

## स्टार्टअप में प्राकृतिक वृद्धि के माध्यम से पैसा कमाने के तरीके

पिछले लेख “क्यों निवेशकों को चुकाने के लिए प्रोविडेंट फंड निकाला” में, मैंने एक उद्यमशीलता करने का तरीका साझा किया था, जो कम लागत पर गलतियों को सुधारने और मिलकर काम करने पर आधारित है। सबसे पहले, अकेले शुरूआत करें। देखें कि क्या आप अकेले उद्यम करके खुद को बनाए रख सकते हैं। फिर, यदि साइंडेशनी करनी हो, तो सबसे अच्छा है कि कोई भी पैसा न ले, बल्कि साइंडेशनी में लाभांश के रूप में, परियोजना के अनुसार और सहमत रिटर्न के अनुसार पैसा बांटें। यदि हम ऐसे साइंडेशन नहीं ढूँढ पाते जो सुख-दुख में साथ देने को तैयार हों, तो इसका मतलब है कि हम अभी साइंडेशनी के लिए तैयार नहीं हैं, और अकेले काम करना बेहतर होगा। फिर दो लोग मिलकर काम करें, और यदि और लोग जुड़ें, तो तीन लोग मिलकर काम करें, आदि। यदि फंडिंग मिल जाए और कर्मचारी रखने हों, तो ऐसे कर्मचारी ढूँढें जो स्टॉक के बदले कम वेतन लेने को तैयार हों। यदि हम ऐसे कर्मचारी नहीं ढूँढ पाते, तो इसका मतलब है कि हम अभी विस्तार के लिए तैयार नहीं हैं।

यह वास्तविक प्राकृतिक विकास का तरीका है। यह जल्दबाजी न करके, धैर्यपूर्वक आगे बढ़ने का तरीका है। स्टार्टअप करना इतना कठिन है, पूरी टीम का लाभ-हानि संतुलन बनाए रखना इतना चुनौतीपूर्ण है, कि हमें लंबे समय तक बलिदान करने और यहां तक कि निस्वार्थ भाव से काम करने का साहस करना चाहिए। अलीबाबा के शुरूआती दिनों में, जैक मा और उनके 18 सहयोगियों ने साथ में जोखिम उठाया और साथ में स्टार्टअप किया। उनकी बाद की सफलता उनके शुरूआती प्रयासों से गहराई से जुड़ी हुई है। वांग जिंग (王正興) और उनके साथियों ने कई सालों तक साथ काम किया, और फिर मीटुआन (米兔) की स्थापना की, जो उनकी बड़ी सफलता का कारण बनी, यह कोई संयोग नहीं था।

मेरे आसपास कई स्टार्टअप टीमें हैं, और सार्वजनिक जानकारी और दोस्तों के साथ बातचीत से, मैंने कई स्टार्टअप कहानियाँ सुनी हैं, जिनमें लाखों, करोड़ों, यहाँ तक कि अरबों का नुकसान हुआ है। पूरा बाजार माहौल तेजी से तरक्सियत होता जा रहा है, लेकिन इन वर्षों में कई युवा और प्रतिभाशाली दोस्तों ने सफलता हासिल की है, और वे अभी भी स्टार्टअप में हैं, लाखों और करोड़ों डॉलर का निवेश प्राप्त कर रहे हैं। मैं उनकी क्षमता की सराहना करता हूँ, मैंने इतना पैसा नहीं जुटाया है, और ऐसे बाजार माहौल में, मैं निवेश का रास्ता जारी रखने की हिम्मत नहीं करता। जब मैंने निवेशकों के पैसे, लाखों रुपये, वापस कमाने के लिए संघर्ष किया, और विभिन्न दोस्तों के साथ व्यवहार किया, तो मुझे लगा कि स्टार्टअप बहुत थकाऊ और मुश्किल है, और मैं थोड़ा हार मानना चाहता हूँ। क्या यह सिर्फ मेरी समस्या है? ऐसा लगता है कि कई उद्यमी ऐसे ही हैं। आसपास के ज्यादातर लोगों को लगता है कि पैसा कमाना आसान नहीं है।

