

亦仁一 益语

给普通人的赚钱建议

亦仁 著

空杯

真诚

开放

利他

主动



给普通人的赚钱建议——亦仁

生财有术 + 生财有道



有道无术，术尚可求矣！有术无道，术止于道矣！



HAPPY
BIRTHDAY

生财有术应意亦
日暮微暖照君仁
快意长风扬帆起
乐章邀月舞浪升

亦仁生日快乐！



亦无所知在版编目数据

亦仁益语 • 1 / 2022. 3

SCYS-EBOOK-666

I. 亦… II. 生… III. 互联网创业 IV. A6. 6

版本图书馆数据核字(2022)第6666666号

亦仁益语 • 1

作 者	亦仁
责任编辑	七小 梨云
装帧设计	米斗
出版发行	生财有术
公 众 号	亦无所知
版 次	2022 年 10 月第一版
编 号	SCYS-EBOOK-666
定 价	无价

本书版权归书中内容原创者所有，未经原作者许可，不得转载、复制、翻印。

违者必究！

Part1：生财有术

《赚钱思路篇》	2
1.这些年我从互联网收获的三桶金和五点感悟	2
2.如何打造一台每个月赚 10000 美元的赚钱机器？	10
3.通过 Google 挖掘细分市场的一个案例	15
4.如何找到 1000 个小思路？	24
5.如何抓住流量红利？	33
6.从 0 到 0.1，如何从知乎神贴找到创业机会	42
7.如何抓住小程序红利？我从公众号文章中发现的若干小思路	51
8.与抖音二类电商日 20 万订单老板的聊天笔记	58
 《普通人赚钱建议篇》	66
1.先赚到第一块钱	66
2.聊聊「这个事情天花板有点低，不想碰」	68
3.聊聊普通人如何在抖音上赚钱	75
4.聊聊普通人如何在抖音上赚钱（续）	78
5.不要把简单的事情想复杂	84
6.生财有术最短的一篇精华	86
7.让赚钱思路更加开阔的 7 个小建议	88

Part2：生财有道

《成年人的自我修养》	93
1.亦仁你不管管吗？	94
2.行动者赚钱，吐槽者正确。	95
3.水至清则无鱼	96
4.弱化教程，下场实战！	97
5.自己的错自己承担	99
6.生活还是要继续	100
7.一直坚持真实，很多事情就简单了	101
8.成年人的自我批评	103
《生财有术价值观》	106
1.星球第一颗龙珠	106
2.亦仁评精华帖的原则	107
3.生财之道	109
4.如何权衡价值观跟金钱利益的冲突？	110
5.道路千万条，真诚第一条	111
6.禁止侵权盗版	112
7.价值观是高压线	113
8.一定曝光踢出蛀虫！	115
9.关于理念与价值观	117
《生财有术运营思考》	119
1.删帖规则	119
2.2017 生财运营思路	121
3.向小密圈提需求	123
4.给知识星球提需求	124
5.做哪三件事可以让生财有术 2021 年的收入翻一倍？	127
6.龙珠碎片与夜话	129
7.心路历程与未来发展思考	130
8.生财有术背后的运营逻辑	136
9.一天的复盘总结会议	145

第五期问答 part1 关于星球内容	150
第五期问答 part2 关于星球内容	152
第五期问答 part3 关于星球内容	154
第五期问答 part4 关于航海选题	156
第五期问答 part5 关于航海门槛	159
第五期问答 part6 关于线下活动和微信群	161
第五期问答 part7 今天回复一些质疑	162
第五期问答 part8 关于续费和其他	166
生财有术·第六期使用指南	170
《亦仁建议感悟合集》	171
1.升级朋友圈之一句话分享	171
2.能力分割线	175
3.关于资源与精力投入	176
4.关于做事情的 5 个感悟	178
5.领导者如何落子无悔的 16 条分享	179
6.生财有术内部总结的社群运营 34 条建议	181
7.有焦虑？很正常	183
8.亦仁你是怎么从 0-1，然后从 1-10 的，中间有谁给了你什么关键想法？	184
9.2022 新年寄语	187
10.从 0 到 1 做项目的 10 个建议	190
11.给从 0 到 1 刚起步的圈友的 13 条建议	195
《人生感悟篇》	197
1.2020 年的个人目标	197
2.33 岁生日，与你分享我的几点感悟	200
3.如何让自己过的开心一点	205

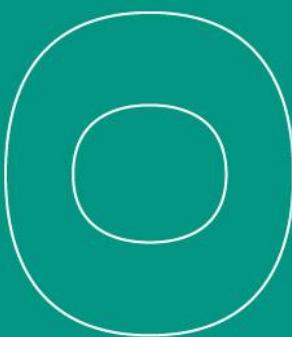
Part3：了解生财有术

《生财有术介绍》	210
1.和 592 位会赚钱的朋友，聊上一天两夜，是一种怎样的体验？	211
2.赚钱的事情为什么要分享给别人？	246
3.生财有术，第六年了	252



PART 01

生财有术



《赚钱思路篇》

《普通人赚钱建议篇》

《赚钱思路篇》

1. 这些年我从互联网收获的三桶金和五点感悟

很少公开写作，因为做不到下面两条：

务必真诚，务必提供价值。

2017 年，快到而立之年，希望能够做一个改变：

公开写作，尽力真诚，尽力提供价值。对于坚信的价值观，努力去践行。通过公开写作，倒逼成长。

一、主动学习是成长的必经之路

16 年，是我过去十年里面成长最快的一年。

身边的人会用一些以前我没想到过的词来描述我：『说服力强』、『考虑的比较全面系统』、『思维活跃』等。我也能感觉到自己的变化，很多事情上变得更加坚定，更加自信。一方面是创业后，与更多的人的交往，有更多业务的思考，从实践中获得成长；另外一方面是我最近几年学习过的一些课程，读过的一些书，梳理过的一些想法给我带来的帮助。之前学过的东西总会在未来的某些不经意的时间点产品价值。

14 年左右接触个人成长领域的专家易仁永澄，学习如何做目标管理与行动管理，从此开始每日做日计划，虽偶有间断，但基本上都坚持了下来，让我彻底成了一个行动派。

15年到16年，深入接触李笑来的一些方法论和书籍，才开启了认知，也才明白过去的十几年书基本都是白读了。16年开始主题阅读关于思考的书籍，包括《思考的艺术》、《超越直觉》、《简单的逻辑学》等多本关于独立思考的书籍，让我在思维上获得了重生。

从现在的时点上回过看过去的自己，真的得感谢这两年的主动学习。不区分观点与事实，不加选择接受别人的观点，不会结构化思考，思考问题时脑子一团乱麻，公众表达不知所言，沟通时总想着说服对方，情绪焦虑却始终找不到问题，时间浪费掉也丝毫不察觉…想想都觉得后怕。

纵然这么多知识付费课程，成长这件事情，只能自己主动。

二、每个人都应该创一次业，不懂技术也能创业

15年年底开始创业，到16年年底因为一些问题选择了退出。一年的时间里面，期间公司经历了两次融资、团队和用户规模快速扩大、业务方向与战略的迷茫与调整、产品与运营方法论的认知迭代，对我个人而言是非常难得的一段经历。这段经历也让我对格局、团队、合伙人、业务、产品、用户、精益等都有了全新的认识，当然这些并不是这边的重点，我想说的是：每个人有机会的话都应该创一次业，哪怕只是兼职。

只有站在一个战略的高度去考虑产品和业务，你才会发现现在做的很多事情其实都是浪费时间，浪费生命。也只有深入的去考虑产品的生死和商业模式，也才会回到本质上做出取舍，做真正有价值的事情。

个人成长领域有句话叫『做自己的CEO』，只有在这个高度上，你的价值观是什么，愿景是什么，期待是什么，目标是什么，你才清楚你的最宝贵的资源应该往那边投：注意力如何分配，时间如何分配，金钱如何分配。

我并不想鼓动在公司上班的人不顾风险出来创业，事实上，其实很多人并不适合创业，但适不适合也只有自己试了才知道，兼职创业就是验证自己到底是否创业的一个非常好的方式。而且兼职创业并非是要一定找到一拨人聚到一起，你一个人，不懂技术，也可以兼职创业。

最近几年我做的事情给大家一些参考，通过兼职创业这个事情，我不仅赚到了我的几桶金，更重要的是学习到了很多的创业知识，当我正式全职创业的时候，我非常轻松的适应了创业的节奏和环境，并且有种如鱼得水的感觉。

网络电话教程

08 年读本科的时候，长途电话的消费比较高，机缘巧合了解到一个网路电话论坛，于是出于省电话费的目的开始研究怎么通过网络打免费电话，还真研究出来了。09 年将整个免费打网络电话的经验整理成一份 word 文档，以 100 元一份的价格在贴吧上进行出售，最终还真卖出了 10 份，这个算是最早的赚钱尝试，这个过程中我学到了怎么接地气的去做推广，怎么与用户沟通，怎么引导成交。

考研专业课资料

10 年开始考研，发现整个专业课没有一份好的辅导资料，于是在复习专业课的时候整理出了一套文档，并在考上研究生之后找到了另外两个哥们一起合伙出售我们的专业课资料。在研究生三年期间，我们通过这套资料赚到人生中第一桶金：10 万。在这个过程中，我学到了怎么包装产品，怎么做内容营销（我在论坛上写了一些软文，到现在还有一些学弟学妹加我 QQ 咨询考研问题），怎么做用户运营（我们建了大概 10 个考研群，基本上覆盖了所有的目标用户），怎么运营淘宝店铺，合伙人合作过程中应该注意什么。

YouTube 营销

在读研期间，还做了一些事情赚到了人生第二桶金：100 万。研一的暑假也比较迷茫，不知道该干什么，随大流报了注册会计师，但没看几章就了解到一件事：YouTube 开放了他们的内容合作伙伴计划。有点类似现在的百度创作者分

成计划。只要你能创作视频上传到 YouTube 上去，有访客观看该视频附带的广告，上传者就可以获得一部分广告分成。于是尝试性找了一些国内的小视频，以及根据热点自己创作的一些简单小视频上传上去并测试，发现可以盈利，于是迅速投入更多的时间和资源。

这件事情上我学到了如何捕捉和利用热点（当时伦敦奥运会男子 100 米决赛，YouTube 上没有直播，但全球很多人是通过 YouTube 了解奥运资讯，于是在直播的结果出来第一时间，我通过将文字转成语音并且配上几张新闻图做成了短资讯视频上传到了 YouTube，流量就迅速涌进来，丝毫不亚于 PaPi 酱现在发文后的阅读量上涨情况。），这个事情让我也很能切身理解一些创业公司在模式得到验证之后要迅速的烧钱去抢占市场的行为：有了解奥运资讯需求的就这群人，如果被别的视频抢占了注意力，那后来的就只能分到很少的流量了。还学到了如何做系统的运营规划，如何做社交推广，如何做用户沉淀等等。

开发自己的产品

前面讲到网络电话的事情，后面我还自学搭建了一个 WordPress 博客，将我的网络电话知识通过英文分享出来给国外的一些人，在大概写了 200 多篇文章之后，我对这个行业有了一个全新的认识理解。在为一个网站写 review 的时候挖掘了下对方的整个模式：

其实很简单，他是通过从一些大的网站拿到 API 接口后，做了二次开发整合成了满足用户痛点的一个小产品，这有点类似从百度开发者中心拿到了图像文字识别的接口，然后开发出在线图像识别的小工具一样，最难的技术算法部分大的网站已经都给解决掉了，开发者只需要找到一个小的用户痛点并开发出合适的产品。

后来我找了一个懂技术的朋友帮忙做了一个类似的网站，但是因为找到了成本更低服务更稳定的供应链，这个网站让我赚到了第三桶金。

通过这个项目我学到了如何从一个垂直的非常小的细分点提供产品并进一步扩大，如何找到更上游的供应商，如何做邮件营销，如何做 SEO 等，并且找到了我的技术合伙人。

分享了这么多我之前做过的一些事情，只是想表达一个观点：

即使不懂技术，兼职也完全可以创业。创业带来的不仅仅是财富上面的增加，更是个人核心价值的积累，谁创业谁知道。

三、如何建立自己的方法论

我是在 16 年中旬的时候，在很多场合见到方法论，但到底什么是方法论？如何形成自己的方法论？对于这些问题，我只能算是有一个初步的了解，践行的不多，仍然是在践行的路上，但我认为有些事情越早接触越好，知道了就不可逆了，比如说方法论，将我的想法分享给大家：

方法论简单来讲，是一个套路，或者说是一个系统。经常听人讲，做事要靠系统，也是指有方法论的人效率明显要高。

我们每个人都有自己的价值观，只是有些人清晰，有些人模糊。我们每天都会做很多事情，只是有些人知道自己在做什么，有些人不知道自己在做什么。为什么做着做着差别就出来了，有些人的价值观越来越坚定，践行的结果越来越好呢？

部分原因是因为这部分人的原则非常清晰，原则是嫁接价值观与行动的一座桥梁，有原则的人行动决定会特别坚定。同样的，部分原因是有一些人有流程化行动的习惯，从而做事更高效。而方法论=原则+流程，有了方法论，你就不纠结了。

以股票投资为例，如果很多原则明确下来，比如不追涨不杀跌，只做价值投资，只买互联网股票，持有时间不少于三个月等，然后流程清晰下来，买一只股票的

需要经过哪些环节，每个环节看哪些指标，这些指标符合什么情况会买入多少股，买入之后如何设置提醒点，这一套梳理下来整个事情会特别简单，因为形成了系统，这个就是方法论。

再举一个我最近接触过的一个例子，域名投资最近一两年非常火，大多数人也听说过，但域名停放可能知道的人不多，但事实上也有不少人通过域名停放转赚到了很多钱，但凡赚到钱的，一定都有自己的一套方法论。

域名停放，比如说 google.com 这个域名，很多人输入网址的时候，会输成 google.com，那么如果有人注册了 google.com 这个域名，那么每天就会因为输错网址而进来很多流量，这时候在这个页面投放广告就会因为点击产生广告收入，只要每年该域名的广告收入大于这个域名注册费用，这个域名就是盈利的。一个域名一年一年赚 10 美元，一万个域名呢？事实上真的有这么做的人：

首先他们确定几个原则（随便举的例子），
a, 只找 Alexa 全球排名前 5000 的网址
b, 只找主网站有对应销售的，比如小米商城，淘宝等
c, 只找域名少输一个字母的输错方式，然后确定流程，将 Alexa 排名前 5000 的域名找到，根据分类过滤哪些是非电商的网站，自动生成缺字的域名，批量查询域名注册状态，自动将过滤出来可注册的域名注册完成，数据分析状态，如果盈利继续持有，如果不盈利放弃该域名，整个流程中绝大多数地方都已经完全的产品化、系统化、自动化了。

这一整套就是一个通过域名停放赚钱的方法论，可以想象一个没有方法论的人会浪费多少时间在做无用功上，而产生的差异又是多么的巨大。

四、深度思考是一个可习得的技能

16 年，我开始初步知道如何深入思考，并且将不断精深此技能，如果你还不会，建议早点上车。

我以前从来不知道深度思考为何物，也从来没进行过深入思考。高中的时候虽然是理科班，但物理不好，被物理学科拉了很多后腿。直到最近一两年，我才有勇气觉得如果让我重新回头去学物理，我有可能会学的比当初要好一些。

深入思考是一个不断澄清概念，挖掘本质的事情。从一个问题，多问一些为什么，层层分析下去，做好分类不重叠不遗漏，就能尝试深入思考，当然深入思考的一个很重要的前提是信息的准确把握。

李笑来老师在得到上的《通往财富自由之路》每周带大家深入思考一个问题，推荐。

五、精益创业

16年，对精益这个词的理解有加深了一层，并且将几本精益的书籍又阅读了一遍，更加坚定了我对精益创业和精益做事的推崇。

有些人把互联网创业者分成两派：草根创业者与精英创业者。

草根创业者以以前的个人站长为代表，到目前的很多比较 low 的公众号运营者，典型人物是 hao123 的创始人李兴平。精英创业者以海龟背景或者大的互联网公司工作过的背景，如 BAT 出来的创业者。有一些投资人公开表示只投精英创业者，我的朋友圈也有一些草根创业者嘲笑从大的互联网公司出来的一些精英不懂用户不懂痛点。

说不上来我属于哪派，但我更欣赏草根创业者的精益。草根创业者没有什么资源，最多也就两三个人的工作室，没有什么开发运营市场 pr 资源，这就决定了他们必须花非常小的成本去试探痛点和解决方案。事实上，互联网创业我认为必须坚持精益创业方法论。

不仅仅是创业，精益原则也是我生活中尊崇的几个原则之一。

具体方法论不展开讲了，如果大家对精益创业感兴趣，建议读读龚焱的《精益创业方法论》

六、如何有更好的运气

有时候我会考虑一个问题，为什么我能抓住这几次机会？

并不是说我做的好，只是相比于身边的同龄人，我在财富自由和个人成长的路上走的稍微快一点，但远远达不到自由。而且很多时候我会陷入自卑：资质愚笨，长的着急，到现在仍然没有一个拿得出手的产品，看到很多 90 后的百万千万用户的产品在手上，更加不敢不努力了。

说回来，我觉得对我帮助最大的几点：

第一点，利用搜索引擎获取信息的能力，所有不会的问题我都会去找 Google，而且几乎每次 Google 都不会让我失望，现在还通过 github、微信、微博、Alexa、一览等获取信息；

第二点，分享能给我带来意外的好运；

第三点，承认自己的无知，接受自己的无能，专业的事情交给专业的人来做；

第四点，对赚钱有渴望。

正如我的公众号名字：一无所知，保持空杯，保持饥饿。

2. 如何打造一台每个月赚 10000 美元的赚钱机器？

什么是赚钱机器呢，用李笑来老师的话讲：『睡后收入』，躺着把钱给挣了。我讲的这台赚钱机器，它是一个英文网站。

这台赚钱机器，你娱乐时它在赚钱，你读书时它在赚钱，你创业时它还在帮你赚钱。最关键的，时间才是最宝贵的，一份投资多次受益。

为什么要赚美元？国外有较完备的变现模式和变现商品，国外有较强的付费意愿和能力，而且，同样的时间付出，赚 6.85 倍的收入。

每个月利润 10000 美元，每天利润 333 美元，我们拆开来看看，

如果每销售一件商品，利润是 5 美元，这台赚钱机器每天需要帮你销售 66 件，按照 5% 的付费比例，每天 1320 个访客。

如果每销售一件商品，利润是 20 美元，这台赚钱机器每天需要帮你销售 16 件，按照 5% 的付费比例，每天 320 个访客。

如果每销售一件商品，利润是 50 美元，这台赚钱机器每天需要帮你销售 6 件，按照 5% 的付费比例，每天 120 个访客。

我不喜欢低利润的商品。越是便宜的商品所需要提供的支持越多，反而是大客户，知道自己要什么，一声不吭的下好单。

我不喜欢需要线下发货的商品。如果需要发货，那就涉及到物流、库存、仓储、渠道、供应商，兼职而已，搞不定这么多。

我不喜欢帮助别人销售产品。如果是通过 Amazon Affiliate 或者 Clickbank 联盟销售获得 50 美元的佣金，需要选择单价在 1000 美元以上的商品，竞争太大。

我喜欢提供虚拟商品或者服务的英文网站。

脑暴一下，你能想到的在线服务有哪些？

在线美图，word 转 pdf，在线文字转语音，一键生成 logo，在线制作证件照，在线翻译，在线制作表情包，在线图像识别。。。还想看更多？Google 搜索

『site:online』找到域名后缀为.online 的域名，百度搜索国内的工具聚合网站，minapp.com 上看看现在微信上线的小程序有哪些是工具类型。

只要你愿意，可以找到成千上万个在线的工具。

前两天，我想找一个网站 logo 的免费生成工具，Google 后点进这样一个网站 freelogoservice.com，这是一个提供在线免费生成网站 logo 的服务的网站，同时提供收费增值服务。猜猜看这个网站日收入多少？用 similarweb 估测了下这个网站的流量，每天约 80000 名访客，按照 1%的付费转化率，客单价 100 美元，这个网站一天的收入 80000 美元左右！

我又去谷歌了一下 word to pdf 这个关键词，排名第一的是 smallpdf.com。每天约 50 万访客，按照 1%的付费转化率，6 美元的客单价，这个网站一天的收入 30000 美元左右！

觉得这些网站遥不可及？分享我的一个案例，每天不到 500 个 IP 的网站收入情况

日期	名称	类型	总额	费用	净额	余额
2月6日		已收款项	\$ 200.00	\$ 7.70	+ \$ 192.30	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 10.00	\$ 0.67	+ \$ 9.33	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 10.00	\$ 0.67	+ \$ 9.33	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 5.00	\$ 0.49	+ \$ 4.51	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 5.00	\$ 0.49	+ \$ 4.51	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 5.00	\$ 0.49	+ \$ 4.51	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 20.00	\$ 1.04	+ \$ 18.96	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 5.00	\$ 0.49	+ \$ 4.51	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 5.00	\$ 0.49	+ \$ 4.51	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 100.00	\$ 4.00	+ \$ 96.00	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 20.00	\$ 1.04	+ \$ 18.96	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 5.00	\$ 0.49	+ \$ 4.51	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 5.00	\$ 0.49	+ \$ 4.51	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 8.00	\$ 0.60	+ \$ 7.40	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 100.00	\$ 4.00	+ \$ 96.00	-
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					
2月6日		已收款项	\$ 10.00	\$ 0.67	+ \$ 9.33	亦无所知 -
	● 接下来想要做什么？ 添加跟踪信息					

然而这些网站又付出了什么？网站开发完成之后基本不需要变动，成本就是服务器加一些客服支撑而已。很夸张的赚钱机器是吧？有几家创业公司比得上它们呢？甚至很多家上市公司的盈利水平未必比它们好。

如何从成千上万个需求中找到一个合适的赚钱机器？

用户愿意为什么付费？你帮他解决了问题，或者通过内容，或者通过工具/服务。顺带说一句，微信通过订阅号提供了内容，通过小程序提供了工具，以后所有的问题都在微信上能解决掉，谁还用其他 APP？

如果你通过内容：利用信息不对称。有以下几种信息不对称

- 地域或者语言的不对称。怎么做中国菜？到中国旅游有什么注意事项？如何起中文名字？怎么学汉语？Quora.com 上搜索 China 相关的问题，都是需求，看怎么去满足。
- 特别提一下，之前也跟几个朋友分享过。大疆很多人都知道，无人机领域的领头羊，80%的收入来自海外。但大疆无人机的推广联盟知道的人就少了，<https://u.dji.com>。大疆提供 8%左右的佣金给推广者，官网的一款 Inspire 2，售价 19999 元，推广一台成功佣金 1600 元。官网上列出的上个月排名第一的推广者佣金收入 259000 美元，排名第二的推广者 221000 美元。这里面就有很大的通过信息不对称赚钱的机会。大疆虽然主要市场在国外，但很多关于大疆的信息和内容是在国内生产出来的。大疆的官网、众多公众号写的评测文章、知乎的回答，无数的关于大疆的独家的高质量的文章、视频、图片，想办法获取到这些内容的授权并且弄到国外去呢？
- 专业性或者时效性不对称。你特别擅长什么？如何减肥？如何健身？如何选购电脑？如何读书？如何挑选跑步鞋？如何下载 Youtube 视频？如何打免费电话？让自己成为某一个细分市场的专家，用英语表达出来。或者，明星八卦，比赛实况，政策发布。。。只要你愿意去捕捉。我分享过一个自己通过 YouTube 信息不对称获取流量的案例，有兴趣的可以翻上一篇。

如果你通过工具：模仿，先抄后超。搭建一个 wordpress 博客即使没有任何编程基础，一天的时间也能学会。word to pdf 相关的关键词在 github 上能找到上百篇开源的代码。何况开放 API 接口的网站那么多。还是不行？那像我一样，找一个牛的技术合伙人吧。

反正一顿折腾，产品总算搞定了，接下来怎么推广？

这块展开就是一本网络营销的书了。区分老用户和新用户，老用户做好留存，特别是留下邮件或者手机号码，二次营销用的到。重点用免费流量获取新用户，社交、SEO、社区推广、增长黑客等方式等获取流量和用户。产品优化做的比

较好的时候，考虑投放一些 CPC 广告或者建设自己的 Affiliate 联盟。感兴趣的
关注这个公众号，后面找机会聊。

我常用的推广策略是找竞争对手的足迹，然后覆盖。毕竟目标只是找到每天 120
个人访问你的网站，也没那么难，是吧？

所以，如果你是兼职，每天付出 2 个小时，一个月 60 个小时。

你是技术的话 60 个小时应该可以开发完一个网站，你是非技术的话 60 个小时
可以写 30 篇细分行业的文章，60 个小时可以在 120 个推广的网站留下你的足迹，
这已经是非常不错的成绩了，考虑到我们每个人都在拖延，即使达成一半的结果
也很赞了~

但很大的可能，第一次你会失败，过程中会各种磕磕绊绊，搞不定 fanqiang，搞
不定搜索，搞不定搭建博客，搞不定申请联盟，搞不定找合适的产品，搞不定英
语。。。也许一个月后很少的流量和收入，甚至没有流量没有收入，这是常态，
成长不也是这样吗？调整下思路坚持下来，一年之后再看，是不是自己亲手打造
了一台每个月赚 10000 美元的赚钱怪兽？

是不是这样我们学习英语，学习时间管理，学习编程，学习目标管理，更多的阅
读，关注更多的信息渠道。。。一切都很有动力了？

基本上，到这大概表达完想说的内容了，再总结下

1. 找到高利润的虚拟商品或者在线服务，利用信息不对称搞定内容，利用开源
服务和上游接口搞定产品，精益打造你的赚钱机器！
2. 回顾下，咦？这不是一个用户+产品+推广+收入模式的商业模式分析的文
章吗？
3. 再回顾下，是不是互联网思维贯穿着，产品为王，免费使用增值收费的方
式吗？
4. 你一个人的战场，不需要怎么考虑品牌、营销，产品也不用打磨的很精细，
糙点没事的，精益是对的，活下来最重要。

3.通过 Google 挖掘细分市场的一个案例

理论上来说，如果我们仅仅是想赚点小钱，而不是想像马云爸爸一样通过一款产品去改变世界，那么任意一个关键词，都有机会通过 Google 挖掘出一个可以赚钱的细分市场。而事实上，也确实可以做到这一点，下文我会一步步向大家阐述如何利用 Google 这个强大的工具来挖掘痛点，实现推广，在细分市场占领一席之地，进而赚点小钱（未必真的小，如果运气足够好，实现别人口中的小目标也说不定）。受益于 Google 这么多年，不得不感慨 Google 是我最好的老师，总能在我需要的时候为我指明方向，并一步步用他的博学和细致引领我到达想去的地方。

如果说不懂编程的运营或者产品有什么核心竞争力，这种信息的挖掘与整合能力便是核心竞争力之一，而对我而言，Google 就是获取这种能力最重要的工具。

在细分市场里，由信息不对称造成的信息壁垒可以让我们有较长远的生存和盈利空间。反之，在一个人人都知道是巨大机会的市场中，大量的资本和明星团队进入，前期靠信息不对称造成的壁垒消失，赢得战争，得靠一场又一场硬仗，如彼时的百团大战，此时的共享单车。

在前篇文章里面分享了如何打造一台每月赚 10000 美元的赚钱机器，这次想再结合一个具体的案例分享一些细节，也是我通过 Google 挖掘细分市场思路的整理，希望能给一小部分读者带来一些价值。

今天分享的这个案例中提到的市场极不起眼，但每个月能贡献 10 万美元左右的利润。如果我们做出来的产品只拿到 1% 的市场和利润，每个月也能有 1000 美元的收入，对于一个自由职业者，还算不错的收入。

第一步：通过 Google 挖掘痛点

痛点挖掘有很多种方式：从自身实际需求出发，从自己所在行业或者所关心话题出发，从互联网巨头周边出发等。

在资源有限的情况下，我常用的挖掘痛点方式是从互联网巨头产品周边挖掘出一些痛点。对于任何一个大的互联网产品，都有很多产品需求点

1. 巨头考虑后不做，比如微信公众号的数据服务（新榜），微信小程序的导航（爱范儿）。
2. 巨头没考虑到，一些很小众的需求，巨头没关注到，即使关注到也不太会为了1%的人的需求去影响99%人的体验，比如允许同时在手机上开两个微信APP。

而这些被有意或者无意忽视的需求却是真实存在的，满足这些用户需求，就能获得这部分用户，体量并不一定小。而几乎每一个互联网巨头周边都有若干产品和创业公司活的很好，甚至有一些上市公司。这次分享的是如何从 Instagram 上找到真实痛点和产品机会，同样的思路可以用在 Facebook、WhatsApp、Bitcoin、Snapchat、微信、微博上。

1. 挖掘痛点

我们先 Google 搜索『Instagram』，在 Google 的下拉框和推荐搜索词提示了下面几组词

Searches related to instagram

instagram download	how to delete instagram
instagram for pc	instagram apk
instagram wiki	instagram app
instagram login with facebook	instagram followers



除了『Instagram download』其他词看起来都很普通。

Google 这个词看看有什么机会，搜索发现有以下几组关键词

Searches related to instagram download apk

download instagram for nokia
instagram download for blackberry
instagram download for pc
instagram for android 2.1 free download

instagram download for android
download instagram for samsung
instagram download video
instagram download pictures



除了最后两个词『instagram download video』、『instagram download pictures』，其余的搜索官方都已经满足了需求。

2. 确认痛点

难道在 Instagram 上下载图片和视频有什么需求未被满足吗？

果然，在网页 Instagram 上确实无法右键保存别人上传的图片，右键另存为的功能被限制了。这个限制其实很常见，很多网站包括知乎，出于版权保护或者其他目的，限制了直接在站内复制文本或者保存图片。这就像，使用微信时，收到朋友发来的语音，想转发给其他人，却发现不被支持。

Instagram 的这一设置，也许就难倒了 90%以上的普通用户。但事实上确实会有这样下载图片和视频的需求，这个痛点真实、有效，围绕这个痛点有没有好的解决方案？能不能赚到钱？还不清晰，继续往下 Google。

3. 挖掘现有的产品

继续 Google 『instagram download pictures』，在搜索结果的第一页出现了 6 个解决此痛点的小工具。

instagram download pictures

All News Images Videos Shopping More Settings Tools

About 49,300,000 results (0.50 seconds)

dinsta.com: Instagram photo download online
www.dinsta.com/ ▾
Instagram Photo Downloader. Simple way to download Instagram pictures to your PC.

DownloadGram - Instagram photo and image downloader online
<https://downloadgram.com/> ▾
Instagram photo and video downloader - Free, online, and one-click download.

3 Ways to Save a Picture from Instagram - wikiHow
[www.wikihow.com/.../Multi Platform Smartphone Applications](http://www.wikihow.com/.../Multi-Platform-Smartphone-Applications) ▾
Instagram ▾
Use unaffiliated Instagram sites to get images from any user. Search online for "download user instagram photos" to choose a site that works for you. These sites ...

People also ask

How do I download my Instagram photos? ▾
How do you download a video from Instagram? ▾
How do I save all my pictures from Instagram? ▾
Where is the clipboard on Instagram? ▾

Feedback

Download & Save Instagram Videos, Pictures, and Posts - Backup ...
<https://vibbi.com/instaport/> ▾
The fast and simple way to backup your Instagram posts! Quickly select some or all of your posts a 亦无所知 download them with ease.

4. 商业模式研究

点开排名第一的网站，功能和模式都比较简单，直接通过输入 Instagram 图片的链接就可以将图片直接下载下来，盈利方式是 Google Adsense 广告系统。



用 SimilarWeb（网站流量数据统计插件）查一下，每月 120 万访问量，每日 4 万访问量。按照千次访问 2 美元的收入来估算，此网站估计每天收入 80 美元，每个月收入 2400 美元，每年收入 28800 美元，约人民币 20 万元。不错，相当于一个白领一年的收入了！



挖掘到此，痛点真实且需求量不小，有成熟的产品上线了，不错的机缘，那么继续往下考虑产品的问题。

第二步：模仿的基础上创新

『我不盲目创新，微软、谷歌做的都是别人做过的东西。最聪明的方法肯定是学习最佳案例，然后再超越』。

吴晓波新出的《腾讯传》一书中，在评价到腾讯游戏与联众游戏、《泡泡堂》和《QQ 堂》的早期产品相似问题时，马化腾说了上面的话。

『紧盯市场新热点，快速跟进优化，利用自己的流量优势实现整体替代』。

腾讯在新产品开发上的逻辑可以为我们很多人借鉴，特别是小创业团队、自由职业者、兼职创业者。

有些人在产品设计阶段会掉进一个坑，认为既然是做产品，一定要有创新的地方。这并非不对，但既然我们的定位就是希望赚点小钱，而不是做出一款让用户尖叫的产品，那么我建议收起完美主义，拿出实用主义。

在进行这种工具类型的产品设计时，我会重点考虑这三点

1. 综合比较现有竞争对手，梳理它们已经呈现出来全部的功能点，根据自身能力和用户的需求做出功能点的取舍，设计产品。只需要体验好一点点就够了，比如界面上更清爽些，或者功能点上更贴心一点；
2. 提前思考流量获取方法和流量变现方法，并在产品上体现出来。前置商业模式和流量的思考，这一点很重要，一个有运营思维的产品经理和没有运营思维的产品经理在这里会有很大的差距；
3. 一定不要重复造轮子。能在 github 上找到开源的代码的尽量用现成的。

在这个案例中，我将关键词排名前两页的工具站进行了梳理，通过下面的表格，发现 Instagram pictures download 这个极其细分的市场每个月能贡献 10 万美元左右的利润！

网站排名	网站域名	产品形态	实现功能点	流量(估算)	流量来源	变现方式	月收入(估算)
1	http://www.dinsta.com/	web工具	单张图片的导出	120万/月	48% direct;40% search	Google Adsense	\$2,400
2	https://downloadgram.com/	web工具	单张图片/视频的导出	57万/月	60% direct;30% search	Google Adsense	\$1,140
4	http://instasave.xyz/	web工具	单张图片/视频的导出	6万/月	20% direct;80% search	Google Adsense	\$120
5	https://vibbi.com/instalport/	web工具	单账号/单张图片的导出	200万/月	20% direct;70% search	自有Instagram Marketing服务	\$10,000+
6	http://zasasa.com	web工具	单张图片/视频的导出	19万/月	45% direct;45% search	/	0
8	http://www.downloadvideosfrom.com/InstagramPhotos.php	web工具	单账号/单张图片的导出	250万/月	30% direct;65% search	Google Adsense	\$5,000+
14	https://www.4kdownload.com	软件	批量下载及转化	420万/月	40% direct;40% search	购买授权码,\$9.9激活码	\$50,000+

结合这个具体的案例，我思考后觉得产品的设计应初步覆盖以下点

- 免费的基础功能点。** 基于单个账号以及单个链接的图片、音频、视频下载功能，在github上搜索了下，发现已经有几百个现成的代码了，直接拿来用。
- 收费的增值功能点。** 从我的过往经验来看，在同样的流量下，一个设计的比较好的付费服务的收入是广告收入的10倍以上。基于『Instagram pictures download』付费服务有付费批量下载、付费基于关键词下载、付费基于动态提醒，付费下载年度top并生成拼图等，最终选择哪一个模式是一个需要不断去试错的过程；
- 增长黑客点。** 考虑哪些功能点可能引爆产品？激励功能比如分享网站到社交平台可以免费使用网站的付费功能，自动生成年度最热拼图并分享到社交网站等。这些潜在的增长黑客点在设计产品的时候一起考虑进去。

通过以上产品的系统思考后，业务逻辑、产品功能点已经基本理顺，接下来可以进入开发阶段

- 如果懂技术的话，尽快开发完成上线验证最重要。
- 如果是非程序员（我猜有很大的比例不是）

这个过程就是一个从真实的场景出发，带着明确的目的去学习编程的过程：如何爬取数据，如何设计数据库，如果设计前端，如何接入支付系统，如何做分享功能等，这个过程一定是一个非常有意思、非常有动力的过程。

最近李笑来老师的新生大学开了一个全栈训练营，已经报名的人不妨考虑通过这篇文章提到的痛点挖掘方式，找到一个真实的需求和细分市场，做一个产品出来，也许一不小心就把2万块的学费赚到了！

第三步：自增长

痛点真实且可赚钱，产品精益开发完成，接下来怎么办呢？冷启动的方法有非常多，针对此类型的工具站提供一个思路。

网络上会有大量评测类型的网站以及 how-to 网站，类似于国内创投领域的 36kr，小众软件。这些网站关注用户在使用大网站过程中的痛点，并对解决此痛点的工具性产品进行评测，导入流量。如果能将咱们的网站在这些评测类型的大网站上被评测到，就会引入大量的初始流量。

我在 ahrefs.com(外链查询网站) 分析了下一个竞争对手

<https://vibbi.com/instaport/>， 在 top referring content 这个页面

Rank	URL	DR	Title	Page Rank (PR)	Clicks	Bounce Rate	Total	SP	Last Seen			
1	Deleting Your Instagram Account? Here's How to Save Your Pics	33	77	1.332 referring pages	3.7K	2.3K	582	588	90	7.1K	588	3 Oct 16
2	La "Social Media Toolbox" du Community Manager	23	48	1.1K referring pages	7.0K	1.1K	220	335	123	8K	335	8 Oct 16
3	iPhone 4 Simulator - Test iPhone Websites iPhone Web Apps	43	51	1.099 referring pages	7.0K	2.7K	202	35	6	3.7K	202	19 Nov 16
4	40 Tools & Apps to Supercharge your Instagram Account - Hongkiat	37	68	1.079 referring pages	253	147	28	35	338	767	147	31 Oct 16
5	21 increíbles herramientas para explotar Instagram	16	48	1.069 referring pages	91	517	186	219	31	984	136	30 Oct 16
6	Instagramからデータを移行するためのサービス Lifehacking.jp	11	57	1.059 referring pages	270	129	133	0	0	529	126	18 Oct 16
7	13 excelentes herramientas y apps para sacarte provecho a Instagram	12	61	1.058 referring pages	0	344	121	146	5	616	121	7 Oct 16
8	Tools util per gestire l'attività online Marco Morello	10	45	1.058 referring pages	198	135	85	113	7	509	113	1 Oct 16
9	Links Instagramers.com	25	54	1.057 referring pages	109	119	19	33	518	370	109	4 Nov 16

