

人生亏钱指南

查理·芒格：

如果知道我会死在哪里

那我将永远不去那个地方

- 投资篇
- 知识付费篇
- 合伙合作篇
- 实体项目篇
- 欺诈篇
- 借贷篇
- 健康篇

.....



《亏钱指南》由 950 位生财有术圈友共创完成
添加服务官 了解生财有术



手册编目数据

人生亏钱指南 / 生财有术圈友共创. ——生财有术团队, 2022. 12

SCYS-EB00K-666

I. 亦… II. 生… III. 互联网创业 IV. A6. 6

人生亏钱指南

作 者	生财有术圈友共创
责任编辑	七小
参 与 者	米斗、黑麦、人有无限可能、七哥、牛仔、酥酥、辰远、杨梅
出版发行	生财有术团队
公 众 号	生财有术
字 数	94 千字
版 次	2022 年 12 月第 1 版
编 号	SCYS-EB00K-666

所有内容均为生财圈友个人经验，生财有术仅做排版整合，阅读时需谨慎参考。

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。

目录

前言	1
一、投资篇	1
1) 跟风入场，不懂乱买	2
2) 重仓投入	38
3) 乱加杠杆	47
4) 没有止盈	48
5) 非闲钱投资	51
6) 下跌趋势补仓	53
7) 高位入场	58
8) P2P 无知与侥幸	59
二、知识付费篇	68
1) 买了等于学会	69
2) 冲动报课	77
3) 夸大宣传割韭菜	80
4) 病急乱投医	87
三、合作合伙篇	1
1) 没签合同	2
2) 合同有问题	9
3) 财务不透明	14
4) 合伙人不合适	20
5) 被熟人拉去陌生领域	26
6) 亲友合伙麻烦多	32
四、实体项目篇	39
1) 库存积压	40
2) 加盟踩坑	48
3) 实体前期投入成本高	54

4) 贸然进入陌生领域	65
五、 欺诈篇	2
1) 轻信他人	3
2) 项目方跑路	10
六、 借贷篇	15
1) 借钱出去别人不还	16
2) 自己贷款最终欠债	20
七、 健康篇	26
八、 综合踩坑篇	31

前言

成年人的世界，踩坑已是日常。

查理·芒格曾经说过：“如果知道会死在哪里，那么我永远不会去那里。”换句话说，如果我知道在哪里栽坑，我就永远不会到那儿。

明知前面有坑，还往前走当然不明智，可绝大多数时候，我们栽坑了才后知后觉。

放在生财这件事上，也是如此：

“早知道抖音 MCN 已经是红海，就不进去卷了。”

“早知道股市会跌破三千点，就不会在高位加仓了。”

“早知道合理的股权架构这么重要，就多上点心了。”

生财路漫漫，有时赚钱靠运气，亏钱靠实力。

这次会员日，我们希望跟圈友一起，共创「人生亏钱指南」。就像亦仁前面说的，这可能会是 2022 年甚至 2023 年，对生意场上的所有老板和朋友最重要的一本手册。

现在的大形势下，不亏钱已是大赚。希望这本「亏钱有术」，能帮助大家少走弯路，让大家在生财的道路上走的更稳更远。

生财有术

2022. 11. 18

PART 01

投资篇

- 跟风买入，不懂乱买
- 重仓投入
- 乱加杠杆
- 没有止盈
- 非闲钱投资
- 下跌趋势补仓
- 高位入场
- P2P 无知与侥幸

PART 01

一、投资篇

亏钱原因：

1. **跟风入场，不懂乱买：**看市场火热，大家都在聊，听说很赚钱，就进来了。或者听朋友推荐、大 V 推荐，就跟着买了。不了解股票，没学习过投资，不清楚投资的逻辑，也没有做公司的调研，就凭感觉，凭榜单推荐，或者听朋友推荐、大 V 推荐乱买。
2. **重仓投入：**运气好，赚了一波，觉得自己是股神、天选之子，股市是自己的提款机，然后追加投入，重仓了，最后亏大了。
3. **乱加杠杆：**光重仓还不够，一激动，借亲朋好友的钱/贷款，加杠杆投资，最后亏大了。
4. **没有止盈：**没有止盈，后面下跌亏掉了。
5. **非闲钱投资：**不是拿闲钱投资，而是拿生活费，一有波动就心态不稳，想割肉。
6. **下跌趋势加仓：**下跌的时候，还幻想着上涨，逆着趋势持续补仓，越补越亏。
7. **高位入场：**有的人运气不好，入场即是高位站岗。
8. **P2P 无知与侥幸：**有的人对 p2p 的风险一无所知，光看高收益就进场了。有的人怀着侥幸心理，玩 p2p，觉得自己不会是最最后接盘的倒霉蛋，直到暴雷想被坑了。