हमारे माता-पिता और पिछली पीढ़ी को देखें, तो ऐसा लगता है कि उनकी पूरी जिंदगी बड़े शहर में एक घर खरीदने में ही बीत गई। यह भी उनकी किस्मत थी कि वे 2015 से पहले ही इस सपने को पूरा कर पाए। पिछले कुछ सालों में जिन लोगों ने घर खरीदा है, वे अभी भी होम लोन चुकाने में जुटे हुए हैं। चीन, पिछले बीस सालों से, एक बड़े निर्माण स्थल की तरह रहा है। लोगों ने पैसे खर्च करके कई घर खरीदे, और फिर सरकार ने उन पैसों से बुनियादी ढांचे का निर्माण किया। लेकिन अब कोरोना महामारी के कारण, कुछ लोगों के लिए होम लोन चुकाना भी मुश्किल हो गया है, और कई लोगों को अपनी कंपनियों को बचाने के लिए गाड़ी और घर तक बेचने पड़ रहे हैं।

यह पूरे समाज की पृष्ठभूमि है। कुछ बड़ी कंपनियों के शेयर इस साल भी बढ़ रहे हैं, जबकि छोटे और मध्यम आकार की सूचीबद्ध कंपनियों के शेयर बहुत खराब दिख रहे हैं। ये कंपनियां समाज में सबसे अधिक कमाई करने वाले व्यावसायिक संस्थान हैं। आसपास के कुछ दोस्तों ने इस साल काफी पैसा कमाया है, कुछ दोस्तों ने माइक्रो-बिजनेस शुरू किया है, कुछ दोस्त बेरोजगार हो गए हैं, कुछ दोस्तों ने कुछ समय तक नौकरी की तलाश की है, कुछ दोस्त नौकरी की तलाश में लगे हुए हैं, और कई दोस्त कंपनी में काम करना जारी रखे हुए हैं।

उद्यमशीलता से पैसा कमाना, इसमें निवेश और उत्पादन का अनुपात बहुत महत्वपूर्ण है। बड़ी कंपनियों के पास पैसा, यूजर, प्रतिभा और अनुभव बहुत होता है, वे लाभ और हानि को संतुलित कर सकती हैं, और कुछ तो अच्छा मुनाफा भी कमाती हैं। मध्यम और छोटे आकार की सार्वजनिक कंपनियां भी बहुत मेहनत करती हैं, लेकिन उनके वित्तीय विवरण अभी भी बहुत खराब दिखते हैं, और वे नुकसान को बढ़ाते जा

रहे हैं, जिसका एक बड़ा हिस्सा बाजार प्रचार खर्चों में जाता है। बाजार प्रचार खर्च नहीं करने पर, नए यूजर और नई वृद्धि नहीं होती, और उसी आय स्तर को बनाए रखना मुश्किल होता है, लेकिन अगर खर्च करें, तो ट्रैफिक की लागत अब बहुत बढ़ गई है। कुछ इंटरनेट सेलिब्रिटी, छोटी टीमें, और संसाधनों से भरपूर व्यक्ति बहुत पैसा कमा रहे हैं, क्योंकि उनका निवेश और उत्पादन अनुपात बहुत अच्छा है, उत्पादन बहुत अधिक है और लागत बहुत कम है। कुछ दोस्त निवेश, शेयर बाजार और क्रिप्टोकरेसी में पैसा लगाकर इस साल पैसा कमा रहे हैं।

लॉन्ग-टर्मिज़म (Long-Termism) यह शब्द बहुत चर्चा में है। हाँ, हर चीज़ को लंबे समय के दृष्टिकोण से सोचना चाहिए। धूप के दिनों में बारिश के दिनों के बारे में सोचना चाहिए। एक बार फंडिंग प्राप्त करना मुश्किल नहीं है, मुश्किल है लगातार फंडिंग प्राप्त करना। उपयोगकर्ताओं से एक बार पैसा कमाना मुश्किल नहीं है, मुश्किल है लगातार उपयोगकर्ताओं से पैसा कमाना। ग्राहकों से एक प्रोजेक्ट के लिए पैसा कमाना मुश्किल नहीं है, मुश्किल है लगातार ग्राहकों से पैसा कमाना। दोस्तों से एक बार मदद मांगना मुश्किल नहीं है, मुश्किल है दोस्तों से लगातार मदद मांगना।