我们发现 mashable.com、lifehacker.com、makeuseof.com、pcmag.com 等流量巨头都推荐这个小工具网站，给这个网站导入了巨大流量。

显然，这些流量巨头也发现了 Instagram pictures download 这个真实的用户痛点，不过他们是用了更轻的方式，用内容而不是产品，来为用户解决这个问题。通过评测这些工具类型的网站，他们给用户做出指引，而用户最终被指引到这些工具类型的网站。

所以到这一步，要做的事情很清晰，梳理出报道竞争对手的网站，联系他们并请求评测。这就像启动一个开关，一旦有一些大网站接受了评测的需求，流量就

会持续进来，后面就会启动自增长，即使什么工作也不做，过一段时间也会发现很多评测网站主动的链向我们的工具站了。

到此，基本就实现了用户需求、产品设计、运营变现从 0 到 1 的迭代。类似的，不少热门关键词都有不错的可盈利的细分市场，有兴趣的试试看。

4. 如何找到 1000 个小思路？

上篇公众号文章《通过 Google 挖掘细分市场的一个案例》（戳原文链接直达）发出后，被很多大号转载，我也在后台收到很多留言，其中一些问题比较有代表性：

1. 不用 Google，用百度或者 360 可以么？
2. 如何才能找到像 Instagram 这样的热点应用？
3. 目前已经有很多这样的 Instagram 图片下载的工具站了，竞争太激烈，怎么办？

没有思路，思路上受限，不知道如何发散思维，找到更多的机会。我干脆专门写一篇文章讨论，**如何在挖掘到一个痛点后，将思路拓展打开 100 倍，甚至 1000 倍。**

如果挖掘出某一个细分市场的痛点且商业模式可行，为了找到竞争更小的市场或者在这个细分市场做到更大甚至垄断，我可能会去思考下面三个问题

1. 用户是否可以拓展？
2. 场景是否可以拓展？
3. 需求是否可以拓展？

一个好的产品经理，分析问题一定会围绕用户、场景与需求。

在开始之前，再回顾一下上一篇文章的主题：

如何开发一款网页工具满足了通过 Google 搜索『Instagram picture download』的用户。

一、用户的拓展

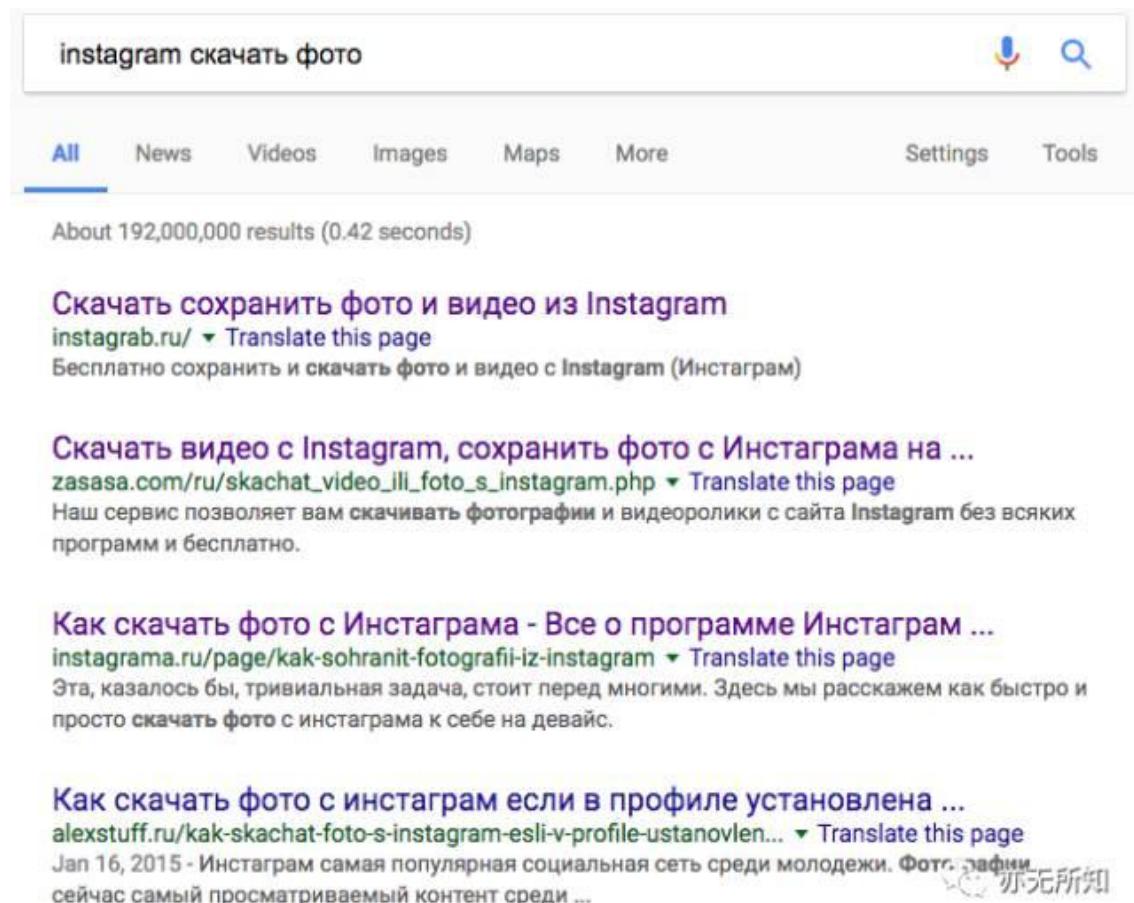
从 Quora 上看到 Instagram 的用户量前十国家分别为：

美国、俄罗斯、巴西、土耳其、英国、波兰、加拿大、法国、日本、德国。

聪明的你可能已经想到，做其他语言的网站。

是的，我们中国人在搜索的时候是习惯搜索『Instagram picture download』还是『Instagram 图片下载』？明显是后者。同样的，其他国家的用户也会习惯于用自己的国家语言来搜索相关关键词表达需求。

我通过 Google 翻译将『Instagram picture download』翻译成俄语与日语，通过 Google 搜索试了下，发现均有相关的工具站，虽然流量少了点，但竞争也明显小了很多，其他语言的网站也许是个不错的机。



The screenshot shows a Google search results page with the query "instagram скачать foto" entered into the search bar. The results are displayed in Russian. The first result is a link to "instagrab.ru" titled "Скачать сохранить foto и видео из Instagram". Below it is another result from "zasasa.com" titled "Скачать видео с Instagram, сохранить foto с Инстаграма на ...". The third result is a link to "instagrama.ru" titled "Как скачать foto с Инстаграма - Все о программе Инстаграм ...". The fourth result is a link to "alexstuff.ru" titled "Как скачать foto с инстаграм если в профиле установлена ...". Each result includes a "Translate this page" link.

二、场景的拓展

回想一下，你最近一次搜索行为是通过什么完成的？

我猜是百度？知乎？App Store？Google Play？微信？淘宝？京东？微博？Quora？Bing？

我相信，很概率上，不是通过 Google 完成的。

用户的一次搜索行为是一种需求的表达，如果能够在最短的路径上解决掉用户的问题，就为用户提供了价值，赚到钱只是提供价值的副产品而已。

同样的，用户会在哪些场景里搜索『Instagram picture download』？

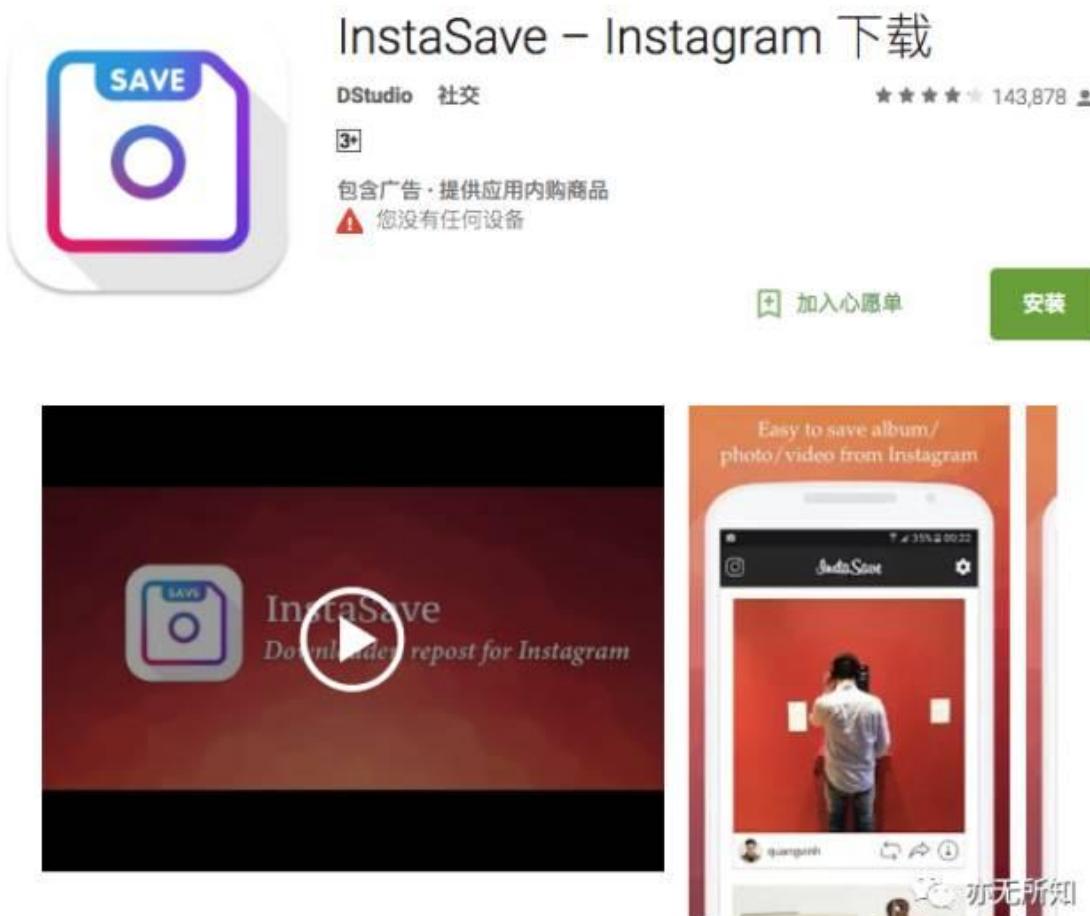
Google Play, App Store, 微博, 微信, 微信小程序, Quora, 淘宝, 浏览器插件商店, All of them!

对应的，也许是一款安卓 App, 一款 IOS App, 一款微信小程序, 一个微信号，直接提供下载图片的服务；或者是一篇详细的下载图片方法介绍，在微博、微信、Quora 搜索时直接呈现出来；也或者是直接在淘宝用很低的价格提供下载或者相关的服务。

1. 在 Google Play 下载市场上

搜索关键词，可以找到提供图片下载服务的 Android 应用 InstaSave，达到了惊人的 1000 万-5000 万次下载，14 万的点评！

Instagram 的下载次数是 10 亿~50 亿次，也就是说，1% 安装 Instagram 的人会安装 InstaSave。



2. 在微博上

搜索 Instagram，若干个粉丝量几百万的微博账号。

微博搜索 s.weibo.com

综合 找人 图片 兴趣主页

instagram

全部 昵称 标签 学校 公司

所有地区 [切换] | 所有用户 | 不限性别 | 不限年龄 | 更多条件

Instagram优选 V



海外, 美国 <http://weibo.com/insyouxuan>
知名时尚博主
关注 38 粉丝 342万 微博 4214
简介: 各种时尚好玩的ins图片我都会发的~全部不加水印, 妹子们拿去玩儿~【推广合作请联系Q...
标签: 时尚 潮流 Fashion 文艺 时装 搭配 Instagram

Instagram达人 V



海外, 埃及 <http://weibo.com/u/2127170561>
微博时尚达人
关注 14 粉丝 231万 微博 3223
简介: 带你发掘最新鲜最好玩的Instagram

Instagram



海外, 美国 <http://weibo.com/instagr>
关注 111 粉丝 1005 微博 18
简介: Fast beautiful photo sharing for you iPhone!—爱拍照, 爱分享! 大家如果有拍到满意的作...
标签: instaram lomo 摄影

Instagram欧美图集 V



台湾 <http://weibo.com/u/3942738869>
微博时尚帐号
关注 68 粉丝 162万 微博 1773
简介: 分享欧美时尚/艺术/生活/电影/等美图 谢谢关注
标签: 购物 服饰

亦无所知

3. 在淘宝上

搜索 Instagram 关键词, 标价 1 元的 Instagram 的相关服务售出 10 万多份

Instagram中国华人点赞 Insta Ig Ins粉丝 发图自动赞 包月点赞

价格

¥1.00

7729

累计评论

106111

交易成功

配送

福建宁德 至 浙江杭州余杭区 ▾ 快递 免运费 ▾

数量

- 1 +

件(库存9519263件)

立即购买

承诺

0+0
104 虚拟物品

支付

快捷支付

信用卡支付

余额宝支付

集分宝

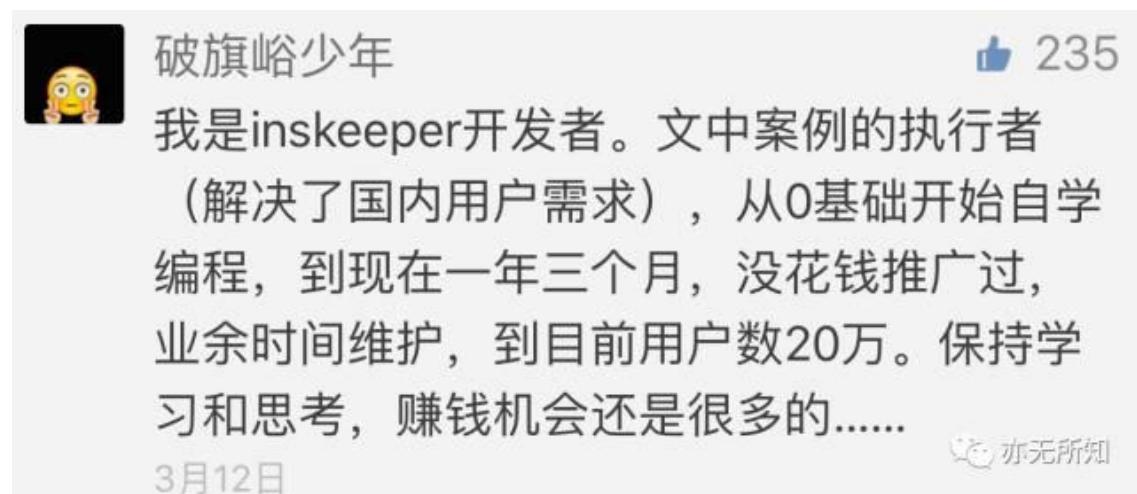
提醒

此商品为服务性质，不支持7天无理由退货

亦无所知

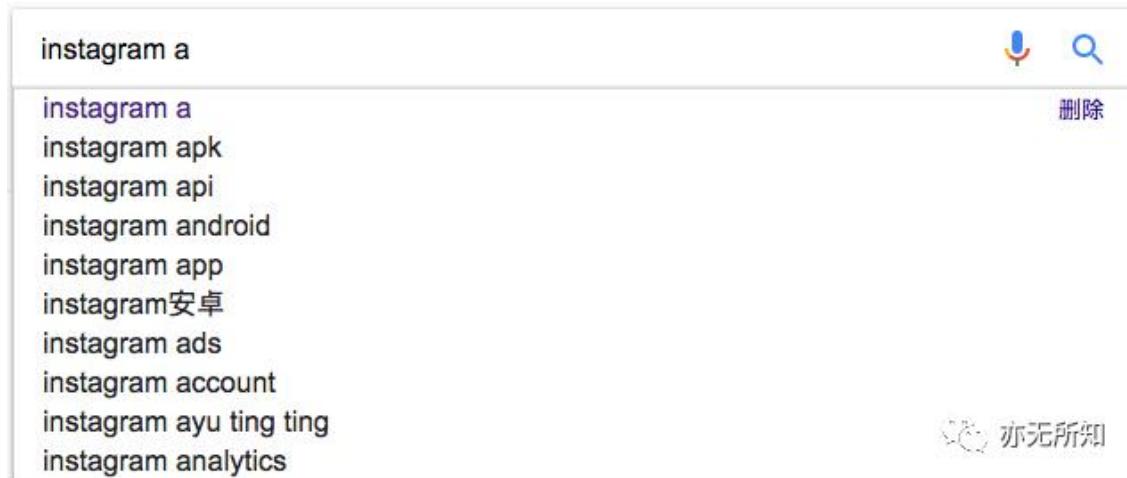
4. 在微信公众号上

在曹大转发我的文章下面有这么一条留言，一个叫 inskeeper 的号，提供 Instagram 图片下载服务，获取到 20 万用户



三、需求的拓展

如果对上一篇文章还有印象的话，我们是通过 Google 给出的 Instagram 关联搜索词挖到了『Instagram picture download』这个需求，如果我们搜索『instagram a』，Google 会给出什么关联搜索词呢？同样的『Instagram z』、『Instagram aa』、『Instagram zz』呢？



我将『Instagram a』~『Instagram z』以及『Instagram aa』~『Instagram zz』的 Google 推荐关联搜索词全部导出了，一共 521 个词，其中不乏蛮多有趣的需求，公众号后台回复『Instagram』获得下载链接。

另外『Instagram 图片下载』这个需求上，我会如何思考进行拓展呢？

我将这个需求中的三个元素拆分开，并且找到相似的需求：

Instagram=>Youtube、快手、美拍、秒拍、Vine、Twitter、Facebook...

图片=>音频、视频、文字、字幕、歌词、壁纸、头像、播放列表、用户名...

下载=>编辑、合并、上传、备份、分析、传播、点赞、增粉...

仅列出来的，就有 $7 \times 9 \times 8 = 504$ 种组合。

抽几个比较牛的组合看看

1. Youtube 的 mp3 提取站 youtube-mp3.org

月 2.7 亿访问，日均近 1000 万的访问人次。



2. Instagram 的图片合成网站 2016bestnine.com

该网站会在年底会帮助用户分析年度最佳的 9 张照片并帮你合成到一张照片中，用户可以分享到自己的 Instagram 或者 Twitter，月度访问量达到了 900 万。



所以，到这，你还觉得没有思路吗？1000 种可能，1000 个机会。

总结一下，在用户解决问题的完整路径上，思考每一个节点，是否有拓展的可能性，可能会发现惊喜！

5.如何抓住流量红利？

我的一个圈友提出了下面这个问题：

新的互联网应用和产品层出不穷，如何能够判断一个新产品的潜力，抓住其增长红利期，从而紧跟下一个“流量之颠”？对于下一个明星产品的判断，除了基于 Google 趋势、微信指数等数据，不知能否总结出一套方法论，一种类似于“道”层面的指导。

圈子涌现出了很多精彩的回答，点击底部原文链接获取更多精彩回答。

我也给出了我的回答。在具体回答如何抓住流量红利问题之前，先分享我的几个小观点

1. **产品价值是核心**，对于一个创业者，过度追逐流量红利如饮鸩止渴。
2. 普通人较难判断趋势，水有多深脱鞋跳进水潭才知道，**流量红利有多少试了才知道**。
3. 如果从来没有经历过流量获取到流量变现的事，流量红利来了，也几乎看不见抓不住。**从现在看到的任意一个小点开始行动**，才有机会赶上一波红利。
4. 几乎所有平台的流量红利都分成两个阶段：“抓的住却看不见”时期和“看的见却抓不住”时期，抓住前者靠敏锐度，抓住后者靠执行力。

进入正题，如果真的有流量红利，如何看见并抓住它？

我认为，**最重要的三点：赚钱的欲望、敏锐度与执行力**。

赚钱欲望是发动机，敏锐度是方向盘，执行力是油门。

一、赚钱欲望

并不是每个人都有强烈的赚钱欲望。没有什么赚钱欲望，没有问题，很多人都活的很开心。但没有赚钱欲望却又想抓流量红利，就是一件挺令人焦虑的事。

很多人以赚钱为乐，就像很多人以读书为乐一样，这些我们喜欢做的事情，完成起来很容易，做成了也很有成就感。但仔细回想一下，我们的某个兴趣爱好一开始就是我们的兴趣爱好吗？

你特别擅长写作，是不是可能因为偶尔看到的某一句话用在了作文中被老师夸奖了一下，进而用了更多好的内容和表达，最终写作成为了你的兴趣爱好，觉得写出一篇好的文章是再自然不过的事情？

你英语很好，是不是可能因为在正式学英语之前比别人多参加了几堂辅导课，进而在上课时，觉得学的东西很简单，然后产生了强烈的兴趣，越学越好，觉得学习英语是如此容易？

你的摄影爱好是如何培养起来的呢？也许是在网络上看到一些拍的很美的照片，希望自己也能拍出来，于是就去买了一台便宜点的相机，拍出来的照片被那些不懂的人大呼好美，极大满足了你的虚荣心，拍了一段时间之后，技术水平提升了，又攒钱换了一台更好的相机....如此几个良性循环，成为一个摄影高手。

通过高频小套路获取成就感，进入良性循环，最终通过不断实践形成心理表征。

同样的，赚钱是门手艺。赚钱的欲望也是需要学习迭代的。如果你觉得赚钱这事没什么意思，但又需要赚钱，不妨试试看把赚钱当做一门兴趣爱好来培养。你是怎么培养起自己的某一个兴趣爱好的，就试着怎么培养赚钱这个兴趣爱好。好处是，这个爱好真的不花钱，还挣钱。

所以，不妨从第一个用户获取开始，从赚第一块钱开始。当你真正的在互联网上赚到第一块钱时，就打开了一扇通往财富自由的大门。

二、敏锐度

我观察发现，敏锐度好的人，有两个特点：**很大的信息输入量，很强的挖掘能力。**有心人也可以观察下你的圈子里面，赚钱厉害的人是不是有类似的特点。

在介绍我的小密圈时提到，一年内会分享不少于 365 个思路或者案例，这些案例或者思路从哪里来呢？先介绍下我的两个思考套路

1. 两个套路

a. 第一个套路：将内容工具化

解决用户问题的两种思路：内容或者工具。

如果有人问你：我现在是否有资格在杭州买房？你可能会翻出来杭州的限购政策，一条条问：

1. 你是杭州户口吗？
2. 你的名下在杭州是否已经有一套房？
3. 你在杭州交了几年社保？
4. 你是否已经结婚？
5. 你的家庭在杭州是否已经有一套房？

.....

敏锐度足够的内容作者，可能会在杭州的限购政策刚出炉的时候，立马写一篇让读者比较容易看得懂的文章，传播的好，也许很快 10w+。

以上用内容解决问题的思路。

还有一种解决问题的思路：工具。

世界上绝大多数纷繁复杂的知识和经验，理论上都可以用编程语言里面的 0-1 的方式表达出来。一篇文章能承载的信息是有限的，但一个工具是无限的。而且从更好的用户体验的角度来讲，用户可能希望的是“我告诉你我有什么，然后你告诉我，与我相关的信息是什么、我要怎么做”，这些体验光靠内容是难做到很好的。

比如前两天在圈子里面分享的一个思路：房地产限购的一个小程序，梳理清晰各个城市的限购规则之后做好结构化标准化的输出，用户只需要勾选他知道的选项，就可以输出适合他的解决方案，让用户做选择题永远比让用户做问答题要容易。

b. 第二个套路：流量模式与盈利模式的组合

极简的商业模式可以表达成流量模式*产品模式*盈利模式

我在上一篇文章里面举的例子也讨论过这个思路：在产品确定下来的情况下，如果你知道 10 种获取流量的方式，8 种盈利的方式，那么理论上应该有 80 种商业模式组合。所谓微创新，可能就是在已经验证的成功模式上，换一种获取流量的模式或者换一种盈利的模式。

所以在这有了这两个思考套路的前提下，我看信息可能都是一个过滤的过程，潜意识里面会问自己一些问题：

1. 是否有什么新的知识？
2. 是否可以工具化？
3. 是否有流量上面的新玩法？
4. 是否有产品上面的新玩法？
5. 是否有变现方式上面的新玩法？

如此一遍，我会每天产生很多新的思路和案例，所以产生 365 个好的思路或者案例，对我来说，并不是太难的事情。

2. 信息来源

我的主要信息来源：RSS、付费信息渠道和小圈子分享。

a. RSS 阅读

推荐两款工具

一款是一览 APP，可以聚合若干个渠道的信息资讯，付费之后可以增加到最多 500 个源，我订阅了接近 400 个源，每天碎片化的时间刷刷标题，这样刷下来，基本上有什么新的案例，新的流量模式，新的产品模式，新的变现方式都可以及时知道。但这个 app 最近更新有些慢，体验没那么好了。

一款是冯大辉老师新出的产品 <https://readhub.me/>，本质上也是一款 RSS 阅读工具，可以了解到互联网最新的信息，昨天刚上线，手机上的体验很好。

另外分享一个李笑来老师因为关注更多的信息而获得财富自由的案例：

“我在 Twitter 上 Follow 了 18,000+ 账户，为什么呢？因为我不觉得预先筛选信息对我有好处。而且从逻辑上看，我们明明要的是信息，却通过人来过滤，这是效率相当低下的方式。迄今为止，别人能看到的，在我身上发生的最大惊喜，就是比特币。我怎么知道比特币的啊？这并不完全是意外，一定程度上，这是我特有的方法论的结果。就是因为我 Follow 了那么多人，我才有机会“随便扫了一眼，看到一个惊悚的新闻标题”：“这个虚拟币价格超过了一美元！”有些东西、有些知识，一旦知道了，就是不可逆的，你不可能从此装作不知道。于是我就开始去研究这个东西去了……可问题是，如果我像绝大多数人一样，给自己建个围墙，提前过滤了很多信息，只关注自己觉得重要的人物，那么我估计早晚也会知道比特币的——许多年后呗。”

b. 付费信息渠道

曹大之前提到过一句话，大意是“在互联网上，信息真没你想象的那么透明”，我深表赞同。进了生财有术的圈子后，很多人直呼：“大开眼界！”，包括我也是有如此强烈的感受。优质的付费信息渠道并不一定能带来有价值的信息或者认知改变，只是一种较大的可能性，但只要有一两个观点或者思路带来启发，就值回票价了。

认知上的差别，会通过时间的复利作用，将人与人的差距拉的越来越大。

c.小圈子分享

说起来你可能不信，我抓住的几次大的流量机会都是跟别人聊出来的。

很多人对于自己的点子讳莫如深，总是希望从别人的口中知道更多的信息、更多的赚钱点子，而自己有的好的信息却绝口不提。

然而事实情况是，大家都有一个基本的判断力，对对方分享的信息的质量会有个评判，如果你提供的信息总是高质量，那么对方为了获得你的更多高质量的信息，就会反过来提供他的高质量的信息，如此以往，就会建立起来一个高质量信息的交换渠道。而如果几次交流，对方提供的信息质量总是高于你，换位思考一下，你还会愿意继续交流分享吗？

真诚一点，可能会获得更多好的信息。

3. 善于挖掘

是否有很强的挖掘能力，也许是新手与老司机的最大一个区别。

具体来讲，其实就是搜索技能。正如一个圈友讲的“每天看 50 个广告，熟知各种套路”，很简单却又很对。

顾小北、刘大猫都都分享过如何通过别人的广告去挖掘好的引流方法和变现方法。冯大辉老师也提过，他很喜欢看别人给他微信公众号后台发的垃圾消息，研究下对方是怎么通过发垃圾消息赚钱也是蛮有意思的。

看到一些信息或者广告，然后通过 Google 去挖掘出来别人的模式，模仿并超越，可以少走很多的弯路。从哪个切入点去研究其实都不重要，殊途同归，最终会发现引流套路就那么几种，变现模式就那么几种，无非是不同的流量渠道与不同的变现渠道的组合。

举个例子，在 App Store 上，经常看看选项“开发人员其他 App”，在网站上看看网站的 AdSense ID 或者 Analytics ID 还在其他什么网站出现，经常有意外的惊喜，几分钟将别人多年的套路摸清楚，多爽啊。

所以说，善用搜索引擎，敏锐度就比绝大多数人厉害了。

三、执行力

在抓住流量红利上，执行力至关重要，既然是红利，机会肯定是转瞬即逝的。

执行力的两个重要因素：快与狠，分别意味着精益测试与 All in。

1. 精益测试

最快测试出流量与变现的最佳组合。

在生财有术的小密圈，不到半个月的时间，我们累计分享了超过 100 个思路或者案例，看到执行力强的人很多已经在落地了，我了解到的就有

1. 有个天猫店卖甲醛检测仪的姑娘，看到我的那篇通过谷歌挖掘细分市场的案例后，当天通过百度指数就挖掘甲醛检测仪的相关需求，抓到了一个长尾痛点，测试后销量就提升了 16%，她的原话是这个小小的优化整个店铺今年销量多增加 500 万。
2. 同样的，有个哥们看了 Google 挖掘细分市场的案例之后，从音乐下载入手，找了国内排名前三的 dj 音乐网站，提取网站的音乐下载链接，从评论求文件留的邮箱进行群发下载链接并附上公众号二维码，带来了至少 6000 的关注。
3. 之前一篇文章提到大疆无人机 review 网站，立马就有人做出来了，进入了养站过程。
4. 雄安小密圈、实习内推网、房屋限购小程序、证件自拍照小程序、文章查重工具、wordpress 主题查询。。。都已经有人在行动甚至做出来了。

我的这个小密圈也是偶然写了一篇文章被曹大引爆后，关注的人增加，看到需求后就开了小密圈，边做边思考边提升。

仍然是我最开始提到的一个观点，如果从来没有经历过流量获取到流量变现的事，流量红利来了，也几乎看不见抓不住。从现在看到的任意一个小点开始做，才有机会赶上一波红利。

2. 规模化和自动化

最佳组合找到后，All in，尽快做到产品化、自动化。

介绍一个行业 Mobile Affiliate，有这样的一帮人：

他们自己不的产品，不建网站也没有流量，他们只做一件事情——从别的地方买流量，然后用这些流量去帮助别人推广应用，最终通过推广佣金和买流量的成本的差价赚钱。

关注者里面有一些从广告中国来的朋友，对这个应该比较熟。我两三年前自己也做过一段时间的 Mobile Affiliate，当然做的比较差，一个月几千美元的利润。这不是谦虚，是真的差，有太多的人，一天甚至几个小时就达到了我一个月的利润。

他们怎么做到的？ 规模化与自动化。

前期大家知道移动互联网爆发带来的 Mobile affiliate 流量红利之后，都一哄而上。但最后赚钱的都是些什么人呢？是那些拉起团队规模化、自动化整个流程的人。

分享一个做到极致的案例，Avazu CEO 石一自动化的案例

“他觉得时间怎么挤都不够用，怎么用自动化的方式提升效率成了他当时想得最多的问题。广告投放中有一个环节叫「AB 测试」，用来发现哪个设置的广告活动效果最好。一开始 Avazu 做这个测试要创建若干个针对不同年龄段用户的广告活动再做测试，得到反馈后再判断哪个更有效。为了提高测试效率，Avazu 开发了一个批量创建广告的测试工具。只要点击按钮就可以自动创建广告，然后直接看到结果。”

最近圈子里面有人讲群控、讲裂变，这些都是在模式确定清晰的情况下，尽快做到规模化、自动化的思路。之前有一篇报道，通过批量做头条号或者百家号，月入百万，如果只从抓住流量红利这个角度来讲，他们才是做到极致的人。

赚钱是门手艺，抓流量红利的能力可以学习。在内容工具化和流量盈利组合微创新两个思考套路下，通过大量信息的输入、分享和挖掘，找到好的创业思路以及产品的核心价值点，然后立即开始行动，这样才可能抓住下一波流量红利。在测试出来最小流量与盈利的组合后，尽快做到规模化与产品化，Allin 进去，最大化的抓住流量红利的机会。

6.从 0 到 0.1，如何从知乎神贴找到创业机会

从 0 到 1，提的人多。

方法论都在讲：创业要判断风口、进入蓝海市场、挖掘用户刚需、找到细分切入点。然而如何找到那个最小的切入点，从 0 到 0.1，却鲜有人提。

今天我们来做一个尝试，讨论一个完整的从 0 到 0.1 的思路：如何从用户需求挖掘到产品设计、从运营引流到商业变现，

一、从 0 到 0.1

之前的文章，我们讨论过找创业小思路的几个方法

1. 从搜索引擎出发

输入一个你感兴趣的或者热门关键词，层层搜索，抽丝剥茧，最终总能找到一个用户痛点以及对应的多个解决此痛点的产品。分析目前的产品，判断市场机会，再结合自身能力，挤进去分一杯羹。比如我们之前提到的通过在 Google 里面输入 Instagram 这个关键词，最终挖掘出一个每个月 10 万美元利润的细分市场，具体点击底部阅读原文可见。

2. 从自身需求出发

自己就是典型的天使用户，最了解自己的需求是什么，需要什么功能，市场有什么服务。比如我的小密圈，我就是典型的用户，我希望有人能够筛选出高质量的国内外生财领域的信息和资讯，分享案例与思路。寻而不得，我认为别人也有同样的需求，干脆自己来弄一个服务于别人。微信搜一搜搜索“自身需求 创业”可以看到更多从自身需求出发而创业的案例。

3. 从大平台出发

围绕大的平台没注意到的需求或者不考虑的需求，比如新榜，以及我们今天要讨论的一个案例：通过知乎挖掘用户需求和创业思路。

二、从知乎挖掘需求

在小密圈分享过这个思路，有一些执行力强的同学行动了，各种原因导致效果一般。有同学让我完整的分享一下，从需求挖掘到产品设计到运营引流再到商业变现的一个思路，我答应来试试看。可能不完全对，甚至完全不对，仅是一家之言，希望各位读者独立思考判断。

知乎，国内最大的知识问答和分享社区。根据 2017 年 1 月知乎 D 轮融资时公布的数据，知乎已经有 6500 万注册用户，1850 万日活用户。知乎里面也走出很多优秀的创业者和创业项目，今天案例中提到的寺主人就是其中之一。

有人的地方就有需求，人聚集在哪里，需求就聚集在哪里。

如果一个大的内容平台没有提供官方的数据榜单，那么这种数据榜单就是一个很好的创业机会。找到合适的应用场景，数据会产生巨大价值。

搜索一番，没有找到知乎官方提供的数据榜单，但是找到这样一个帖子"知乎关注人数最高的 1000 个问题"，虽然是一年前的数据，但是仍然有巨大的价值。在爬了知乎 700 多万个问题后，该作者统计出来了知乎收藏之最，关注之最等榜单。

链接是 <https://zhuanlan.zhihu.com/p/21103740>

知乎关注人数最高的1000个问题



陈鹏举 · 1 年前

扫描了知乎七百万个问题（提问），统计出了“关注人数”最高的1000个问题：

同系列一：知乎收藏数最高的1000个回答

同系列二：知乎关注人数最高的1000个问题

同系列三：知乎关注人数最高的1000个收藏夹

同系列四：知乎关注人数最高的1000个专栏

1. 哪些东西买了之后，会让人因生活质量和幸福感提升而感觉相见恨晚？ - 购物
2. 日常生活中有哪些十分钟就能学会并可以终生受用的技能？ - 社会
3. 有哪些软件堪称「神器」，却不为大众所知？ - 应用（软件）
4. 你有什么相见恨晚的知识想推荐给年轻人？ - 调查类问题
5. 怎么花最少的钱提升出租屋的格调？ - 生活
6. 淘宝上有哪些网购美食？ - 淘宝网
7. 有哪些物美价廉的淘宝店值得推荐？ - 生活
8. 有什么好看到让人浑身颤抖、无法自拔、久久不忘的电影？ - 艺术
9. Excel 有哪些可能需要熟练掌握而很多人不会的技能？ - 生活

亦无所知

我们找到用户关注人数最多的问题进入下一步。

三、完成用户探索

“哪些东西买了之后，会让人因生活质量和幸福感提升而感觉相见恨晚？”

知乎问题链接 <https://www.zhihu.com/question/20840874>

写作时统计，此贴共有 292959 (29 万+) 位关注者，55427402 (5500 万+) 次浏览，2802 个回答。正常情况每天 200~300 的新增关注者，15000 新增浏览。

最近几天平均每天新增 1500 位关注者，新增 22 万次浏览，可谓天天 10w+，堪称知乎第一神贴。

接下来我们要忘记自己的真实身份，完整的体验一个普通用户的浏览过程，深入的体会整个过程中有哪些可能的用户痛点。

1. 首先阅读标题，标题中“生活质量”、“幸福感提升”、“相见恨晚”几个词汇，让我有很强的点击阅读的欲望。
2. 从上往下，依次阅读已有回答。排名第一的回答是寺主人，女神进化论的作者。（发表此文时此答案排到了第三）



寺主人

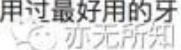
此账号由女神进化论运营部管理

朱全武、sinkcup 等 11690 人赞同了该回答

日用品持续更新

- 牙齿

强烈推荐Arm&Hammer老牌美国苏打公司出的苏打牙膏，全家人都说是迄今为止用过最好用的牙膏，刷完口腔变得好清爽。AdvanceWhite系列真的是会让牙齿明显变白白。



