¿Es solo mi problema? Parece que muchos emprendedores están en la misma situación. La mayoría de las personas a mi alrededor sienten que ganar dinero no es fácil.

Mirando hacia atrás a nuestros padres, la generación anterior, parece que toda su vida se resumió en comprar un apartamento en una gran ciudad. Y eso fue afortunado, aquellos que

lo lograron antes de 2015. En los últimos años, quienes han logrado comprar una casa están luchando por pagar las hipotecas. China, en las últimas dos décadas, ha sido un gran sitio de construcción. La gente ha gastado mucho dinero en comprar casas, y el país ha utilizado ese dinero para construir mucha infraestructura. Con la llegada de la pandemia, algunas personas no han podido pagar sus hipotecas, y no son pocos los que han vendido sus coches y casas para mantener a flote sus negocios familiares.

Este es el contexto de toda la sociedad. Las acciones de algunas grandes empresas aún han subido este año, mientras que las acciones de las pequeñas y medianas empresas cotizadas en bolsa se ven mucho peor. Ellos son los principales actores comerciales más rentables de esta sociedad. Algunos amigos cercanos han ganado bastante dinero este año, algunos amigos se han dedicado al comercio minorista en línea, algunos amigos han perdido sus empleos, algunos han estado buscando trabajo durante un tiempo, algunos están esforzándose por encontrar trabajo, y muchos amigos continúan trabajando en sus empresas.

Emprender y ganar dinero es algo que requiere una cuidadosa relación entre inversión y rendimiento. Las grandes empresas, con mucho dinero, muchos usuarios, mucho talento y mucha experiencia, pueden alcanzar un equilibrio entre ingresos y gastos, y algunas incluso obtienen buenas ganancias. Las pequeñas y medianas empresas cotizadas en bolsa también se esfuerzan mucho, pero sus informes financieros siguen siendo decepcionantes, y continúan ampliando sus pérdidas, en gran parte debido a los costos de promoción del mercado. Si no se invierte en promoción del mercado, no hay nuevos usuarios ni crecimiento, y no se puede mantener el mismo nivel de ingresos. Pero si se invierte, los costos de tráfico están aumentando rápidamente. Algunos influencers, pequeños equipos e individuos con muchos recursos han ganado bastante dinero porque tienen una alta relación entre inversión y rendimiento, con altos rendimientos y bajos costos. También hay amigos que han ganado dinero este año invirtiendo en acciones y criptomonedas.

El término “long-termismo” está muy de moda. Sí, es importante considerar el largo plazo en todo. En los días soleados hay que pensar en los días de lluvia. No es difícil obtener financiamiento una vez, lo difícil es obtener financiamiento de manera constante. No es difícil ganar dinero de los usuarios una vez, lo difícil es ganar dinero de los usuarios de manera constante. No es difícil ganar dinero de un proyecto con un cliente, lo difícil es ganar dinero de manera constante con ese cliente. No es difícil pedir ayuda a un amigo una vez, lo difícil es que ese amigo me ayude de manera constante.

¿Por qué es difícil? Lo difícil es que todas estas cosas requieren un esfuerzo constante por nuestra parte, y además debemos satisfacer plenamente a la otra parte. Solo si los inversores actuales están satisfechos, podrán ayudarte a conseguir la siguiente ronda de financiación

o recomendarte en el círculo de inversión. Solo si los usuarios están satisfechos, volverán a comprar tus productos o servicios la próxima vez que los necesiten. Solo si los clientes están satisfechos, acudirán a ti o te recomendarán a otros cuando tengan una nueva necesidad. Solo si los amigos están satisfechos, habrás agradecido o devuelto el favor a tus amigos, y así será más fácil pedirles ayuda la próxima vez.

Los emprendedores suelen ser personas con ideales, bastante rectas, dispuestas a asumir riesgos y a dar más de sí, de lo contrario, simplemente podrían conformarse con un trabajo estable. Es cierto que todos somos personas comunes y corrientes, y que también buscamos fama y fortuna. Sin embargo, generalmente, tienen un gran sentido de responsabilidad hacia los inversores, empleados y usuarios. A pesar de ello, cometen muchos errores, caen en numerosas trampas, entienden las claves para ganar dinero con sus emprendimientos, pero no logran comprender muchas otras cosas del mundo, y con los constantes cambios externos, a menudo terminan perdiendo mucho dinero de los inversores o acumulando grandes deudas.

Buffett dijo que si algo no puede continuar a largo plazo, eventualmente se detendrá. Probablemente se refería a cosas como el mercado de valores y los negocios en general. Si una empresa está constantemente perdiendo dinero, llegará el día en que quiebre.