क्यों मुश्किल है? मुश्किल इसलिए है क्योंकि इन सभी चीजों के लिए हमें लगातार प्रयास करना पड़ता है, और साथ ही दूसरे पक्ष को पूरी तरह से संतुष्ट करना पड़ता है। वर्तमान निवेशकों को संतुष्ट करना होगा, तभी वे आपको अगले दौर के लिए फंड जुटाने में मदद करेंगे या निवेशक समुदाय में आपकी सिफारिश करेंगे। उपयोगकर्ताओं को संतुष्ट करना होगा, तभी वे अगली बार जब उन्हें आवश्यकता होगी, तो आपकी चीजें या सेवाएं खरीदेंगे। ग्राहकों को संतुष्ट करना होगा, तभी वे अगली बार जब उन्हें आवश्यकता होगी, तो आपके पास आएंगे या आपको अन्य ग्राहकों से मिलवाएंगे। दोस्तों को संतुष्ट करना होगा, उनका आभार व्यक्त करना होगा या उन्हें वापस कुछ देना होगा, तभी अगली बार उनसे मदद मांगने में आसानी होगी।

उद्यमी आमतौर पर ऐसे लोग होते हैं जो आदर्शवादी, ईमानदार, जोखिम लेने को तैयार और अधिक प्रयास करने के इच्छुक होते हैं, नहीं तो वे शांति से नौकरी कर सकते थे। यह सच है कि हर कोई सामान्य इंसान है और सभी प्रासिद्धि और धन की तलाश में हैं। लेकिन आमतौर पर उन्हें निवेशकों, कर्मचारियों और उपयोगकर्ताओं का ध्यान रखना पड़ता है, और वे काफी जिम्मेदार होते हैं। हालांकि, वे फिर भी कई गलतियाँ करते हैं और कई मुश्किलों में फंस जाते हैं। वे व्यवसाय में पैसा कमाने के मुख्य बिंदुओं को समझ सकते हैं, लेकिन दुनिया की कई चीजों को समझ नहीं पाते, और बाहरी दुनिया में भी कई बदलाव होते हैं, जिसके कारण वे अक्सर निवेशकों का बहुत सारा पैसा गंवा देते हैं या कर्ज में डूब जाते हैं।

वॉरेन बफेट ने कहा है कि अगर कोई चीज़ लंबे समय तक नहीं चल सकती, तो वह एक दिन रुक जाएगी। यह बात शायद व्यापारिक क्षेत्रों जैसे कंपनियों और शेयर बाजार पर लागू होती है। अगर कोई कंपनी लगातार घाटे में चल रही है, तो एक दिन उसका दिवालिया होना तय है।

कहा जाता है कि एकमात्र जो बचा सकता है वह है ग्राहक। यह बात वास्तव में सच है। निवेशकों पर निर्भर नहीं रहा जा सकता। पैसा कहीं न कहीं से आ ही जाता है। लेकिन आखिरकार, कंपनी को खून कौन देता है?

स्टार्टअप शुरू करना और कंपनी खोलना, आमतौर पर हम सोचते हैं कि कंपनी में कुछ कर्मचारी होंगे, और कुछ दर्जन लोगों की टीम होगी। हालांकि, यह और भी मुश्किल होता है, क्योंकि टीम को प्रबंधित करने की आवश्यकता होती है। एक टीम को कैसे लाभ-हानि संतुलन (ब्रेक-इवन) पर लाया जाए, यह एक बड़ी चुनौती हो सकती है।