1. 推荐的牙膏看起来不错，打开淘宝搜索“Arm&Hammer”，搜索结果第一页没有任何相关产品，展示的空气清洗剂和苏打粉产品。
2. 调整搜索词为“Arm&Hammer 牙膏”，仍然没有找到。
3. 打开京东，搜索“Arm&Hammer 牙膏”，有了，第一个就是该商品，简单看一下描述，加入购物车。
4. 继续回到知乎往下看，寺主人推荐的这个一次性抹布看起来不错，之前不知道有这个产品，打开京东搜索“一次性抹布”，找到一个同款的，28 元 3 卷，没问题，加入购物车。
5. 淘宝上是不是这个比较便宜？打开淘宝搜索“一次性抹布”，排名第一的商品，同样的款式，19.9 元 3 卷，那就先在淘宝上加购物车吧。
6. 至此，20 分钟过去，看完第一帖。

再翻一下此回答的评论，共 401 条评论，粗略统计了一下：56 条评论求商品的购物链接，13 条评论问产品型号，13 条评论问使用效果，11 条评论问商品价格。

如果你有时间，强烈建议你走一遍上面的流程，感受一下知乎读者波涛汹涌的购物需求和痛点。然后你会发现，用户需求是否真实，痛点是否够痛，已然不需要再继续论证。

四、定义用户痛点

多浏览几个该帖子的回答和评论，很容易可以总结出用户痛点，按照优先级排序，分别为

1. 答主推荐的商品，在哪里可以买到？
2. 哪里购买价格最便宜？
3. 答主推荐的商品的具体型号是什么？
4. 使用的具体效果怎么样？

可能还有一些额外的场景衍生出来的需求：女朋友过生日，送什么礼物比较好？某商品一共有多少答主推荐过等。曹大和马化腾最近也提到了场景思维，场景切入的好，可能会产生巨大的用户黏性和价值。

上面的痛点，最终归纳为一个：在哪里买到答主推荐的商品。围绕这个痛点，我们来尝试找解决方案。

五、定义解决方案

仔细研究这个知乎帖子，虽然 401 条评论中有 56 条评论在问商品的购物链接是什么，但事实上，只要稍微花点心思，就可以找到大部分商品的购物链接。绝大多数人希望的是，有人直接告诉他/她，按这个链接买，就对了。

绝大多数痛点，都有多种形态的解决方案：服务、内容、工具，而且几种形态一定会长期并存。以“找到大 V 推荐商品的购物链接”为例，解决方案可能有这么几种形态

1. 服务：将购物链接直接发给需求者，知乎上回复或者微信上发。
2. 内容：写一篇 how-to 的文章，详细讲解如何快速准确找到价格最优的正品。
3. 工具：设计一个工具，可以让用户可以输入大 V 的用户名或者商品的名称，就可以立即获取到整理好的商品购物链接。

不同的人，可能会采取不同的解决方案，并不一定要开发出一个产品。以我为例，我偏好通过工具建立一些壁垒，利用产品沉淀用户，提高效率，降低人力成本，所以我可能会选择做一些工具。但这不意味着工具是最好的方案，可能把用户都拉到一个微信群，大家在一起讨论反而是更好的解决这个问题的方案。

不管怎么样，核心是围绕这个痛点，设计出符合自身能力的解决方案，并在尽可能短的时间内，将最小可行化产品（MVP）推给痛点最强的那批用户——天使用户。

六、设计 MVP

MVP，针对天使用户的最强痛点设计的的最小功能组合，即最小可行化产品。

仍然以我为例，我会如何设计这个产品？

首先，我会自己去整理 100 个商品的购物链接，完整的走 100 次流程，尽可能的将里面所有可能遇到的问题梳理清晰。然后梳理一套规则，请一些大学生或者网络助理将剩下的所有商品整理完成。

2802 个回答，如果 50% 属于有效回答，每个回答推荐 5 个商品，约 7000 件商品。整理完毕后，我手上会有一张表，包含了 7000 件商品的名称、购买链接、推荐大 V、具体回答的地址。

简单一点就直接把这些数据通过网页或者 h5 或者小程序呈现出来，复杂一点可以加一些额外功能。具体产品呈现形态上我们不展开讨论了，但产品上可能我会重点会突出这几个点

1. 商品分别是由哪些大 V 推荐的，并且会附上原文回答的链接，将价值让给贡献优质回答的人。
2. 商品都不会放任何的淘宝客等推荐链接，建立信任，短期不靠佣金赚钱。
3. 在满足基本的需求，比如根据商品名称或者大 V 名称搜索购物链接的功能需求后，可能会根据用户反馈增加一些个性化的场景，比如输入自己的知乎 ID，可以看到你关注的大 V 推荐了什么商品；女朋友或者男朋友过生日送什么礼物；给大 v 打标签，比如程序员大 V 都推荐了什么商品等。

到此，基本一个满足最重要痛点的一个 MVP 产品产出。

七、冷启动

所谓冷启动，就是一个一个去拉人呗！

在这个具体的场景下，拉人要分批次。天使用户最能忍受一个丑陋的产品，如果在这个阶段就将很丑陋的、功能不全的产品推给大多数人，可能后面就骑虎难下了。

我将用户分为下面 5 个层次，第一波定义为天使用户

1. 第一波用户：在评论留言询问购物链接的人，此群体估算约 10000 人左右。
2. 第二波用户：每天新增关注此贴的 200 人，每个月约 6000 人左右。
3. 第三波用户：此贴所有关注者，约 29 万人左右。
4. 第四波用户：知乎所有购物推荐相关的贴子的关注者，估算约 50 万人左右。
5. 第五波用户：知乎其他用户以及其他平台的用户。

如果是我，我会怎么去冷启动和获得流量？

1. 手动邀请天使用户来体验试用我们的产品，定一个邀请成功 100 人的目标。

2. 如果上一步顺利的话, 请程序员写一个爬虫, 监控接下来的日子, 2800 多个回答的所有评论里面提到“购物地址”、“购物链接”等字眼的用户, 直接在帖子里面提供商品的购物买链接, 不推广任何链接。如有可能, 尝试加上微信好友, 沟通你正在做的事情, 取得他/她的信任和支持。一段时间积累后, 会积累一批信任你的用户。
3. 再用爬虫, 监控每日新增的关注的用户, 在知乎规则的框架下, 私信关注者, 说明具体情况, 邀请来试用服务。有了一批天使用户帮助打磨后, 产品会初步成型, 可以尝试着扩大推广的用户量。
4. 如果前三步走的比较顺利, 我们不妨再发挥一下它的价值, 将这三步写成一个有理有料有数据的故事, 分享到知乎和公众号上, 故事会是最好的吸铁石, 我们借故事的力量, 来进一步引爆产品。
- 5.
6. 那么讲故事的思路可行么? 可行。举一个实例供大家围观, 国外有一个很简单的、全站总页面不超过 30 个的站点, 10beasts.com, 就是这个讲故事营销的思路, 每个月赚 6 万美元以上, 而且还在持续增长。可以看出, 讲故事营销比纯粹去推广的效果要好的多。

八、商业变现

导购流量离钱很近, 变现的模式会非常多, 前期甚至都不需要太考虑具体的变现形式。可以考虑参考什么值得买、一条、良仓、东家等好物推荐平台。

利润上, 因为我没有电商经验, 根据导购经验非常丰富的大黄同学提醒, 一个精准的导购类用户平均每年大约能贡献 50~100 元的利润, 如果能够覆盖到总用户群体 (90 万) 1% 左右的人群, 每年的利润约为 45 万~90 万, 纯作参考。

不过一些可能可以拓展的点, 我做了些思考, 不太成熟, 也分享给大家

1. 如果能够吸引到一波流量, 可以尝试邀请知乎答主来我的这个平台上更新商品链接, 甚至答主可以放一些佣金链接, 可以拿走推广的收益。

2. 发展成为一个基于身份标签的导购推荐平台：与我相同标签的人在推荐和购买什么商品？
3. 跨平台的购物搜索平台。
4. 其他...

九、其他问题

1. 为什么觉得这个产品有机会？

1. 痛点真实，用户群体聚集；
2. 大 V 已经选好商品，免去了选品环节；
3. 能力范围内有解决方案，并且整理出来的商品库在短期内会有一定壁垒；
4. 足够差异化，足够细分；
5. 最关键的信任问题，即为什么要买这个商品的问题，已经被大 V 解决掉；
6. 不断增长的热帖关注量以及极强的可拓展性；
7. 精准的购物流量，非常多元的变现模式。

2. 我为什么不自己做这个产品？

我没有精力；我不熟悉电商；我希望分享我自己都觉得好的思路给读者。

3. 按照这个思路去做是不是一定能做成？

相反，我认为只有很少的人会做成。绝大多数人会在遇到几个问题后，选择放弃。另外知乎大 V 和官方的态度、商品的更新上等还是存在一些不确定性。不过，不试一试，谁知道呢？

总而言之，一个思考不深的从 0 到 0.1 的找切入点的思路分享，抛砖引玉。

7.如何抓住小程序红利？我从公众号文章中发现的若干小思路

“小程序红利来了！”

每一次微信官方小程序更新，朋友圈都会刷屏。然而尴尬的是，这波红利到底被谁抓住了？也没见我身边小程序创业者们赚到钱。

小程序两块主战场：电商与线下，对于小创业者来说，都不是能轻易攻下的城池。

电商小程序的小创业者们正遭遇前前后夹攻。往前，拼多多、蘑菇街、有赞、小电铺、SEE 几家主流电商小程序，团队强大，资金雄厚。向后，年糕妈妈、军武优选、iDS 大眼睛等内容转过来的队伍，新进场的创业者与他们去比拼创造内容，难度很大。何况，今晚裁判也正式入场了。

线下更不用提，摩拜单车、银行微服务、美团外卖、i 麦当劳、星巴克用星说。。。没有深扎几年线下，小程序的线下跟我们真没什么关系。

小创业者的机会：工具型小程序

不过也不要绝望，有这么一些小程序：美篇、包你说、给赞、小打卡、制作器、表情家园、朝夕日历、小睡眠、闪电答。。。他们升起了另外一面大旗：工具型小程序。这些工具型小程序靠着寄生在聊天和公众号，或者靠着朋友圈的裂变传播，也获得了很多流量。也许，工具型小程序是小创业者抓住这波红利的机会。

打开微信，你最常做的三件事是什么？无一例外：聊天、看文章、刷朋友圈。

上面提到的热门工具型小程序，几乎都是与微信三大场景紧紧结合在一起。

工具型小程序最大的机会正来源于为三大场景赋能，需要找到原有能力的不足：微信聊天中有什么不足，公众号文章有什么不足，朋友圈有什么不足。很多不足未必是真的不足，只是微信作为一个全民的 APP，对于很多个性化的需求保持克制，但这个对于我们小创业者来说，确是不错的机会。

痛点在哪里？

一个成功的产品，必然是稳定的技术支撑+精益求精的产品打磨+深谙用户心理的运营活动组合拳，本次分享的更多是思路与痛点层面，一切创业的起点是找到合适的痛点，后面的路还长着呢。

接下来我会从一个公众号写作者的角度来审视一篇公众号文章，下一篇文章会从一个公众号文章读者的角度来分享，不同的角度，看见不同的点。

一、写文章

1、写什么内容？最近有什么热点？热门文章有哪些？有什么运营案例？

很多主流的编辑器以及公众号运营助手等工具型产品都提供了产品解决此问题，也有很多付费社群，聚合了全网热门的运营案例，竞争激烈，对产品和运营敏锐度要求较高。

2、放什么封面图？哪里可以找到免费的图片？哪里找到高质量的图片素材？

重一点的方式是自己去聚合无版权图片或者免费图片，比较保险的方式在聚合的基础上再聚合，在已有图片搜索引擎的基础上再聚合，对运营能力要求较高。类似的，有朋友做了百度网盘的内容聚合并通过小程序作为输出载体，成为日活上万的小程序。

3、用什么标题？这个标题好不好？10 万+的标题库有哪些？

这个几乎是公众号写作者的刚需，标题基本决定着文章的开率，但一个精彩的标题确是可遇不可求。咪蒙这样的内容大玩家也建了一个微信群，每次发稿之前，都会丢几个备选标题，让大家来选，哪个传播性更好？哪个更能打动人心？

从我个人的需求来看，希望有这样一个小程序，可以按关键词搜索热门标题库，或者可以浏览 10 万+的标题有哪些，或者参考咪蒙的玩法，将其标准化：投票+标题的小程序，拟好几个标题后，包一个红包，大家投票选出最棒的，然后领红包，也许会有些机会。

当然，这个产品对数据抓取和分析的要求比较高。

4、想转载别人的文章求授权太慢？

公众号运营者几乎有遇到过，提个思路，参考给赞小程序。

目前所有的转载基本都是通过在后台留言实现的，可能是加上公众号的小编，或者是输入关键词找到对方的转载要求，然后留言等待对方回复，确认可以转载后再询问开名单的 ID 是什么，这种是高效的吗？

凡是多次出现的事情，一定可以将其标准化。

来一个小程序二维码统一收纳公众号文章底部的那堆内容好不好？赞赏、合作信息、授权、加微信等，点几下填个表单求授权的过程就完成了，当然，目前最适合做这个事情的可能是已经占领了很多文章底部入口的给赞小程序，也跟他们沟通过这个想法。

5、网络出处找不到？我编辑的文章是否侵权别人？网上随便找到的图片是否侵权？

一段话，网络上最早出处在哪？需求可能比较弱，场景较小。文章是否侵权别人有需求，有人愿意付费，有人愿意付高价，侵权体检等模式。

6、我的文章中是否存在敏感词？有没有工具可以快速帮我体检？

现在这个期间，敏感词体检几乎是全体公众号运营者的刚需，一不留神，下次打开公众号可能就再也无法登陆了。运营者也愿意付费去使用这个服务，有一些团队在做，产品难度应该也不大，看模式和如何推广。

7、我的文章是不是属于违规文章？最近有没有类似文章被封？

与上面的需求很接近，不同的是，这个需求是很老的需求了，产品上也很成熟，但上面的需求是最近才衍生出来的。

8、我写的这个主题别人怎么写的？搜索结果如何能够更加精准？

需求再精准描述一下，即搜索特定关键词，只显示指定几个或者若干个公众号的内容，小程序可能不是很好的解决这个问题的方案，目前有一些 web 端的产品解决了这个问题，并且是收费的。

9、如果公众号被封如何与读者保持联系？

提供一个思路，产品上应该会很简单，一个锦囊性质的小程序，让公众号运营者提前推一个小程序码并声明，如果公众号被封请到这个小程序获取最新的公众号二维码，但如何让公众号运营者信任这个小程序是个难题。

二、编辑文章

10、如何才能一键排版？

135 等编辑器做的很好了，排版也不太适合在小程序上完成。

11、底部二维码太丑，如何美化？如何做动态的 gif 图？如何快速的将二维码与引导关注用语放到一起？

web 端草料二维码做的很大，小程序端还没有看到很好的产品，场景上可能不是很适合通过小程序来做。

12、如何做一张适合放入公众号的活动海报？

阿里前一段时间刷屏的一篇文章，AI 设计师可以自动几秒内生成 8000 张海报，但更多的是商品营销类型的海报。在公众号活动中，其实也有类似的海报需求，像做 PPT 一样，可以做一个简单的海报。有一个海报 PPT 自动排版软件叫做“一键生成”刚融了 450 万，小程序端是不是可以有类似的产品呢？如果能够将分销体系融入进去，也许是个不错的思路。

13、如何让苹果的用户继续给文章赞赏？

给赞又要露脸了，为给赞打 call，准确的抓取苹果用户无法赞赏公众号文章的痛点，做了一个叫做给赞的小程序，融资几百万。

三. 推广文章

14、如何快速的聚合与本篇文章主题的文章并推荐给读者？

又要提这句话了：凡是多次出现的事情，一定可以将其标准化。

你是否在很多公众号的文章下看到他们推荐阅读公众号的其他文章？

WordPress 有这样一个插件，可以自动找到该博客下其他相关的文章，根据标签或者类别进行推荐，提升老文章的阅读量，那么对于公众号，这样的插件时候有可能存在呢？基于小程序为公众号赋能。

15、微信群发红包请转发如何让效果最大化？

如果你写公众号文章，一定遇到过这样的场景，丢了一个红包到微信群，请大家帮忙转发，结果红包没了，转发也没有，很尴尬，但没辙。基于红包+场景的小程序仍然有非常多的机会，包你说火了，包你拼火了，红包+求转发的场景呢？红包+投票的场景呢？红包+刷阅读的场景呢？红包加问答的场景呢？

16、如何将文章转成海报方便传播？

图片天生对人的吸引力大于文字，分享一篇文章到朋友圈与分享一张图片到朋友圈，吸引到的注意力也是不一样的，将文章很方便的生成一张海报，或者是一张词云，配上评论，分享到朋友圈，一定会很酷吧。“香蕉打码”小程序在这个需求上捷足先登，不过还有更多的场景和机会，期待挖掘。

17、如何将写好的文章一键同步到其他十几个自媒体平台？

一键同步多发是一个很古老的需求了，并不是什么新鲜的事情，包括新榜也做了类似的产品。前段时间与朋友聊天，还听说在房地产行业，针对垂直网站定一键制同步发布到多个网站，年入千万的故事。

18、如何优化文章使得文章在微信搜索中有更好的结果？

这是一个 WSO 的话题，我也不懂。但是呢，之前的文章提过，满足一个需求的解决方案形态多种多样，可以是培训，可以是文章，可以是工具。首先，保证你懂这里面的玩法，其次将你的玩法规则做成一个黑盒子，用小程序的方式呈现出来，文章优化体检，猜猜会不会有人用？

19、如何让广告主知道真实的数据而不是刷上去的呢？如何衡量我的文章的价值？

在目前刷阅读越来越普遍的年代，对于广告主，监测数据真实性是刚需了。有 web 端产品解决了这个问题，帮助监测文章的阅读变化情况，小程序端还没有，也许可行。

20、如何知道我的文章在全网被谁抄袭了？如何监测我的文章在全网的传播情况？

原理上与“我的文章侵权了谁”是一致的，比较重，如果没有想好进一步的场景，不推荐尝试。

21、如何让我的读者付费阅读我的文章？

衍生出来的是解锁一切内容。解锁图片、解锁视频、解锁音频、解锁文字。Web 端有很好的场景，也有成熟的产品。一直传微信在做付费阅读文章的功能，但一直没上线。有赞、小鹅通等玩家也试了几下没什么动静了，猜测主要考虑的因素是风控，无法纳入监控体系的内容都存在着很大的风险，否则真是一个好场景、好需求，如果想做，请考虑风控以及被一锅端掉的风险。

22、如何将我在小鹅通、知乎、喜马拉雅的付费课程聚合到文章中？

七零八散的付费课程帮助聚合成一张海报，大 V 以后出去介绍自己也方便。小程序没有想到特别好的解决方案。

23、如何让别人快速的看到我的精选文章？

凡是能够帮助节省时间的产品，都是好产品，都有好机会。关注公众号后，必然会有这样一个问题，这个作者有哪些经典文章？公众号后台也没办法很方便的筛选出来这样的数据和文章，作者只能手动的去建立导航文章，且需要不断更新。有痛点，有需求，市场也不小。小程序是不是最好的解决方案呢？与上面提到的相似文章推荐结合到一起来做呢？

四、与读者互动

24、如何解决后台留言消息过期无法回复的问题？如何解决后台消息无法保存分类的限制？

微信公众号平台的消息只保存 5 天，像我这种几天不登录后台的公众号，等想起来登录，发现消息都没了，有一些消息存在的，但已经过了 48 小时无法再回复。公众号助手“壹伴”曾经尝试过去解决这个问题，但目前来看，还是解决的不够好。

凡是微信限制的地方，必然是有痛点的。

这个痛点也挺适合用小程序来解决，让所有的消息不再进入到公众号后台即可。如果让引导公众号的用户来小程序里面留言，且将留言的基础功能做的比较好，会有公众号作者来用吗？

这才是小程序为公众号赋能的完美场景。

25、如何让评论显示超过 100 条精选？

一个简单的思路是让更多的评论通过小程序承载，但同样的，考虑评论不可控带来的风险。

26、如何只给我的订阅者发红包而不被冒领？如何只给特定的粉丝发红包而不被冒领？

特定红包的场景太丰富了，最简单的一个例子，我在小密圈发的红包，没有一次不被其他人冒领，其实是合理的，如果你通过输入口令领到一个大红包，第一反应是不是将这个红包分享给自己的亲密朋友？但合理并不代表没痛点，定向红包如果有合适的产品思路与方案，必然会引爆。

请考虑以下几个场景：

发的红包只有女生可以领；

发的红包只有昵称里面含有“我是二货”的可以领；

发的红包只有杭州的人可以领；

发的红包只有最近关注公众号的人可以领；

。 。 。

每个场景都是一个爆点。

8.与抖音二类电商日 20 万订单老板的聊天笔记

今天生财有术私董会成员 sky 来拜访，我与合伙人光合，与 sky 聊了两个多小时，以下为光合整理的聊天笔记与延伸思考，经过 sky 审阅授权，分享给大家。

这篇笔记 4660 字，预计大约需要 12 分钟阅读完。我仔细看了几遍，收获很大。如果你是一个创业者，建议你仔细看这篇笔记，价值百万。

生财有术私董会面向月营收 50 万- 1000 万的老板，每期 40 位成员，第一期在今年 8 月开启，第二期将在近期开启，还没对外开放已经收到 60 多位老板预约，目前仍然接收报名，如果你觉得私董会适合你，欢迎联系我。

要多说一点的是，生财有术私董会运营规则里有一条：

如果私董会成员参加私董会后不满意，我们可以将报名费(5 万元)全额退款，并额外再加上 10% 的利息，目前第一期 40 位成员没有一位在参加后退款。

——亦仁

以下我的合伙人光合整理的笔记和进一步思考，enjoy。

在之前的生财合伙人分享中，我写过迈克尔·波特的战略理论：一组独特的经营活动。

迈克尔·波特认为，战略不是选择一个定位，而一组独特的经营活动，战略定位是这组独特的经营活动的结果。而这组独特的经营活动，会带来三个结果（划重点）：独特的价值、总成本领先、竞争对手难以模仿。

当时拿了华与华和生财有术来拆解，今天跟私董会一期的 sky 老板聊，又再一次深刻的体会到，到底什么一组独特的经营活动，以及它带来的结果。

sky 是电商平台 FanMart 的创始人，主要是国内二类电商和部分跨境电商业务。跨境主要以东南亚为主，二类电商主要以抖音为主。团队超过 400 人，兼职人员也超过 400，高峰期每天可以做到 20 万单。

有一句话我印象很深刻，sky 说我所有的方法都可以告诉你，但你也做不了。

这让我想起来当年黄铁鹰的那本书《海底捞你学不会》，其实就是独特经营活动带来的结果：竞争对手难以模仿。

一、如何让竞争对手无法模仿

1、用规模效应和经营信任提高议价能力

sky 的这组独特的经营活动，简单点总结的话，主要是用规模效应和经营信任提高对上游供应商的议价能力，实现总成本领先，赢得顾客，获得利润。

二类电商的竞争环境非常激烈，做什么的都有，什么规模的也都有，还要面临一类电商巨头的夹击。不是什么钱多人少速来的行业，普通人很难干成。

而且二类电商的货架在投放端，单品为主，又没有建立品牌，在下游顾客端就很难有议价能力。加上玩家太多，50% 的成本都在投放上，利润空间非常有限，基本上大家都在行业标准利润率上下徘徊。小规模利润高没有参考意义，到了一定的规模，大家利润都差不多。

这时候你的总成本领先就非常重要，领先的成本就是利润。利润靠什么？

一是靠规模效应，量大之后，对上游供应商就有了足够大的议价能力，不管是货品、物流，还是投放，降低边际成本。

二是靠经营信任，因为长久合作、诚信经营，慢慢就跟供应商建立了一种经营上的信任，而这种信任就会产生溢价。

规模会让你有议价能力，而信任会让你有溢价能力。这两种能力都很难模仿，所以说全部讲给你，你也做不了。

2、保持低利润是能力，也是壁垒

同样是买量，我有提到游戏公司的买量策略，sky 说游戏公司买量跟二类电商买量有所不同。

游戏公司的买量素材会有场景、体验、故事等，受众会受素材本身的影响而进入到转化的下一个环节，没有直接的价格导向。而二类电商不同，价格导向十分明显，差不多的产品你卖的便宜流量就大、转化就高，当然素材本身也有影响，但影响不大。

要想卖的便宜，一是成本要低，二是少赚一点。

低利润才能规模化放量，有了规模化，才能持续降低成本，以实现更低利润，不断滚雪球。

低利润是壁垒。之前做咨询的时候我和劲酒的人聊过，他们说这么多年来有无数做类似保健酒的品牌出来，只要规模稍微大一点就被淘汰了，为什么？

因为劲酒卖的足够便宜，只有十几块，规模效应让它更容易实现总成本领先。而保持低利润，就提高了其他品牌进入的门槛，设置了竞争壁垒。新品牌想要做到跟劲酒一样的成本，难于登天。

低利润是能力。低利润的本质是内控好，通过规模化降低边际成本、提高人均单产。通过数据技术提高转化、压缩多个环节成本。最终形成一个高精密的运营体系，环环相扣，相互赋能，提高效率，降低成本。

这种低利润，按 sky 老板的话来说，是赚的辛苦钱，靠极致的精细化运营。而这种利润，大公司看不上，小公司干不了。随着时间的推移，以人、数据、技术、

时间打造出来的这台高精密运营体系，就变成了难以逾越的壁垒。不管谁进入，你都要花同样的时间和资源才能做到。

极致精细化运营带来的是降本增效。在 2017 年的世界 500 强中，大众营收 2400 亿美金，利润 59 亿美金；丰田营收 2540 亿美金，利润 169 亿美金。营收差不多，利润差了接近三倍。

丰田是靠丰田生产方式在做生产线上的极致精细化运营，精髓是持续改善，值得所有行业学习。

关于持续改善，值得开一个题专门写。

3、算账能力是电商的核心竞争力

听到 sky 讲的这句话，我深以为然，做生意就是算好账。以前在华与华的时候，每次经营会都是先看财务数据，用财务思维和管理会计的方法来盘算自己手上的业务。

让我想起来今年校稿生财日历的时候，看到一篇印象很深刻的复盘。一位圈友在复盘自己过去几次创业失败的时候，得出的最终结论是不会算账。

但相对于 sky 的二类电商生意来说，咨询和一些小体量的创业根本谈不上算账，大体量电商的账更难算。sky 也有谈到很多公司的账算不明白，看着公司是赚钱的，但实际上账上的钱越来越少。

算账的核心是推算和预测数据的能力，这就决定了公司的现金流。

规模化低利润，要求有高精密的运营体系来支撑，就需要有一样高精密的算账体系来保证，一旦算错一点点，结果就完全不一样。

为此 sky 做了两个关键动作：

一是做了一套极其精细的数据搜集和分析系统，包括业务经营、财务营收的方方面面，确保有可以算清楚账的数据和系统基础，称得上是数据驱动的公司。

二是从美国高薪挖来了一个厉害的财务总监，确保有可以算清楚账的能力。

双管齐下，把账算得清楚明白，并且有预测能力，确保高精密运营体系不出错，管好现金流不中断。**sky** 也在强调所有的业务负责人都要会算账。

有财务思维和算账能力，这样才能算是一个合格的商人。

4、赚钱的四个维度

sky 还分享了关于企业赚钱的四个维度：

- a. 靠利润赚钱：一开始大家都是靠利润赚钱，越是利润高的行业和领域，涌入的人越多。这个阶段赚钱就靠利润，利润高就赚钱。前二十年的中国，大概就是这样吧，人口红利和投资红利巨大，躺着就可以赚到钱。
- b. 靠成本赚钱：越是利润高的地方，人就越多，而且会越来越多。人越多，竞争就越激烈，最后都会走向降价互相搏杀，最后价格无限趋近于成本。这个阶段，就不是靠利润赚钱，而是靠成本赚钱。靠成本赚钱，就是要通过规模化、精细化运营来降低成本提高效率。**sky** 说目前他们处于这个阶段。
- c. 靠结构赚钱：比如二类电商，一开始靠信息流投放卖货赚钱，积累的用户之后，我就可以针对用户规划出一个产品结构，提供不同的产品和服务，靠一个结构或者矩阵来赚钱，而不是纯粹靠一个或几个单品投放。
- d. 靠品牌赚钱：当你规模化的运营后，当你有了用户积累，就有了做品牌的的基础，慢慢会建立自己的品牌。有了品牌就对顾客有了一定的溢价能力。二类电商的问题在于用户积累、复购以及品牌，**sky** 也有聊到明年开始发力做这些。

另外，企业经营赚钱一定要规避政治风险，sky 分享了很多根本就想象不到的经营风险，甚至一度中断公司运行，需要高度注意。不细说了，生财也要规避。

5、关于竞争的目的

sky 的核心竞争力在于对上游供应商的议价能力，以及规模化低利润高精密的运营体系和算账能力。

sky 在跟上游供应商的博弈中取得了成功，靠的是规模化低利润，这一点就让他赢得了顾客和利润。

但二类电商对顾客几乎没有议价能力，前面说了，行业特征决定了价格越低越起量。在投放端，获客成本非常高，超过 50%，能力稍微差一点，可能 ROI 都跑不正。

投放，买量，再投放，再买量，单品循环，随机投放，没有品牌承接流量，就很难有复购和复利。这也是 sky 在明年想要发力解决的点。

说起来容易，做起来极难。二类电商一是成本，二是规模化低利润，三是复利。

二、给生财有术社群经营带来的启发：

sky 本来今天是来聊内容资源的，虽然也聊到了的。但可能我的收获会更大些，放在生财有术上，有这么几个启发吧：

1、在人力上先实现总成本领先

控制团队规模，只要核心人员，大量基础职能或者复杂领域职能通过外包、线上团队、合作的方式，开放给圈友和伙伴，通过一些激励手段，比如龙珠+外包，双重降低人力成本。

部分节省下来的成本，压倒性的给核心人员，留住人，招到优秀的人。

现在也还不具备大团队的体系和能力。

2、极致精细化运营

一个高精密的社群运营体系，数据驱动，人力操控。

社群本身没有价值，运营让社群产生价值，运营就是价值本身。没有运营，就没有价值。不是放那里，它就有价值了。应该先从核心的圈友开始。

3、生财有术的复利就是持续输出价值，带来持续续约

没有什么理所当然，一切都需要不断获取。

不能躺在人情和红利上吃老本。不管之前对用户的价值再大，如果不能持续的给他输出价值，他就会离你而去。

复利只是个结果。

4、不追求议价能力，追求溢价能力

用户，供应商，合作伙伴，我们都有议价能力。但议价能力不是最终目的，获取利润也不是最终目的，让大家赚到钱、发展的更好是最终目的。我们可以有议价能力，但不追求议价能力，追求溢价能力。让价值溢出价格。

社群类产品，价值一定是多倍溢出于价格，才能持续。

5、创业公司的注意力不能分散

本来注意力就不多、也不强，任何一个领域都需要压倒性投入才有可能成功，如果一旦觉得哪个赛道足够大、有希望成功，那就把注意力压倒性的放在那里。归根到底是人和时间。但也不是说马上放弃，逐步融合，慢慢调试，另做打算。

6、规避政治风险

这点要重视，sky 提醒的对，创业是过程，赚钱是结果。政府对于创业的态度是开放和欢迎的，对于赚钱，虽然是同一件事，但在政府那边的感受却是不一样的。母品牌？子品牌？再搞一个品牌，虽然分担了风险，但成本也会很高。

7、社群的规模化在哪里

规模化才有话语权。

要构建一个什么样的组织体系，才能支撑得住不断增长的社群？社群如果过大了，是不是会变味？规模化的业务是不是社群本身？感觉不是。可能是课程和训练营。不过也不用想太多，都是做出来的，不是规划出来的。

师兄制算是一种创新的方式，还要跑跑看。

8、社群的核心竞争力在于内容和服务

先要有优质的内容和服务，然后需要深度的链接和触达。

《普通人赚钱建议篇》

1. 先赚到第一块钱

我一直鼓励很多人，不管怎么样，加油先赚到第一块钱。

第一块钱是赚钱路上的质变，有了第一块钱的正反馈，你才会真的相信，原来除了打工上班赚工资，真的有其他赚钱的方式。

也才会相信，原来亦仁真的不是在吹牛逼啊。

格局在，因为相信，所以看见。没足够的阅历，希望先看见，才会去相信。

那就给自己创造一个“看见”的机会，想尽办法赚到第一块钱。

第一块钱，意义重大。

麻雀虽小，闭环已形成，流量-产品-赚到钱，接下来就是如何优化和放大。

任何一个一千万都是从第一块钱开始赚到的。

有些人说，亦仁你天天聊赚钱 low 不 low。

赚钱能让生活变得更美好，成年人，无法逃避。无法逃避，那就大大方方在桌面上聊，有啥不好意思。

我也并不在意别人怎么评价我，如果你知道一件事情给别人带来的改变和价值，如果你知道你真的帮助别人赚到了钱，你会有巨大的成就感，会上瘾，你根本不在乎别人怎么评价，抬头赶路要紧。

而且，当这个事情你发现你恰好比较擅长去干，你慢慢就有使命感了。

2.聊聊「这个事情天花板有点低，不想碰」

前段时间，我在「生财有术」分享了一个案例，从抖音上引流做老照片修复业务，底下出现一条评论：

「这个事情天花板有点低，不想碰」。

我看了下他之前在星球发的帖子，应该是个偏基础型的选手。

在前几年，我也会经常有这样的想法。

类似观点还有：这个事情技术含量不够、这个事情没什么壁垒、这个事情没什么创新、这个事情太 low、这个事情不可持续、这个事情已经有人做过了。

不过在遭受了很多现实的毒打后，我意识到，这些想法有问题。

这样的观点，很容易出现在那些第一桶金还没赚到的人身上。

经济基础没跟上上层建筑。

在互联网上，很多大佬会强调需要关注长期主义、复利、天花板、市场壁垒等，但事实上，能够出来分享的很多人，他们已经不是普通人。

他们的身价、经验、格局、视野、判断力、回报预期等，都远远超过普通人。

正如很多人炒股希望听别人的意见，但是不同资金量、不同风险承受能力、不同回报预期，同样一个信息，可能是完全相反的投资策略。

如果普通人在没有弄清楚自己的状况，却听了大佬的那些观点去做事情，可能会误入歧途。

梁宁有一篇文章，赚钱的事与值钱的事，雷军给梁宁的建议，不要分散精力赚小钱，做值钱的事情。

在创业初期，我深受鼓舞，对啊，我应该去做值钱的事情，而不是现在这样赚些天花板很低的小钱。

把精力从赚钱的业务中抽出来，开始看什么业务值钱，有想象力，天花板足够高，折腾了一年多，没什么起色，最后发现，还是原来的业务最赚钱，最适合我。

为什么？

在雷军的视角下，小钱是没必要赚的，他们的机会成本太高，投入时间去做一件事情，必然无法做另外一件事情，如果一个业务一年只能赚几百万，这个事情的天花板太低了。

但是，普通人不能和他们比。

一年赚几百万，对于大多数人是非常成功，但是，对于雷军、梁宁是大溃败。

每个人的天花板都不一样，不能套着用。

19 年年初，我在广州微信公开课现场，听完张小龙四个小时的演讲。结束后演讲内容在朋友圈刷屏，我在「生财有术」发了这样一段话：

「龙哥的话没错，我们小创业者应该专注于优秀的内容和产品，其他事情让微信来解决。不要去想一些流量、套路、裂变乱七八糟的事情，一年下来，不出意外，公司大概能顺利解散掉。」

只因为我们大多数人都太平庸，内容与产品，及格都很难做到，更不用说优秀。

优秀的人的活法与普通人的活法天生是不一样的，龙哥的地板，已经是无数人一辈子无法触碰的天花板。」

我们必须认识到，我们大多数人是普通人。

普通人有普通人的活法，普通人也有普通人的赚钱方法，有些天花板对于大佬们很低，但对于大多数人来说，绝对够高了。

任何一个行业、任何一个市场、任何一个需求，都有年入百万的机会。

2018 年 YouTube 收入冠军是 7 岁的小朋友 Ryan，他的视频共产生了 260 亿次播放，以及 2000 万美元的收入，他的视频内容是玩具点评，就是他玩各种玩具，发表自己的感想。



如果没有上面的数据，你可能会觉得一个儿童玩玩具的点评视频，能有多高的天花板？

回到开头说的老照片修复的例子，如果我跟你说，这至少是一个一年可以赚到 1000 万的业务，你肯定不信。

生财有术有几位圈友目前在做老照片修复这个事情。

业务不复杂，挺简单，在抖音发视频，引流到微信，帮助那些有老照片修复需求的人修照片，每次收取几十到几百的服务费。

他们几个人，每天赚的钱加起来已经过万了。一天一万，一年 300 多万利润。而这，仅仅是我知道的，而我不知道的，乘以 10 并不算过分。

一个一年可以至少赚 1000 万的业务，我想再问下开头那位圈友，你还觉得天花板低吗？

除了老照片修复，很多在「生财有术」分享过的案例，都有人实现了每年赚一百万甚至一千万的目标。

帮别人把朋友圈导出做成一本照片书、帮别人监控 Instagram 好友取关情况、帮别人微信头像加 V、给做短视频的提供配音服务、教别人下载 Google Earth、帮别人设计艺术签名、帮宝宝取名、教别人短视频剪辑。。。。