Hay un dicho que dice que los únicos que pueden salvar a una empresa son los usuarios y clientes. Y eso es realmente cierto. No se puede depender de los inversores. El dinero siempre tiene que venir de algún lugar. ¿Quién le da vida a la empresa?

Al emprender y abrir una empresa, generalmente pensamos que la empresa tiene algunos empleados o un equipo de varias decenas de personas. Sin embargo, esto es más difícil, ya que el equipo necesita ser gestionado. ¿Cómo lograr que un equipo alcance el equilibrio entre ingresos y gastos?

Antes de emprender, trabajaba en una empresa con un salario mensual de 14,000. Después de un año de arduo esfuerzo emprendiendo, vendiendo cursos, mi facturación mensual apenas alcanzaba entre 10,000 y 20,000, de los cuales me quedaba con la mitad. Soy ingeniero de formación, recién salido al mundo laboral, sin entender mucho de nada, y en el camino cometí muchos errores. En ese momento, me sorprendía lo fácil que era ganar dinero trabajando en una empresa, mientras que emprender era tan difícil. Pensé que el problema era mío, pero luego me di cuenta de que muchas empresas pasaban por lo mismo.

No quiero ofender a ninguno de mis amigos que trabajan en empleos tradicionales. Yo también he trabajado en empleos formales, y en el futuro podría volver a ser un empleado. Muchos amigos finalmente eligen trabajar en empleos tradicionales porque, en el entorno actual, es realmente la forma más segura y estable de ganar dinero.

En estos meses, muchos amigos que ganan entre diez mil y veinte mil al mes, ya sea como vendedores en redes sociales o como profesionales independientes, ¿cuántos de ellos pueden ganar de manera estable estas cantidades durante todo el año? No se puede negar que algunos excepcionales pueden ganar aún más. Sin embargo, muchos no lo logran. Yo, que vendo cursos y trabajo para una empresa de outsourcing de publicidad en redes sociales, entiendo muy bien cómo se gana dinero en las redes sociales.

Muchos amigos al principio les va bien con el negocio de ventas por redes sociales, pensaban que nadie los apoyaría, pero resulta que muchos amigos los apoyaron, ganaron unos miles en el primer mes. Sin embargo, ¿qué pasa en el segundo mes, el tercer mes, o un año después? Por el bien de la amistad, los apoyo, pero lamentablemente, en Pinduoduo es más barato, y también es un poco incómodo comprar algo mientras charlas con amigos, además de que estoy ocupado trabajando todos los días para ganar dinero y no tengo mucho tiempo libre.

Así que, como todos pueden ver, es difícil mantenerse estable y a largo plazo cuando uno emprende o trabaja como freelancer, y es mejor trabajar en una empresa. Zhiwei, parece que ha hecho muchas cosas, ha probado varios métodos para ganar dinero, ha hecho algunos amigos, y también tiene su manera de vender emociones y contar historias. Él también ha considerado varias veces volver a trabajar en una empresa. Solo que parece ser frugal con sus gastos y no tiene grandes ambiciones, todavía está dando vueltas y vueltas.

Todos somos inteligentes y elegimos el camino que más nos conviene. Hay muchas empresas entre las que elegir, si esta empresa no logra equilibrar sus ganancias y pérdidas y no puede seguir adelante, lo siento, no es mi problema, si van a cerrar, despedir o reducir costos y me despiden, simplemente buscaré otra empresa. Las empresas tienen muchos gastos, no todos son costos laborales. Hay muchas personas en la empresa, no soy yo quien la está retrasando. Si hoy la empresa quiebra y el fundador queda endeudado, lo siento, ya gasté el salario que me dieron, y además tengo una hipoteca que pagar.

Esta es la realidad. La gente dice que en esta sociedad, todos somos como verduras en un huerto, solo depende de quién es más fuerte y quién es más débil, quién es cortado más severamente y quién es cortado más suavemente.

Por eso es que al principio mencioné que en una startup, el crecimiento del equipo debe ser orgánico. Especialmente cuando se obtiene mucha financiación, no hay que ser arrogante, no hay que presumir, hay que gastar menos. Aunque, por supuesto, parece que aquellos amigos que han obtenido mucha financiación no abrirán este artículo para leerlo. Están muy ocupados, no creen que puedan aprender algo de mí.