मैंने कंपनी में काम करने से पहले हर महीने 14,000 का वेतन पाता था, और फिर मैंने एक साल तक मेहनत करके अपना खुद का व्यवसाय शुरू किया। कोर्सेज बेचकर, मेरा महीने का टर्नओवर सिर्फ 10,000 से 20,000 होता था, जिसमें से मुझे आधा हिस्सा मिलता था। मैं एक इंजीनियर हूं, और जब मैंने समाज में कदम रखा, तो मुझे कुछ भी समझ नहीं आता था। इस रास्ते में मैंने कई गलतियाँ कीं। इसलिए उस समय मैंने सोचा कि कंपनी में काम करके पैसा कमाना इतना आसान है, तो मेरा व्यवसाय शुरू करना इतना मुश्किल व्यक्ति है। मुझे लगा कि यह मेरी समस्या है, लेकिन बाद में मुझे पता चला कि कई कंपनियाँ भी ऐसी ही हैं।

यहाँ मैं किसी भी कामकाजी दोस्त को नाराज़ करने का इरादा नहीं रखता। मैंने नौकरी की है, और भविष्य में फिर से कर्मचारी बनने के लिए

वापस जा सकता हूं। इतने सारे दोस्तों ने अंततः नौकरी करने का विकल्प चुना है, क्योंकि वर्तमान परिस्थितियों में नौकरी करना वास्तव में सबसे अच्छा और स्थिर पैसा कमाने का तरीका है।

इतने सारे दोस्त जो महीने में दस हजार से बीस हजार कमाते हैं, चाहे वे माइक्रो-बिजनेस करते हों या फ्रीलांसर हों, उनमें से कितने लोग साल भर इतना पैसा स्थिर रूप से कमा पाते हैं? इसमें कोई संदेह नहीं है कि कुछ बेहतरीन लोग और भी ज्यादा कमा सकते हैं। हालांकि, बहुत से लोग इतना नहीं कमा पाते। मैं जो सोशल मीडिया पर कोर्स बेचने वाली कंपनियों के प्रचार का आउटसोर्सिंग करता हूं, मैं जानता हूं कि सोशल मीडिया पर पैसा कैसे कमाया जाता है।

कई दोस्त जब पहली बार माइक्रो-बिजनेस (माइक्रो-कॉर्मर्स) शुरू करते हैं, तो शुरुआत में तो ठीक होता है। मैंने सोचा था कि कोई मेरा साथ नहीं देगा, लेकिन फिर भी काफी दोस्तों ने मेरा साथ दिया। पहले महीने में ही मैंने कुछ हजार कमा लिए। लेकिन फिर दूसरे महीने क्या हुआ? तीसरे महीने क्या हुआ? एक साल बाद क्या हुआ? दोस्ती के नाते मैंने उनका साथ दिया, लेकिन दुर्भाग्य से, पिंडुओडुओ (पिंडुओडुओ) पर चीज़ें बहुत सस्ती हैं, और दोस्तों से बात करके कुछ खरीदना भी थोड़ा असुविधाजनक हो जाता है। साथ ही, मुझे भी रोज़ काम करके पैसे कमाने में व्यस्त रहना पड़ता है, और खाली समय बहुत कम होता है।

इसलिए, जैसा कि आप सभी देख सकते हैं, खुद का व्यवसाय शुरू करना या फ्रीलांसर बनना, लंबे समय तक स्थिर रूप से काम करना मुश्किल है, और कंपनी में नौकरी करने से बेहतर है। ऐसा लगता है कि उसने बहुत सारे काम किए हैं, पैसे कमाने के विभिन्न तरीकों को आजमाया है, कुछ दोस्त बनाए हैं, और भावनाओं को बेचने और कहानियां सुनाने में भी माहिर है, वह भी कई बार कंपनी में वापस जाने के बारे में सोच चुका है। बस वह खर्चों में कटौती करने और बढ़े सपने न देखने वाला लगता है, और अभी भी समय बर्बाद कर रहा है।