¥ 39-39.9

高清卫星地图，支持(安卓版, 苹果版)一款不出门看世界高清地图。

分享

149人赞过

帮我选

发货 ◎ 福建宁德 | 快递: 免运费

月销2901

你看不见并不代表不存在。

这些事情，我觉得天花板并不低。

「生财有术」第一期有一个程序员加入，昵称叫「明白」，刚开始他有着程序员的典型特征，很多东西看不上、看不起。

后来慢慢受「生财有术」影响，思维上开始改变，而且转变很快，开发了一个面向小白用户的课程，叫「不用写代码的爬虫课」。

当时，这个课程被圈外人嘲讽，「这能赚什么钱」、「这有什么技术含量」、「想赚钱想疯了吧」、「又来割韭菜了」。

我刚刚又去看了眼，这份课程定价 199 元，已经卖出去 3770 份，收入大家可以自己估算，我相信，这个数据放到其他课程平台都不算差。



不用写代码的爬虫课

讲师：明白

22/22

 3770人

¥ 199

那些嘲讽的人，估计换了个场地继续嘲讽其他人去了吧？

而且，除了课程的收入，明白还获得很大影响力，有多大？我给你分享个数据。

第三期「生财有术」开放，通过明白推荐加入「生财有术」的圈友是 245 人，如果你对 KOC 有点了解，1000 多客单价的圈子，带进来 245 人，可以想象是多大的影响力和势能。

马云爸爸曾经说过一句话，对于很多机会，我们是「看不见、看不起、看不懂、跟不上」。

机会出现了，如果用「天花板低」做出判断，看不起这个机会，而拒绝开始行动，那么后面可能真的是「看不懂」、「跟不上」。

先把第一块钱赚到，上车再说，不要看不起任何业务。

而且，天花板并不是静态不变，在解决具体问题的过程中，动态在变化。

解决了一些问题，发现了更多痛点，找到更多需求和市场，天花板也在不断上移。

我在星球分享的案例确实是「通过发布老照片修复视频，引流到微信，做成交」，但如果你视野够大，你可能会发现这是一个类似于「海马体」的品牌机会。

「海马体」照相馆，从拍证件照的场景出发，现在全国 200 多家门店，服务超过 350 多万客户。

那么，从老照片的场景出发呢？

事实上，圈友做的老照片修复的视频，在抖音上累计的视频播放量已经过亿，引流加微信数万人，看起来天花板一点也不低。

我在建立「生财有术」社群的时候，目标是什么？

找到 100 个用户而已，大家在一个谈钱不伤感情的圈子里面交流生财之术，而现在是 6300+ 位会员在一起，大家可以玩的事情非常多，想象力也不低。

从解决具体问题开始，通过解决具体问题，建立真实微观体感，走完完整业务流程，先赚第一块钱，给自己找到正反馈，持续推高天花板。

这个天花板低、这个没技术含量、这个没有壁垒、这个已经有人做过了，不应该成为不开始行动的借口。

普通人有普通人的生财之术。

3.聊聊普通人如何在抖音上赚钱

晚上看到有生财有术圈友说，生财有术星球分享的赚钱内容太高端，普通人不容易借鉴，有没有适合普通人的赚钱方式？

什么样的人算普通人呢？

没有团队，不懂技术，没有资源，不了解行业，信息落后。

这样的人，我理解应该算是一个普通人吧。

其实，在我眼里，这样的普通人，仍然有很多机会赚到钱。

只要你有执行力。

不信？

试试我分享的这个思路，我尽可能描述的具体点。

1. 准备一个微信小号，最好与你常用微信号独立开，免得你后面不好意思；
2. 开始刷抖音，但不要看视频，视频内容不重要。每刷到一个视频，快速切到他的抖音号介绍，如果留了微信号，记下来，然后继续刷下一个视频；
3. 就这样刷抖音，每天给自己定一个小目标：记下来这 30-40 个微信号，并用你的微信小号加上他们；
4. 坚持一个月，你就能积累差不多 1000 个好友，这 1000 个好友基本都是在抖音上赚钱的人。

加上这些人之后，做几件事

1. 好友通过之后，刷一下他们的朋友圈，了解他们在卖什么，卖的怎么样，他们会高频地在朋友圈晒快递的发货单、晒新招的学员数量、晒课程数据等；
2. 以买家的身份找他们聊聊，多聊几句，觉得不错的，价格也不是太贵的话，买下他们的课程、服务、商品，完整体验流程很重要；
3. 然后，再找他们聊聊，需不需要代理，需不需要抖音视频代发，需不需要流量合作，按照成交给你佣金，他们是愿意的，毕竟，他们没有额外成本；
4. 大概率上，这 1000 个人你能谈下来超过 100 个人愿意招你做他们的代理。拿着他们的视频去抖音发，当然，更好的情况下，做一些修改，复刻他们的朋友圈，借鉴他们的聊天话术，复刻他们的商业模式，只是在抖音介绍那栏的微信号，换成你自己的，最后倒流过来的成交客户，提好分成，转给他们去服务。

看明白了吗？

你不会做视频，也不懂行业知识，不会设计付费课程，不懂培训，不会发朋友圈，也没有东西去卖，看上去，真的是一个普通人。

没关系，谁又不是从这样的普通人过来的？

普通人加正确的思路加执行力，就能赚到钱。

复刻一个在赚钱的抖音流量主，给他导流，成为他的下游，赚你该赚的那部分钱。

安心当一个下游？

当然不，下游应该有一颗不断往上走的心。

于是，最后，你真的开始知道短视频怎么优化，找到了行业的供应链，知道培训课程讲什么比较好，朋友圈发什么用户比较买账。

只要你有执行力，你已经在开始赚钱了，而且几乎无成本。

更高阶一点。

你知道一个加了 5000 个在抖音上赚钱的流量主的微信号值多少钱吗？老板们为了学习各种赚钱案例，愿意花大价钱去买。连手机带微信号，一起卖了吧，相信我，一堆老板抢着买，我也买。

卖一次多亏，如果把这 5000 个抖音流量主的赚钱案例整理出来，短视频领域的生财有术，是不是可以，卖 N 次了？

还不够，真正的广阔市场是在线下。

在那些非常焦虑但又不知道怎么做短视频的各行各业的人，垂直行业+抖音 如何玩？每个行业整理出 100 个在抖音上做的好的案例，然后带着这些案例，做成咨询方案，安排人去行业里面 BD 吧。

就算说的这么细，我相信，最终行动起来的人占比不到 1%，坚持下去的也不到 1%，最终不足 1/10000 的人真的赚到钱。

赚钱的路上其实真的不拥挤。

4.聊聊普通人如何在抖音上赚钱（续）

今年2月份，我写过一篇文章 聊聊普通人如何在抖音上赚钱，如果你没看过，可以点进去看一下。

50000人阅读，10000人被启发到，100人去执行，这100人里面，有一个七八线完全不懂互联网的宝妈。

她真的开始刷抖音，并添加在签名里留微信的抖音主播，一个全新微信号，从0开始，添加了4717位好友，有图为证。

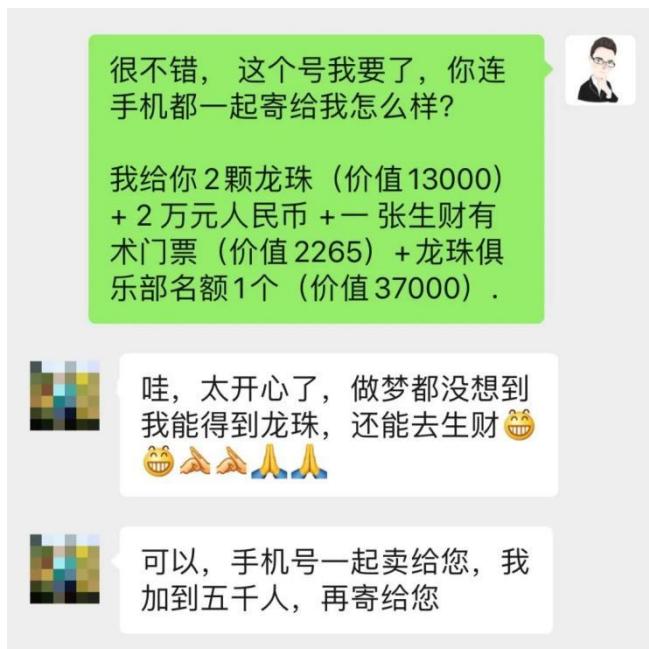


然后，她找到我，说自己赚钱经验不足，虽然从抖音添加了这么多好友，但是不知道怎么赚钱，也不知道怎么发挥这个微信号的价值，问我能不能卖给我？

注意重点，她是第一个带着实际成果，主动添加我，并问我这个微信号能不能卖给我。

当然没问题。

我给出了 **20000** 元人民币 + 一张生财有术门票（价值 **2365** 元）+ 两颗龙珠（价值 **13000** 元）+ 一个生财有术龙珠俱乐部群门票（最新拍卖成交价 **69500** 元）的报价，总价值 **104865** 元，买到了这个微信号。



(最近生财有术门票和龙珠俱乐部门票价格都涨价了)

为什么我愿意出这么高的价格？

真正做过事情的人，就会知道，这个添加过程非常不容易，非一般人能执行下来。听听她自己怎么描述的？

“大家好，我是那位刷抖音，用四个月时间加了 4000 微信号的宝妈。

之前大家在评论栏的评语我都一一看了，谢谢大家对我的肯定和鼓励。

我也看到有好多人也开始刷抖音加微信了，也有圈友很好奇，我是如何做到四个月加四千人，一个月一千人，平均一天加 35-40 人 的。

趁娃午睡时间，我分享几点在这四个月历程中的一点小小心得，希望对你们有帮助。

时间有限，长话短说。

1. 我五月四号看到亦仁老师发表的那篇文章，5.7 号买电话卡，注册微信号开始实施。因为是全职妈妈，没有收入来源，看到这篇文章，默默加满五千人再卖掉，对现阶段的我来说，是可行的，所以从一开始我就坚定了自己可以干。

2. 注册微信号后，我没有急着就刷抖音，加微信号，而是查了相关资源，了解到，新的微信号还要养号，才能长久使用，不然我这种天天主动加人的微信号，很容易被冻结。

简单的说养号就是把这个号当做自己平时的微信号使用，该干嘛呢就干嘛，身份要清白。

3. 加人很简单，但是怎样提高通过率呢，我的方法是写一段话术。即“您好，我是 XX，很喜欢您的抖音视频，想深度链接您，盼通过。”这段小小的话术，在通过率上起了关键作用，我每天都会做记录，加了多少人，通过了多少人，最高记录的一天，加了 120 人，90 人通过了，通过率平均在百分之 65 左右，后期就降下来一些，基本也有百分之五十五左右。

4. 只有多加人，才能多通过，那每天如何保证多加人了，比如

a. 加人的时候不用 wifi，用自己流量加

b. 分时段加人，早晚加人容易被微信安全提醒，每次加一二十人，少量多次加人，这样进行的次数多了，你就心里有感觉了，知道取舍，我除了前期被安全提醒的次数多一些，后面就很少很少了，没有被封过号。

5. 贵在坚持，四个月时间，124天，我没有一天间断过，娃三岁不到，我基本都是利用娃休息时间，去刷抖音，加微信。六月份的时候去北方待了二十多天，那里没有信号，我都会每天跑到集市上去完成当天的任务。 ”

以上，便是这位宝妈的坚持，我相信，在坐的各位，能做到的没几个人，包括我自己。

除了执行力和勇气值得被奖励外，我花这么多钱，并不是单纯的做好事，我也有私心。

我希望能够帮助生财有术目前 10000 多名会员，去获得商业世界里面更真实、更广阔、更活跃的那些信息。

而这个加满了抖音短视频创作者好友的微信号，就是真实世界的一种声音。

今天，我刚刚拿到这个微信号，简单刷了刷，就发现了下面这些：

1. 10w+点赞母婴类视频号导流到公众号，并进行任务宝裂变的流程；
2. 上百个 10w+ 点赞的视频号里面的视频，这些在我之前的视频号很少出现；
3. 每天几十上百人私域运营触达的玩法，之前主动给我发广告的人都被我删光了；
4. 以 K12 推广单子为裂变诱饵，通过视频号传播，引流、赚钱、IP 建设三不误的玩法；
5. 主流微商们现在刷屏朋友圈发的内容是什么；
6. 短视频主播们用什么软件让客户查询订单物流；
7. 原来真的有人一天发了差不多 100 多条朋友圈；
8. 京东联盟群的玩法；

9. ...

我一直认为，我们每个人都被束缚在自己的信息茧房里面，你以为你看到的是全世界，实际上只是真实世界的一小部分而已。

而你想更深刻的了解这个世界，你必须得具备切换视角的能力，你能切换的视角越多，你获得的信息量越大，你的决策越准确，你所理解的世界也就越真实。

这个七八线城市的宝妈，卖给我的低配安卓手机上面的微信号，让我可以在使用这个微信的过程中，

1. 以一个女性视角看待问题
2. 以一个普通用户视角看问题
3. 以一个粉丝视角看问题
4. 以一个宝妈视角看问题
5. 以一个求助者视角看问题
6. 以一个被运营者的视角看问题
7. 以一个寻找赚钱项目的视角看问题
8. 以一个投放者视角看问题
9. 以一个群成员视角看问题
10. 以一个被群发消息的视角看问题
11. 以一个安卓手机用户的视角看问题
12. 以一个低配手机用户的视角看问题
13. 以一个被转化者的视角看问题
14. 以一个添加好友等待通过者的视角看问题
15. 以一个七八线城市用户的视角看问题

这些视角的切换，对我来说，就已经价值巨大了。

而这，仅仅是我切换视角层面的收获。

再进一步，我浏览了下这 4700 多位从抖音上添加到微信号上的好友，看看他们在做什么赚钱，简单整理出发现了这些人正在从事的 100 个行业，短视频+私域流量到底适合哪些行业？扫码关注公众号，后台回复「真实的世界」查看。



切记，世界很大，保持空杯。

5.不要把简单的事情想复杂

讲一个身边一年赚百万的案例。

有个朋友是通乳师，很多宝妈生产完之后会有通乳的需求，她提供这个服务。

最近和她聊了聊，有一些信息给大家分享。

1. 从业七八年，有三四个微信号，每个微信号都加满了宝妈好友，这些好友基本都是朋友各种推荐过来的，没做过什么推广；
2. 团队人不多，就几个人，每天整个团队加起来二三十单，每单 400 块左右，一天流水几千到几万，算下来一年流水也小几百万，一年利润百万总是有的；
3. 跟一些月子中心、月嫂机构、医疗机构、医院等合作，基本上流量都消化不完，不愁单子；
4. 服务技术上有一些门槛，不是很简单能学会，也会收徒弟，每个徒弟收十几万的学费；
5. 每天都会发朋友圈，去哪里服务宝妈了，宝妈给出的正反馈截图，一些通乳专业知识等等；
6. 还会代理一些品牌，比如吸奶器啥的，价格也不高，还可以免费给宝妈们体验，转化率应该不错。

以上，就是一个一年赚百万以上的小生意。

之前我在生财有术分享过下面这段话：

“不要把简单的事情想复杂。

绝大多数时候，你不需要一个 app，不需要一个小程序，不需要一个公众号，不需要一个微商城，不需要写干货文章，不需要一个社群，甚至什么所谓的个人品牌、IP、运营技巧，通通都不需要。

你只需要一个装满 5000 个（也许几百个）信任你的人的微信号，忘掉套路，忘掉运营技巧，忘掉工具，跟他们做朋友，帮他们解决问题，卖有价值的东西给他们，持续的做。

别说养活 1 个人，养活 10 个人都没问题。”

6. 生财有术最短的一篇精华

东汉名医董奉可能是历史上少有会营销自己的人之一。

董奉年轻的时候做过官，行医只是业余爱好，所以看病从不要钱，只让看好的人在自己家门前种植杏树，时间长了就成了一大片杏林。

杏林结果他也不要钱，让人拿粮食来换，他在路边设立粥铺，免费请路过的旅客喝粥。

董奉没有任何医学专著留下来，却位列中国古代十大名医，还留下一个典故：杏林春暖。

以上这段，可能是我在生财有术评为精华最短的一篇。在生财有术，一篇精华可以获得一颗龙珠，而龙珠现在市场交易价在 6000-8000 元之间。

发上来，与你一起分享。

为什么我愿意给这个小短篇精华？因为我从这个短篇里面看到了很多有价值的信息，比如：

1. 自己说好不算好，别人说好才是好
2. 成功案例要有自信传播出去
3. 钱只是中间态，用收入换影响力很划算
4. 利他是最大的利己
5. 小局变大局，从一个小点开始突破
6. 获得影响力并不需要成为专业内最厉害的人
7. 你的价值取决于你给别人创造的价值
8. 要有意识积攒自己的成功案例库

9. 但行好事，莫问前程
10. 尽可能多的超出别人预期

7.让赚钱思路更加开阔的 7 个小建议

上篇文章 聊聊普通人如何在抖音上赚钱，有读者在后台说，思维开阔，给了他们不少启发。也有身边的朋友和我说，我能经常想到一些他们意想不到的点子。

于是，趁着周末有时间，总结了几点有助于赚钱思路变得更开阔的办法，分享给大家。

01 建立即时正反馈，积小胜成大胜

要让自己思路更开阔，一定要给自己建立即时正反馈，最好能让想出来的点子变成钱。

我的很多点子最后都能变成钱，所以在思考新的思路、新的点子、新的需求时，我会很兴奋，我的大脑也会非常主动、非常活跃。

我们团队小伙伴在探索新项目时，我常跟他们说的一句话是，“抓紧赚到第一块钱”。

第一块钱赚到，点子变成钱，团队有了正反馈，主动性和探索欲更强，思路会因此变得更加开阔，也会想尽办法去解决遇到的各种问题。

有些人做的事一开始离钱比较远，有一些好想法时，不妨发个朋友圈或者在知识星球里面得瑟一下，收获别人的点赞和夸奖，也能给自己带来一些正反馈。

延迟满足感，是为了追求星辰大海的目标。我们是普通人，首先要的是信心，给自己创造小胜，之后才能成大胜。

02 自己利益后置，别人利益前置

很多人想点子，首先考虑自己的目标和收获是什么，自己能赚多少钱，自己能获得多少流量，从这些点出发，需要哪些人配合，需要他们提供什么资源，想了很多，最后一落地，到处受挫，没有结果。

如果你设计出来的玩法，很重要的参与方没有足够利益点，那么这个玩法注定会失败。

我想玩法的时候，基本不会先考虑我能获得什么，而是先考虑各个参与方能获得什么价值，这个价值够不够大，他们开不开心，乐不乐意。

生财有术每个月的 18 号是生财有术会员日，我每个月会找一些赞助商，请他们提供一些福利，各式各样，数据网站的会员、圈友创业的产品、朋友新孵化的服务，这些福利在市场上真金白银售卖，我拿过来作为福利送给生财有术圈友，与此同时，在生财有术社群替这些赞助商做一些宣传。

每次会员日都是生财有术最活跃的时候，大家都挺开心，圈友获得福利，赞助商获得精准群体的曝光宣传。至于我？大家都开心了我还愁赚不到钱吗？

要坚定一个信念：只要你提供真正的价值，那么最终你一定可以赚到钱。

把自己后置，你会发现你的点子越想越多，思路越来越开阔，格局也越来越大。

03 不设限，不加价值观门槛

很多人一上来会给自己加上很多限制，这个成本太高，那个太 low，这个太传统，只看符合自己价值观的信息。

你的各种自我设限，你的每一个偏见，都在阻碍你拓展思路，进而影响到赚钱。

微商、传统行业、电商、保险，甚至传销，每一个在这个世界上真实存在的事情，都值得去认真观察。

拿出纸和笔，在想到 50 个方案之前，不要停下来，前 10 个你能想到的别人也能想到，基本没什么创新价值。

04 建立高质量信息输入管道

生财有术发布的主题和评论我都会看，这个信息输入量挺大，每个月几十万字的输入，而且基本是被过滤过的优质信息。

我的订阅号很早就满了 1000 个，我付费加了很多知识星球，我每天都会刷朋友圈看各种别人分享的信息，我的微信收藏夹快满了，平常刷到的广告，只要感兴趣，成本也不是非常高的话，我都会花点钱去体验下流程。

你会说，这么多我看的完吗？确实看不完，不过没关系，我要的是信息，当你积累足够多的时候，信息扫几眼就基本知道是什么了，只有当出现让你“咯噔”一下的信息，才值得花点时间去琢磨。

足够多的信息输入，思维自然活跃，就像读书破万卷，下笔如有神。

05 建立商业思维小闭环

如果没有构建起自己的商业思维小闭环，那么所有你看过的信息都将无枝可依。

最简单的商业思维小闭环就是流量、产品、变现。

有哪些流量，成本如何，获取效率怎样，天花板在哪，存在哪些风险，如何持续获取。。。

广义的产品和狭义的产品分别是什么，怎么定义产品价值，有哪些表现方式，有哪些套路，有哪些提升留存手段。。。

低频刚需产品怎么变现，高频刚需产品怎么变现，低频非刚需产品怎么变现，高频非刚需产品怎么变现，分别有哪些案例，用户 arpu 值怎么算，时间与空间的因素如何考虑进来。。。

有了自己的商业思维小闭环之后，那么接下来就是要不断的去补充、迭代、推翻重建，到了一定阶段之后，趋于稳定。

这个时候，所有的信息输入，无非是对自己商业思维闭环的修修补补而已，获取信息的效率自然高。

06 事出反常必有妖，异常值思维

有一次，我跟同事聊，我说你去微信里面搜索一个关键词，然后看排在前面的文章，如果某一篇文章获得了很高的阅读量，但是这个公众号其他文章的阅读量并不高，那就意味着这个关键词是有很大的 SEO 机会。

因为这是一个异常值，这不是靠真实的实力获得的排名。

而异常值意味着机会，意味着除了一步一步稳扎稳打之外的机会。稳扎稳打是应该的，但与此同时，为了获得更快速增长，需要找到这些异常值，并利用这些异常值。

前不久一个 tiktok 分享的海报刷遍朋友圈，你不觉得奇怪吗？

分享者名不经传，朋友圈裂变也被打压的厉害，很久没看到可以刷屏的海报了，他为什么可以刷屏？因为大家对 tiktok 的流量与变现太期待了，那么，这就是一个异常值。

为什么有些抖音账号，没怎么养号，也没怎么做内容，发了几个视频就爆了上百万赞、几千万播放，明显不符合逻辑，是不是异常值？异常的原因是什么。

找到异常值，分析背后的原因，就能找到新的机会。

07 万事万物相通，组合思维

生财日历在 1 月 14 号那页引用了字说创始人严华培的一段话：

"字说制作的文字动画，其实就是换了一种形式讲段子读鸡汤，段子还是那个段子、鸡汤还是那个鸡汤。不同的人来读，不同的形式演绎。我们的很多用户，只是找了本书，划重点读了出来，也收获了上百万的粉丝。

做视频营销不需要刻意的创新，需要的是不同的演绎，因为用户看视频，老的内容，反而更容易理解。"

你看，新瓶与旧酒的组合，玩法上就多了很多，思路上也会一下子拓展开。

◎ 生财有术

PART 02

生财有道

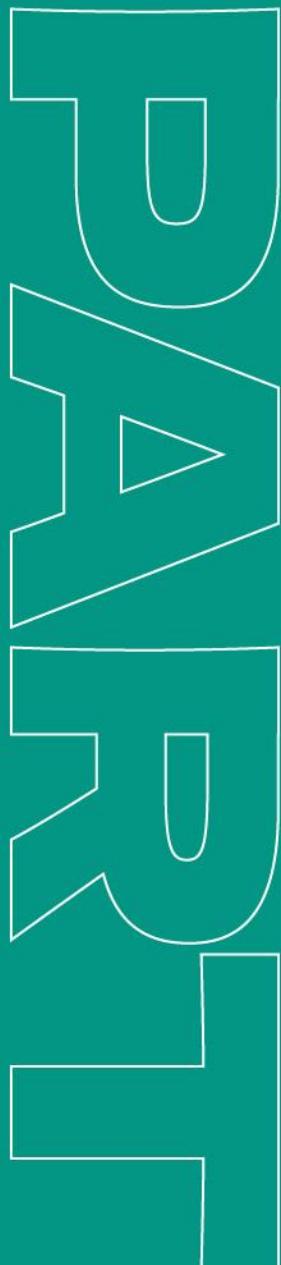
《成年人的自我修养》

《生财有术价值观》

《生财有术价值观》

《亦仁建议感悟合集》

《人生感悟篇》



《成年人的自我修养》

1.亦仁你不管管吗？

2021-07-16 10:42

看到一些生财圈友，报了一些其他生财圈友的课程或者训练营，觉得不值被割韭菜，然后找我来吐槽，说“亦仁你不管管吗”。

我让你报了吗？

很多人，根本拉不住，看到谁留了个微信第一时间立刻加上。

拜托，自己是成年人，要为自己的判断和选择负责，我能做的，仅仅就是做好生财有术的交付，别人怎么做，我管不了。

你觉得生财不值，那是我的问题，生财努力迭代。

其余的，我没正式推荐过的课程、训练营、社群或者其他商品，请你们一定要想清楚，你去买这是你的自愿行为，哪怕对方是生财的龙珠圈友、船长、生财的嘉宾，我不为他们的产品或者服务做背书，再次提醒。

但我可以说的是，生财有术每次推荐的东西，我都会问自己，能不能做好兜底，当对方找回来说觉得不值生财能不能自己掏钱立刻退全款，能，那可以推荐，不能，那就别瞎推荐。

比如，实战日推荐的训练营或者课程，我提供的承诺是，七天内无理由退款，课程或者训练营结束后，真正参与后觉得不值仍然可以退款，要是那些训练营的负责人不配合怎么办，那没事，生财有术可以来兜底的。

不是所有的人，理念都一致，特此提醒所有生财圈友。

2.行动者赚钱，吐槽者正确。

2022-07-08 22:21

行动者赚钱，吐槽者正确。

这次航海实战，有很多圈友行动突破并真的赚到钱，有兴趣的可以看看置顶会员日帖子船员们提交的作业，当然也确实因为这次航海体验不够好收到不少吐槽。

被吐槽是必然的，从一开始说要带近 8000 人航海，我就知道体验好不了，欢迎吐槽，这两天我还准备开个吐槽大会，邀请所有船员一起来。

不过这个帖子，我想说的是另外一件事。

我看了下，吐槽的大多数人，基本都是没怎么行动的。

吐槽的人确实是对的，吐槽的点也是对的，但是对于你赚钱没什么用，只能图个心安理得：我这次没行动，我这次没赚钱，我这次没跟上进度，都是生财有术的锅，也确实是生财有术的锅，但是，然后呢？

生财有术肯定会继续优化航海机制，等真的吐槽的那些点被改进了，那些吐槽的人就能行动并赚到钱了吗？我看未必，他们还会发现新的吐槽点。

他们不是来为自己赚钱的，他们是来当吐槽师的。

我是草根出身，早期寻找赚钱机会和突破赚钱方向的环境，比现在生财有术的航海要恶劣无数倍，但正是因为没得吐槽，我知道什么事情我都得自己去搞定，也因为这样锻炼了不少能力，搞不定我就赚不到钱。我也确实抱怨过我父母穷，但后来发现卵用没有，甚至我有一些同学现在 30 多岁了还在抱怨父母没留点啥，看看真是可笑。

从我自己开始赚钱后，我就基本没吐槽抱怨过。

赚钱是我自己一个人的事情。别的任何人，都只是我赚钱路上的一个帮手，我总不能因为帮手不给力，我就不去赚我想要的钱了吧？这不合理啊。

3.水至清则无鱼

2022-08-03 21:03

有些社群，包括有些圈友，会排斥别人分享的时候后面带着自己的培训。

我对这一点是不排斥的，我也知道有一些圈友从生财吸引了不少客户，赚了不少钱。

只要分享是真诚的，之前没有不好的口碑，不粗暴恶意引流，我基本不会太管。

为什么？

不是我格局大。

而是我明白一个道理：

很多有价值的一手信息，最有动力分享出来的不是正在闷声赚钱的人，而是那些靠分享信息赚钱的人，培训就是靠分享信息赚钱的一种模式。

典型如生财有术，如果没有会员费这样的商业模式，可能生财团队也不会有动力天天去琢磨哪里有好的赚钱项目，挖掘出来分享给大家。

生财有术圈友一年花几千块钱，买了我和生财团队这么一帮人的时间，充满动力的帮你到处寻找赚钱信息，换做是我，我就觉得特别划算，账很好算。

在这个逻辑下，有些做培训的圈友，在生财星球分享一些他的领域的赚钱信息，我觉得也挺好，只要不过分套路。

水至清则无鱼，那些希望我更严厉的不允许做培训的人在生财分享的圈友，希望能明白那个道理。

4.弱化教程，下场实战！

2022-07-28 12:14

多详细算详细？

绝大多数情况下，透露几个关键词，对我来说就已经足够了。

比如，当我听到：视频号带货，tiktok 小游戏，视频号投流，小红书快团团，抖音创业笔记这些关键词，进入平台搜几个账号看看，就可以快速知道怎么做，关键点在哪里，怎么做的更好。

当然，这背后是我十几年的实战经验和沉淀，不可能速成。

生财的航海计划，也一直在追求详细的教程与增加更多前沿项目机会上做取舍，相比更详细的教程，我更倾向去把更多的前沿机会抓到并分享给大家带着下场。

为什么不能同时都要？

成年人知道，既要也要不现实，能做好一件事就非常好了。生财有术团队的能力，无法支持在有很多航海船只的情况下，仍然提供详细的教程，既然知道长期做不到，那就短期也不要，换个思路考虑问题。

有些问题是底层问题，一开始设计偏了，未来想放大就很难。

就好像创建一家公司，6个合伙人，股权平分，这意味着大概率这家公司在某个时点是要瓦解的，因为有天生缺陷，有没有高人能力挽狂澜，有，但你我肯定都不是。

而且，教程意味着内卷，前沿意味着没什么人分享。

我一直希望，把生财有术的航海计划，打造成一个好的赚钱机会分享与共同行动成长的平台，持续弱化详细的课程、教程，有一些相关内容给出大致机会与玩法就足够了，剩下的，高手行动分享记录，经验不足的圈友跟着抄作业学习，互帮互助，共同前进。

我的愿望是，有一天，生财有术的航海计划一次能上 100 个新的航海选项，每条船几十上百人，大家一起摸索步骤，一起寻找路径，共同抓住机会。

所以，明天即将上线的 8 月航海实战计划，比如视频号投流，已经没有项目手册了，但因为是好机会，值得拿出来让大家一起探索。

未来的航海计划，也将逐步取消项目手册，只有取消掉那些阻碍大量新项目能快速上线的难题，才可以把最新最多的机会和玩法最快分享出来，而且不至于非常内卷导致玩法失效。

所谓的玩法，本质上是平台规则的缝隙，走的人多了，也就没有了路，我希望看到的是生财有术的圈友，各有各的路，各走各的路，条条大路通罗马。

这个航海规则的调整过程中，会有一些圈友失落甚至生气，觉得不详细，不手把手教，没有老师带，但这也是生财有术方向的一种取舍吧，希望大家尽量跟上。

说到这，预告一下，明天 8 月航海实战计划上线，感兴趣的点赞，到时候忘记报名了鱼丸说不定可以提醒一下。

5.自己的错自己承担

2020-03-14 19:37

刚七羽评论区聊起来，让我想起一件事。

我有个兄弟，初中高中同学，非常好的朋友，前几年我带着他做一些线上的业务，让他帮我处理一些线上客服和售后工作，也没给他分太多钱，一个月一万多吧，对他来说其实不少了。

后来我嫌他投入时间不够，处理问题速度慢，不再让他帮我做事情。

再后来，我了解到他把我的模式复制走，找到了同样的供应链，在市场上和我抢客户，一年赚了好几百万。

了解到这个消息的时候，我一开始是有一点生气的，没过几分钟，就想通了，也释然了，心平气和的和他打了个电话，聊了半个小时天，现在仍然和他是好朋友。

这是人性，人性的事情不要去考验。如果我没有其他钱可以赚，而摆在我面前的是一年赚几百万的机会，成本是可能失去一个好朋友，我不敢觉得自己是君子一定不会去干。既然我自己都可能抵抗不了人性要去干，那么我那兄弟抄走了我的模式也是可以理解的，

◦

要怪就怪自己没提前定好规则，没设计好对方的违约成本，嗯，自己的错自己承担成本，不必纠结。

6.生活还是要继续

2021-03-18 18:08

没人发现距离我在生财有术上次发言，已经过去了 11 天？

再次证实，好好专注去做最重要的事情就行，大家实际上并没有你想的那么关注和在意你，即使你是这个星球的创始人。

这 11 天我干嘛去了？

我在无数次骂自己是个 sb。

因为存储不当，助记词被盗，我把自己的比特币弄丢了，价值八位数。

懊恼，悔恨，失眠，咒骂，自责，崩溃，无助。

但，生活还是要继续，理性的成年人就是这点好。

而且，还有 10000 多个生财有术会员，可能对我仍然有期待，略微欣慰。

我的昂贵学费交完，希望你们以后可以不踩这样的坑了，作为一个负面案例，再次提醒你们：数字货币助记词等信息，一定不要存放在网络上。

如果放在云笔记，请立刻马上去删除！！！

好了，我说完了，求安慰。

7.一直坚持真实，很多事情就简单了

2019-10-11 23:58

今天和千羽聊到一个话题，关于要不要最详细的暴露航海过程中存在的一些问题和关键数据。

我说，不仅要暴露问题，还要暴露我们的弱点，竭尽所能的还原真实的现场，重要的数据都都可以也都会公开给大航海船员们，包括星球里面关注航海的人。

真实，一直坚持真实，很多事情就简单了。

这是一次商业实战，不管航海目标有没有达成，真实的展示所有的细节和思考，包括失败的部分，对参与的人来说都有巨大价值，甚至我认为，失败部分的价值对大家来说更大。

从这次航海中，我们观察到了足够多的细节，包括：

一个 idea 如何产生

为什么会选取日历

为什么突然发现大家都在做日历

背后新的机会在哪里

好的产品怎么打造

怎么和传统行业打交道

好的 logo 是怎么样的

新产品如何做冷启动

朋友圈裂变怎么玩

二维码活码的设置

字体版权的规避

重复的设计内容如何自动化

如何和物流公司打交道

如何为一个产品做品牌

预售的玩法和公售的玩法

大型线上社群如何协作

好的文案是怎么写出来

优美的详情页怎么设计出来

。 。 。

当然还会有的，包括不限于
如何做公众号投放
如何引入 B 端的力量
如何提升单个页面的转化率
如何做数据分析和投放规划
如何做一场线上复盘
更大的日历机会在哪里

。 。 。

若干细节等待深度复盘，每个人都可能从中各取所需。

所以，这次航海，竭尽可能真实，还原最多的细节，其实就是最大的成功了。

8. 成年人的自我批评

2020-01-14 10:07

最近和团队做完了年度复盘，其中有个我们第一次尝试的环节：批评与自我批评，进行了差不多 10 个小时。

复盘结束后，团队都反馈批评与自我批评这个环节很有价值，可以非常清晰地知道自己存在什么问题，也可以坦诚地告诉团队其他成员目前 TA 有什么问题，哪些问题正在阻碍公司达成目标。

这种开诚布公的交流方式，我推荐每一个创业团队都尝试一下。

不用担心被批评，尤其是创始人，主动的自我批评，主动的暴露自己的问题可以获得更多的团队信任和更真实的反馈。

事实上每个人都希望有机会可以更好了解自己的行为方式，以及别人是如何看待自己的，当然，为了批评与自我批评更有效，需要提前定一些规则，比如我定了三条：

1. 所有批评的出发点都是为了公司和团队好，与公司和团队无关的问题无需关注和吐槽；
2. 大家都是成年人，不要玻璃心，面对批评诚实面对，不回避不掩饰；
3. 所有达成共识的重要问题，都是要改正的，这样批评与自我批评才有意义。

只有绝对坦诚，才能获得真正高效的反馈。

这也是我从奈飞前首席人才帕蒂·麦考德写的《奈飞文化手册》学到的一点。

这本书不是关于奈飞创立经历的回忆录，而是一本打造高绩效企业文化的指导手册，对在职场中各个层级的人都有非常大的启发和帮助，不仅仅是管理层要看，普通员工也建议进行阅读。

只看目录就能收获不少：

我们只招成年人

要让每个人都理解公司业务

绝对坦诚，才能获得真正高效的反馈

只有事实才能捍卫观点

现在就开始组建你未来需要的团队

员工与岗位的关系，不是匹配而是高度匹配

按照员工的价值付薪

离开时要好好说再见

商业领域最有价值的洞见之一，就是礼貌而诚实地告诉职场伙伴真相并非一件残忍之事。

在读这本书之前，很多人，包括我自己，有时并不能把真相告诉员工。因为觉得他们不够成熟，理解不了，或为了维护想象中他们的自尊心，又或者觉得没有必要让他们明确了解公司某些与他们关联不大的业务，但这其实是一个非常错误的想法和行为。

一个优秀的管理者，面对员工要充分的坦诚，坦诚成绩，坦诚问题。

但凡有老好人心态，都是害人害己害公司。不告知员工问题出在哪里，不仅不能解决原有问题，也让 TA 丧失了改进成长的机会，最终团队得不到发展，自食恶果。

你以为分享业务麻烦会让员工觉得很焦虑，实际上对于信息的一无所知让人更惶恐。换言之，你认为对上司说出自己的困境会显得自己很蠢，事实上暴露出问题才能帮助你快速成长。

成年人都有能力也必须去接受真相，其他人可以，你也可以。

《奈飞文化手册》这本书对于我这样的刚起步的创业者帮助非常大，我前前后后看了三四次，部分内容更是反复看，每次看都有新收获。

除了刚刚说的坦诚，单是准则中的第 1 条我们只招成年人，就让我在组建优秀团队上少走了不少弯路。毕竟，团队决定公司发展，我们应该找的是一个心智成熟，志同道合的伙伴同行。

