

創業賺錢的自然增長方法

在上一篇文章《為什麼取出公積金還清投資人》中，我講到了我想到的一個創業做事的方法，低成本試錯，齊心協力合夥。首先，先靠自己一個人。看看自己一個人能否創業養活自己。接著，如果要合夥，最好是大家都不拿錢，合夥分紅，按項目分錢，按談好的回報分錢。如果我們找不到願意同甘共苦的合夥人，說明我們能力還不夠合夥，那最好單幹。接著兩個人合夥幹，多了人，就三個人合夥等。如果融資了，要招員工，最好找願意拿股票低薪的員工。如果我們找不到，說明我們的能力還不適合擴張。

這是真正自然增長的方法。這是不冒進踏實前行的方法。創業是如此難，整個團隊盈虧平衡是如此的難，以至於我們必須勇於付出甚至於無私付出很長時間。阿里巴巴早期，馬雲和他的 18 個合夥人，共同冒險共同創業。他們後來如此成功，跟他的早期形式息息相關。王興，和他的夥伴們，合夥多年，接著再創立美團，才有大成，也不是偶然的。

我周邊有很多的創業團隊，從公開消息上和周邊的朋友聊天中，也了解到很多創業故事，虧了百萬千萬上億的，很多。整個市場環境變得越來越理性，然而這些年也走出了很多年輕能幹的朋友，繼續在創業中，融資了百萬千萬美金的。不得不佩服他們能力真強，我是沒融到這麼多錢，在這樣的市場環境下，我也不敢繼續走融資的路子。當我艱難把投資人投資的錢，幾十萬，掙回來之後，和各種朋友打過交道之後，我甚至覺得創業很累很辛苦，有點想放棄。是我一個人的問題嗎？似乎很多創業者都是這樣。周邊大多數人都覺得賺錢不容易。

回頭看看我們父母，我們上一輩人，似乎他們一輩子就是在大城市買了一套房子。這還是幸運的，在 2015 年前上的車。這幾年上車的，在努力還著房貸。中國，過去二十年，就是一個很大的建築工地。大家用錢買了很多房子，然後國家用這些錢建了很多基礎設施。又出現疫情的，一些人房貸都還不上了，賣車賣房為家裏的公司續命也不少。

這是整個社會的背景。一些大公司的股票今年還在漲，而中小上市公司的股票難看的多。他們是這個社會最能掙錢的商業主體了。周邊一些朋友今年掙了不少錢，一些朋友做起了微商，一些朋友失業了，一些朋友找工作找了一段時間，一些朋友在努力找工作，很多朋友繼續在公司上班。

創業掙錢，是很講究投入產出比的。大公司，錢多用戶多人才多經驗多，能盈虧平衡，有個別的能盈利不少。中小上市公司，也非常努力了，可財報還是很難看，繼續在擴大虧損，很大一部分在於市場推廣費用。市場推廣費用不投入，沒有新用戶新增長，沒法保持同樣收入水平，投入呢，那流量成本現在是水漲船高。有網紅、小團隊、資源較多的個人掙了不少錢，是因為他們投入產出比高，產出很高，成本很低。也有的朋友考投資炒股炒幣，今年掙錢了。

長期主義這個詞很火。是的，萬事都要考慮長期。晴天要想到雨天。融資一次不難，難的是一直融資。賺用戶一次錢不難，難的是一直賺用戶的錢。賺客戶一個項目的錢不難，難的是一直賺客戶的錢。請求朋友幫助一次不難，難的是讓朋友一直幫我。

為什麼難呢。難的是這些事都要我們一直付出，而且要讓對方非常滿意。要讓現在的投資人滿意

了，才能幫你融到下一輪或者在投資圈給你引薦。要讓用戶滿意了，才能等來下次用戶需要時再購買我的東西或服務。要讓客戶滿意了，才能下次有需求時找上你或者給你介紹客戶。要讓朋友滿意了，答謝了朋友或回報了朋友，下次才好開口請求朋友。

創業者們通常是有理想比較正直願意冒險願意多付出的人，否則他們老老實實上班就好了。確實大家也都是俗人，也都在追求名利。但通常他們，要照顧好投資人員工用戶，還是挺有責任心的。然而他們還是會犯很多錯誤，踩進很多的坑裏，搞清楚創業賺錢的關鍵，搞不清楚世間的很多事情，外界也發生很多的變化，導致很多時候他們虧了投資人許多錢或者負債累累。