El método que menciono tiene mucho sentido. Si una persona emprende un negocio para

mantenerse a sí misma, ya sea como comerciante en redes sociales, trabajador autónomo o creador de contenido en medios digitales, y logra sostenerse durante un período relativamente largo, como seis meses o un año, significa que ha aprendido a servir a sus usuarios o clientes y a ganar algo de dinero. Si alguien logra convencer a sus amigos para asociarse, asumir riesgos juntos, compartir tanto las dificultades como los beneficios, demuestra que ha comprendido cómo colaborar a largo plazo con otras personas, cómo hacer las cosas de manera justa, y tiene una visión clara de la naturaleza humana y de las dificultades del emprendimiento. Además, si un equipo logra convencer a sus miembros de priorizar la obtención de acciones en lugar de un salario alto, significa que han entendido cómo gestionar los riesgos a largo plazo, cómo administrar un equipo, cómo alinear los intereses y cómo lograr que el equipo trabaje unido. Recibir un salario de mercado y simplemente hacer algunas tareas diarias, contribuyendo un poco a la empresa, es un estado que difícilmente lleva al éxito. Lo que se necesita es que cada persona actúe como un comerciante en redes sociales, dando todo de sí, incluso arriesgándose a ser bloqueado o eliminado por muchos amigos con tal de ganar un poco de dinero.

¿No saben todos los que hacen negocios en redes sociales que podrían ser bloqueados o eliminados? Creo que todos lo saben. Muchos de ellos probablemente tampoco quieren hacerlo, pero la vida los ha llevado a no tener otra opción. Hacer negocios fuera de línea requiere todo tipo de inversiones, así que solo les queda intentar con una inversión de bajo costo en línea.

Convencer a un amigo para asociarse en un negocio, ¿es difícil, verdad? Todos necesitamos ganarnos la vida y cubrir nuestros gastos. Un amigo puede optar por conseguir un trabajo, ¿por qué seguirme y asociarse conmigo? Aunque Zhiwei tiene muchos amigos y algo de experiencia, él también cree que es mejor hacer las cosas solo y tomárselo con calma, considerando la posibilidad de asociarse más adelante. Yo elijo hacerlo solo porque asociarse tiene sus propios problemas. Si te asocias, tienes que hacer bien el negocio, no puedes simplemente decidir un día escribir un artículo, hacer un video o aceptar un anuncio. Hay que tener un objetivo común. Además, si me asocio, necesito encontrar a un amigo con quien esté dispuesto a pasar todos los días, como si fuera mi esposa. Y, ¿puedo convencer a mi esposa de que se asocie conmigo? Ja, ja. Parece bastante difícil, ella está bien en su trabajo actual y no está dispuesta a esforzarse conmigo en proyectos de outsourcing.

Por lo tanto, es realmente impresionante que Ma Yun, en sus inicios al fundar Alibaba, pudiera encontrar 18 socios. Tenían una visión común, estaban dispuestos a trabajar duro y realmente querían hacer algo grande.

¿Es difícil convencer a un empleado de que acepte más acciones y menos salario? Hay tantas empresas en el mercado para elegir. Sin embargo, ahorrar dinero es ganar dinero. ¿Es más fácil convencer a un empleado de que acepte unos miles de yuanes menos en su salario, o

ganar unos miles de yuanes más de los clientes? ¿Realmente tienes tanta confianza en las perspectivas del mercado y del producto? ¿Es más fácil ahorrar decenas de miles de yuanes al año con los empleados, o ganar decenas de miles de yuanes más al año de los clientes? Sí, es difícil encontrar empleados que crean en nuestro sueño, pero ¿no es aún más difícil encontrar usuarios o clientes dispuestos a pagarnos?

En resumen, emprender es difícil. Es necesario ahorrar dinero cuando sea posible, pero también ganar tanto como se pueda. Cuanto más grande sea el equipo, más difícil será controlarlo, y los indicadores KPI serán más exigentes. En Alibaba, he escuchado que tratan a los hombres como bestias de carga y a las mujeres como hombres, con meses de horas extras continuas. Ahora lo entiendo mucho mejor.

Me doy cuenta de que mis palabras pueden sonar un poco duras, tal vez porque el dinero que he ganado en estos años de emprendimiento ha sido demasiado difícil de conseguir, o quizás porque las lecciones que he aprendido han sido demasiado grandes. No tengo ninguna otra intención, solo quiero que cada uno de mis amigos sea feliz, que el emprendimiento y la generación de ingresos puedan continuar a largo plazo, que presten especial atención a los riesgos y que puedan seguir disfrutando del juego de manera sostenible.