总而言之，这本书对于企业文化进行了非常详细的介绍，颠覆不少传统管理认知误区，直接讲案例讲结果，分析在理，我建议创业者都必须看，想组建自己团队的创业者更应该看。

只有看完这本书，你才能明白，打造高绩效团队/成为高绩效的人应该怎么做，真正优秀的企业文化应该有哪些关键要点。

嗯，趁着春节有时间，我也打算再翻一遍。

《生财有术价值观》

1.星球第一颗龙珠

2019-04-18 20:56

#龙珠#

本星球第一个龙珠已经产生！

给谁了？ 请@Aladdin 来领走第一枚龙珠。

今天下午他发现了知识星球有史以来最大的一个 Bug：任意价格续费任意星球。这个 Bug 吓的知识星球老板@wulujia 一身冷汗。

我想，这个也是生财有术社群价值观的一种体现：

生财有术，赚钱有道。 提供价值，顺带赚钱。

感谢@Aladdin 给我们做了一个很好的榜样。

2.亦仁评精华帖的原则

2019-06-11 17:17

1. 真诚

真不真�能感受到，我并不完全反对在发布的文章里留下自己的联系方式，甚至我会主动去邀请一些精华内容作者留下联系方式，让优秀的人被更多人认识。

但是，是留下钩子把圈友当流量，还是真诚的交朋友，请相信我，我一眼就可以看明白，大概率上，我比星球的绝大多数人都懂各种套路，所以，在这个星球，简单纯粹的分享交流就可以了，该来的都会来。

有些内容确实很好，但是也确实钩子痕迹太明显，抱歉，我没办法评精华。

2. 对我是不是有启发

是的，对我，而不是对星球里的大多数人。有一些被评为精华的案例，可能就几行字，但是对于我来说，可能就有不少启发。

基本上生财有术里的每条内容我都会看几遍，每个月百万字以上的阅读量，信息密度非常高，对我有用的信息，我相信，价值对大家应该都不会太低。

当然，我知识体系也有局限，很多有价值信息会被遗漏掉，没关系，接受反驳，如果你觉得你的内容值得被评为精华而没被评上，随时可以找我来讨论。

3. 好感度

实话说，这个会有影响，有过线下见面、之前有过精华记录的、有深度思考能力的、有过微信深度交流的、有强烈价值观认同的这些圈友，在评精华的时候，我

会有一些倾斜，这问题也不大，社群不追求公平，社群追求让好的更好，而不是让不好的变好。

4. 相关性

分享具体的生财之术更占优势，数据、细节、流程、案例、总结等，不谈虚的。

分享自己亲身经历的生财之术更占优势，第一桶金、案例复盘、第一个一百万、第一个一千万。

如果是方法论，最好能说一些不太常听到的或者体系的观点，我也很喜欢。

3.生财之道

2022-04-03 16:35

生财有术，生财亦有仁有道。撇去最基本的道德法规底线，灰黑不沾。亦仁认为生财有术及生财之术，理应遵循什么大道？

接着昨天的提问继续，这个提问来自@米禾未丰。

大道至简，这些大道理我们小学的时候就都听过，只是我们听的太多，习以为常而忽略了，反而被一些标新立异的概念和逻辑所吸引。

在我眼里，真正的大道都是如下面这样的：

诚信，本分，物美价廉，对用户好，对团队好，对合作伙伴好，赚取合理利润，多让利，注重产品，持续创新，保持长期健康。”

4.如何权衡价值观跟金钱利益的冲突？

2022-04-01 23:14

这个提问来自@心理諮詢師 - 根源。

算账思维。

来，说个数，你觉得价值观值多少钱？

比如说，诚实对你很重要，现在报个数，多少钱可以让你欺骗一次你的朋友，就欺骗一下明白吧？

什么，不可能？1万？10万？100万？1000万？1个亿？10个亿？100个亿？估计有一个值你会松口的，我也是。

当然，很多价值观是最底层的，比如对亲人好，生命健康，这些都是价值无穷大的，任何金钱利益和这些产生冲突，都是金钱利益靠边站。

通过这种算账方式，你能想清楚什么是最重要的，以及平衡价值观和利益的边界在哪里，不是在任何适合，好像违背价值观就是错误一样。

5.道路千万条，真诚第一条

2022-06-21 12:41

踢掉一个人，原因是批量发星球私信骚扰其他圈友。

本来想截图曝光一下的，想想算了，就先不点他名了，好自为之，小聪明用在正道上能赚更多钱。

也提醒极少部分在生财群里面无脑爆粉的人，不是蠢就是笨，生财圈友天天泡生财，精的很，想转化他们难度不是一般高，最后还会被投诉失去继续在生财一起玩的机会，得不偿失。

在生财有术的社交策略很简单：道路千万条，真诚第一条。

6. 禁止侵权盗版

2020-05-24 21:36

#社群价值观#

接到一些圈友反馈，虽然我在多个地方提到过，值得再次强调下。

生财有术星球内禁止讨论任何侵权、盗版相关内容，第一次发现会提醒并删除，第二次会直接从星球踢出。

道不同不相为谋。

7.价值观是高压线

2020-10-09 11:37

今天有个团队的业务负责人，来问我，说要不要派一个员工去竞争对手那边入职，深入了解下情报。

我给拒绝了。

这个事情如果开了口子，团队的价值观就会出问题，不走正道，不走光明方法，团队管理上就会失控，缺少了根基和灵魂。

上行下效，知行要统一，如果我们提倡的东西，自己都做不到，是无法让团队真正相信并变成信仰的。

创业最大的资产是团队，而不是业务。

团队最重要的资产之一，是我们共同守护的价值观，价值观出了问题，那必然会团队出问题，团队出问题，业务就会出问题。

价值观是什么？就是在做事情的时候，深入到很多细节，让我们知道，什么是对的，什么是错的。

规章制度、监管，不可能深入到每一个行动中，但价值观可以。

我很理解为什么阿里会开除抢月饼程序员，价值观是高压线。

所有的胜利，最终都是价值观的胜利。

价值观是服务于业务的，没有更优越的价值观，只有让业务更长期发展的价值观，这也是长期主义的一种。

实体的东西都会灭亡，虚拟的东西才有可能永远流传。

从创业角度来说，任何业务都有生命周期，包括腾讯、阿里、facebook、谷歌，所有的公司，在时间的长河里面，总有一天会消失。

时间早晚而已。

对我们这些创业者来说，这些业务的生命周期可能更短，短则三四月，长则三四年。

但创业嘛（创业是一种生活方式），总是要继续成长壮大，靠什么？

靠团队，所以阿里说借事修人，流水的业务铁打的团队，靠各种业务来磨砺团队，让团队不断成长。团队在，总会有各种新业务出现，团队越强，发现并抓住新机会的能力越强。

但团队也有生命周期，团队也会成长、老化，核心成员也会慢慢退居幕后，靠什么继续在市场森林里面弱肉强食？

靠使命、愿景、价值观，这些虚拟东西的一代一代传承与迭代。

这些虚拟的东西永远不会消失，从终局来看，对于一流的创业者，就是拼的谁的使命可以解决更多的问题，谁的使命覆盖的人越多，解决的问题越刚需高频，谁就会笑到最后。

8.一定曝光踢出蛀虫！

2020-05-25 09:39

看到这个帖

讲一个不干的话题，如果不当可删了。

上个礼拜电动车头盔炒得挺火的，看到朋友圈都在卖，但我知道大多数都是没有货源，跟之前口罩一样，就想拿到现货再卖。

想着在咱们生财有术也许有人有，搜了相关的帖子，看到郑某平说有渠道，加了微信之后详细沟通。

他说货源是他郑州老乡那边的，价格是 33，还发了相关头盔照片，以当时价格看来我觉得还行。我想订 500 个，他那边说是现货，要付一半款项，我当时转过去了。

第二天没发货，但是价格已经涨到 38 了，后面协商之后，我把 500 个变为了 300 了，并且把剩余款项打给了郑某平。本来说下午应该会出货，到了下午还是没有任何发货消息，说得再等一天。

等到第三天中午还是没发货，我就叫郑某平赶紧帮忙退款，但是一直各种理由没退我，拖着到了下午四点左右，顺丰快递提醒发货了。

这时发现了另一个问题，东西不是包邮而是到付，我把情况反馈他，他微信很久没回复，我电话给他，他说会跟那边商量看能不能补贴一些快递费，不然算下来每个头盔 40 多了。

后面问他怎么样了，一直说没啥消息。过了 3 天，货到了，要去拿货的时候，发现头盔是劣质品，而且是山地车的那种头盔，我真的是觉得太无语了，然后跟郑某平说了这个情况，后面还打电话加微信反馈给了那个发货人，然后那边说不退不换，不会还钱，打他好几次电话他也拒接了。

我报警了，警方说东西到货了不归他们管，要我去找 12315 热线或者工商局的人，我问工商局电话多少，他说你自己打 114 问。想着东西拒收一万多回不来，那边不还钱警方也不会管，就只能把货物收了。

那个时候市场要管控以及电动车不罚，热度已经降了，我发了朋友圈之后询问的人也很少，做了一个免费赠送头盔活动，参与的人也少得可怜。

现在 300 个山地车头盔还摆放在家里，不知道该怎么办，无可奈何欲哭无泪(‘；—；‘)

来说几句

1. 每个人都要加强自己的判断力，不要看一个人怎么说，说的再天花乱坠也不要信，而是看这个人怎么做，看之前的口碑，看售后保障。如果一个人什么都没在星球分享，上来就各种引流，本身就是不值得信任的；
2. 学费交多了，会增强判断力。但不交学费也可以涨不少姿势，我希望生财有术的人都有足够的判断力，不是看到别人留个微信号就加，看到有个课程就付费；
3. 允许星球里面留微信，是希望让大家可以自由交流和链接，而不是支持部分社群蛀虫的引流操作，有些人要适合而止，自以为小聪明引流成功，实际上失去了很多。谁在引流，谁在分享，大家都很清楚；
4. 生财有术里面发生的不诚信、不靠谱、不真诚、遇到问题不妥善解决的，一定会曝光并踢出这些社群蛀虫，生财有术星球里不允许这些垃圾存在。

9.关于理念与价值观

2022-07-09 23:51

上周我和航海运营团队开了一天会，进行总结复盘。

每次航海运营，我希望有三个结果，首先是圈友拿到了结果，其次是团队锻炼了能力，最后是能沉淀一些工作方法论。

做管理，很多时候是要眼睁睁的看着团队成员犯错，然后再一起复盘，这样得来经验才会真正的长在团队成员自己身上。

这次开会，除了下一期的航海计划具体的优化迭代方案外，还有一些工作方法论总结，我初步整理了一下先分享给大家，后面如果有更清晰的整理再单独分享。

第一、关于理念与价值观：

1. 做正确的事情，而不是容易的事情，先考虑正不正确，再看难不难，难有难的解法，简单有简单的解法，但不正确就是不正确；
2. 共创思维和参与感思维，生财有术其实是一个超大规模超长期的真人秀节目，我们所有人都是这场真人秀的参与者；
3. 生财有术的运营应该有的姿态：不俯视，不仰视，而是平视，双向选择，双向奔赴；
4. 做有复利的事情，用平台运营的逻辑，而非品类运营的逻辑，来考虑航海运营；
5. 小白思维与不主动思维：默认用户没基础懂的很少不主动不利他不真诚，在此基础上去思考产品如何设计；
6. 没有稀缺，没有重视，没有重视，都是白忙，如何通过机制流程的设计来实现用户的重视；
7. 与认可我们的人玩，而不是去讨好迎合不认可我们的人；

8. 少人多 SKU 原则，不能因为增加更多航海选项生财就要往团队持续扩张的方向走，而是要不断的设计机制流程，来实现团队的人数更精简。

《生财有术运营思考》

1. 删帖规则

2017-03-24 10:21

1. 目的是为了圈子内分享的内容噪音较少。
2. 暂时未设定其他管理员，删帖的原则是
 - a. 一句话介绍，无背景，无经历等，如大家好，我是亦仁，很高兴见到大家，这种会被删。
 - b. 黑产相关信息会被删，违法法律的内容会被删。
 - c. 大而空的问题会被删，如请问有没有做今日头条，怎么通过自媒体赚钱，提问之前请先搜索，能搜索到的东西不问别人是个非常好的习惯。当然付费提问另算了。
3. 如有其他规则更新会再发布。

2021-09-26 11:45

我再次强调一下星球的删帖规则。

被我删除的大部分帖子，涉及到引流、无脑分发、标题党、不真诚、虚假数据等不符合生财有术真诚、利他、长期主义的价值观，或者违反知识星球平台规范、法律法规等。

大部分帖子，我基本不会删错。

我其实是希望通过删帖警告一部分人，这里有规矩，有人盯着，你的那点小心思大家看的很清楚，别乱来，想学习交流可以，但是想把这当个分发引流渠道，我会不客气的踢出去并公示出来。

好产品好服务，我是乐意推荐给所有生财有术圈友，但首先，你得和咱们是一类价值观的人。

还有一些帖子，实际上写的挺用心，也挺真诚分享，但是只对很小一部分圈友有价值（可能是过于宏观或者过于细分垂直），或者同质内容（同样的内容反复炒冷饭）。

这类内容，对于大部分人来说，不看吧，在主信息流放着，看吧，没什么用，浪费时间，这一类，我会统一移入到 生财茶馆 这个标签下，不会在主信息流展示。

主信息流我希望每天控制在 10 篇以下有价值的帖子，每篇看完都能有一点收获，道或者术层面。

被我误删的或者误移帖的圈友，请多包涵，出来分享图个开心也别太在意被删帖，实在不包涵我也认了，可以骂我或者骂生财两句傻逼，来年选择不续费，相忘于江湖。

另外补充一句，帖子即使被删除了内容也会保留在回收站中，不会丢失。

#重要通知#

2.2017 生财运营思路

2017-04-10 16:43

#一些说明#

这几天看到在一些渠道上有咱们圈子的一些内容盗版，作为圈主，分享一些我的看法：

盗版最多只能是一部分信息，但事实上，愿意花几十块钱去买一些零碎信息的人，我是相当怀疑其思考能力和执行力，也会相当怀疑其对信息本身的利用程度。其次信息本身并不值钱，基于观点的碰撞对认知的提升、基于信息维度的人与人的连接才值钱，这个是盗版信息并不能提供的。

@wulujia 老师目前也正在针对圈子信息的盗版出一些应对措施。

另外分享下运营生财有术这个圈子的思路，这个圈子提供了两个价值：信息价值与连接价值。 我们会围绕这两个价值做下面的事情

1. 信息价值

- a. 圈主和嘉宾的分享，一年不少于 365 个思路或者案例分享；
- b. 圈友的分享，分享不少于 20 个精华案例或者思路，可以返回入圈费，目前圈友分享的质量相当高；
- c. 相关主题的英文文章翻译（正在落地中）；
- d. 信息内容的提炼以及整理（目前每周会出一周精华简报，由@游戏人 Jimi | 公号：几米一回头 负责，很快就可以见到）；
- e. 其他；

2. 连接价值

- a. #你问我答#活动，第一期正在进行中，活动效果很好，圈友之间的高质量互动和问答；

- b. #项目问诊#活动，如需要具体的项目问诊建议，提供具体的信息后加上此标签，圈主和圈友给出具体的建议；
- c. #合伙对接#活动（正在落地中），帮助技术对接业务合伙人，帮助业务对接技术合伙人；
- d. 可能的线下活动，可能的新的频道；（根据圈友需求）；
- e 其他；

在进圈的介绍里面提到过，作为圈主，会每年分享不少于 365 个思路或者案例，同时会将圈子打造成一个合作信息发布平台。但在实际运营这个圈子的过程中，我们发现这个圈子已经进化成一个高端的创业和赚钱的交流社群，不管是圈友的素质、思维深度以及提供的信息的质量，都已经远超过我的预期。很多圈友提到过，看到目前已经有的信息，就已经值回入圈费用。

提供远超用户期望的价值才是用户体验，我们这一切才刚刚开始。

生财有术小密圈运营团队敬上

3.向小密圈提需求

2017-09-17 14:09

根据我使用的情况，向小密圈提一些需求，请吴老师考虑@wulujia

1. 分销海报的设计感以及推荐语增强
2. 嘉宾之间的联动设计
3. 圈友的非定向付费提问功能
4. 单篇文章付费阅读增加看回答功能
5. 增强点赞与评论功能设计
6. 增加图文混排以及单篇分享有赏
7. 增强圈友与圈友的互动与关注功能
8. 考虑语音直播功能
9. 增强通过非 app 内打开链接打开后的 LP 设计
10. 增强所有圈子聚合的信息流模块
11. 增加圈主向特定标签圈友群发信息功能
12. 增加圈友徽章以及特定标签设计
13. 增加主题发现功能，多个圈子内符合特定规则的主题聚合模块
14. ...

4. 给知识星球提需求

2018-09-16 22:41

最近在产品上不容易感受到知识星球产品的更新，作为深度用户，既是星主又是近百个星球的成员，我梳理了我的一些需求，发出来给大家讨论，同时供@wulujia @刘容 Caroline 参考，出发点是希望知识星球越做越好。

1. 星球成员的自我介绍以及资源沉淀模块

我一直认为，自我介绍是进入社群非常重要的一个仪式，可以让新加入的成员比较快地融入到社群中。目前很多社群通过各种各样的方式满足这种需求，但也遇到了各种问题，比如查询、更新、隐私保护等。

如果知识星球能产品上支持自我介绍，想必会很受生财有术成员欢迎。

2. 给星球成员发红包、发福利、抽奖的功能

之前在生财有术发过多次红包，作为感谢社群成员的一种形式，后来回头看，每次都有不小比例的红包被非社群成员抢走，挺伤星主积极性。

如果能在社群内部实现发红包、抽奖等功能，对提升社群内部的信任值以及凝聚力会很有帮助吧。

@Caoz 曹大应该很有这方面的需求。

3. 星球成员的积分体系

非常期待这个功能，一个持续活跃且价值较大的社群，不太可能只靠星主一个人，或者依靠星主组织的团队，还需要社群里面很多人的支持，如何将这些支持量化，进而衡量贡献，希望知识星球考虑这个需求。

目前看到的实现方案是星主动手去统计点赞数、回答数、评论数，也有利用爬虫。

4. 嘉宾的打通与运营支持

我几乎没有看到很好的搭建并运营起嘉宾体系的社群，一般来说，嘉宾都是很愿意支持星主，但如果只是通过目前提问的方式，社群成员与嘉宾的关联度会比较低，可以尝试考虑支持嘉宾小专栏，从产品上引导嘉宾输出与分享，降低星主运营的压力。

5. 精华/历史内容阅读的体验

这个被其他成员吐槽无数次了，希望能够被关注到并改进，主要考虑的是新加入社群成员对历史内容的阅读需求，建议考虑增加标记、快速收藏、生成 PDF 阅读、分享清单等功能。

6. 特别关注功能

某些人我们希望能够特别关注，包括他在不同圈子的发言、评论、收藏，包括他在我未加入的一些圈子的动态，通过我们关注的人来帮助发现更大的世界，会很有吸引力。

7. 不活跃用户的召回

知识星球在产品和用户召回上一直比较克制，但对于星主来说，这个真的是刚需，很多时候，用户不回来真的是因为忘掉了，如果有一些手段，比如 CRM 支持开放给星主，并将可能的用户过度干扰的风险也转移给星主，星主会运营的更加有力。

8. 动态的快速点赞与评论，类似于动态圈

朋友圈是一个圈子，付费的行业圈、兴趣圈也是一个圈子，目前知识星球的动态阅读都需要点进来，之后才能进行互动：点赞、评论，如果能够支持在汇总的动态列表就能进行点赞、评论、转发分享等，社群的活跃度我认为会有大的提升。

9. 对同一份内容发多个圈子限制

经常看到同一份内容在几分钟之内被发到若干个圈子，这种体验对于订阅多个圈子的人来说，体验很不好，形成干扰。

10. 社群内部 KOL/联合运营/合伙人的功能支持

就一个目的：让星主运营社群更轻松，同时让联合运营人的利益从产品上可视化与得到保障。

11. 收藏功能的优化

加入付费社群很多时候是为了获得有价值的信息，很多信息希望收藏下来下次查阅，但目前的收藏功能实在是鸡肋，我目前只能曲线救国通过将内容分享到微信收藏。

12. 日报/一周速览/一周精华功能的支持

个人需求，可能非大多数星主的需求。

13. 搜索功能的优化

能理解是不得已而阉割，但需求是真的非常大，希望即使不能支持搜索，也能想办法去满足检索的需求。

5. 做哪三件事可以让生财有术 2021 年的收入翻一倍？

2021-01-18 23:10

这个问题我也想过，脑海里也有清晰的思路和明确的打法，不过说实话，这不是我最近考虑的主要问题，只要生财团队踏实做事，把握好节奏和心态，收入翻倍是迟早的事情，即使今年做不到，明年、后年也有机会（凡尔赛仁）。

查理·芒格说：如果我知道我会死在哪儿，那我一辈子都不会去那里。

上次也有人问我，生财有术面临最大的风险是什么？以及应对方案是什么？

这个问题比生财有术如何赚到翻倍的收入更有价值，我花点时间在此帖来慢慢更新下，先点赞吧。

第一个风险：政策风险。

只要是与内容相关的产品，特别是涉及到 UGC，很容易踩雷，包括生财有术社群本身和知识星球 APP，考虑到有两次这样的先例，再来一次也是有概率的。

说下我的应对思路：

1. 将大部分会员同时备份到微信好友上，包括鼓励添加鱼丸好友，以及我的个人号，目前生财有术的 CRM 也在开发中，也希望大家及时将微信与星球账号绑定，关键时刻，可以联系到大家。
2. 对于涉灰涉黑等内容，绝不留情，第一次删帖警告，第二次直接踢出，这不仅仅是价值观问题，而是生死线问题。

也成立了线上小分队，现在有上百人的规模，有问题的内容，可以非常快的发现和处理。

3. 对于星球历史内容做了一些备份，以防不时之需，希望这一刻不要到来。
4. 想办法与政府做一些接触，解释清楚我们社群在做的事情，在大的方向上，比如创业、副业等，是与政策一致的，同时邀请政府的一些官员（如果可能的话），来星球和线下活动，了解我们在做的事情，不求政府政策倾斜，只求努力沟通不被误解。
5. 更多的赋能给一些认真做事的圈友小伙伴，在能力范围内，且认真做事的圈友需要一些冷启动流量和支持的时候，我们可以没有利益诉求的去帮他们。即使未来生财有术出了政策问题，在那些小伙伴的帮助下，还有机会再次起来。
6. 认真踏实的经营好生财有术这个品牌，爱惜自己的羽毛，赚该赚的钱，不赚不该赚的钱，让品牌的势能足够强，同时低调做事，不让名气超过自己的实力。即使有一天，载体出问题，需求在，信任在，杀不死的只会使它更强大。
7. 与@wulujia 吴老师进行更多的沟通，特别是风控上请求更多的指导。

第二个风险：社群人数增加带来的各种问题。

（待更新）

第三个风险：由我带来的各种风险。

（待更新）

第四个风险：价值提供出问题。

（待更新）

6.龙珠碎片与夜话

2021-02-25 11:27

宣布几个重要消息：

1. 生财有术很多圈友给社群做了很多贡献，但价值确实还到不了龙珠的层面，我也非常希望能感谢他们。

所以，从今天开始，推出龙珠碎片，七颗龙珠碎片可以合成一颗龙珠，龙珠碎片不支持转让，合成龙珠后可以转让与交易。

2. 下周六，生财夜话将恢复开启，我们邀请了几十位夜话官，将和我们一起，组织大家在线下继续深度交流与链接。

一场夜话中，重要的是夜话官与核心分享者，所以，通过审核后，夜话官每组织一场夜话，可以获得一颗龙珠碎片，核心分享者也可以获得一颗龙珠碎片。

3. 每一位第一次获得龙珠的圈友，或多或少应该都得到了其他生财圈友的帮助或者启发，所以可以提名三个圈友，并说明他们在哪些地方对于你获得龙珠有帮助，通过审核后，生财有术将给这三位圈友每人发放一颗龙珠碎片用于感谢。

4. 面向龙珠圈友的专属#龙珠夜话# 将上线。

以上规则试运营中，可能会根据具体情况调整。

#龙珠# #生财夜话# #龙珠碎片#

7.心路历程与未来发展思考

2022-06-09 17:05

上一帖 2000 赞了，没想到大家对我的心路历程这么关注。

前段时间，很焦虑，很迷茫。

大家应该都能感觉到，在现在这个大环境下，机会越来越少，赚钱越来越难。

肉少狼多，平台释放出来的一点点小机会，一群人冲进去疯狂内卷恶性竞争，比如最近的视频号。

我讨厌这种感觉，估计你们也是。

该怎么办？

放弃挣扎躺平？一起冲进场内卷？寻找平台漏洞对抗规则？持续追寻短平快的机会？去和别人拼天赋拼资源？拼谁手速快对自己狠？拼谁的底线更低？。。。

这些，应该都不是我们想要的。

我开始焦虑迷茫思考，想了很久讨论了很久，最近终于想通。

其实，对于生财有术的每个圈友来说，赚钱机会并不少，只是之前我们很多人的视线都聚焦在短平快的项目上，包括我自己。

希望短期就有结果，短期就能有正反馈，短期就能赚到钱。

这太不现实了，太难了。

但如果我们把视线拉长，放眼于一年或者更长，就发现机会一下子多了很多。

以生财有术这个圈子的信息和氛围，只要持续在实战场上，到处是机会。

每个平台的 top10 拼天赋，top100 拼资源，top1000 我们也许还有机会做到，实在不行，top10000 也不错。

top1000 和 top10000，都能赚到对于我们普通人来说还不少的钱，做到没那么难，当然，也没那么简单。

做到 top10000，只需要持续去研究行动，持续积累，不求速成，但求把实战的每一步都积累下来，就有很大的机会能做到。

我想了很久，做了一个决定：

生财有术接下来的每个月（除了春节等特殊月份），都要安排很多主题的航海实战活动，带着所有圈友一起下场。

这个决定，挺不容易，因为意味着生财有术团队工作量瞬间增加很多，不过我相信，这个决定，难，但是正确。

今晚八点，会开放报名 6 月份的航海实战，有以下主题：

<https://t.zsxq.com/02qVJIA2R>

这次的航海实战，相比之前有不少变化。

- 把更多的注意力花在实战上而不是听课上

大多数项目，生财有术都有很多内容和资料，只不过很多人没有看或者缺少一个契机看完了就采取行动。

只要下场行动，就会立刻感受不一样。

所以这次的航海，重点不是多么体系的资料和教程，而是先有一个入门教程，先启动起来，然后在过程中，逢山开路，遇水架桥，解决遇到的一个又一个具体问题。

在这个过程中，生财有术帮助大家一起解决问题。

所以，这次的航海与之前的相比，会更注重个人的实战和执行，而不是船长的讲课指引，这一点大家一定要明确。

是带你下场，而不是一步一步教你。

为了更快更多的发起航海计划，这次无法为每条船去邀请船长，以及协调船长的时间来准备课件和讲课内容，但航海资料都准备好，也提前与平台高手沟通过。

- 更短的航海时间

缩短之前两三个月的航海周期到 21 天的航海，努努力，大部分人都可以坚持下来。

每个月的航海结束，还设计了上岸休假期，休假回来下个月接着干。

- 更多不同平台不同项目的选择

我专门成立了项目研究小组，只做一件事：寻找那些值得作为普通人长期事业的机会，分享给大家，并让大家分散开，不要在一个赛道内卷，不同的人都能找到适合自己的不同项目，慢慢积累，持续突破。

这次也划分了初阶和高阶，高阶有门槛，新手重行动，高手重交流。

让已经有一些成绩的圈友，挑战更有难度的一些航海实战，过程中交流更同频。新手突破后，也可以加入交流。

- 对从 0 到 1 的圈友更友好

比如，

为每一个项目都准备了项目卡片，罗列出最关键起步行动，帮助新手迈出最难迈的第一步；

调低了保证金，从之前的 999 元的保证金，调整为 199 元的保证金；

允许时间充分的圈友参加多个航海（不超过 3 个），但建议更专注，专注才力量；

专门成立了资料笔记沉淀小组，方便更快的寻找到需要的内容；

。 。 。

- 集中力量帮助大家不被卡着

比如，

专门成立了两条航海运营线；

正在邀请各个平台有成绩的高手，入驻成为生财有术平台教练，也欢迎真正有利他助人之心的圈友，一起成就更多人；

开始筹备服务商小组，一些创业的共性问题，请值得信任的生财圈友服务商来解决；

几百名志愿者参与这次航海，也会邀请更多圈友作为志愿者参与进来；

为在实战中做出结果的人，提供拿到更大更多结果的个性支持，这个产品预计会在 9 月份之后上线。

。 。 。

- 除了赚钱，身体和灵魂也要在路上

读书和锻炼身体，应该是和赚钱并行的事情，而非先后。

这个月我选了一本书，《纳瓦尔宝典》，财富与幸福指南，最近很多朋友读了之后说收获挺大，不如生财圈友一起来共读，一边读一边交流。

另外，这个月还有一个共同运动的挑战，如果你正好想多运动运动，不如借着这个机会，一起动起来。

之后每个月都会有一些好玩的活动。

- 鼓励圈友更深度互帮互助

越是在这焦虑慌张的日子里，我们越是要镇定，找一帮同样镇定的伙伴，一群人，一起行动，一起突破。

在航海机制上会有一些设计，让大家可以去帮助别人，大家互帮互助过程中形成战友关系；

同时也增加了同城维度，尽量让同主题同城的圈友在一起，群里一言不合，线下面个基。

这次航海，变化很大挑战很大，我和团队压力也不小，如果过程中有一些体验不好的地方，请大家多多包涵。

我有一个期待，在不远的未来，我们能够支撑起每个月 100 场活动的发起，所有人都能找到适合自己的实战、链接、讨论。

假如生财有术是一所学校的话，我希望每天晚上都能看到有 100 个教室的灯亮着，大家都在埋头自习，偶尔交流，很快又埋下头干活去。

期待这个亮着灯的自习室里面看到你。

那就今晚见。

8.生财有术背后的运营逻辑

2022-07-04 16:40

这篇文章，是我上周末在生财有术私董会上做的分享，同样分享给大家，希望与大家更好的同步想法，增进了解。

以下为分享全文。

- 做人就是做公司

每个公司都是创始人世界观的一个映射。创始人有什么样的性格和理念，大概率就会将公司打造成什么样。

开放的人和封闭的人，乐观的人和悲观的人，长期主义的人和短期主义的人，打造出来的公司注定是完全不一样，甚至是相反的。

在准备分享的这篇过程中，我才发现，生财有术社群和这家公司，被我的性格和理念深度影响着。

每个人的世界观都是不一样的，也是主观的，底层逻辑也有很多差别，我的决策背后的逻辑，也是很主观性，提炼出来分享给大家，一方面是我的自我输出和总结，把自己的想法表达出来，这样能和大家有更多碰撞的机会；另外一方面，生财有术私董会的很多老板都是生财有术的深度参与者，长期支持和帮助生财有术发展，将很多运营动作背后的想法分享出来，能更好的让大家理解达成更强的共识。

- 不以做大做强为目标

上大学的时候，我挺穷的，学费是借的，所以大二开始，就开始找各种赚钱的方法，尝试过各种路子，最后真正算赚到一点钱的是倒卖 u 盘，从淘宝低价买，在学校高价卖，高峰期一天能赚几百块钱。但也有很多烦恼，客户的压力，货源不稳的压力，资金周转的压力，当然就在想，还是做的太小了，什么时候我赚到 100 万，我可能就没这么多烦恼了。

后来读研的时候，我继续尝试各种项目，终于赚到了 100 万那一天，但是那个时候的我，压力和烦恼比之前更多了。

我觉得可能还是我钱赚太少了，也许当我的收入到 500 万、1000 万的时候，我的烦恼和痛苦就会减少，但事实上每次都相反，我发现我的烦恼越来越多，我的时间越来越少，要解决的问题越来越难。

我可以预料到，我以为的赚到更多钱，做更大的事情，让自己变的更强，自己就会更快乐，但大概率烦恼和痛苦只会增加而不会减少。

意识到这点后，我就不再以做更大更强为目标了，我将我的目标改成为长期深入的做有一件有价值有意义且我擅长的事情。

从有限游戏模式调整成了无限游戏模式，不管定什么赚钱目标，赚到那么多钱的时候就会陷入到迷茫，但如果选择长期深入的有一件事情做，这个目标永远无法达成，那么这个游戏就永远无法结束。

我发现我自洽了。

意外的惊喜是，当我不再追求高速增长做大做强的时候，我发现业务反而在增长。

我把注意力专注到解决具体问题，解决难题，而赚钱的本质是创造价值，创造的价值越多，赚钱的越多，短期可能有波动，长期一定会回归均值。

- 优先做难的事情

最近几个月，生财有术的变化挺大，主动在 418 的时候将价格提的更高控制下会员人数，之前已经跑的很成熟的航海机制在 6 月份的实战中也基本推翻重来了，将现在的用户运营重心放在了那些更不容易出成绩的人身上。

这背后我的思考是，简单的问题解决只是时间问题，但是难题的解决却是需要团队集中大量精力和资源不断试错才可能有一点进展的地方，通过目标拆解路径，分析其中最难解决的核心问题是什么，优先解决这个问题，这个问题解决了，其他问题的解决更快，所以生财有术整体上大多数时间会优先考虑解决那些看起来更难的题。

相比于拉新，把人留住更难，所以提高价格降低人数，先去把留存和续费真正的做好再去进一步扩大；

相比于建立活动的势能和口碑，大规模带动人下场实战出成绩更难，所以航海机制进行了大幅优化；

相比于很活跃很主动的用户，那些不活跃不主动的人赚到钱更难，所以优先想办法出对应产品带动大家下场实战。

创业赚钱与考试都是在做题，不一样的是，考试是限定时间，谁拿的分越高，谁胜出，一般的策略是先尽可能把简单题做完，剩下的时间解决难题。

但创业赚钱是时间无限，难题解决的分数可能是简单题的上百倍，这个时候，优先解决难题，从投资回报率的角度来看，是赔率更高的决定。

所以，一件事情中的难的部分和简单的部分，我会优先选择先去做难的部分，这是生财有术很多决策背后的逻辑。

- 认识并接纳自己能力有限

高中有一段时间，我非常痛苦。我是以全校第一的成绩考进高中，当时老师和身边的同学，包括我自己，都对自己有很高的期待。

但是自我良好的感觉没多久，我就发现我的物理考不好，在很多重要的考试当中都比别人差很多，为此我可能成为了全班学习时间最多的人之一，最后还是结果很差。

因为这个事情，我陷入了长期的深度的自我怀疑，并且最终经过多次挣扎后接受了：我是一个物理学渣，我能力有限，真的是一个普通人。

现在回头看，这个认识对我的帮助其实非常非常大。

如果能在人生很早期认识到自己是一个普通人，是一件非常幸运的事情。

认识并接纳自己的能力有限，我可以集中精力做自己想做的事情，不再想去迎合其他人；

也没有任何的 IP 包袱，生财有术的任何人都可以随时吐槽我我也不觉得生气；

因为能力有限所以注定我只能聚焦在一件事上；

也因为知道自己能力有限，我在生财有术一开始的时候，就觉得将来过多的将亦仁在其中，对生财有术的发展并不利，所以很多决策背后都是将我弱化，能不需要我的时候，就不需要我。

认识并接纳自己能力有限后，也就放过了自己，不会太苛责自己，也经常很容易和自己达成和解，另外带来的一个非常棒的好处是，我很容易理解大多数和我一样的普通人，因为我和他们一样。

生财有术的很多决策会感觉生财有术和大家是一个平等的姿态，背后是真正的认为，我们大家都是能力有限的普通人，同是天涯沦落人。

- 做擅长的事情

创业的魅力，就在于有无数种方式去回答同一个问题。而大多数人解题方式非常单一，就是学校教的，或者大多数人正在做的。

很早就认识并接纳自己是一个普通人后，我觉得和大多数人竞争，我可能不一定竞争的过他们。所以一定要不一样，一定要差异化，是刻在我骨子里面的。

每次选择都选一些和大众不一样的选择，慢慢的就会形成一些自己的独特能力和独特优势，这种独特的能力和独特优势又会产出不一样的成绩，就形成了一种正向飞轮。

有一天我看到一句话，战略就是扬长避短，我发现我好像歪打正着做对了一些选择。

我对术很理解，没有系统理论，所以产生了生财有术；

我喜欢研究产品，我不擅长管理团队，不喜欢和太多人打交道，就把公司像一个产品一样拆解生财有术的战略和业务拆解，我变成了流程中的一环，而不是围绕我。

回头看，这些都是扬长避短。成年后，真正的去改变自己的性格是非常难的，与其天天和自己过不去，不如顺应着自己，做一些自己擅长的事情，也能获得不错的回报。

- 计算开心指数

如果让你每天发朋友圈，一年可以多赚 100 万，你干不干？

如果让你直播几天，就可以多赚几百万，你干不干？

以上这些，都是我的团队的人用来忽悠我的，特别是 418 前几天，他们就差拿着刀架在我脖子上让我直播了。

我自己有一个开心指数，做决策用开心来衡量，比如做一个事情，必然有开心的部分，也有不开心的部分，比如赚 100 万，我的开心指数是 100，但为此需要消耗的开心指数是 110，比如牺牲了我的休息时间，牺牲了我阅读的时间，如果开心指数是负的，那我就不会做。