巴菲特說，如果一件事不能長期下去，那麼它總會停下來。大概指的是企業股市等商業領域的事情。如果企業一直在虧損，那麼總有它破產的一天。

有句話說，能救的唯一只有用戶客戶。這也確實是真的。總不能靠投資人吧。錢總歸有來的地方。誰給企業輸血呢。

創業開公司，通常我們覺得公司裏有幾個員工，有幾十人團隊等。然而這是更困難的，團隊需要管理，如何讓一個團隊盈虧平衡呢。

我創業前在公司上班每個月工資 1 萬 4，然後我辛苦創業一年後，通過賣課程，一個月流水才有一兩萬，我這裏分到一半。我是工程師出身，剛出社會，什麼都不懂，這一路踩了很多的坑。所以那會我就感慨，公司上班掙錢是這樣容易，為什麼我創業卻這麼難。我以為是我的問題，後來才知道很多公司原來都一樣啊。

在這裏不想得罪任何上班的朋友。我上過班，未來也可能回去做打工人。這麼多朋友終究選擇上班，是因為上班在當前環境確實是最佳而穩定的掙錢方法。

這麼多月入一萬兩萬的朋友，他們做微商或者自由職業者，有多少可以穩定地一年到頭地掙到這些錢呢。不可否認，有些優秀的可能掙到更多。然而很多人掙不到吧。我在朋友圈賣課的宣傳外包公司的，在朋友圈上怎麼掙錢再了解不過。

很多朋友剛開始做微商還行，本身以為沒人支持我的，結果還是不少朋友支持我，第一個月就掙了幾千，然而第二個月呢，第三個月呢，一年後呢。看在朋友的份上，我支持一下，然而很遺憾，拼多多就很便宜哦，跟朋友聊天買個東西也有點不太方便，我也得每天忙著上班掙錢空閒時間不多。

所以大家也看出來了，自己創業或做自由職業者，很難穩定長期做下去，還不如在公司上班。智維，他好像幹過挺多事，折騰過各種掙錢的方法，交了些朋友，賣情懷講故事也一套一套的，他也幾度想回去公司上班了。只是他好像節儉開支、心無大志的，還在磨蹭磨蹭。

大家都很聰明，都會選擇最佳利益的途徑。有很多公司可選，這個公司沒能盈虧平衡沒能繼續走下去，那不好意思，不關我事，要倒閉裁員或精簡成本辭退我了，我找另外一家就行呀。公司有很多的開支啊，也不全是人工成本啊。公司有很多的人啊，也不是我拖後腿啊。今天公司倒閉了，創始人負債了，那不好意思呀，給我的工資我都花完了，我還有房貸呢。

這就是現實。大家說，這社會，人人都是韭菜，就看誰強誰弱，誰被割得狠一點，誰被割得輕一點。

這也是為什麼我一開始講，創業公司，團隊人員要自然增長。尤其融資到許多錢的時候不要驕傲，不要得意，少花錢。當然似乎融資到許多錢的朋友，都不會點開這篇文章看。他們很忙，他們不覺得能從我這裏學到東西。

我說的方法，是非常有道理的。一個人創業養活自己，做微商、做自由職業者或者做自媒體，稍微長期一點地做個半年一年的，養活了自己，說明懂得了怎麼服務用戶客戶，懂得了怎麼掙一點錢。一個人，能說服朋友合夥，共同冒險，同甘共苦，共同分享利益，說明他懂得了怎麼和人長期合作，怎麼把事情做得公平，他把人性看得很清楚，他也把創業的困難看得很清楚。接著一個團隊，說服成員優先拿股票少領工資，說明他懂得了考慮長期風險，懂得了團隊管理，懂得了把利益綁定，懂得了怎麼讓團隊齊心協力。拿一份市場價的工資，然後每天做些事情，給公司貢獻一點力量，這樣的狀態真的很難成功，需要的是每個人做微商那樣，傾盡全力，不惜求助所有朋友，不惜冒著被很多朋友屏蔽或刪除的風險去掙一點小錢。

大家做微商，難道不知道會被屏蔽或刪除嗎。我想應該是都知道的。他們很多人也不想做吧，是生活逼得大家真沒辦法。這線下做點生意，要各種投入，只能線上投入低成本試試。

要說服一個朋友合夥創業，很難吧。大家都要維生都要生活費，朋友接著可以選擇一份工作，為什麼跟著我合夥呢。別看智維朋友多，他也有