1) 跟风入场，不懂乱买

@凌星瞳

1. 不要买任何股票投资高手的指南，股票池，操盘术等等等；
2. 不要频繁买卖，看好的股票基本面没问题就放着；
3. 不追高，不恐慌，不割肉，不满仓。

以上建议来自年收益-50%的实操股民！

@阿曾

我亏钱的经历有：

1. chao 币，即使是现货也可以亏 90%，比如 ape23u 买的，5u 割肉(垃圾 Yuga lab)；
2. 合约，这个刚开始玩的时候赚钱了，刚开始尝试到了甜头，后来不懂止损爆仓了；
3. 冲土狗，去年春节不是有一波万倍狗王币吗？沈腾那个小品什么 dogeking，然后我也试着冲某些土狗币，全部被埋；
4. 玩 nft，顶着 1.5e 的 gas mint 的猴地，最高 8e+但是我没卖，我太贪心了，然后跌到 1.7e，最后还被盗了（看到个假网站然后授权，结果猴地被盗，垃圾 otherdeed! ），直接归零；还有很多亏钱的小图片就不举例了；

5. 被割智商税 1: 2022 年初，一个河南平顶山的网友，说有个项目发 ID0 他有额度，叫我投一点，我转给了他 3200 rmb，后来币没有，钱也没了。他说把钱还我但是一直没还，他又说他上家跑路了，又说他亏了 170w，总之就是不还，后来他信息也不回我了；对了，报案没用的，即使你人民币交易，警方也不受理。

被割智商税 2: 去年刚入币圈，一个把自己包装成很牛逼的人说开社群带人玩 web3，说有科学家带大家一起赚，社群名字都很牛逼说要带大家赚 100x，我交了 1.5w，结果他压根就是割韭菜，5 月份说把钱退我，一直承诺退钱，至今没退，他说他在卖房子，又说自己抑郁症了，也不知道真假，退钱遥遥无期，我在想要不要发作文去锤他。

写完这些亏钱的方式后，我心里再默念了三遍：我自己就是个大傻逼！

—————
@鸣

亏钱经历：

1. p2p 盛行那几年，听信了朋友的话，把准备买房的首付借给了海航，没错，就是海南航空，他们还不是标准的 p2p 性质，而是跟公众“借钱”，

18 年 p2p 陆续暴雷，当时只剩一两个月钱就到期了，抱着一丝侥幸心理，

结果就是海航破产重组，共有 6w 个人出借人，总共出借资金 300 亿，补偿方式每人 3w，围、堵、闹，胳膊拧不过大腿，上诉都没用，只能打碎牙往肚子咽；

2. 我爸爸被老同学忽悠，疫情前在房价最高点买了乳山银滩的海景房，

我家在南方，至今一次没去住过，那边的房子都是骗外地人去买，

昨天还看见一篇新闻推送，说那边房子现在 6 万多就能买一套 90 平米的，合房价才 740 一平！想想我爸当时买的一万多快两万，欲哭无泪，真的不要瞎投资房产，房住不炒不是闹着玩的；

3. 再就是基金和股票，不懂千万不要跟风，割的就是你，没那么多侥幸，我现在一部分套在基金，一部分套在股票，都是跟着公众号分析的方向去买，自己也没研究，现在还亏着四五万；

4. 最后说说虚拟货币，17 年的时候被朋友挖去了一家创业公司，

本来我们主业是做文娱演出的，机缘巧合老板接触了区块链，忽悠几个同事简单研究几周就搞出个文娱类白皮书（那个时期白皮书太多了，修车的都能弄个白皮书出来发币），

随便找个做网页的小公司捣鼓一周就开始 IPO，那会儿国家政策收紧，

但他们也算运气好，赶在政策出台前成功 IPO，短短两个小时，网站瘫痪好几次，超出预期至少 10 倍！我当时不看好没参与，认为这么扯的白皮书怎么会有人买，但只能说币圈太疯狂，

老板和参与的同事真的是一夜暴富，之后老板停止了之前的业务，赶走了合伙人，我也失了业，

不过他们运营一年后破发，前老板和主要同事被威胁、恐吓，不得不流窜国外躲风险，所以真的奉劝大家，新事物兴起的时候，总有投机倒把的人趁乱捞一笔，一定要擦亮眼睛冷静再冷静，捂好钱袋子。

@小冉

大学生如何亏掉第一桶金的

1. 当一个玩意已经火上热搜，所有人都在讨论，但你其实并不是很懂这玩意的时候，就要慎重考虑参加了，比如现在还在绿的基金。
 2. 和朋友一起赚钱最好看清人、算清账、提前讲好规矩，不如可能就会收获一个红色感叹号。
-