总开心指数是正的，那就值得做，总开心指数是负的，那就不值得做，非常简单好用的一个判断公式。

有一些特别不开心的事情，这个开心指数就会下降的特别厉害，除非带来的回报特别特别大，才可能考虑。

越是去追寻生命的意义后，越是发现生命没有意义，所以在这短短的几十年，没有什么事比让自己活得开心一点更重要了。

- 想要什么，先让自己配得上

很多时候，作为老板，聚在一起时我们也会私下吐槽员工，一些很简单的事情都做不好，包括我也是这样。我们也会吐槽大环境不行，吐槽赚钱难，吐槽各种。

直到有一天我看到一句话，我印象非常深刻，他这么说的：

你现在的团队，就是你能找到的最好团队。

我的团队还不够优秀，归根到底是我配不上。

我可能缺少战略规划能力，缺少商业设计能力，缺少不断寻找人的耐心，缺少说服牛人的能力，缺少培养团队的能力，等等。

所以，我后面形成了一个思维：所有的问题都是我的问题，如果我想要什么东西，就一定先要让自己配的上他。

如果觉得想要什么求而不得痛苦，本质上是自己配不上，那就好好的提升自己，直到配得上。赚钱困难，本质上创造的价值还不够，配不上更多财富。

生财有术整体打分我现在只能 65 分左右，很多资源配不上，包括有一些合作找上来，包括一些看起来非常好的机会，我知道生财有术配不上，配不上那就先好好努力，直到有一天能配得上。

- 互相本分

我在星球说过一句话，生财有术和用户的关系是：我们是一座桥的两端，我们各自往中间走，各自出力，你不想走，我也无所谓。赚钱是你自己的事情。

大概处于这种，我把帮别人赚钱当成我的本分，但又不会被其他个体的情绪所缠住。

我不会把生财有术帮助别人赚到钱当作多么了不起的事情，也不会因此就希望别人感谢我，这是我的本分，没有什么值得多感谢的。

但与此同时，做社群会遇到大量的不本分的人，觉得交了会员费你就得怎么怎么样的，甚至帮他把钱赚到直接转给他他还会抱怨几句，对于这样不本分的人，也要不断的让他们清晰意识到自己的本分是什么，赚钱是他自己的事情。

互相本分，是我认为的最好的关系模式，任何一方不本分，这段关系就会出问题。

- 立刻开始干

我最近瘦了十几斤，不知道大家看出来没？

开始减肥的源头在哪呢？有一天我对着镜子，觉得自己太胖了，大家都知道减肥很困难，我也知道。

但我有一个方法论很好用，分享给大家。

我先问大家一个问题，你觉得什么事情比困难的事情更困难？

我的答案是：立刻开始干困难的事情比困难的事情更难。

当我觉得一个事情特别困难的时候，复杂的事情简单化，立刻开始去干这个事情。

所以我就立刻开始走完当天的 10000 步，并不再吃晚饭，大多部分情况下，这两个习惯也坚持了下来。

当我有畏难情绪不想坚持的时候，我就立刻开始干。

困难是有能量的，你在气场上弱了，它就会显得能量更强，这种能量会长期消耗很多心力，所以，立刻开始干困难的事情，就可以很好的打击困难事情的嚣张气焰。

同样的，去年 3 月份，当我决定戒烟的时候，我没有什么挣扎，就是立刻把烟和火机都扔了，不再吸烟。

而当真的立刻开始干的时候，就会发现，一切困难，都没想象中的那么难，而我们这样的人，大概率都是解题高手，只要行动起来，遇到的各种问题，对于大家来说，都是小问题。

好，以上就是我今天的分享，谢谢大家。

很多逻辑偏个人主观，但确实是支撑我做出生财有术很多关键决策背后的思考。希望能和大家互相激发。

另外，知道和做到永远存在着鸿沟，知行合一昰我在飞书上面的签名，在我看来，永远只有更知行合一，而不是到了哪个点，说我们知行合一了，说不定到明年的这个时间，我就会发一篇分享说：那个时候，我可真的是屁都不懂啊，装什么知行合一呢。

与诸位共勉。

9.一天的复盘总结会议

2022-07-09 23:51

上周我和航海运营团队开了一天会，进行总结复盘。

每次航海运营，我希望有三个结果，首先是圈友拿到了结果，其次是团队锻炼了能力，最后是能沉淀一些工作方法论。

做管理，很多时候是要眼睁睁的看着团队成员犯错，然后再一起复盘，这样得来经验才会真正的长在团队成员自己身上。

这次开会，除了下一期的航海计划具体的优化迭代方案外，还有一些工作方法论总结，我初步整理了一下先分享给大家，后面如果有更清晰的整理再单独分享。

第一、关于理念与价值观：

1. 做正确的事情，而不是容易的事情，先考虑正不正确，再看难不难，难有难的解法，简单有简单的解法，但不正确就是不正确；
2. 共创思维和参与感思维，生财有术其实是一个超大规模超长期的真人秀节目，我们所有人都是这场真人秀的参与者；
3. 生财有术的运营应该有的姿态：不俯视，不仰视，而是平视，双向选择，双向奔赴；
4. 做有复利的事情，用平台运营的逻辑，而非品类运营的逻辑，来考虑航海运营；
5. 小白思维与不主动思维：默认用户没基础懂的很少不主动不利他不真诚，在此基础上去思考产品如何设计；

6. 没有稀缺，没有重视，没有重视，都是白忙，如何通过机制流程的设计来实现用户的重视；
7. 与认可我们的人玩，而不是去讨好迎合不认可我们的人；
8. 少人多 SKU 原则，不能因为增加更多航海选项生财就要往团队持续扩张的方向走，而是要不断的设计机制流程，来实现团队的人数更精简。

第二、关于思考与决策：

1. 要全局思考，在生财有术整体的框架下考虑航海的相关问题，航海的很多问题往往依赖更上一级的生财有术社群的某一些问题被解决掉；
2. 要事优先，反复思考什么是重要的事情，而且要压倒性的投入时间思考什么是重要的事情，无法判断什么是重要的事情，根本上是思考的太少；
3. 我们如何做决策：应该真正的了解发生了什么，然后清晰冷静独立的思考，做决定的人一定要去看大量的细节，才会有做出正确决策的可能性，不然都是抓瞎撞大运；
4. 我们认为应该是怎么样的，对事情的发生应该有预期，有判断，有基础的数据预估，而不是结果发生了，我们跟着这个结果去适应；
5. 想不清楚问题就会被别人带着走，别人说啥你都觉得对，本质上是对于什么是重要的问题缺少思考，缺少自己的思考基本盘；
6. 任何问题都有解，只是成本问题，我们要投入多少成本，取决于战略关联性及长期价值判断，其实也是算账思维。

第三、关于产品和运营：

1. 业务负责人要花更多的时间去做流程设计，减少团队人员在能力外的思考和决策；
2. 不能将我们确定要拿到的核心成果放在产出不确定的人身上，要通过前置工作将随机性变成确定性，80%的概率本身也是一种确定性；
3. 要提前制定规则，让规则唱黑脸，这样我们就可以唱红脸，否则很容易得罪人；
4. 运营先行，产品跟上，要逐步实现运营机制与流程的产品化；
5. 无运营不发生，互相帮助是一系列运营动作之后的结果，而不是要告知用户的一个理念；
6. 要有掌控感就要了解每一个细节，需要更关注细节，不仅关注统计数据，统计数据中的每一个数字从哪里来都要十分清楚的知道；
7. 不看数据不做运营，没有量化就没有发生。

第四、关于团队协作与管理：

1. 给出更清晰的指令，让团队基础成员尽量专注在把事情做的更好上，而不是想怎么做事；
2. 团队沟通要朝着极致坦诚的方向走，做到达成一致，信息传递，重要的是能不能做到把我不理解的、不赞成、不认同的全部说出来，极致坦诚；
3. 不用特别在乎信息损耗了怎么办，不停讲，反复讲，他会拼凑出一个更完整的信息；

4. 团队 Leader 的一个核心价值就是要把信息同步出去，让团队成员看到全局。做决策本身不是这个人有多聪明，而是看到的信息更多，做出的决策就更准确；
5. 要明确责任人，让别人知道这个事情是他负责的。

第五、关于沟通和信任：

1. 出了问题不可怕，犯错也不可怕，但一定要把问题和负面情绪暴露出来并放在明面上，而不是遮遮掩掩；
2. 如果发现对于合作方要求高，从而导致无法更好的发挥价值或者发挥受限，就需要将对方的职责分而化之；
3. 运营不讲大道理，有些大道理只适合特定资历的人来说；
4. 航海的过程展示，完整的展示过程可以更好的帮助我们和圈友建立信任，双向奔赴，一起达成目标；
5. 暴露问题本身就是在解决问题，极致坦诚的沟通，适用于生财有术团队，也适用于生财有术团队和圈友。

第六、关于活动运营：

1. 喊口号的节奏感，把航海想作一场拔河比赛，我们是旁边的指挥，需要通过喊出口号的形式，让大家感知当下什么在发生，组织者呈现出来的感觉，不是悄无声息开始悄无声息结束，而是有节奏的要有声音喊出来，让所有人知道节奏是什么；
2. 非常重要的事情，得多次反复强调，才能让大家有一点点感受。如果真的认为这个事重要，做成表情包、案例传播、不同形式反复说；

3. 要及时的同步预期，在开船之前，明确的知道我们能做成什么样，不断的同步给大家我们能做成什么样，将要做什么样，否则达不到期待就会迎来失望；
4. 有奖才有惩，没有奖励就不惩罚，不能不奖励只惩罚。没有定量就无法奖惩，事后奖励没有效果，要形成更好的管理和协作，要事先说清楚要什么给什么；
5. 你想鼓励什么，你就要告诉大家什么样的动作和行为是被奖励的；
6. 奖励不一定适用于所有场景，有些场景你给奖励是减分的，可能会导致失去内在的动机。

第五期问答 part 1 关于星球内容

2022-04-13 17:56

昨天在生财有术圈友毕业群收集了一些问题，接下来我陆续发几个帖子来回答。

1. 如何保证第六期生财精华帖的高质量，新鲜度，真实度？

其实无法保证，我也不想去保证。

我能做到的每一个精华帖是我看完，对我有启发的，以及尽量站在这个帖子里面存在一些价值，能够对于大多数圈友多赚一点钱有帮助的角度，当然了，如果不看帖，那什么帮助都不会有。

另外其实不关注这个帖子里面的信息是不是 100% 真实，首先做不到，其次我关注的是这个帖子里面的逻辑和数据上能不能讲的通，这个项目是否是真实能赚到钱的，至于赚 1000，他说赚 2000，其实没那么重要。

比如知乎好物、多多视频、外卖 cps、淘宝蓝海这些，重点你要看的是项目跑不跑的通，不是他不是有一点夸大。

你默认所有的帖子都存在一点夸大，就更容易冷静和理性了。

另外分享带一点包装，这不是生财有术独有的问题，是整个互联网，甚至整个表达都会遇到的问题，找对自己有用的信息就可，寻找机会，不去批判。

2. 之前我记得亦仁说花钱去购买海外的信息 这方面的信息分享 哪时候会开始呢？六期星球权益中提到会为社群购买资料，以英文为主。那会有翻译或组织圈友翻译咩？

等第六期的航海开始后，会逐步的去增加这些优质信息渠道的获取和整合。

现在已经在和一些圈友沟通，我来付费购买一些信息，分享给他们，他们来在生财出一些专栏。

是否可以请一些圈友参与进来一起协作？当然。

3. 看生财多次提到抖音课程今年存在红利，想咨询一下这里的判断依据是啥，以及这个红利期会有多久

不是抖音红利，是2022年和接下来，赚钱越来越难，矮子里面挑将军，抖音、tiktok、视频号是三个相对不那么难赚到钱的赛道。

强调一下，不是红利，是相对不难。

另外我整体上是很悲观的，赚钱越来越难了，大家要有一个预期和心理准备，即使在生财有术，未来也会有越来越多的人更难赚到钱。

竞争条件也在越来越恶化，可能真的回头看，2021年仍然是未来十年最容易赚钱的一年。

4. 有没有考虑过把风向标这个栏目独立出来？只想静静的做个打工人。但是风向标这个栏目很不错，能够让我不费力气就看到市面上的一些变化，做打工人的难度顿时小了好多

在考虑。我希望将风向标专栏更模块化，更平台化，意味着会分成不同的平台，由不同的圈友，专门深入去挖掘项目，风向标变成项目库的上游，给参与风向标挖掘的圈友进行专门的培训，培训他们如何去挖掘到更优质、更落地的项目出来。

第五期问答 part2 关于星球内容

2022-04-13 18:03

1. 亦仁前天在生财提到的星球内容分类结构，会以哪种方式呈现，会先整理出一个简易版嘛？我知道这个工作量非常大，还是想问下大概需要多久才能让圈友通过亦仁预设的那些关键词跳转内容。这个我真的非常期待

这个我正在思考。

这些关键词整理出来之后，我的一个感受是：创业太特么难了，要懂的知识太多了，每一个关键词背后都是无数需要了解的知识。

所以，你是老板，我很理解你。你不是老板。那么多体谅体谅你的老板，他其实很不容易。

这些关键词是可以看成是一个中国小微创业者需要理解的创业知识的地图，通过这些关键词来看生财有术的内容，不能说全部搞懂，但是能有个入门了解，生财有术绝大多数的分享都是很真诚无套路的。

什么时候出来，我期待在5月份吧，最近事情挺多，不过已经在进行中了。

2. 看文章里面提到了星球的搜索功能，这个到时候如何开放给我们？亦仁在星球星球内容搜索工具，如果不续费第六期，可以使用吗？

不能保证。

不续费，我可以保证的是往期的内容可以看。但搜索工具以及之前的索引导航是否一定能用，我无法保证，也不做承诺，你可以设定预期是用不了的来考虑。

3. 生财搜索专属引擎什么时候可以有，现在的精华帖和知识星球搜索都不方便

已经给了一批龙珠圈友来内测了，目前收集的反馈非常好。

对于那些希望通过搜索引擎来挖掘有价值信息的，会很喜欢，挖掘效率提升了。

但是不看帖，不主动，给啥都没用，搜索引擎也没用。

第五期问答 part3 关于星球内容

2022-04-13 18:13

1. 现在星球的一些内容，我能明显感觉到是有价值的，但有的就逐渐看不懂了，第六期加了实战，会不会更难上手更难理解？每次看到更新的内容都非常焦虑，请问大家有这样的想法吗，还是只有我，如果有怎么缓解的。

不需要看懂所有内容，看懂你想看的内容就行。

实战从大航海到小航海到 mini 航海，演化的目的就是带着更多圈友上手，我的想法是，我们尽力把每一件事情做到用户体验更好，但不能满足所有人，所以能跟上就跟，跟不上就需要自己努力去想办法了。

2. 前几天看了精华帖，发现真的是很多有价值的内容，亦仁建议精华帖的学习方式是什么？我记得鱼丸之前朋友圈说，亦仁把所有帖子看完了，怎么做到的？

看精华帖是我的工作，但不是你的工作。

我通过看精华帖，评选精华帖来选出对大家有帮助的内容。

帖子是越看越快的，一年级时，做加减乘除很费力，六年级时，都不需要动脑就可以出来答案。

3. 请问现在很多生财圈友都说思维提升了，视野变广了，帖子我也一直在看，请问大家说的思维和视野到底是哪方面提升了？能不能具体讲一下

见多识广，原来不知道的知道了，原来不会的会了，原来不认可的认可了，原来看不起的现在看的起的，原来看不见的现在看的见了，原来看不清的现在看的清了。

4. 作为一个职场人，如何更好地使用生财？作为一个赚钱小白，还没有明确自己的生财方向，生财里的内容太多了，选择恐惧症。是否有小白入门的使用建议。

最好的学习方式是主动学习。

所以请想清楚自己想学什么，然后主动去找相关内容来学习。如果没想清楚，那就随便学点什么，至少在生财有术里面学习的东西，都是对未来赚钱有点帮助的。

连点成线。随便学习的关于赚钱的一些点，可能在未来你要做项目的时候，突然连成了一根线。

第五期问答 part4 关于航海选题

2022-04-13 18:29

1. 今年会有多多视频、视频号、元宇宙、tiktok、小红书、海外工具、保险经纪的航海吗
2. 下期抖音直播航海什么时候，有参加的条件吗？
3. 很多人都是上班族。可不可以针对这些人群定制一些航海课程活动。
4. 这次实战除了带圈友实战可以带圈友团队以同一主题一起实战吗？mini 航海有哪些主题？



以上四个问题请看图。

每次航海之前，都会最终敲定选择什么项目，计划赶不上变化，现在有机会的，几个月来看，可能已经不是机会了。

图上面列的，是我看见的可以带着大家去尝试的一些方向，具体航向会在航海前正式确定。

5. 第六期航海实战项目选题是如何考虑和敲定的呢？或者说，如何始终保持生财项目信息源的时代敏感性呢？

我在大航海和小航海里面最关注的就是选题，选题基本都是由我来拍板的。

意味着我把我对机会和项目的判断，浓缩成一个又一个航海的主题，你花的会员费，有很大一部分买了我的这些认知和思考。

我的判断一定对吗？当然不一定，所以还请你更独立的去做出自己的思考和判断。

但是我的信息输入，我的实操经验，肯定比大多数人高，大概率判断上会大多数人准确一点。

信息输入量决定决策质量，数量决定质量。

6. 怎样用有限的时间去找到效率更高的赛道，2022年以后应该把主要精力放在哪里会更容易出彩？更快出彩？如果投入在百万以下，今年最看好或建议切入哪个方向呢？感觉生财的内容现在有同质化的趋势，之前感觉百花齐放，各种类型的创业平台和思路都有，但是现在个人感觉是朝抖音和短视频集中，各种活动（包括大小航海），这个会不会是生财第六期将来的大方向？

短视频、直播，不可逆，生意上不和这些绑定在一起，一定是越来越难的。

抖音、tiktok、视频号，在这些平台上去找项目和做项目。是相对更不难的赚钱选择，不是红利，不是风口，是相对不难。

生财有术能做的就是，带着你下场，一堆人一起干，至少比一个人瞎折腾走弯路要好一点，然后还能和高手在一起，近距离看到高手拿结果，增强自己也能搞定的信心。

第五期问答 part5 关于航海门槛

2022-04-13 19:07

1. 第六期大航海是否只接收有自己业务船员？大航海和小航海需要额外付费吗？ 学生如何在生财里收获到更多东西，因为如果支付了门票费，再支付大小航海的额外费用其实有点困难，会不会考虑有针对这部分人群的优惠？

部分航海需要有自己的业务，比如之前的门店私域，但大多数不需要。

航海都是免费的，收保证金的目的是确保你把注意力放在航海上，我们的目标是希望所有人把保证金都拿回去，也不靠这个赚钱。

学生请自己量力而行吧，不会针对学生有优惠，生财有术是高价筛选的运营方式，也不希望很多学生进来。

2. 实战能给更多入选机会么？给每位群友至少 1-2 次加入队伍的名额

不会。

做好一件事就够了，同时做多项目的，几乎 100% 的结果是一个项目都拿不到结果。

3. 目前看到小航海的持续时间还是挺长的，想了解一下以后是否会推出时间稍微短一点的活动呢？

可以把 mini 航海理解成大航海或者小航海的一个又一个里程碑。

比如抖音商业 IP 大航海，切割成完成自己的定位，完成竞品调研，思考商业模式，写出第一段脚本，拍出第一个视频，完成第一次直播。。

这些被切割出来的一个又一个小里程碑，就是 mini 航海。

4. 对第六期的实战主题很感兴趣，但是时间可能不太够，针对我这种情况有建议吗？

要么狠，要么忍。

大家时间都不够，没有谁是专门的有一个时间叫赚钱时间，都是挤时间，牺牲休闲和陪家人的时间。

另外，mini 航海可能会适合你一点，节奏没那么快，目标也没那么高。

5. 参加了大航海/小航海的圈友，在航海结束后，他们的发展情况如何？比如 有没有继续在做 参加航海的项目，后续达成了什么成就 等等？

没有追踪，但我猜测大多数人应该都是航海结束后都停掉了。

今年可以去追踪一下，鼓励大家航海结束不是结束，而是另外的开始。

6. 请问 mini 航海是自定主题然后征集队友，还是生财官方定主题，大家报名，然后分配成一个个小队？

mini 航海的形式还没最终确定下来，我设想的应该是一个自由选题，自由发起，自由组队，生财团队设定一些规则和机制参与其中。

第五期问答 part6 关于线下活动和微信群

2022-04-13 19:21

1. 第六期会继续组织生财夜话，链接当地圈友相互了解么？

看疫情控制情况，如果允许相对大范围的自由流动，会安排线下活动。

2. 类似活动行 app 这种或者樊登读书会的线下聚会，希望能认识线下认识一些志同道合的圈友，不知道会计划吗，不一定官方统一举办，圈友们自己发布聚会，平台会给一些支持吗？如果受疫情影响，不能举办线下见面会，会有哪些圈友之间链接性更强的方式？

理想中的线下活动就是这样，人少同频，还是看疫情控制情况吧。

今年的链接方式走到了线上，比如航海群，小组群，让大家在共同完成一个目标的过程中，互相了解和认识，这个比简单聚在一起随便聊聊更深入，也更能找到战友。

3. 今年会搭建微信群吗？那天我看公众号想去知识星球续费来着，突然有个感觉我是花 1900 续费一个论坛。

不会搞随便聊聊的微信群，如果组建微信群，一定是有一定确定的要达成的目标。

论坛还挺好的，我希望将生财有术做成一个很多板块的论坛，可惜目前的 app 支持不了。

第五期问答 part7 今天回复一些质疑

2022-04-14 11:19

1. 生财里面 70% 的帖子都是月赚几十万，日进几万，百万级千万级的 XX 项目，这个他们是真的赚到这么多钱了吗？

存在这样的项目，但没你说的 70%，再去翻翻帖看看。

别人有没有真的赚这么多钱我不知道，我看的是项目逻辑和机会，项目逻辑能跑通，机会空间存在，那么月赚几万还是几十万或者几百万，都是个人和团队能力问题。

就一个简单的知乎好物，有人搞死赚不到钱，有人赚到几百万，怪项目不行怪分享者没讲透，是最简单最容易的出口，但有啥意义？

而且月赚几十万不算什么，生财有术就算只有 1% 的人，做到月赚几十万，那也有几百个，一个月几十万一年几百万的利润，在生财有术还不能排上号，别大惊小怪。

2. 都是镰刀韭菜还够用吗？

人是很容易逻辑自洽的。

你想找镰刀，认为自己是韭菜，带着受害者思维，那么你会看到生财有术到处都是镰刀，每一个分享者都没怀好意，生财有术是一个锋利的镰刀架，感觉到处都要被割。

星球里面的分享是一部分，这部分的帖子我会从帖子本身的价值去做出判断，有价值就留，没有价值就删除，你看到的是引流帖，我看到的是项目和帖子本身的价值。

另外一部分是你通过各种隐秘的方式挖掘到别人的微信，加过去，别人要收钱培训或者答疑，然后哭哭啼啼你来找我说，生财有术有镰刀，是我让你去加别人微信的？

另外，我想说，放弃掉「白嫖」心态，对于任何人的私下答疑和指导都有要付费的预期，加一个人去问一些问题，你自己默认是要给别人钱的，要么就别去加别人，别人也没用义务免费答疑，这样你还能遇到一些惊喜，真的有人免费给你回答疑问了。

我说一下，第五期生财有术给志愿者发放的管理术值，折合成龙珠差不多 200 颗，背后的工作量可以想象一下，生财有术还是做了不少工作的。

3. 虽然不是加入生财就一定能挣到钱，还是想知道加入生财挣到钱的比例有多少，比如现在有 3 万人加入，通过生财挣回门票的有没有 3 千人？

不知道。

我最近思路上有所改变，以前我会觉得要定一个目标，让多少人赚回门票，现在觉得这个想法格局太小了。

生财有术究竟希望吸引的是什么人，让这个人纠结于能不能把门票钱赚回来？

我把生财有术的信息、方法、项目、实战、链接、氛围，该做的做好，不再纠结于是不是有一批人能不能把门票赚回来，这是他自己的事情，赚钱他自己不重视，我说再多都没用。

真要定目标，我肯定重点关注有没有一些人，能够 50 倍、100 倍、1000 倍的赚回门票。

4. 我也看了海报上的一些航海成绩，有的是变现，有的是佣金，建议是以实际收益来展现，这样对选择项目更有参考价值（为什么不放实际收益，而放佣金和变现？）

实际收益的统计是比较困难，GMV 和佣金是更直观的可以看到的。

大家可以默认所有的展示的都是 GMV 就行，GMV 也能衡量一部分结果。

还是那个逻辑，从我们自己赚钱的角度，不必纠结于他到底是赚了 50 还是 100，重点是这个项目有没有跑通，能不能赚到钱，能赚到，剩下来就是自己挖掘放大的事情了。

5. 市场上有一种说法，生财有术里面分享赚钱的方法都是快要失效的；请问亦仁您认同这个观点吗，您怎么看？一个项目出来，刚开始的玩法，等到自己开始实操，发现玩法已经变了，在去问发帖子的人，需要付费学习，这个玩法迭代太快了怎么办？

如果你能找到比生财有术更快分享更真诚分享的地方，也可以告诉我。

从来没有人无缘无故的把自己的赚钱方法分享出来，因为生财有术有一些氛围和机制，大家可以相对开放和真诚的聊一些自己赚钱的东西，仅此而已，不要抱太高的赚钱救命稻草的预期。

看分享的时候，重点看逻辑，看项目是否能跑通，看机会和空间，然后自己去组合出新的玩法出来，不看具体的方法。

6. 我是五期的会员，但是说实话，生财有术里面绝大多数的内容，要么看不上，要么实践起来困难重重。

眼高手低，我也帮不了你。

7. 亦仁平时的活跃度要是能有最近的 20-30%也挺好的啊，感觉最近才发帖比较多，平时都有种星主不在星球的感觉

我争取，过去的一年，是我最累的一年，很多时候累的不想说话，不想表达，甚至整个人有点 emo，但这是我自找的，跟别人没关系。

很多社群，老板专门负责去输出和引流，但在生财有术，我是专注在交付上面的，我认为最重要的事情是交付，我就应该在那里。

几万人的星球，要通过团队的力量，做到精细化的服务并达到一定的满意度，这个难度比我预想的要难的太多了。

不过现在团队已经起来了，越来越多的小伙伴开始扛起很多重要的事情，第六期我有机会回归，给大家多分享一些道和术。

第五期问答 part8 关于续费和其他

2022-04-14 14:41

最后一些问题。

1. 续费多少钱？这次不用抢门票了吗，直接到点扫码就可以了吗？怎么分销？

4.18 晚上八点到八点半 价格是 $2365 * 0.8 = 1892$ 元

不用抢票，到那个时间段续费就行，如何分销可以看置顶帖

<https://t.zsxq.com/33VJM3N>

2. 请问下，今年的价格怎么这么高，比去年涨了快一倍，老用户能不能再优惠点呀？今年经济大受冲击，二次续费的老客户能否享有去年 1500 的价格？

价格体现后面的运营思路，我认为并不高。

老圈友都是八折，二次续费的老客户应该更能判断出生财有术对他合不合适，以及对他来说值什么价格，如果觉得不值这个价格，建议谨慎续费。

3. 如果第六期不续费，第五期交付的四个资料，我保存之后在我会员过期后里面资料，特别是里面链接我还能点开看吗？第五期的所有信息 4.18 号后还是能查看的吧，只是没有新内容更新了？第六期不续费的话，还能用碎片参加第六期的航海吗？第七期续费碎片能重新激活吧

是的，之前的内容可以看。

但我估计没几个人会真的去看，网盘下载了那么多资料，有几个人真的去看的？

如果真的去看，建议先把第五期的精华帖看完，到时候觉得又想加入补票上车就行。

航海是给圈友的活动，不续费无法参加。

4. 我想请问一下，人在美国全职主妇 还适合续费第六期么？

建议自己考虑，我的看法是待了一年如果还无法判断出来价值，应该是不适合再续费了。

5. 超想让朋友加入，但是认知偏差都不信能赚到钱有什么办法吗？

我们永远无法说服别人，除非他自己相信。

你要说服他的最好办法就是：他发现你赚到大钱了。

6. 副业项目都是短期的，生财哪些项目可以中长期做 2-3 年，并能建立起一个小的壁垒，拿到大一些的收益，这些项目如何筛选？

每个项目都可以，只是照着帖子里面分享的方法不可以。

失效的是方法，走下坡路的是平台，项目会变化，但需求和市场永远不会少，你跟着需求走，就可以长期做项目赚大钱。

7. 亦仁兄是否有考虑做一个短视频知识 IP，分享最新的、最有价值的所思所想，扩大生财有术社群的影响力？

不会，我也不在意我的 IP。

接下来生财有术的重心不在破圈，而在回归，收在一个小圈子里里面，别出去。

如果我做短视频，出发点应该是觉得这个事情对于我来说最重要的，目的是通过短视频和大家可以更高效的建立共识和传递信息，而不是扩大生财有术社群的影响力。

8. 生财有术我觉得最厉害最、有趣的是龙珠玩法，我想把此方法运营到我们公司，想听听亦仁大大对龙珠的策划和思考？想问问亦仁是如何想出龙珠这套体系的？

龙珠机制能运行起来，最重要的两个点：

- a 对于我和生财有术团队来说，一定要认识到，龙珠是感谢，感谢真正给社群做出贡献的人，不要以为龙珠是为了激励别人，这就跑偏了；
- b. 对于圈友来说，在社群做分享，帮助他人，真诚利他，是自己的本意，龙珠是顺带的一种认可，而不是想着赚龙珠，更不是想着靠龙珠去赚钱。

只有这样，双方各自本分，我们才能双向奔赴，任何一方心态出了问题，龙珠机制就会有问题。过去的一年，双方各自存在一些问题，希望新的一期能够调整过来。

就像配图中所说的那样，坚持上面两点，我们想要的都会得到。

一起努力。

9. 亦仁可以开一门社群运营的课吗？

让我再沉淀沉淀。

10. 好奇生财有术的定价规则，商品的定价是很有门道的，所以很想了解下这6年的定价思考？第六期的定价策略如何考虑的？

通过价格，筛出互相匹配的人，你在判断生财有术是否适合你，生财有术也在判断你是否适合生财有术，双向选择。

11. 到生财越做越好，越来越有交付感；有考虑不用知识星球，自己做一个微信小程序（之类）的平台，让产品形态更贴合后续更丰富的交互吗

只要对用户的体验好，且这个事情重要性足够高，就可以考虑。但不管怎么样，这个事情一定会和知识星球团队整体配合着来。

如果未来生财有术有一天要从知识星球出去发展，那我一定要拉着吴老师和知识星球团队来当股东的。

生财有术·第六期使用指南

2022-04-18 16:34

新版本的生财有术使用指南，大家帮忙看看是不是要清晰一点，同事花了不少时间昨天才整理出来，我昨晚还帮忙调整了下。

4.18 这两天收完尾之后，我打算花几天带着大家「逛逛」生财有术，可能连很多老圈友都不是很了解生财有术有哪些模块。

「带逛」路线基本按照这个使用指南的目录来：

1. 生财有术的基本介绍
2. 星主和嘉宾的往期分享和之后规划
3. 如何阅读、挖掘生财有术精华帖
4. 生财有术项目实战是怎么组织的，以及如何参与实战
5. 如何在生财有术分享交流，以及对接资源和获得帮助
6. 生财有术有哪些帮助大家链接的活动，以及如何在生财有术交到同频靠谱的朋友
7. 如何参与生财有术的社群共建
8. 其他一些圈友需要知道的东西

大部分内容都写在了使用指南里面，大家可以先看看，也可以提出优化建议。

因为时间很赶，使用指南里面的一些内容还是初稿，之后会持续更新。

《亦仁建议感悟合集》

1. 升级朋友圈之一句话分享

2018-07-19 14:22

昨天#升级朋友圈# 的活动中，大家都一句话分享了关于赚钱的观点，看看他们都是怎么说的？

- 1.互联网创业一定要快，快人一步占得先机。
- 2.关注互联网的各种爆发点，积极创新，快速行动！
- 3.想要把一件事情做成功，从来都不容易。
- 4.多赚本钱，保住本钱。
- 5.认知升级，一起进步，思维导图，连接大佬。
- 6.赚钱只是认知的变现，做特立独行且正确的选择，不仅需要智慧，还需要一颗强大的内心，因为随时会有聪明人告诉你，你是错的。
- 7.把握红利期，更要挖掘深度。
- 8.持续不断的学习和更新，执行落地是王道，赚钱和未来必须有一个在路上。
- 9.借鉴思维是我认为成功路上最重要的，当你看到别人做成一件事，就要仔细分析他是怎么做的，我能做成吗？我能融入什么自己的特色，别人都没法做的，这样一定能脱颖而出。
- 10.不要怂，干就是了！
- 11.凡事最重要的是干。
- 12.免费的才是最贵的，在学习方面要学会付费。
- 13.流量变现+核心产品。选择流量多的线上或。
- 14.胆有多大，钱包就有多鼓。
- 15.杂事做多了没意义，不如专门做好一门生意。

- 16.生活在三线但生存在一线，就是干。
- 17.做比说重要得多。
- 18.确立精准目标，然后选择路径来达成，这是一件非常重要的事，但绝不是想象的那么简单。
- 19.千万不要给自己设限，你可以比你预想中更早成为你想成为的那个人，你想要的生活。
- 20.利用自己的优势，做高概率的事，再用闲置资源去做高赔率的事。
- 21.认知很重要，有些钱就是因为认知不够而错过了。
- 22.知易行难，很多事情看似简单，但是自己执行起来还是会有无数的坑，所以不要看过就以为懂了一起，重点还是要执行。
- 23.行业乐观持谨慎态度，行业悲观时有很大机会弯道超车。
- 24.陌生人只是尚未相遇的朋友，很高兴今天认识你了，朋友。
- 25.做生意，无论大小，都不会像大家看到的以为的那么简单，可能你做了 100 件事，得到了一个结果。而看到这个结果的人，是万万不可能由一个结果，推导出你做过的 100 件事的。所以，有时候你做成了一件事，也说不上最终结果是由具体的哪个因素导致的。埋头苦干呗。
- 26.行动力是赚钱的发动机。
- 27.借势大佬，事半功倍。
- 28.赚钱没那么难，重点在于交换思路。
- 29.有流量就有生意，利用好流量。
- 30.做事看清投入产出比。
- 31.只要能跑通一条套路，接下来就是规模化放大的过程。
- 32.认识有趣的朋友，一起成长。
- 33.善用杠杆、all in 品种不能多。
- 34.努力成长，尽快把自己变成可持续增值好资产。
- 35.一个人走的快，多个人走的远。
- 36.跟对人，选对方向马上干。
- 37.你的每个选择都塑造了你的一生。
- 38.苦难是必经之路。

39. 圈子改变命运。

40. 看好港股美股机遇，震荡市多做日内，好行情多做中长线，也许熊市比牛市更好赚，利用杠杆，控制风险，穿越牛熊。

41. 任何细分领域做到极致都是可以赚到钱的。

42. 投资是认知的变现，空杯心态不断超越昨天 sb 的自己。

43. 取法乎上得其中，取法乎中得其下。

44. 个人起步一定要找到细分领域里能做到稍微有点与众不同的项目或生意。

45. 所有的买卖的基础都是信息差。

46. 欲王天下，积微速成。

47. Create as god, work as slave。

48. 专注一件事，做到极致。

49. 付出和回报并不一定成正比，选择大于努力。

50. 反人性操作，沉着冷静思考，看到机会而不是沉醉于享乐。

51. 房价会暴跌，流动性已经被锁死，金融市场也不会像以前一样因为房价跌而股市涨，因为这一次房价掏空了太多人的钱包，还贷压力和生活压力也直接导致消费上不去，国内我觉得整体消极情绪比较严重，但是大家又都处在房价的财富幻觉不能自拔。是泡沫总会破，国内现在各方面的问题其实挺严重的，川普现在做那么多事就是想刺破这一切，油价接下来应该会暴涨，导致物价暴涨，如果你认同我说的，那我们应该沟通的话题更多，但我感觉认同的不会多，因为很多人搞不好刚买好房，或正准备买，持有或想持有的人一定是看涨的，我不准备浪费时间去跟一个认为牛好的人去说牛即将不好。

52. 能折腾，相信团队的力量。

53. 见好就收，合理分配时间。

54. 越分享越有价值。

55. 认真做事，低调做人，该来的都会来。

56. 要么好看，要么有钱，要么有趣。

57. 升级一个维度，就会打开一个全新的世界；撑死胆大的饿死胆小的。

58. 多干复利的事。信息差和资源差是普遍存在的，利用好自身所处环境优势，干出来才是真本事。

- 59.陪孩子一起成长是最费钱却最聚财的事。
- 60.打好基本面，思维升级，信息套利。
- 61.自己看到的边界通常不是真正的边界，机会往往就在自己认为的边界之外。
遇到机遇，慎重选择 all in 方式，根据自己的风险承受能力选择参与方式，越是
看似能一次实现目标飞跃的，越要小心谨慎。
- 62.终生学习并且学以致用！
- 63.互联网实现人人信息平等是最大的局。
- 64.心里能装下多少人，就能干多大的事情。
- 65.财散人聚。

因为同频，这 65 句话肯定有很多观点你非常认同。如果让你用一句话来分享关于赚钱的观点，你会用哪句话？一句话+一个故事，等你来分享。

2.能力分割线

2018-12-04 18:20

解读一下子柳老师的回答。

如果对能力水平做一个分割线，在分割线以下，赚钱靠能力，在分割线以上，赚钱就要看运气了。方向永远比努力重要，撞上风口、遇上贵人、碰到土豪，可能就该你赚大钱。在能力水平分割线以上，大家能力其实都差不多，同样的事情，谁做都赚钱。很多成功人士总结的赚钱方法论，只是成功之后总结的，换个相反的方法，可能照样赚钱。