हर कोई बहुत समझदार है, और सभी अपने सर्वोत्तम हित का रास्ता चुनेंगे। कई कंपनियां हैं जिन्हें चुना जा सकता है, अगर यह कंपनी लाभ-हानि संतुलन नहीं बना पाई और आगे नहीं बढ़ सकी, तो माफ कीजिए, यह मेरी समस्या नहीं है। अगर कंपनी बंद हो जाती है, कर्मचारियों को निकाल दिया जाता है या लागत कम करने के लिए मुझे निकाल दिया जाता है, तो मैं दूसरी कंपनी ढूँढ़ लूँगा। कंपनी के कई खर्च होते हैं, और यह सिर्फ कर्मचारियों की लागत नहीं है। कंपनी में कई लोग होते हैं, और यह मेरी गलती नहीं है कि कंपनी पीछे रह गई। अगर आज कंपनी बंद हो जाती है और संस्थापक कर्ज में डुब जाते हैं, तो माफ कीजिए, मुझे मिला वेतन मैंने खर्च कर दिया है, और मेरे पास होम लोन भी है।

यही वास्तविकता है। लोग कहते हैं कि इस समाज में हर कोई एक पत्तागोभी (पत्ता) की तरह है, यह सिर्फ इस बात पर निर्भर करता है कि कौन मजबूत है और कौन कमज़ोर, किसे ज्यादा काटा जाता है और किसे कम।

यही कारण है कि मैंने शुरुआत में कहा था कि स्टार्टअप कंपनियों में टीम के सदस्यों को प्राकृतिक रूप से बढ़ना चाहिए। खासकर जब आपको बहुत सारा फंडिंग मिल जाए, तो घमंड न करें, अति उत्साहित न हों, और कम खर्च करें। हालांकि, ऐसा लगता है कि जिन दोस्तों को बहुत सारा फंडिंग मिल गया है, वे शायद इस लेख को पढ़ने के लिए क्लिक नहीं करेंगे। वे बहुत व्यस्त हैं, और उन्हें लगता है कि वे मुझसे कुछ सीख नहीं सकते।

मेरा कहा हुआ तरीका बहुत ही तर्कसंगत है। एक व्यक्ति जो खुद को सहारा देने के लिए उद्यम शुरू करता है, चाहे वह माइक्रो-बिजनेस कर रहा हो, फ्रीलांसर हो या मीडिया कंटेंट क्रिएटर, अगर वह छह महीने से एक साल तक खुद को सहारा दे पाता है, तो इसका मतलब है कि उसे समझ आ गया है कि ग्राहकों की सेवा कैसे की जाती है और थोड़ा पैसा कैसे कमाया जाता है। एक व्यक्ति जो दोस्तों को साझेदारी के लिए मना लेता है, साथ में जोखिम उठाता है, सुख-दुख बांटता है और मुनाफे को साझा करता है, इसका मतलब है कि उसे समझ आ गया है कि लोगों के साथ लंबे समय तक कैसे काम किया जाता है, चीजों को निष्पक्ष तरीके से कैसे किया जाता है, उसे मानव स्वभाव की अच्छी समझ है और उसे उद्यम की कठिनाइयों का भी अच्छा अंदाजा है। फिर एक टीम, जिसके सदस्यों को वह स्टॉक लेने और कम वेतन लेने के लिए मना लेता है, इसका मतलब है कि उसे लंबे समय के जोखिम को समझने, टीम प्रबंधन, हितों को बांधने और टीम को एकजुट करने का

तरीका पता है। बाजार दर पर वेतन लेना और हर दिन कुछ काम करके कंपनी को थोड़ा योगदान देना, ऐसी स्थिति में सफल होना वास्तव में मुश्किल है। हर किसी को माइक्रो-बिजनेस की तरह पूरी ताकत लगानी चाहिए, सभी दोस्तों से मदद मांगने से नहीं हिचकिचाना चाहिए, और कई दोस्तों द्वारा ब्लॉक या डिलीट होने के जोखिम को उठाकर भी थोड़ा पैसा कमाने की कोशिश करनी चाहिए।

क्या आप सभी जानते हैं कि माइक्रो-बिजनेस (Micro Business व्यापार) करने पर आपके पोस्ट को ब्लॉक या डिलीट किया जा सकता है? मुझे लगता है कि ज्यादातर लोग यह जानते हैं। शायद उनमें से कई लोग यह काम नहीं करना चाहते, लेकिन जीवन की मजबूरियों के कारण उनके पास कोई और विकल्प नहीं है। ऑफलाइन बिजनेस शुरू करने के लिए कई तरह के निवेश की जरूरत होती है, इसलिए लोग कम लागत में ऑनलाइन कोशिश कर रहे हैं।