Mi inversor, el profesor Xiaolai, recientemente escribió un libro titulado “Emprendimiento Civil en la Internet de WeChat”, el cual recomiendo encarecidamente. La razón por la que hago las cosas de esta manera también está inspirada en él. Él ha hecho muchas más cosas que yo y ha ganado dinero de manera constante, cada vez más. Realmente lo admiro. Ha escrito muchos libros bestsellers. Al principio, ganaba un yuan por cada palabra que escribía, pero ahora gana diez mil yuanes por palabra. Esto se debe a que cada vez escribe mejor, y cada vez más personas confían en él, están dispuestas a comprar sus cursos, sus libros y unirse a su grupo de práctica para crecer juntos.

En la escuela secundaria, leí el libro del profesor Xiaolai, “Trata el tiempo como un amigo”. También leí muchos artículos de Paul Graham, el fundador de la incubadora YC. Poco a poco, elegí seguir un camino similar al de ellos. Aprendí a escribir muchos artículos y a mejorar mi escritura. Sus artículos me enseñaron algunas cosas, y después de dar muchas vueltas, también llegué a comprender mejor lo que ellos decían.

En la vida, muchas cosas no pueden apresurarse; la riqueza y la fama son mejores cuando crecen de manera natural. Si no soy famoso, y solo unos cientos o miles de amigos están dispuestos a leer mis artículos, entonces que así sea. Si mis artículos no están lo suficientemente bien escritos, o si en el entorno actual todos están ocupados trabajando y ganando dinero y no tienen tiempo para leer mis escritos, entonces que así sea. Porque ir a muchos grupos a promocionar o pedir a amigos que compartan mis artículos no es sostenible. ¿Cómo pueden mis

artículos volverse populares? Necesito comprender los deseos de la sociedad, entender qué tipo de artículos quieren leer los desconocidos, y entender las reglas de difusión en WeChat. Mis artículos deben lograr que un desconocido, al hacer clic y leer, sienta que ha ganado algo o se sienta conmovido y quiera compartirlo, solo así pueden volverse populares.

El crecimiento natural de las visitas, el crecimiento natural de los usuarios y el crecimiento natural de los seguidores siguen esta misma regla. En TikTok también es así, TikTok tiene sus propias reglas, pero no varían mucho. Lo más importante en TikTok es crear buen contenido, es lograr que un desconocido que ve mi contenido, alguien que no me conoce en absoluto, lo vea completo o le dé like, comente, etc., para que pueda propagarse.

Mi cuenta de TikTok no es muy popular, tengo unos cientos de seguidores en TikTok y en mi canal de videos he alcanzado 150,000 reproducciones con 90 seguidores. Principalmente registro mi vida, he subido varias docenas de videos. Lo hago por diversión, algunos videos han tenido más reproducciones de lo habitual, con más de 10,000 vistas, como los videos de mi historia de crecimiento, anuncio de boda y sesión de fotos de la boda. ¿Por qué tienen tantas reproducciones? Es porque mis amigos originales dieron like y dejaron comentarios de felicitación, pero lo más importante es que incluso un desconocido en línea puede ver este tipo de contenido con paciencia y ofrecer sus felicitaciones y ánimos.

Es bastante difícil. El video de Zhiwei en su cuenta de WeChat tuvo 150,000 reproducciones, pero solo ganó 90 seguidores. Esto fue sin ninguna estrategia para inducir a la gente a seguir. Además de las razones mencionadas anteriormente, también siento que aún no he decidido qué tipo de contenido quiero compartir y qué tipo de cosas quiero hacer en el futuro. Tengo curiosidad por ver cómo será este intento de crear contenido basado únicamente en el crecimiento orgánico, de manera más relajada. Como todos ya somos amigos en WeChat y nos conocemos bien, es normal que no hayan seguido mi cuenta de video. Aunque tengo pocos seguidores, creo que he aprendido muchas cosas y he adquirido conocimientos.

Por eso quería escribir este artículo para advertir y recordar a mis amigos. Emprender y ganar dinero no es fácil, y cada vez será menos fácil. Ganarse la confianza de las personas es tan difícil, convertir a un extraño en un amigo, y luego en un amigo que esté dispuesto a pagar por tu apoyo, es realmente difícil.

Este es el método natural de crecimiento para ganar dinero emprendiendo. También es un camino confiable y sólido para el crecimiento personal. Tenemos muchas habilidades básicas que aprender, y para ganar algo de dinero, hay mucho que aprender y sacrificar. Los ojos de la gente son perspicaces, el público y los clientes no son fáciles de engañar, y el dinero es el más inteligente.