没太多钱的时候，要加一些杠杆加一些赔率，期望以小博大，有了一定的钱后，要配置要保守要抗风险，不能下牌桌，活得久才是最重要的。

不要路径依赖，世界变化太快，之前成功的办法很可能不再有效，太相信自己的判断会摔的很惨，开放空杯，多听多想。

穷人之所以穷一定是有道理的，他们有一套逻辑自洽的说辞，当然你也有自己的一套逻辑自洽的说辞，他们也可能更正确，只不过正确不代表赚钱。有这么一句话，悲观者正确，乐观者成功。

3.关于资源与精力投入

2019-03-12 23:50

半夜来点鸡汤。

有钱赚的时候，要集中所有的资源和精力，allin 进去，切忌小富即安，过几年你会拍大腿，那么好的捡钱的时候，为什么错过了。

任何业务都有生命周期，如果你不进化，就会被后入场的人干掉，早晚而已，汤都不给你留。

靠信息不对称赚钱的事情，尽快把这种不对称进化到能力不对称，再进化到团队不对称。有一个战斗力强的团队，可以活很久很久，铁打的团队流水的业务，很多人没意识到团队的重要性，单打独斗总有打不动的一天，而团队却一直可以打，只要有优秀的进化机制。

不要轻易放弃一件事，得有死磕精神，如果你经常拿不到结果，需要反思一下是不是自己从来没成功做成过一件困难的事情，没成功过才知道坚持坚持可以大大提高成功的概率。

你有多主动，就有多赚钱。我有个生财有术智囊团小群，很多身家千万上亿的老板，几乎无一例外，他们都是主动找我聊天，跟我勾搭，让我了解他有多牛逼，我乐意把牛逼的人放到一起，一定有化学反应。你不主动，我们的故事怎么开始？或者你是曹大 or 大辉老师，我一定主动去勾搭。

赚钱的事情没有 low 不 low，坚持情怀和价值观，都是有成本，需要掂一掂，值不值得这么多？做所谓的 low 一点的事情怎么了？团队养不活、家人照顾不好，死守情怀不就是书呆子么？当然，一切都要在法律框架下做事。

切忌小富即安，居安思危的人才能活得长久，富一次的人多的是，富一辈子的人很少。切忌小富即安，至少先赚到个 1000 万。

业务能力强的人，强在什么地方？一个新的赚钱的业务告诉他，他能大概算出来能赚多少钱，在整个路径上的指标大概是多少，可能有偏差，但只要经过几次执行，立即能迭代出准确的值。他们可能会经常说这样的话，不对啊，这个转化率怎么能到 2% 呢，有点奇怪，是什么原因导致比我估的高 4 倍，带着地图去做业务，很快纠偏并找到优化点，这种人很难打的过。

对于本星球的人来说，不夸张的说，执行力是 90%，如果你还没赚到不错的钱，多反思反思自己的执行力，想法上已经一点都不缺了，星球少说有 500 个案例和思路了。

有什么资源，做什么事。认定的事情，没有资源创造资源也要做。

赚到多少钱算够？不要去相信平平淡淡才是真，正如有资格说能力不重要的人都有能力的人，不如先给自己定赚到 1000 万的目标，这个目标说高也不算太高，生财有术智囊团的人这是门槛，大家也都在一个星球玩，没见的有多厉害。

没有 100 万以上的存款，买个定期的理财就可以。不要去炒股炒币，没太多意义，亏钱了还好，赚钱了反而让自己相信了自己的实力，后面亏大钱的时候在等着，绝大多数炒股赚到钱的人，靠运气赚到了，凭本事亏回去。

创业团队招人，每加入一个人，要给团队带来可感知的新变化，且是正面的变化。如果没有，这个人可能招的不对，我的团队加入的几个成员，尤其明显，每有一个合适的人加入，战斗力翻倍的感觉。

格局并不是越大越好，匹配的格局才能带来更大的价值，太大的格局，能力没跟上，那最好低调点，直到能力跟上。

4.关于做事情的 5 个感悟

2019-10-21 10:33

关于做事情，分享几个点

1. 没到一定深度，体验不到核心点。跟玩游戏一样，前面几关的乐趣和后面几关的乐趣是完全不一样的。没做过高级团长，难以体会到升级机制带来的诱惑和压力。如果不去做尝试，是观察不到有价值的术的，不入虎穴，焉得虎子。
2. 情绪上的微妙变化，挺关键。模式一直在变，玩法一直在升级，但情绪上的波动，是人性，你的恐惧、贪婪、焦虑、心动、冲动等等，才是最需要去体察的。成为情绪补手，如果有一个玩法让你情绪波动，得留意了，学习的好机会。比如为什么大家都抢在 0 点发超级红包？这些机制如何设计的？
3. 很多时候试着试着，发现异常，情绪上的异常或者数据上的异常，事出反常必有妖，有妖就有新机会。
4. 咱们生财有术社群的人，一定要不停搞事搞事搞事。无所谓失败，失败是常态，成功才是偶然，失败了不丢人，说出来也不丢人，找各种理由逃避尝试才丢人。
5. 淘宝客是个大主题，有技术没技术都有自己的发挥空间，市场也足够大。抖音+淘宝客，快手+淘宝客，投放+淘宝客，双 11+淘宝客，社交+淘宝客，分销+淘宝客，玩法很多，得接地气去了解。

以上几点，应该可以解释为什么最近我在体验好省、淘宝客这类的事情。

不用担心我不专注，我自己公司的几块业务今年发展都不错，业绩是去年的好几倍，而且每一块都有核心负责人盯着，有新的业务在探索，也欢迎加入我团队一起搞事情。

5.领导者如何落子无悔的 16 条分享

2019-12-26 23:44

独家 | 阿里张勇湖畔分享：领导者如何落子无悔

值得反复读，不理解的点先种下一颗种子，慢慢的有一天可能就会理解。

1. 第一天就想做平台的人，基本上都没做成。

选赛道通常两种方式：一种是垂直整合，另一种是水平延展。

2. 所谓落子无悔，有些决定别人不可能替你做，只有一号位责无旁贷。

3. 企图通过共创会解决企业战略发展问题的，是领导者无能的表现。

4. 以解决信息不对称性而创造的业务，未来终将消失。

5. 市场是动态的，要在动态中防止焦虑，保持战略定力。地球是圆的，往东坚持到最后，只要你还活着，就是往西。

6. 最大的确定性就是不确定性，真正的业务一号位，一定是在高度的不确定性当中去寻找确定性。

7. 要把能努力的都努力好之后，最终等待命运垂青。

8. 领导者不是万能的，领导者注定孤独。面向未来，不仅要看未来的机会，同时也看未来的问题。

9. 当一个机会变成广泛共识的时候，是最需要小心的时候。绝望当中都是机会，冲动当中都是陷阱。

10. 绝大多数的协同问题都不是态度问题，而是生产关系没设计到位。要在一个扭曲的生产关系下，希望大家一起合作，本身就违反人性。
11. 中台是沉淀出来的，不是从底下长起来的，底下长不起来中台。
12. 经营核心是突破，管理核心是效率。经营和管理永远是科学+艺术。留白是一种艺术，必须给客观世界留一些空间。
13. 有时候要付出一些代价，针对不确定性的不同意见，就会变成确定性的一致意见。
14. 做取舍的过程，就是建立信用和消费信用的过程。
15. 老板是封的，是任命的，老大是发自团队内心的。
16. 领导者就是要敢做别人不敢做的决定；承担不能让团队承担，团队也承担不起的责任；搞定团队搞定不了的资源。

6.生财有术内部总结的社群运营 34 条建议

2020-09-21 17:47

生财有术内部总结的一个长期活跃且优质微信群的运营细节，分享给大家，如果你在运营社群，一定会有启发。

1. 不要轻易建群，建群容易交付难，一旦建群就要认真运营；
2. 进群要筛选，必须要有付费或者推荐或者申请，没有筛选的群没有价值；
3. 进群后要有自我介绍，发红包，红包数额 200 元以上，且红包份数群人数的 1/10 左右，让领到红包的人数量不要太多，且单个红包金额要大于 5 元；
4. 进群前要同步好退出机制，什么情况下会被移出群；
5. 建立群通讯录，高信任的群可以收集地址，大家认可群会互赠礼物；
6. 进群后，官方要给予新成员关注度，并将话题引到新成员身上；
7. 新成员进群要能够感受到被欢迎的热烈气氛；
8. 群不要一开始邀请的成员太厉害，否则势能会逐步往下，要厉害的与一般的混搭着来；
9. 群里面一定要有官方的存在感，可以是创始人，或者助理；
10. 创始人要经常往群里面分享内容或链接，引起讨论话题；
11. 群里面要控制刷屏、表情包、没有价值的聊天记录出现，一旦出现上面的情况，及时调整与引导；
12. 群里面要建立干货讨论+亲密链接的氛围，既有价值，又有温度；
13. 坚持踢人，不怕得罪人，每个月将不提供有价值讨论，持续灌水的人移出，且不分大 V 与普通人；
14. 舍得发红包，越重要的群越要舍得发红包；
15. 偶尔在群里面可以严肃的强调规则；
16. 多给予群里面其他人存在感，创始人不要经常把存在感引导到自己身上；
17. 适当的时机，发起线下活动，增强链接；
18. 群内部需要有群内 KOL；

19. 群满 500 人后，要进行裂变、拆成几个群；可以按主题、可以按地区；
20. 微信群要与知识星球配合，如果能有搭配的运营机制会更好；
21. 群主要经常将群成员的优秀面转发到群里面；
22. 群主要基本能做到对每个群成员有基本的标签认知，对核心成员要线下见面交流；
23. 群主不方便做的事情，比如移人或者强调规则，可以让助理来做；
24. 以交朋友的目的来维护群，看中长期价值，不要想着短期从群成员身上赚钱；
25. 群主得有足够的好的内容品味，高于大多数群成员，在群内出现不合适的内容，及时引导和制止；
26. 群内得明确价值观，如不能讨论盗版；
27. 不要在很早期建立激励机制，把大家当做朋友，而不是激励对象；
28. 保持新鲜血液的注入，稳住一定频率拉人进群；不要全部在同一时间拉进群，新人进群也是引起话题的一种方式；
29. 群内如果真的生命周期已到，及时解散；
30. 你只能运营你喜欢的人，不喜欢的人及时踢了，不用太在意别人评价。
31. 防止拉小群，多组织地区聚会，但要留意区域的 KOL 转移势能。
32. 严格禁止群内出现人身攻击、讽刺
33. 及时引导群内讨论氛围，防止过于理论化，悬空，也要防止杠精；
34. 不再运营的群一定要解散。

7. 有焦虑？很正常

2021-01-25 18:31

最近在群里看到很多人很焦虑。

我想说的是，有焦虑太正常了好么，我也天天焦虑，我知道的身价几十亿的老板也天天焦虑，这个时代，不焦虑是不正常的。

并不是罗振宇贩卖焦虑，而是你想成长，你想赚钱，突破现状必然是带来痛苦的。

但不同的是，有些人焦虑就啥事都干不了了，甚至干脆屏蔽掉重要的信息源，眼不见心不烦，有些人即使焦虑，还可以每天有很多产出，看完了精华，尝试了项目，组建了团队，赚到了钱。

每个人都焦虑，Live with it。

8.亦仁你是怎么从 0-1，然后从 1-10 的，中间有谁给了你什么关键想法？

2021-11-21 20:09

龙珠群有人问我这个问题，我来展开讲讲。

怎么定义从 0 到 1 呢？

从一个不知道未来路在何方，前途一片迷茫的穷学生，到一个慢慢的觉得自己对未来有了一点掌控感，相信通过自己的努力，可以突破原生家庭、身边同龄人思维、外界观点的限制和束缚。

赚到了一点钱，从自卑到逐渐变得自信的过程，这应该是我的「从 0 到 1」，虽然这个过程，我并没有赚到很多钱。

我向外界突破的原动力，是「不想这么穷」，让我特别自卑的「穷」。

07 年上大学，同宿舍的同学都有笔记本电脑，就我一个人没有，原因很简单，家里没钱买。

那时候，一台笔记本七八千元，家里面负担不起，寒假回家，我实在想要，父母找亲戚借了钱，给我买了人生第一台电脑，华硕笔记本。

人一旦穷，且因为穷引起的自卑，你会发现生活中到处提醒你：因为穷，做很多事情会受限。

我实在穷的受不了，开始想办法。

出去做家教，一周三次，每次来回路上两小时，一个小时不到 20 块钱的家教费，做的很累，但对于生活的改善依然杯水车薪。

直到有一天，我发现了学校门口店铺卖的 U 盘，和淘宝网上的 U 盘有不低的差价，于是开始了线上和线下的倒卖，每卖一个 U 盘我可以赚四五十块钱。

看似简单的倒卖，但如何踏出第一步，鼓起了十倍的勇气，要不是真的因为穷，我可能真的难以突破，现在回想，十分感谢当初的足够穷。

收入高点时，我一天可以赚到同学一个月的生活费。

因为这段经历，我意识到了我命运改变的可能，我不必依赖我有特别聪明的头脑，有特别好的人际关系，寻找到一份特别好的工作，仅仅依靠发现市场上存在的信息差的机会，然后比更多人更不要脸一点，更勤奋一点，我就可以比别人赚到更多钱，过上更好的生活。

所以，这段经历应该算我赚钱路上真正的破局点，真正的从 0 到 1，让我产生关键突破的，就是我自己的「穷」。

接着说从 1 到 10。

同样的，怎么定义从 1 到 10？

如果说从 0 到 1 是让我相信，原来可以真的靠非工资赚到钱，那么从 1 到 100 就是让我相信，原来可以真的靠非工资赚到大钱，甚至财务自由。

在当时来看，这个大钱是多少呢？

几千美元，净收入，每天，躺赚。

仍然是在读大学期间，因为我自己在写英文博客，一个偶然的机会，我混进了一个英文站长的圈子，并在群里面认识到一个四川的小学英语老师，他兼职在写英文博客好几年了，有一次他在群里面晒了一张图，晒了一下他的英文网站广告收入：一天几千美元，折算成人民币一天差不多 20000 元。

虽然当然不知道他怎么做到的，但是我大受震撼，看起来他也没有多么厉害，原来还可以真的赚这么多钱，于是我保存了他的那张收入图，并且真正意义的开始了我的英文网站赚钱之路。

坚持不下去的时候，拿着他的那张收入图激励我自己，就重新燃起动力。

后来不记得过去了多久，我也做到了一天赚几千美金收入的英文网站。

当然，这中间也不是很简单的直线过程，啃下了很多难啃的骨头，付出了比常人更多的努力，后面找机会可以再讲讲。

这应该算是我的从 1 到 10 吧。

第一段经历，从 0 到 1，因为做到了，看见了，所以相信自己能行。

第二段经历，从 1 到 10，因为相信了，坚持去做，最终真的能看见。

所以，对于咱们星球的很多圈友，一方面，我鼓励还没开始赚到非工资外收入的圈友，「先赚到第一块钱」，这个完全具备里程碑的意义。

另外一方面，我也期待更多已经从 1 走到 10 或者更远的圈友，把自己的成功案例分享出来，「如何赚到自己的第一个 100 万」，「如何赚到第一个 1000 万」，甚至「如何赚到第一个一个亿」，这些案例对于自己是总结和复盘，而对于星球里面的很多人，却是榜样，力量的来源。

乾坤未定，在生财有术的你我，仍皆是黑马。

9.2022 新年寄语

2022-01-31 18:59

【虎年寄语】

除夕夜，给所有生财有术的小伙伴们拜个年，祝大家新年快乐，一起虎虎生财。

2022 年，作为星主，我也想给大家一些寄语，希望大家为来年赚更多钱做好准备。

1. 今年，想要赚更多钱，一定要去抖音，年后的大航海要跟上。

也许你在抖音尝试过很多次，还没找到门道，不要灰心，继续干就是了。对于普通人破局，现在仍然没有比抖音更好的机会，上一次的抖音大航海已经有很多成功案例充分证明了。

2. TikTok 在 2022 年也有很好的窗口机会，去年出现了一些赚钱案例，如果你已经入场，两年内不要动摇，扎进去，留在场上就有好机会。

3. 与成长一样，赚钱不是线性的，而是跃迁的。

也许你加入生财有术，经历了很长时间看不懂，甚至焦虑。从看不懂到看懂，确实需要经历一段时间。

但是在生财有术坚持 2-3 年后，你和身边的人，在赚钱这件事上，可以说已经不再是同一个物种。

起步很难，从 0 到 100 万很难，这可能是绝大多数人无法踏过的槛，需要花好几年时间，但是，从 100 到 500 万，500 万到 1000 万，1000 万到 2000 万，所需要的时间却是越来越短的。

4. 在现在这个时代，每个人都有赚到 1000 万的机会，我不是说其他人，我是说在座的，加入生财有术的每一位。

现实生活中，我见过几百位赚到过千万甚至上亿的人，没有一个人是天才，与我们生财有术的绝大多数圈友一样，都是普通人。

不一样的是，他们看见了机会，就会狠狠的干，而在生财有术的精华帖里面，公开分享着无数的机会，但狠狠干的执行力，只能靠你自己了，新年正是对自己放狠话的时候，加油。

5. 更坚定的做一个真诚、利他、开放、平等、实干、长期主义、日拱一卒的人。

相信我，这些价值观的知行合一，短期能让你更真实、更开心、更受欢迎，长期能帮你赚到更多钱。

价值观的力量，短期总是被高估，长期又远远被低估。

6. 生财有术明确了自己使命：帮助新一代年轻人通过互联网建立和扩大自己的生意。

帮助更多的年轻人走出迷茫，建立和扩大自己的事业，这是我们力量的来源。

也期待更多的小伙伴一起加入进来。

7. 生财有术 2022 年关键词：项目，抖音，实战。

我希望通过几场超级大航海，带动一批圈友赚到 1000 万以上，希望你也是其中之一。

8. 坚定的创造价值，然后顺带把钱给赚了。

2022 年，期待大家把注意力更多的放到价值创造上，希望因为我们的存在，让这个世界有一点点更好的变化。

在起步阶段，当然，可以糙一点，可以急一点，但长期稳定的在这个世界上需要有自己的生意，踏踏实实、安安稳稳赚钱，归根到底，还是我们给这个世界创造足够的价值，然后赚到钱。

9. 转眼，生财有术第五期还剩 2 个多月就要结束了，年后请各位用力一点，从生财有术压榨出更多的油，抖音超级大航海和 9 个主题的小航海已经做好充分准备，迎接你的上船。

大航海很精彩，其实，小航海也会非常精彩。

2022.4.18 生财有术第六期即将开放，我希望到时候听到的是，快快快，少啰嗦，赶紧开放续费按钮我要续费，那边马上还有一个抖音直播，少播一场我要亏几万。

10. 家人和健康，比赚钱更重要。

祝咱们生财家属们新年愉快，万事如意，方便的话，请替我转达

春节期间，生财有术继续禁言，大家好好陪家人，有空的话也可以看看之前的精华帖。

10.从 0 到 1 做项目的 10 个建议

2022-05-18 11:44

今天是周三，第四期 #项目行不行# 要开放，开放之前，我先把上一期回答的核心观点整理一下，分享给大家，应该也可以解答部分其他圈友的相关疑问。

一共 10 点。

1. 勇敢收钱，超预期交付

很多人做服务或产品不敢收钱，更不敢收高价，担心要是服务不好怎么办？

自己给自己定一个要求：如果我服务不好，很多人不满意，那么所有的钱都完整退回。

即使这样，大家免费享受了我的服务，我验证了我的产品和服务，知道如何更好的去满足需求，大家不亏，我也不亏。

有了这条底线后，勇敢收钱，全力交付，超预期交付。

最后，结果往往比你担心的要好非常多。

2. 从朋友圈起步

起步阶段，验证「真的有人愿意买」大于一切，朋友圈是最低成本最快的验证方式。

相比于我的内心的各种扭捏尴尬犹豫不决，验证「真的有人愿意买」更重要，发条朋友圈没什么大不了的。

3. 通过问具体清晰的问题来理清赚钱路径

不要问宏观的问题：

怎么选品？

视频号视频怎么剪辑？

抖音怎么赚钱？

社群怎么做？

。 。 。

提问的水平代表你思考的水平，提问越宏观，层次越是低，越是赚不到钱。

通过层层追问倒逼自己问更具体的问题，来找到赚钱的路径。

视频号怎么赚钱？大家在视频号上怎么赚钱的？大家在视频号上怎么带货赚钱？视频从哪里来的？视频怎么剪辑的？有什么工具？大家在怎么做？带的什么货？哪些货更受欢迎？赚的谁的钱？大概赚多少？投入时间怎么样？我要是做的话第一步是什么？

向谁提问？

向谁提问都不会有足够的耐心，除了搜索引擎。所有的问题，搜索引擎几乎都有答案，而且不会嫌弃你的白痴问题。

一定要用好生财有术这个1亿字的无广告高质量信息搜索引擎。

4. 完整的阅读生财有术相关帖

你能想象一个新手，不做任何攻略，就去荒野求生了？

大概率会死的很惨吧？

那为什么有那么多新手，连最基本的几篇相关内容都不阅读，就开始下场，到处踩坑打击自己，然后找地方交钱求带？

做一个项目，将相关内容完整看一遍是最基础的要求，做项目也是要考「驾照」。

5. 每天制定计划推进就是最快的赚钱方式

日拱一卒，慢就是快。

只要在行动的路上，可能会走弯路，可能大幅偏离航线，甚至会掉头，但只要在路上，在行动，在实战，就大概率能到达终点。

何况，还有生财有术这张地图。

但不下场，停在路边，谁也没办法。

6. 不要成为学习高手，要成为实战高手

不要问自己今天学了什么赚钱知识，而是问自己今天为了赚钱做了什么行动。

不要说自己今天看了几篇精华帖，而是说：

我今天开通了小店，选了两个品，传了两个视频；

我今天设计好了详情页，发了两条朋友圈，私聊了 30 个好友；

我今天开通了广告账户，做了一条投放计划，找高手请教了素材怎么剪；

。 。 。

从 0 到 1，切记不要成为学习高手，而是要成为实战高手。

7. 不要在短期的事情上想长期的意义

短期的事情不是没有意义，但在短期的事情上去想竞争力、护城河、战略就没什么意义了。

什么是短期的事情？

搬运，套利，无货源，无人直播，垃圾内容，薅羊毛，平台漏洞，对抗规则。

如果你将整个商业模式架构在短期的事情上，总有一天会塌陷。

8. 简单复制就可以有收入的已经被高手干完了，只有要动点脑的项目

简单可复制可赚钱，交钱跟着学习就行。

这样的项目，只会出现在招商割韭菜的文案中。

剩下的，都是需要动脑的项目，正是因为有一些问题需要动脑解决，才留下了赚钱的机会。

否则钱早就被资金更多、团队更强、执行力更强的人赚完了。

9. 任何赛道，不管竞争多激烈，都不多一个能赚几十万的人

赛道与我们无关。

竞争激烈，也不多一个一年目标想多赚几十万的人。

赛道分析，那是讲给要做行业头部的人说的，和我们没关系。

不要再把自己套进高大上的创业方法论，那是讲给想改变世界的创业者听的，我们的目标是先赚钱，再谈其他。

想赚钱，就得先接地气，接地气，就要踏踏实实的看生财有术内容。

10. 你的时间成本相比于未来你要赚到的钱，不值一提

很多人还没开始，就担心自己时间投入，万一做不成岂不是浪费时间了？

请问你的时间值多少钱？

你所谓的沉没成本有多高？

从 0 到 1 起步，相比于一个项目做成你能赚到的钱，相比于下场行动获取到的认知和经验，你的时间成本根本不值一提。

任何你想尝试的新事情，我都是这句话：

试试看，成本不大。

11. 给从 0 到 1 刚起步的圈友的 13 条建议

2022-06-12 20:27

结合这两天航海报名大家的一些问题，我写了 13 点建议，给从 0 到 1 刚起步的圈友分享下。

1. 航海中选到的项目，路一定是通的，都有大量在平台赚到钱的人，不需要我们去颠覆创新，我们需要去做的是找到合适的对象抄作业，挤进去分一杯羹，所以不要怀疑犹豫，坚定执行；
2. 在新的领域，大量的坑还是会重新踩一遍，哪怕你在自己的行业和领域是高手，早点通过行动踩完所有的坑早点赚到大钱；
3. 如果大多数新手选择了 A，你最好绕道而行或者有不一样的做法，如果你已经有了一些经验的话；
4. 最好的下场时间不是航海开船之后，而是现在立刻马上，完成账号的注册，看一篇定位相关的文章，拍一个视频或者去选一个品；
5. 没有适合自己的项目，只有你想调整自己适合哪个项目，如果你不知道，那就随便选一个开始，积累的赚钱能力是通用的；
6. 什么项目都不容易，都比想象的更难一点，还好我们有一群一起突破的人，会让我们不会那么孤单，而且这其中也有学霸，可以让我们抄作业；
7. 赚钱是一个复杂能力，从不会到赚到钱应该放在半年到一年比较合理，好消息是一旦突破后，之后这个能力就永远长在你身上了；
8. 照着做就能赚到钱的项目，大多数时候是个坏项目，你需要加一点东西进去才行；

9. 我们都不是高手，但将每天遇到的问题和怎么解决的方法分享出来，就可以帮助到很多同行人；
10. 重要的不是每天投入很长时间，能投入当然更好但那不太现实，而是每天都投入一点时间，保持我们的注意力在解决具体的问题上，做具体赚钱的事情上；
11. 完成航海作业只是底线，你肯定有更高的标准和要求，如果你有一颗想赚大钱的心；
12. 能在一条船上同时航海的人，都是巨大的缘分，尽所能去帮助彼此，航海结束后，会收获比赚到钱更有价值的东西；
13. 任何问题，问之前至少先搜索十分钟，实在没找到答案再提问。

《人生感悟篇》

1.2020 年的个人目标

之前每年定目标都搞的挺复杂，经过了几年的折腾后，现在定年目标相对轻松，因为发现真正重要的事情其实也没几件，我给自己定了几个目标，分享给大家。

1. 公司核心团队进一步扩大，在 AI 领域的技术进一步突破与沉淀；

为了达成以上目标，需要公司做几件具体的事情（不展开讲），这些业务的年利润做到 xxxx 万。

我们这种做业务赚钱的公司，业务天花板其实是可以看的到的，所以一边做业务一边在等待属于我们自己的大机会。

在大机会来之前，需要让核心团队不断磨合、成长、扩大，且在等待过程中，不能依赖画饼以及被投资，得让核心团队有不错的收入并过上体面的生活，所以需要不断做业务，在大胜到来之前，积累小胜。

你说大胜的目的是啥？实际上，我认为仍然是核心团队，最终核心团队找到使命，一直做下去，改变世界，让世界变的更好一点。

未来真正的壁垒在于技术，商业模式和运营的先发优势会逐渐消失，技术壁垒当然也会消失，只不过会消失的慢一些，所以要在现有产品和场景的技术突破上增加投入，并保持足够耐心。

在很年轻的时候，找到自己（公司或者个人）的使命是非常幸福的，如果还没找不到，那就继续找。

为什么要创业？创业已经是一种生活态度。

2. 也给生财有术定了一个具体的目标，目标很清晰。同时也想清楚了生财有术的使命：帮助更多人赚到钱。

使命这种东西说出来有点虚，不过当你真正的发现你擅长做一些事情，通过这些事情能够有正反馈，而这个事情又能持续有商业回报且能够帮到别人的时候，就慢慢的有了使命感，能力越大责任越大，这种责任并不是负担，而是一种享受。

生财有术就在这个过程中找到了使命感，我觉得挺好，有使命感后就不容易动作变形，也不容易短视。

3. 让自己更开心一点；

人生在世，不过百年，让自己过的更开心一点，并不过分。

但追求开心是一个不切实际的目标，还不如说追求不痛苦，追求开心是永无止境的，且无法持续，追求让自己少一点痛苦，保持平和状态比较好。

这个目标包含了减肥、阅读、冥想、旅游等。

需要减肥避免未来可能出现的诸多身体痛苦，需要阅读有趣的书籍增加精神上面的愉悦与沉浸，需要冥想解决因注意力缺失而失去的心流体验，在适当的情况下，出行旅游增加对世界的认知获得快乐。

当然，刷抖音、玩游戏也是让自己开心的方式之一，不要因此产生内疚。

4. 个人再成长一点；

包含了影响力、个人品牌、写作、演讲、阅读等。

个人成长是一个可以带来相对长期快乐的行为，写作是有效的梳理思路帮助沉淀的行为，而能够通过自己的影响力去帮到别人更是一件开心快乐的事情。

5. 让家里人和重要的朋友更开心一点；

在这个世界上，对你最重要的人其实没几个，在能范围内不求回报多帮助他们，让他们可以按照他们的想法更开心一点。

能做多少做多少，但不苛求、不自责，做不到也不要觉得亏欠。

6. 家庭相关，不提了。

目标定完后，每个季度、每个月、每周再定具体计划的时候，挑重要的事情去做，避免无意义不重要的事情，做不完也不用太焦虑，目标更多的其实是个方向感，朝着那个方向走就可以。

以前更新公众号，总是希望能够写干货长文，但是创业一堆事情，加上运营生财有术，留给我去仔细梳理干货长文的时间所剩无几，最后结果大家也看到了，基本不写。

与其这样，不如降低预期与要求，分享一点我的小看法或者小观察，先慢慢写，也许会写着写着找到感觉，也并不觉得写干货长文难了。

此文为 2020 年第一篇，开通赞赏给自己来点正反馈。

2.33岁生日，与你分享我的几点感悟

今天在群里，收到一些朋友的祝福，才发现，哦，今天是我的生日。

年龄越来越大，对生日越来越不敏感，没什么期待，倒也没失落。

年龄增长，很正常的事情，不同的年龄段，不同的生活方式，体验不同年龄带来的独特感受，儿童的好奇，少年的懵懂，青年的热血，中年的成熟，也是一件蛮有意思的事情。

以前没有写文章纪念生日的习惯，趁着这几天更新公众号的热乎劲，与大家分享一些我的感悟吧。

1. 尽可能早的接受自己是一个普通人。

比较庆幸的是，我在高中阶段就发现并接受了自己是一个普通人的事实。

靠着运气考到了全市排名第一高中的第一名，巨大的期待和自信，哪知出道即是巅峰，不管之后怎么努力，如何挣扎，从此第一与我无缘，别说与第一无缘，甚至经历过不少次物理考试不及格。

对于年少心高气傲的我，考场不如意是巨大的打击，不信邪，继续努力，继续被打击，中间痛苦、哭泣，经历过无数次打击后，我终于认命了。

回头看，其实屁大点事嘛，不过好在我最后终于认命：我是一个普通人。

接受了这个事实后，上了大学的我，生活反而顺利起来，我几乎不再迎合任何人的期待，只做自己想做的事情。

且接受了自己是个普通人的事实后，我发现我要与别人竞争，我得换一条路。

我得走一条差异化的路。

这是我人生改变的起点，如果你做的事情，与你身边的大多数人都不同，那么，恭喜你，相信我，你快要成功了。

2. 尽可能让自己开心一点。

短短人生，不过百年。

在时间的历史长河中，人类其实没什么特别的意义，只是尘埃而已。

不管你怎么过这一生，终了之时，看回去，你会发现那些痛苦、纠结、崩溃的时刻，也是如此。

既然人生这一辈子都没什么意义，那就活的开心点嘛。

多顺着自己一点，对自己好一点，让自己开心一点，哪怕很多时候，别人觉得你是个自私的人。

想那么多干嘛，开心最重要，follow your heart。

3. 多认识一些乐观的、大格局的、相信长期主义的朋友。

每个人，都会最终在自己的认知圈子里面转来转去，直到有人来点醒你。

乐观的、大格局的、相信长期主义的朋友，就是这样的会经常来点醒你的人。

多结交这样的朋友，然后足够主动，对他们好，珍惜他们，时间会回报你。不回报也没关系，交个朋友。

4. 懂得知足，对生活中已有的一切保持感恩之心。

没有什么是理所当然的，包括你现在所拥有的一切。

哪怕你对现状很不满意，这也可能已经在相对比较好的一些状态了，你要相信，生活总会有很多更糟的可能，而且，未来可能会更糟糕。

当下的一切，可能是生活呈现给你的能给的最好的了，珍惜当下，知足，感恩。

不管你是什么样的状态，一定一定就几百万人比你更糟，你能躺在床上看到这篇文章，已经好过上亿人。

加油。

5. 尽可能多的帮助别人，尽可能的让别人开心一点。

活在世上，每个人都不容易。

在看文章的你肯定不容易，写公众号的我也是一样，都在努力生活，并希望让生活更好一点。

所以，如果可能，尽可能让别人开心一点，不求回报，也许只是很简单的一些小事，却可以让开心挺久，何乐不为呢？

没事多鼓励别人，多夸别人，成为身边的正能量，挺好。

6. 尽力照顾好家人。

这是一种责任。每个人都应该尽力、努力去照顾好家人。

他们是你与这个世界重要的连接点，没了他们，你在这个世界就是一个真正的孤儿了，与这个世界将失去联系。

所以，请尽力照顾好家人。

7. 钱并不是越多越好，够用就行。

没钱的时候，加油赚钱。

钱是个好东西，可以解决很多很多问题，年轻的时候，如果你迷茫、困惑、纠结，不知道人生意义是什么的时候，努力去赚钱吧，赚钱不会错。

但是，如果你生活中有更重要的事情，更有意义的事情，那么，钱够用了就行。

再去赚更多的钱，效用会下降，万事都会有代价，赚钱也会有牺牲，前面说了，人活一辈子，开心最重要。

8. 尽早的找到自己的人生使命。

能在年富力强的时候，找到自己的使命，是幸运的。

偶然的机会，你做了一些事，恰巧发现这些事你擅长且喜欢，又恰巧，这些事给别人带来价值，还恰巧，这些事还能给你带回报。

恭喜了，这件事就是你的人生使命，哪怕只是一件很小很小的事情，它也是你的使命。

你有了开心过这一辈子的方式，痛也是快乐。

如果还没找到，没事，慢慢来，慢慢找，找不到也无妨，不是什么大事。

9. 保持空杯心态，保持好奇心。

Stay hungry, Stay foolish.

多关注新鲜事物，开放、空杯，对于不符合你认知的，不符合你价值观的，别急着否定，多看看。

世界是多元的，任何事物，从进化的角度来说，存在即合理，合理的东西，就值得我们多看看，多观察观察。

很多看似不合理的东西，未来都会成为合理，很多看似边缘的东西，未来都会成为主流。

保持空杯，保持好奇心，我们共勉。

10. 活在当下。

放松心情，活在当下，不念过去，不畏未来，享受当下的每一个时刻，痛苦的或者是快乐的，都是造物主给你的最独特的体验。

Enjoy it.