एक दोस्त को साझेदारी में व्यवसाय शुरू करने के लिए राजी करना, काफी मुश्किल हो सकता है। हर किसी को अपनी जीविका और जीवनयापन के लिए पैसे की जरूरत होती है, और एक दोस्त के पास यह विकल्प होता है कि वह एक नौकरी चुन सके, तो वह मेरे साथ साझेदारी क्यों करेगा? जिन्होंने कई दोस्त हैं, उसके पास कुछ अनुभव भी है, और वह यह भी मानता है कि वह अकेले ही चीजों को अच्छे से करे और धीरे-धीरे आगे बढ़े, बाद में साझेदारी के बारे में सोचे। मैंने अकेले काम करने का फैसला इसलिए किया क्योंकि साझेदारी के अपने मुद्दे होते हैं, साझेदारी में आपको अच्छे से व्यवसाय करना होता है, आप यह नहीं कर सकते कि आज मैं एक लेख लिखना चाहता हूं, एक वीडियो बनाना चाहता हूं या एक विज्ञापन लेना चाहता हूं, और बस कर दूं। साझेदारी में एक साझा लक्ष्य होना चाहिए। साझेदारी के लिए मुझे एक ऐसा दोस्त चाहिए जो रोजाना साथ रहने के लिए तैयार हो, जैसे पत्नी के साथ। फिर, क्या मैं अपनी पत्नी को मेरे साथ साझेदारी करने के लिए राजी कर सकता हूं? हाँ। यह काफी मुश्किल लगता है, वह अभी अपनी नौकरी में अच्छा कर रही है, और मेरे साथ आउटसोर्सिंग प्रोजेक्ट करने में मेहनत करने के लिए तैयार नहीं है।

इसलिए, जब Micro Business ने Micro Business की स्थापना की, तो उन्हें 18 सहयोगी मिलना वाकई बहुत प्रभावशाली था। उन सभी का एक साझा दृष्टिकोण था, वे कड़ी मेहनत करने को तैयार थे, और वे वास्तव में कुछ बड़ा करना चाहते थे।

एक कर्मचारी को अधिक स्टॉक और कम वेतन लेने के लिए राजी करना कठिन हो सकता है। बाजार में इतनी सारी कंपनियां हैं जिन्हें चुना जा सकता है। हालांकि, पैसे बचाना भी पैसे कमाने जैसा ही है। क्या एक कर्मचारी को कुछ हजार रुपये कम वेतन लेने के लिए राजी करना आसान है, या ग्राहकों से कुछ हजार रुपये अधिक कमाना आसान है? क्या बाजार और उत्पाद के भविष्य पर इतना विश्वास है? क्या कर्मचारी से सालाना कुछ लाख रुपये बचाना आसान है, या ग्राहकों से सालाना कुछ लाख रुपये अधिक कमाना आसान है? हाँ, हमारे सपनों पर विश्वास करने वाले कर्मचारी ढूँढ़ना मुश्किल है, लेकिन क्या हमें पैसे देने के लिए तैयार ग्राहक ढूँढ़ना और भी मुश्किल नहीं है?

संक्षेप में, स्टार्टअप शुरू करना बहुत मुश्किल है, जितना संभव हो उतना पैसा बचाने की कोशिश करनी चाहिए, और साथ ही जितना संभव हो उतना पैसा कमाने की कोशिश करनी चाहिए। टीम जितनी बड़ी होती है, उसे नियंत्रित करना उतना ही मुश्किल होता है, और टीम जितनी बड़ी होती है, Micro Business जैसे संकेतक उतने ही मजबूत होते हैं। Micro Business में, मैंने सुना है कि पुरुषों को जानवरों की तरह और महिलाओं को पुरुषों की तरह इस्तेमाल किया जाता है। कई महीनों तक लगातार ओवरटाइम काम करना पड़ता है। अब मैं इसे और बेहतर समझता हूं।