3.如何让自己过的开心一点

前几天的文章 33 岁生日，与你分享我的几点感悟发布后，后台收到一条留言：

亦仁大大，生日快乐呀

接受自己是个普通人，要让自己快乐一点。戳中我的泪点了，竟然哭的稀里哗啦的～这段时间的精神状态比较差，抑郁难受，夜里还有点轻生的迹象。

其实说白了也是自己和自己过不去。工作中，老是觉得自己和同组那俩优秀的同事比，老是做事没有他们做的好；感情中，不高也不帅，也没有特别的才艺，没有魅力；

生财社群加入两年多了吧，今年以来的贴子都没有怎么看。每次看的时候，就发现圈友好优秀，自己啥也不是，就很痛苦。

其实就是还没有接纳自己就是一个普通人的事实。虽然高考的时候，发挥超常，上了自己平时成绩上不了的重本，其实这是运气，不是实力。

本质上，我就是一个普通人。这样想，心里好像放下了什么东西，轻松好多，然后眼泪刷的就出来了，今晚可以睡个好觉了。

这样的留言，让我觉得分享有价值，真正的帮到了一些人。

我分享我的，你看你的，如果对一部分人有一点帮助，这篇文章就有价值。如果有幸，我还能从你们的评论中发现新的观点，补齐我的思维不足，那这篇文章的价值对我而言，就更巨大了。

偶尔有人评价我，说我活的通透。啥是通透？我理解是对如何过完这一生想的比较清楚，或者说，形成了自己的逻辑自洽。

至于我的观点是否更好，我并不期待，但我还是分享出来，也许对一部分人有帮助。

终有一天，你会和我一样，发现人生竟然没有意义。

电影《超体》里有这么一段：

“ 拍摄一段汽车加速的影像，无限加速播放画面后，车就消失了，那我们有什么证据能证明它的存在，时间为它的存在提供了证据，只有时间才是真正的度量单位，他为物质的存在提供证明。没有了时间，我们便不复存在。”

宇宙存在了 140 亿年，相比于宇宙存在的时间，短短人生百年，有什么意义？一粒尘埃都不如。你的所有对抗、痛苦、悲伤、难受，回头看，也没有意义。

你会觉得刚出生几天的孩子，哇哇大哭是什么大事吗？如果有造物主的话，他看你的所有歇斯底里，也是如此的看法，没有意义。

所以，在这短暂的一生，与自己和解，放弃对抗和挣扎，想想如何让自己开心的过完这一生更有意义。

每个人对开心的定义各不相同。你可以勤勤恳恳，也可以荒淫无度，可以极致利他，也可以自私自利。

你不需要更优秀，也不需要更有钱。

这些生活方式，没有高低贵贱之分，只要你说服自己，形成了自己的逻辑自洽，哪怕在别人看来，是诡辩，有漏洞，你自己相信就好。只要你认可一件事，你在做这件事，知行合一，就可以相对开心过完这一生。

但是，追寻开心是一个无底洞。

任何以前一件让你很开心的事情，都会因为反复刺激，获得的开心越来越少，你也会越来越不开心。

刚工作获得老板的一句夸奖你会很开心，于是你期待老板更多的夸奖，期待更多形式的夸奖：升职、加薪、分红。

求而不得，便痛苦。

不管能力多强，都会在某一个时刻，发现自己想要的无法得到了，于是陷入痛苦。

与其这样，不如换一个议题：

不追寻让自己更开心，而是追寻让自己少一点痛苦。

这是我现在的对于人生的观点，我的人生课题是如何让自己少痛苦一点。

与你分享我的人生解法：

1、做顺应自己内心的事情

如果活在自己的内心“舒适区”可以让你很舒服，那就这样吧，无需改变。

改变是痛苦的，如果你一辈子衣食无忧，生活顺应着自己的内心，为什么要去改变，为什么要去突破自己的舒适区？

2、从内心里面真正接受人生是痛苦的观点

真正的相信也好，欺骗自己接受也好，接受这个观点。

接受了这个观点，反而会减少人生痛苦的概率。

3、努力工作，努力生活，减少让你痛苦的事情发生的概率

如果你放纵自我，生活一定会变的更糟糕，让你痛苦的事情会发生。

为了让痛苦的事情少发生一点，你需要持续努力的去解决很多问题。

有了这个心态，你会发现遇到的很多问题，只是一个个需要解决的问题而已，而不会情绪崩溃。

4、降低预期，对别人，也对自己

你只是一个普通人，别人也是一个普通人。不对别人抱有预期。不对任何事情抱有预期。

如果往好的一面发展，心怀感恩，感谢一切。如果往坏的一面发展，努力去改变，避免往更坏的一面发展。

5、不去伤害别人，尽可能多的去帮助别人

利他并不是为了他，而是为了自己，且不要把这个当成一种策略，这是一种人生的观点。

尽可能多的帮助别人，不是为了未来别人回报你，而是减少自己遭遇痛苦的概率。

6、接受苦难和痛苦都是一种人生体验

如果努力了，坏事仍然发生了，接受它。接受这个观点后，也没有什么真正令你无法接受的事情了。

有些时候，在别人眼里，这样的表现会显得自私、无情，也无需多去辩解，真正懂你的人，毕竟是少数。

世界上只有一种真正的英雄主义，那就是认清生活真相依旧热爱生活。

——罗曼罗兰

④ 生财有术

PART 03

了解生财有术

《生财有术介绍》



《了解生财有术》

1.和 592 位会赚钱的朋友，聊上一天两夜，是一种怎样的体验？

最近在忙生财有术的龙珠见面会，更新少了。

不过有一个生财有术官方公众号，我助理鱼丸会经常整理和分享有意思的生财案例与思路，基本是日更节奏，有兴趣的可以扫码关注。



今天这篇是她总结的这次龙珠见面会的复盘，分享给大家。

——亦仁

大家好，我是生财有术的服务官鱼丸

上周六，生财有术龙珠圈友线下见面会，圆满收官。

一天两夜的活动中，组织了 8 场嘉宾分享，2 场龙珠老友记，92 场夜话聊天局。

亦仁

参与过的圈友，有人说我们执行力爆棚，有人说细节体验非常超出预期，也有人说收获巨大，大部分参与者表示连续两个晚上都在聊行业、聊赚钱，没怎么睡觉。

这场龙珠见面会既是一场老友聚会，也是一次生财线下活动的打样。我们会以这次活动为起点，推出更多线下活动，覆盖更多的生财有术圈友，让大家在线下产生更多深度链接。

今天带大家回顾下这场线下见面会，看看和 592 位会赚钱的朋友，一起聊上一天两夜，是一种怎样的体验？

一、龙珠见面会是什么？

上半年受疫情影响，生财有术没怎么举办线下活动。

9 月 8 日时，亦仁在星球发帖，正式预告 10 月底的龙珠圈友见面会。

之前有说过，龙珠是生财有术感谢圈友的一种方式。我们希望持有龙珠的圈友能有更深的链接，最直接的方式就是做一场线下活动，把大家聚在一起，为大家提供和创造更大价值 —— 这也是本次活动的初心之一。

适逢生财日历热销，团队的小伙伴双线作战，逐步开展这场大型线下活动的筹备工作。

一个多月来，我们完成了基础准备，与嘉宾反复沟通确定议题，妥善安排好会场、住宿。10月15日晚，我们在龙珠俱乐部首发活动报名的链接，并在星球发帖开放报名。

首批发放的 500 张门票次日凌晨就卖空了，后来与酒店再次沟通，又增加了一些名额。

活/动/流/程

10月30日 星期五 晚上

20:00 • 龙珠夜话·同城局

龙珠在手，皆是老友，来一场老友之间的夜话。

第一晚龙珠夜话，你将加入一个同城夜话局，

链接 10+ 位同城龙珠圈友，谈天说地敞开聊，交一帮同城好友。

10月31日 星期六 上午

08:30 • 会场签到

五楼豪悦厅签到合影

09:05 • 《你好，龙珠ers》

亦仁 「生财有术」创始人

09:30 • 《如何提高团队战斗力》

李自然 连续创业者，「李自然说」主理人

10:00 • 《商业高手如何理解复杂世界》

白一喵 独立商业顾问，CEO 教练，MBTI 认证教练

10:40 • 龙珠老友记 《创业者如何提升自己的格局》

邱岳 「无码科技」联合创始人，资深产品人

国平 「光年实验室」创始人

吴鲁加 「知识星球」创始人

子柳 投资人，前淘宝技术大学校长

11:20 • 《如何打造自己的复利人生系统》

成甲 「得到」App《成甲说书》作者

《好好学习》、《好好思考》作者

12:00 • 自助午餐

④ 生财有术

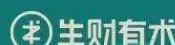


10月31日 星期六 下午

14:00	● 《躬身入局，低头赶路》 光合 「生财有术」合伙人
14:30	● 《生财有术社群是否可以复制？6个月打造万人付费社群经验》 Sky 万人社群「设计日记」主理人
15:00	● 《我是如何快速卖出1500本生财日历的》 紫菜 付费超百万的社群玩家
15:40	● 龙珠老友记 《我与生财有术的那些事儿》 条形马 「好成绩教育」联合创始人 TIGER 2000万 TikTok 粉丝矩阵 向坤 蓝海电商创业者，月利润过百万 晓群 粉丝经济创业者，通过生财有术赚到百万 李荣禄 参加大航海，获得百万粉丝 郑小焦 潜水447天，赚回百倍门票
16:20	● 《如何通过裂变式创业进行组织扩张》 波波 资深创业者，「爱盈利」、「抖查查」创始人
16:50	● 生财有术·龙珠颁奖
17:30	● 自助晚餐

10月31日 星期六 晚上

20:00	● 龙珠夜话·主题局 <p>一场夜话不过瘾？那就再来一场。 第二晚龙珠夜话，你将加入一个主题夜话局， 链接10+位志趣相投的龙珠圈友。 在真知灼见中升级认知，交一帮看懂门道的好友。</p>
-------	---



这次活动中有一个特殊的安排：两晚「龙珠夜话」环节（10人左右的小房间畅聊），通过表单收集了大家的基本信息和偏好主题，根据每个人不同的经历、常驻城市等资料，初步确定了两天共92场夜话的房间主和成员。

序号	30号房房主	微信昵称	生财有术账号	是否为生财账号	是否为龙珠俱乐部成员	自撰介绍	城市	门票来源	购买门票数量	目前持有的门票数量	备注	是否联系	是否往届
1	广州1			是	是	是	是	广州	方购票+私董会赠	56	1		出售
2	上海1			是	是	是	否	上海/深圳	官方购票	32	1		
3	北京1			是	是	是	否	北京	官方购票	12	1		
4				是	是	是	否	成都	官方购票	12	1		
5	广州房东1			是	是	是	是	广州	官方购票	11	1		
6	广州2			是	是	是	否	广州	官方购票	10	1		
7	广州1			是	是	是	否	广州	官方购票	10	1		
8				是	是	是	否	甘肃	官方购票	8	1		
9				是	是	是	否	成都	官方购票	8	1		
10				是	是	是	否	厦门	官方购票	7	1		
11	北京房东1			是	是	是	否	北京	门票转让	6	1		转让
12	深圳1			是	是	是	否	深圳	官方购票	5	1		
13	广州2			是	是	是	否	广州	官方购票	5	1		
14				是	是	是	否	福州	官方购票	5	1		
15				是	是	是	否	上海	官方购票	5	1		
16	杭州3			是	是	是	否	杭州	官方购票	4	1		
17	上海3			是	是	是	否	上海	官方购票	4	1		
18	北京6			是	是	是	否	北京	官方购票	4	1		
19	深圳2			是	是	是	否	深圳	官方购票	4	1		
20				是	是	是	否	西安	官方购票	4	1		
21				是	是	是	否	杭州	官方购票	4	1		
22	上海3			是	是	是	否	上海	官方购票	4	1		
23				是	是	是	是	重庆	门票转让	4	1		转让
24	北京1			是	是	是	否	北京	官方购票	3	1		
25				是	是	是	否	成都	官方购票	3	1		
26				是	是	是	否	芬兰	官方购票	4	1		
27				是	否	否	否	杭州	门票转让	1	1		
28	北京房东2			是	是	是	否	北京/上海	官方购票	3	1		
29	广州房东2			是	是	是	否	广州	官方购票	3	1		
30	北京2			是	是	是	否	北京	官方购票	3	1		
31	杭州3			是	是	是	否	杭州	官方购票	3	1		
32				是	是	是	否	杭州	官方购票	3	1		

10月29日凌晨，团队全体加班、把参会的592位圈友邀请进他们要参与的夜话房间群。

小睡片刻，大家便赶到会场开始分配伴手礼、胸牌、布置会场。

线下网友见面，最花时间的就是把面前的人和网上的信息对上号，所以胸牌双面都是参与者自己的头像、微信昵称。

伴手礼中，还有龙珠见面会专属的定制版生财日历。



生财有术



生财有术

虽然都很辛苦，不过回头看看确实非常值得。

当时还有好多提前到达酒店的圈友主动来当志愿者，这或许也是生财有术的一种特殊氛围吧~

二、一天两夜的活动正式开始

当天晚上大部分圈友和嘉宾已抵达会场，并领到专属胸牌、办理入住，启动了第一晚的「龙珠夜话」。

第一晚的夜话是「同城局」，相同或邻近城市的圈友互相认识混脸熟，谈天说地敞开聊。

虽然我们提醒大家早点休息、第二天还有活动，但大家线上聊千遍、却不如线下见一面，实在是热情，很多朋友聊到凌晨几点钟，酒店工作人员一度对我们的精力十分好奇……



到了第二天（10月31号），活动正式开始啦，上一晚聊到深夜的朋友们居然精神满满地一大早就过来签到合影。

我们准备了各种有趣的手拿牌，让大家合影时可以更轻松一些。



上午场的主题是「抬头看天」，旨在提醒赚钱路上的大家，不但要专注于手上的具体事务、长期成长，也要适当抬头停停看看，积极破圈、开阔视野，以此有更好的格局、思路，发现更多志同道合的朋友。

从生财有术创始人 @亦仁 的开场《你好，龙珠 ers》开始，「李自然说」的主理人 @李自然 分享了《如何提高团队战斗力》的一些实战经验，圈友都很熟悉的独立商业顾问 @白一喵 也从逻辑到方法再到工具来告诉大家《商业高手如何理解复杂世界》。

龙珠
金句

“

生财有术的使命：
让普通人赚钱不难。

”



亦仁
「生财有术」创始人

生财有术

2020
生财有术龙珠见面会

龙珠
金句

“

如何开始合作：
从 电话/见面聊天 开始
从 小业务/轻合作 开始
从 联合办公 开始

”



李自然
连续创业者
「李自然说」主理人

生财有术

2020
生财有术龙珠见面会

龙珠
金句

“

理解适应复杂的6项习惯：

1. 对立思考，合一理解
2. 先具体再抽象，先客观再主观
3. 调用资源，用外包应对内卷
4. 刻意地去接触本能上反感的人事物
5. “偷”别人的视角
6. 在专注领域里，追求极致化的理解

”



白一喵
独立商业顾问
MBTI 认证教练

生财有术

2020

生财有术龙珠见面会

接下来是上午场的龙珠老友记，由「无码科技」联合创始人 @邱岳 老师主持，「光年实验室」创始人 @国平 老师、「知识星球」创始人 @吴鲁加 老师、以及前淘宝技术大学校长 @子柳 老师分别从他们的角度解读了《创业者如何提升自己的格局》。

「格局」这个词本来听起来是很务虚的词，但对于见识过大量创业者、创业公司、产品一路兴衰的他们而言，却做了更多不同维度的定义和分析。

「格局」代表了创业者更高的底线和长期主义，也是决定收入天花板的重要条件之一。

龙珠
金句

“

流量是一件神圣而崇高
的事情。把信息传递的
质量高一些，整个社会
就会更幸福一些。

”



国平

「光年实验室」创始人

生财有术

生财有术龙珠见面会

2020

龙珠
金句

“

星主是成就知识星球的人，
就像龙珠是成就生财有术
的工具。

”



吴鲁加
「知识星球」创始人

生财有术

生财有术龙珠见面会

2020

龙珠
金句

“

自己开玛莎拉蒂，这是做生意。
要让自己的员工开玛莎拉蒂，
这是做企业。
要让其他人也都能开玛莎拉蒂，
这是做行业。

”



柳子
投资人
前淘宝技术大学校长

紧接着是 @成甲 老师的分享，或许很多公众号读者都看过他的《成甲说书》、《好好学习》、《好好思考》，也可能对他曾被查理·芒格邀请共用午餐的事情印象深刻~他分享的主题是《如何打造自己的复利人生系统》。

据说这个主题前前后后打磨了一年，当天是首秀。

成甲老师分享时已经超过中午 12 点，尽管我们担心大家用餐延迟，但群里大家都一致表示：这个分享太干了，千万别停。



全程金句频出：

龙珠
金句

“

当你选择做一个好人的时候，
生活总是充满惊喜。
逢机会，遇贵人，等风来。

”



成甲
《好好学习》、
《好好思考》作者

生财有术

2020
生财有术龙珠见面会

龙珠
金句

“

不要在意一时的盈利高低，
而是关注长期创造价值的
能力。总有一天，价格会
回归能力价值。

”



成甲
《好好学习》、
《好好思考》作者

生财有术

2020
生财有术龙珠见面会

龙珠
金句

“

人生的逻辑大于商业的逻辑。
短期靠策略，中期靠战略，
长期靠做个好人。

”



成甲
《好好学习》、
《好好思考》作者

生财有术

2020
生财有术龙珠见面会

分享结束，掌声雷动，大家匆匆吃了一口午饭，紧接着回到会场参加下半场。

下半场的开场是生财有术合伙人 @光合 的《躬身入局，低头赶路》，为大家分享了他来到生财的一路经历和感受，也通过他之前在华与华等公司中较为资深的咨询顾问经验，给大家提出了不少建议。

然后是 6 个月打造万人付费社群、「我们的设计日记」创始人 @Sky 盖哥，从社群经营的角度分享了他对生财有术社群可复制性的探讨；付费超过百万的社群玩家、斜杠创业者 @紫菜 也分享了《我是如何快速卖出 1500 本生财日历的》，讲述了他来到生财有术后的心路历程。





紫菜对自己的登台演讲处女秀多少有些紧张，前一天晚上还开着手电在会场一直打磨分享稿，当然，最后被保安小哥赶走了……

在生财有术中，有很多这样很可爱的朋友，他们一面是年入百万、千万的企业家；另一面也是温和有趣的普通人，愿意与你分享自己的喜怒哀乐，也愿意分享自己在赚钱路上的心得体会。



下午场的龙珠老友记是《我与生财有术的那些事儿》，几位热爱分享的圈友把自己加入生财有术后的一些经历纷纷讲了出来。

故事太多、想说的也很多，以至于这个环节即便超时了也还剩下很多有趣的事情没有分享。

亦仁说可以把这个作为几位嘉宾的星球小作业，在星球里给大家再深度分享一次



活动的最后一场分享，是「抖查查」创始人 @波波 的《如何通过裂变式创业进行组织扩张》，这是一个特别有意思的观点 —— 裂变都是说用户增长裂变，创业怎么能裂变呢？

通过他分享自己创业和投资的故事，也让很多已经完成从零到一的创业者，有了对团队新的理解。



活动当晚也有一场「龙珠夜话」，该场为「主题局」，会和志趣相投、行业相关的龙珠圈友畅聊。

前一天没聊爽的朋友们算是放飞自我了，很多房间都聊到次日凌晨才散场。

这两天不少嘉宾、圈友分享了见面会之后的感受与收获，这也是对我们活动最好的认可。

 Caoz

就社群运营而言，亦仁真的是，太赞了。





向坤

结束了两天的学习。低头赶路，也要抬头看天，脚踏实地，也要仰望星空。找到自己的起点是一件很幸福的事情，于未来就有了方向，接下来，就交给时间了！最后，很开心大家称呼我为“我坤”，感谢大家认可。祝大家双十一，一起爆单！ 😎😎





hozhi 浩智

本周去杭州学习，受益良多！简单记录

1、热爱阅读，去了生财办公室、也和几个做得好的大佬聊天，他们看书都很多，愿意把时间投资在学习上，在书本学习前人经验，站在巨人肩膀看得更远。

2、格局大，有人开公司是为了自己开上玛莎拉蒂，有人是为了其他人创造价值。后者不断把大部分收入投入到公司、员工、客户身上，公司才能做得长，做得大。

3、真诚利他，特别愿意把自己的经验分享给别人，也愿意为别人提供价值与帮助。

4、专注，向内求。专注自己的领域，通过模仿与创新，吸收别人精华，结合自己实际情况不断打造自己领悟，不断成长。

收起





段段

如果这世上有魔教，那一定是生财有术的魔教，这个互联网上最会赚钱的魔教

从没见过6百多人，来自天南地北一起围绕赚钱不睡觉地探讨，每天都凌晨3.4点睡，8点起，一个个都像入了魔

又像魔盒，打开了大家新世界的大门。真正赚钱的事情，都不在台面上，每个人留都毫无保留地真诚分享，从0开始一步步怎么拿到千万投资.....

蒋超大佬从0开始到千万企业的发家史和价值9万的管理分享，沐文大佬的多项目落地实操分享，白石道友的财富密码😊，生财女子天团的女性焦虑解决.....信息量太大了，要回去好好梳理

见了好多老朋友，认识很多新朋友，抬头看天看完了，需要回家继续低头赶路了，大家后会有期啊😊😊

收起





乔里奥

83个房间，500位有成果、爱分享的老板，彻夜长谈，每个房间一个主题，直播、私域流量、淘宝蓝海、出海电商、写作，2点钟了楼道里还是此起彼伏的掌声。

嗯，跟过年一样。

龙珠夜话是我这辈子参加过的最有趣的活动，只是两天时间太短了，太多内容没来得及聊。

依依不舍地离开杭州了，希望这样的活动每年多来他几次。

收起





清欢

前天见到了很多星球中大佬们（亦仁大大，明白老师枸杞大大等）跟线上协同运营的助教小哥哥小姐姐们

晚上的同城主题局也很棒，学会介绍学会分享重点，思维碰撞

昨天整天信息量都很大，同时晚上短视频主题局也聊的火热，串场 tk 时二三十号人一起讨论电商团队管理变现

意犹未尽，感觉都不用睡觉了

也很感谢跟黑小喵大佬的交流，大佬极为低调谦虚 

杭州，一座兴奋到不用休息的城市

生财有术，链接了很多优秀能量的社群

收起



(以上截图均已获得授权)

三、抬头看天，低头赶路

虽然只有一天两夜，但信息量确实巨大，以至于梳理一下活动流程，都写了1500+字。

回归本次主题「抬头看天，低头赶路」，这句话不仅送给大家，也送给我们「生财有术」团队自己。

这是所有人和企业，生财之路的常态，

既要抬头看天，空杯心态、积极破圈、开放交流、坚持信仰；也要低头赶路，耕耘梦想、务实求知、以道御术、持续迭代。



这次亦是「生财有术」大型线下活动的一个开端，未来我们会组织更多的线下活动，从龙珠圈友到全体圈友，让更多人可以线下相见、深入链接。

在这次大会所有分享结束后，我们还有一个特殊的颁奖环节，颁发了一些很有「生财有术特色」的奖品。

比如为社群里的两位互联网前辈 @Caoz、@Fenng 颁发了「传道授业解惑奖」，感谢前辈们对新人的无私引领；



还为社群里几位积极帮助大家的朋友：@明白、@白一喵、@Scalers、@黄亮，颁发了「心理按摩高级技师奖」，感谢他们在社群里为其他圈友们的付出。



感谢大家这群有情有义的人，和我们在一起，做生财有术这件有价值有意义的事。

四、小结

这次活动能得到很多圈友、甚至专业会务老板的认可，我们很开心，也希望以后能扩大团队规模，为大家提供更好的参与体验。

这次的活动肯定也不是完美的，对我们团队自身而言，也有一些小遗憾。

「让普通人赚钱不难」虽然理想远大，但显然不是件容易的事情。生财有术未来还要走很远的路，再次感谢大家的认可，也感谢以下朋友对我们的信任和对这次活动的额外支持。

特/別/鸣/谢



天下筵席终有聚散，虽然这次活动的时光很短暂，但能和各位相识相知，令我们倍感荣幸。

期待下次再见，一起生财有术！



【鱼丸荐文】

视频号原创第 6 天，一条视频涨粉 3000，我有这 15 条涨粉方法

最怕你倾尽全力做副业，却选错方向赚不到钱

「生财日历 2021」联合发起人招募，已有 180+ 人加入……

1 条产品线 5 个产品 10 个人，如何做到年营收 7000 万？

给公众号改名之后，我收获 7 万粉丝，赚到 10 万块

④ 生财有术 · 一个谈钱不伤感情的社群

2. 赚钱的事情为什么要分享给别人？

赚钱的事情为什么要分享给别人？

这个是很多没有加入生财有术的人的核心逻辑。

逻辑没有错，但是缺了前提条件。

当下自己正在做的赚钱的事情，不会分享出来给自己找竞争对手，但以前赚钱的事情可以。

以前赚钱的事情对别人有没有价值？当然必须有。

绝大多数在互联网上赚钱的人，实际上是依靠着大平台在赚钱。

在大平台玩，逻辑上大同小异，商业模式就那么几种。

以前在人人网、QQ 空间、百度、淘宝的流量玩法，在微信、抖音上、搜一搜、拼多多几乎一模一样，如果你仔细观察过的话。

而且，每个人的赚钱能力不一样，视野格局不同，时间成本也差距很大。

看到一个月赚一万块钱的事情，我肯定不愿意投入时间去做，因为我的机会成本很大，我去做这件事情就必然导致我无法做另外的事情。

那我当然可以分享出来，对吧？

我分享出来给到那些想通过副业赚到一个月一万块钱的人，对于他们，已经是非常好的副业了。

那么我为什么不自己找团队来做？

赚钱从来不是一件简单的事情，不是知道一个想法，安排几个人去做就一定能成功的事情。对，即使像我这样的人，所有生财有术的内容我都看过，操盘过很多赚钱的项目，有赚到过几千万的经历，手里有几十人的团队。

赚钱是一个复杂的系统工程，需要持续投入注意力和精力，一个赚钱的点子只是第一步，后面还有很多次的不断尝试和踩坑，才能最终跑通流程，开始赚钱。

以上是很多亏过很多钱带过来的认知。

千万不要指望，蜻蜓点水一般做一点点肤浅尝试就可以赚钱，如果你知道那样的事情，欢迎告诉我，我们一起。

另外，不是每个人都有搭建管道的能力。

什么叫搭建管道？

比如开发一个赚钱 App，不是谁都有能力找到需求点、组建开发团队、上线产品、引流推广、搭建付费模型、付费投放等。

这是一个搭建管道的事情，能搞定这些事情的人不多，不然赚钱也不是什么难事了。但是能搞定其中某一环的人挺多，分享出自己了解的那一环，可以吸引同频的人。

一篇分享，足以判断出这个人的格局、层次、认知、能力。

那么，这些赚钱过程中的某一环，对其他人是不是也有很大的参考价值？每个人的知识都是有盲区的，别人分享的可能正是你所缺的，取长补短，少踩坑就可以少交学费。

另外还有几点，我顺便一起提了。

有人说教人赚钱最赚钱。

不管对内对外，我都没有说生财有术会教你赚钱，生财有术是一个交流赚钱的社群，我也没有把自己摆在一个可以教别人赚钱的位置，我觉得我还没有资格，生财有术是一群会赚钱的人在线交流的社区。

当然不可否认，有一些没有在互联网赚钱经历的人也加入了，并在此学到了赚钱方法。

我希望有独立思考能力的人能够了解，所有的生意，包括生财有术，包括社群，包括其他圈友做的一些培训，都仅仅是商业模式的一种，商业确实有大有小，天花板有高有低，只要不违法违规，他们本质上和淘宝、微信、拼多多抖音一样，都是一种生意。

当你带着有色眼镜去、带着很强的价值观偏见去评价和认知很多事情，会影响赚钱。很多人从学校、职场里面被灌输的价值观，其实在耽误你为自己打工赚钱。

也经常有人问我他适合什么样的赚钱项目。

如果我在不了解你的背景、资源、优势、目标是什么的情况下，给你一个结论，实际上是很不负责的。

没有人知道你适合做什么事情，有些人可能只是想一天花一个小时，然后每个月多赚个两三万，当然这样的机会也有，但大概率还轮不到问上面这样问题的人。

这也是为什么我会将星球里面所有的一句话提问都删除的原因。

在不知道该做什么的时候，随便做什么都比不做什么强，只有你去动手实战，你才会发现自己是如此菜鸡，但这正是如此，才更要立刻去做点什么，大家都是从菜鸡一路走来的，没什么不好意思。

如果你真的不知道做点什么，我给你一条建议：

别人赚钱的事情，是你最好的指南针。

我这话说的有点政治不正确，但是确实是对互联网草根最实用的赚钱指南，甚至很多互联网大公司也在这么用。

100 % 复制别人赚钱的方法。

新人一上来就想创造点新东西，这是病，得治。

在没有足够多的踩坑与赚钱经验之前，最好老老实实的去学习、借鉴看别人是怎么做的。

比如，星球里面有人在分享的知乎好物赚钱的案例，仔仔细细的把所有的相关案例都看一遍，拆解所有的路径，然后，就一件事：开始干。

当然，我这么说也是有一个前提，这个前提是纯从商业赚钱的角度。

你说我有情怀，我不想抄别人的玩法。没有问题，我非常欣赏有情怀的创业者，他们的产品做出来的时候，我会替他们宣传，并付费支持，因为他们是少数派。

但是，任何事情都是有成本的，情怀也是一样，你得为坚持的情怀付出额外的成本，虽然从长期来看，情怀带来的收益可能会更大。

最后，说个消息，第四期生财有术已经有近 1W 人加入，按照阶梯涨价的规则，价格已经从 965 元涨到了 1865 元，今晚 22:00 将涨到 1965 元，并且在未来将持续上涨。

如果你错过了 418 当天，我知道你不开心，但这些都是信息不及时的成本。

最好不要再错过这次，因为错过这次你可能会错过整个第四期，扫描下方二维码加入，三天内可退款，加入后记得先看精华区。



财生财有术
一个谈钱
不伤感情的社群

亦仁

星主：亦仁
星球：生财有术

知识星球

长按扫码预览社群内容
和星主关系更近一步



3.生财有术，第六年了

明天，生财有术正式迈入第 6 个年头了。

不久前，同事让我写一篇文章，介绍生财有术第六期权益，我一开始是拒绝的。毕竟很久没有在公众号写文章，写一篇就是推荐生财有术，我不想这样。

后来同事和我说：

「有挺多第五期圈友想知道第六期生财有术会变成什么样，也有很多新的朋友预约了第六期。大家都对第六期有一个期待，你写的这篇不是一篇广告，而是真诚地告诉大家，在生财有术这件事上，你是怎么想的？第六期会怎么运营？剩下的，把选择权交给他们。」

我被说服了，于是开始动笔。

简单和大家聊聊，过去的一年，我对于赚钱和生财有术的一些思考和想法，与各位朋友分享。

01 可以不去赚钱吗？

首先，我要说一点。

我不想去制造焦虑，不是所有人都要去搞钱的，如果你生活很幸福，事业处于上升期，财务状况也很好，完全不需要去考虑赚钱的事情。

或者你对于钱的需求很低，思考上逻辑自洽，也不想为了去赚更多钱而让自己变得很焦虑，那你也完全可以不用去考虑那些事。

赚钱，还挺复杂的，也挺费时间，不是随便搞搞，钱就来了，没那么简单。

如果你不想赚钱，却正好看到这篇文章，或者因为这篇文章变得有点焦虑，那我向你道歉，可以及时关闭这篇文章。

但是，如果你在创业，或者你想通过自己的努力多赚一点钱，寻找更多的机会，那么，建议你看完这篇文章，或许会有收获。

02 普通人真的能赚到钱吗？

从 2017 年年初在知识星球平台按下「创建星球」按钮之后，生财有术就一直说要帮助普通人赚钱。

但我能力有限，高阶的赚钱选手已经很强，我和我的团队其实不太能帮得到他们；不过，帮助更多的普通人，实现他们第一桶金的突破，我们能帮上很多。而这不管是对于个人还是一个家庭的影响，都会让我们有成就感，也是我们继续做下去的力量来源。

那么，普通人真的能赚到钱吗？（我们定义赚 50 万以上算赚到）

如果你已经在生财有术待了一年，我相信，你一定很确定，这个答案是肯定的。

当然，这个「普通人」还是要打个引号的，不是所有的人都有机会。但是，这篇文章能够传播到你这边，说明你已经具备了赚到钱的、基础的信息渠道和能力。

过去几年，我观察过、接触过、深度沟通过上千位年收入在百万以上的圈友，我没有碰到过天才，接触下来，都是真正的普通人。

03 生财有术的理念是什么？

生财有术的定位从一开始就是「术」，到现在也没有变化。

具体而言，「术」指的是项目、案例、思路、技能、方法、工具等。聊赚钱的大道理太多，那些真正有实战价值的「术」反而成了稀缺品。

我奉行：不管怎么样，先干起来，而先干起来，需要的是「术」，而不是「道」。

给一个项目，甚至不用管原理是什么，照着做，过程中遇到问题解决问题，拿到一些小的反馈，真的看到了「原来真的可以赚到钱」，哪怕只是一块钱、一百块钱，这样你才会坚定自己的赚钱信念。

从大学期间赚到人生的第一个 100 万，到毕业后进入阿里工作，再到多次创业，我就是这么一路走来的。

用「术」来带动人，距离行动更近，更容易推动「改变」的发生。而种子一旦种下，就有可能真的长成大树。

04 生财有术的方法是什么？

如果说，生财有术有一套真的教人赚钱的方法的话，那么这套方法就是：

看见、行动、学习、放大，然后反复实战，知行合一。

生财有术会通过大量的、真实的、圈友分享的赚钱案例，从几百开始，到几万，到几百万，到几千万，甚至上亿，让你看见，那些与你差不多的人，他们真真正正地在靠一些接地气的项目赚钱。

生财有术还会通过大量的实战活动，带着你下场，带着你行动，逼着你改变，逼着你赚钱。你不想赚钱，还会有志愿者「伸手给你一巴掌」。实战也是第六期的重点。

另外，在实战过程中，你遇到的所有问题，生财有术里可能已经有人遇到过一模一样的了，而且他们解决好后会把自己的复盘沉淀在生财有术。

等到项目跑通后，你可能需要一些人脉或者资源进行放大，这时候生财有术会有一些更进阶的圈子或者活动，帮助你认识同频的高手，放大项目。

总结起来，很简单：看见机会，立刻行动，从「干」中学，持续放大。

05 生财有术有自己的使命吗？

老实说，一开始，是没有的，就想做一个社群，赚点钱。

但是慢慢的，越来越多的人过来告诉我，给我反馈，说生财有术对他帮助很大，让他赚到了钱，愿意续费支持（每年 65%+ 的续费率就是这么来的），突然发现自己好像做对了什么。

而且，在这个过程，并没有觉得自己干这个事情是一种消耗，相反，我们很有成就感，好像我们也还挺擅长做社群，通过社群这种形态帮助很多人赚到钱。生财有术本身也通过这种商业模式获得了很好的商业反馈。

于是，使命形成了。

现在，生财有术的使命是：帮助更多的年轻人通过互联网建立和放大自己的生意。

我相信，这事我们能干很久，慢慢干，长期干，开心着干。

作为一个社群，生财有术也有自己的价值观：平等、真诚、利他、开放、实干、长期主义、日拱一卒。如果这些价值观正好对你味，那么你融入进来应该会很快。

06 生财有术第六期将怎么运营？

生财有术创建于 2017 年，每年一期，从 4 月 18 号到次年的 4 月 18 号，算是完整的一期。今年 4 月 18 号，是生财有术第六期开放的时间，也就是说，这个社群活到第六年了。

今年，我想断舍离，无关紧要的东西，尽量少弄点，只做最重要的事情，就是带着大家跟高手一起实战。

对于想续费的老圈友，和新一期想加入的圈友，生财有术第六期我们将提供什么？可以点击阅读这篇《生财有术第六期开放：何以解忧，唯有实战》，文中有详细的第六期权益介绍。

另外，在分享和实战过程中，我们也会设计出各种交流机制，让大家能够在一起做事的过程中，形成战友关系。

战友关系，远胜泛泛而谈。

当然，如果深度参与，生财有术还有很多值得说的点，不在这边提了。

社群服务不在于「多」，而在于真正地解决关键问题。

07 真有人在生财有术赚到钱了吗？

有一些。

前几天，我在星球里发起了一个活动，收到的几千位圈友的真实反馈，就是答案，这些答案也是鼓励生财有术团队继续前进的动力。点击《@生财圈友 送你一份充满力量的礼物》，可以查看 2671 位圈友眼里的「生财有术」。

不过，或许会有人质疑，生财有术社群价格高，筛选出来的人本身赚钱意识和赚钱能力就不差，随便做点什么就能赚到钱。

我不否认，加入生财有术社群的圈友本身就很优秀，但是能让优秀的人继续变得更优秀，且能站出来分享他们的优秀，这本身就侧面说明了生财有术存在的价值。

而关于赚钱，除了跟着别人学习赚钱，可能还会有人问：教人赚钱最赚钱，是这样吗？

没错，教人赚钱是可以赚钱的。

一个成熟的生意人或者商人，他的眼里，是没有商业模式的高低贵贱之分的。而教人赚钱，本身也是一种商业模式，这种商业模式只要提供到了对等的价值，是可以赚到钱的。

但是，如果说教人赚钱最赚钱，那我就不敢苟同了。这个世界上的生意如此之多，商业模式如此之广，比教人赚钱这件事更赚钱的项目多了去了，无数大佬根本不会拿正眼看一下这个小行业。

另外，从结果上来看，生财有术好像确实是带着一批人在做赚钱的事情，也真实地在教大家学赚钱技能、寻找好的赚钱项目，但我还是要强调一下，赚钱是你自己的事情，别指望我啊，也指望不上。

打个比方，你想赚更多钱，不管多少，可能几万、几十万、几百万甚至几千万，我和你，生财有术团队和你，是站在一条桥的两端，我们是一起向中间走的。

你不走，我也无所谓，赚钱是你自己的事情。

那么，一直以来，我们期待和什么样的人一起前行？

08 我们期待加入的人

先说什么人不适合生财有术：

- 想一夜暴富的人、想快速翻身的人、想寻找救星的人，对不起，生财有术真的帮不了你；
- 期待一张社群门票就 ROI 爆棚的人，对不起，可能会让你失望；
- 只看不干，习惯用嘴来干活和点评的人，对不起，你在这里面可能会感觉很不适应；
- 喜欢通过各种寻找不足来体现优越感的人，对不起，这里也不适合你，你来这里是为了赚钱的，不是来证明你很优秀。

那么，什么样的人适合生财有术？

- 你不在乎一张 2000-3000 元的门票钱；
- 你对赚钱感兴趣，有强烈的赚钱欲望，希望真的与这样一群人一起玩；
- 你希望寻找和参与最前沿的一些项目和机会；
- 你希望和那些真正的赚钱高手一起下场实战。

何以解忧，唯有实战。

当然，如果你身上有这些特点——平等、真诚、利他、开放、实干、长期主义、日拱一卒，又希望赚到更多钱，那么恭喜你，可能你来对地方了。

09 最后一件事

有人说，成长是一种背叛。

作为生财有术的创始人，一个可以说最懂「术」的人之一，因为自己的成长，需要去思考更多「道」的东西，本身就是一种背离。

我不想这样。

所以，在生财有术第六期，我还将开通一个个人的生财笔记栏目。每一条，我都将尽量用少于 100 字，讲清楚最本质的部分：如果是我去干这个项目，接下来的 123 关键点是什么。

此外，我也会花不低于 7 位数，在全网特别是英文互联网，购买各种数据、报告、社区等高价值的信息，并且做出判断，把值得分享的项目和投资机会分享给大家。

这种回归，让我挺期待的。

如果你对「生财有术」感兴趣，可以点击《生财有术第六期开放：何以解忧，唯有实战》查看第六期的具体权益介绍。

另外，生财有术并不能保证加入就能赚到钱，但或许会帮你提高一些概率，不过，最终仍然要靠自己知行合一，行动致变。所以，不要冲动，理性消费。

看到这里，如果你准备好了，保存下方的二维码，定个闹钟，**4 月 18 日 20:00-20:30** 期间扫码付费加入，即可享受年度最低价 **2365 元**，往期圈友续费 **8 折优惠 ↓**

知识星球

生财有术

亦仁

星主



微信扫码加入星球

PS.不管你在第六期什么时间点加入，到期时间均是 2023 年 4 月 18 日。加入社群 3 天内无理由退款。

CONTACT INFORMATION

联系我们

生财有术

扫码添加鱼丸微信：

- 1.了解生财有术社群
- 2.围观鱼丸朋友圈日常分享
- 3.领取百位高手赚钱建议



本书完!