मुझे एहसास है कि मेरे ये शब्द थोड़े कठोर लग सकते हैं, शायद इसलिए क्योंकि मैंने इन सालों में जो पैसा कमाया है, वह बहुत मेहनत से कमाया गया है, या शायद मेरे अनुभव बहुत बड़े हैं। मेरा कोई और मतलब नहीं है, मैं सिर्फ यह चाहता हूं कि मेरे सभी दोस्त खुश रहें, और उनका व्यवसाय लंबे समय तक चलता रहे। जोखिमों पर विशेष ध्यान देना बहुत जरूरी है, ताकि आप लंबे समय तक सुरक्षित और खुशहाल तरीके से आगे बढ़ सकें।

मेरे निवेशक, शिक्षक लाई, हाल ही में एक किताब लिखी है, “वीचैट इंटरनेट सामान्य लोगों का उद्यमिता”, जिसकी मैं पूरी तरह से सिफारिश करता हूं। मैं जो कुछ भी करता हूं, वह उनसे प्रेरित है। उन्होंने मुझसे कहीं अधिक काम किया है, और वे लंबे समय तक पैसा कमाते हैं, और यह पैसा बढ़ता ही जाता है। मैं उनकी बहुत प्रशंसा करता हूं। उन्होंने कई बेस्टसेलर किताबें लिखी हैं। शुरुआत में, उन्हें एक शब्द के लिए एक

युआन मिलता था, और अब एक शब्द के लिए दस हजार युआन। क्योंकि वे हर बार बहुत अच्छा लिखते हैं, इसलिए अधिक से अधिक लोग उन पर भरोसा करते हैं, उनके पाठ्यक्रम खरीदते हैं, उनकी किताबें खरीदते हैं, और उनके अभ्यास समूह में शामिल होकर एक साथ बढ़ते हैं।

मैंने हाई स्कूल में ही लिओ लाओशी की किताब “समय को दोस्त की तरह मानें” पढ़ ली थी। मैंने १० इन्क्यूबेटर के संस्थापक १००० १०००००० के कई लेख भी पढ़े। धीरे-धीरे मैंने उनके जैसा ही रास्ता अपनाने का फैसला किया। मैंने बहुत सारे लेख लिखना सीखा, और उन्हें अच्छा बनाने की कोशिश की। उनके लेखों ने मुझे कुछ चीजें सिखाई, और जब मैंने इधर-उधर भटकने के बाद उनकी बातों को समझने की कोशिश की, तो मैं उनके कहने का मतलब बेहतर तरीके से समझ पाया।

जीवन में, बहुत सी चीजें ऐसी होती हैं जिन्हें जल्दबाजी में नहीं किया जा सकता, धन और प्रसिद्धि सबसे अच्छा प्राकृतिक रूप से बढ़ती है। अगर मैं प्रसिद्ध नहीं हूं, और सिर्फ कुछ सौ या हजार दोस्त मेरे लेख पढ़ना चाहते हैं, तो ऐसा ही रहने दो। क्योंकि मेरे लेख पर्याप्त अच्छे नहीं हैं, या मौजूदा माहौल में लोग काम करके पैसा कमाने में व्यस्त हैं और मेरे लेख पढ़ने का समय नहीं है, तो ऐसा ही रहने दो। क्योंकि मैं कई समूहों में प्रचार करता हूं या दोस्तों से अनुरोध करता हूं कि वे मेरे लेख साझा करें, ये सभी चीजें स्थायी नहीं हैं। मेरे लेख कैसे प्रसिद्ध हो सकते हैं? मुझे समाज की इच्छाओं को समझना होगा, मुझे यह समझना होगा कि अजनबी किस तरह के लेख पढ़ना चाहते हैं, मुझे ०००००००० में प्रसारण के नियमों को समझना होगा। मेरे लेख को ऐसा बनाना होगा कि एक अजनबी जब इसे देखे, तो उसे बहुत कुछ सीखने को मिले या वह इतना प्रभावित हो कि वह इसे साझा करना चाहे, तभी यह प्रसिद्ध हो सकता है।

हिंदी अनुवादः

पढ़ने की संख्या का प्राकृतिक विकास, उपयोगकर्ताओं का प्राकृतिक विकास, और फॉलोअर्स का प्राकृतिक विकास, ये सभी इसी नियम का पालन करते हैं। १०००००० पर भी यही स्थिति है, १०००००० के अपने नियम हैं, लेकिन इसमें ज्यादा बदलाव नहीं होता। १०००००० पर सबसे महत्वपूर्ण बात है अच्छी सामग्री बनाना, यह सुनिश्चित करना कि एक अजनबी जो मेरी सामग्री देखता है, और जिससे मेरा कोई परिचय नहीं है, वह इसे परा देखे या लाइक करे और इट्पणी करे, तभी यह फैल सकता है।

मेरा ००००००० वीडियो अकाउंट बहुत अच्छा नहीं चल रहा है, ००००००० पर मेरे कुछ सौ फॉलोअर्स हैं, और मेरे वीडियो की कुल प्ले काउंट 1.5 लाख है, जिसमें 90 फॉलोअर्स हैं। मैं मुख्य रूप से अपनी जिंदगी के पलों को रिकॉर्ड करता हूं और कुछ दर्जन वीडियो पोस्ट किए हैं। मैं इसे सिर्फ मनोरंजन के लिए करता हूं, लेकिन कुछ वीडियो ऐसे हैं जिनकी प्ले काउंट सामान्य से ज्यादा है, जैसे कि 10,000 से अधिक प्ले। ये वीडियो मेरी पर्सनल ग्रोथ स्टोरी, शादी की घोषणा और वेडिंग फोटोशूट से संबंधित हैं। इन वीडियो की प्ले काउंट इतनी ज्यादा क्यों है? इसका कारण यह है कि मेरे दोस्तों ने इन्हें लाइक किया और बधाई संदेश दिए, लेकिन इससे भी महत्वपूर्ण बात यह है कि अनजान लोग भी ऐसे कंटेंट को धैर्यपूर्वक देखते हैं और बधाई या प्रोत्साहन देते हैं।

यह काफी मुश्किल है। ००००००० के वीडियो अकाउंट ने 1.5 लाख व्यूज किए, लेकिन सिर्फ 90 नए फॉलोअर्स ही मिले। यह बिना किसी फॉलो करने के प्रोत्साहन के हुआ। ऊपर बताए गए कारणों के अलावा, मुझे लगता है कि मैंने अभी तक यह तय नहीं किया है कि मैं किस तरह की सामग्री पोस्ट करूँगा और भविष्य में क्या करना चाहूँगा। मैं यह जानने के लिए उत्सुक हूँ कि अगर मैं पूरी तरह से प्राकृतिक वृद्धि पर निर्भर रहूँ तो क्या होगा, यह काफी शांतिपूर्ण तरीका है। चूंकि हम सभी वीचैट दोस्त हैं और एक-दूसरे को अच्छी तरह जानते हैं, इसलिए यह सामान्य है कि उन्होंने मेरे वीडियो अकाउंट को फॉलो नहीं किया। फॉलोअर्स कम हैं, लेकिन मुझे लगता है कि मैंने बहुत कुछ सीखा है और बहुत कुछ समझा है।

यही कारण है कि मैं यह लेख लिखना चाहता हूं ताकि दोस्तों को सलाह और याद दिला सकूं। स्टार्टअप शुरू करके पैसा कमाना आसान नहीं

है, और यह और भी मुश्किल होता जा रहा है। लोगों का विश्वास जीतना कठिन है, एक अजनबी को दोस्त में बदलना, और फिर उसे एक ऐसे दोस्त में बदलना जो आपके लिए भुगतान करेगा, यह सच में बहुत मुश्किल है।

यह उद्यमशीलता से पैसा कमाने का प्राकृतिक विकास तरीका है। यह व्यक्तिगत विकास का भी एक ठोस और विश्वसनीय मार्ग है। हमें बहुत सारे बुनियादी कौशल सीखने हैं, पैसा कमाने के लिए हमें बहुत कुछ सीखना और करना होगा। जनता की आँखें तेज होती हैं, जनता और ग्राहकों को आसानी से बेवकूफ नहीं बनाया जा सकता, पैसा सबसे चतुर होता है।