@木叶

在股市行情好的时候，看了几个大V公众号，期初还认真研究了一下，然后觉得确实还不错，最后就开始跟着买基金，乱七八糟买了不少，期间一度也赚了钱，自我感觉很不错，

但是现在赔了有3/1，可能甚至还多？已经不想看了。真还不如把钱用还贷款呢，不算不知道，一算才知道，原来提前还贷款是真的省钱啊，目前已经不指望基金赚钱，就求别赶紧把赔的赚回来就行了，然后我要赶紧提前还贷款！

@竹影

估计是15年的时候，听身边的人说股市传了多少多少，本来没想买股票的，结果身边的人说多了赚钱故事，

终于经不住诱惑入局了，一开始还小赚了一点，以为自己多牛呢，仿佛拥有了全世界，可好景不长，很快牛市结束了，我在一轮一轮幻想和痛苦中，不得不面对暴亏的事实，最后狼狈逃离股市，那一段时间太灰暗了，对“投资”谨慎了很多。

@小布

亏钱经历，那可就太多了。买港股亏了，买a股亏了，买虚拟币亏了。妥妥的韭菜。哈哈。究其原因，就是跟风，小赚然后大量投入，然后亏得地都不剩 后来就遵循不懂不买的原则，现在亏得少多了。

@离心之巅

踩坑经验：

1. 不要跟风买股票

股市有风险，入市需谨慎。曾经在股票小牛市的时候入场，短短几天赚了二三十个点，就以为自己是天之骄子，各种加杠杆，甚至借贷投资。

结果却成功踩在了高位，甚至见证了千股跌停，惨不忍睹。直到后来静下心来学习了定投，学习了股票的价值投资策略，才稳定了下来。投资需要有好心态，闲钱投资才是上策。不懂的东西不要碰

2. 不要碰资金盘

人的欲望是无止境的，前几年做过国内虚拟币项目，期间看到过太多人赚到钱小钱就疯狂投入，甚至变卖家产来投资。

结果最后项目方跑路，虽然我止住了自己的欲望，赚了十几万就离场，但里面大部分人都血本无归。你盯着的是诱人的利息，而操盘手盯着的是你的本金。

做项目一定要清楚赚钱的底层逻辑，你赚了是谁的钱？项目方盈利来源在哪里？

@志威

参与一个 NFT 项目导致亏损。

一开始了解到这个项目的时候，觉得和以前某个不成功的项目类似，因此决定不参与这个项目。

后来过了 2 个月，慢慢发现很多朋友都在参与，也有很多 KOL 和自己敬佩的人也在参与，并且都赚到了不菲的收益。

自己慢慢就怀疑自己最初的判断了，感觉错过了很多。了解到现在项目只需要 3 天就能回本后面就是纯赚的时候，终于忍不住入场了。

结果入场第二天就发生大变局，购买的 NFT 价格急剧下降，收益率也下降得很厉害。

仅仅隔了 1 天就天上地下的区别，过了 1 个星期决定割肉离场了。

总结亏损的原因，一个是自己太 FOMO 了，另一个是一句经典的话，当你不知道韭菜是谁的时候，你就是那个韭菜。

@一只酥酥喵

不了解的投资不要参与，不要听别人说。比如基金，不懂却乱投入，就会有所失。

@Eine 乔一

亏钱经历离不开乱投，从有第一份收入开始买过 p2p，跟风买股票 基金，再到买币，这里面亏过的钱有认知不足有盲目跟风，做风险投资对风险的认知很重要。

@学长刚蝨

亏钱的第一个就是玩基金，玩基金也亏钱，也是没谁了，当时是看站视频，跟着博主分析购买的，就定投，遇到疫情，这种数据国运之类的，导致我买的基金最后亏了五千块钱。

其次就是虚拟货币，有一阵子挺火的，出现了各种币，狗狗币，猫猫币之类的，朋友推荐下入了一个还没上市的新币，300 块试试水，一开始是涨的，翻了十倍，但是没提出来，后来直接缩水，变成几毛钱。

悲剧，其他的也没啥了，玩虚拟资源的时间也交了一些学费，不过后面跑通了赚回来了。

以上。

@Ricardo.M.*

跟风买基金，结果被牢牢套住了，中概、白酒、医药，跟着明星基金经理走，结果翻车了。

@匿名

在 2017 年比特币最火的时候入场。

那时候的市场买主流币闭眼赚。可就是控制不住贪心去相信所谓的大牛在没有任何合同和保障的前提下参加虚拟币发行。

结果空气币跑路，损失 20 个 eth，当时市价 20w 左右。倒置整体投资亏钱，还错过了好机会。吸取教训：投资要谨慎，不要一时冲动相信所谓的大 V，即使要参与也要做好正规的受保护的合同。涉及到金钱利益不能只依靠人性。

@匿名

不要盲目的跟着大 v 买基金，更主要的是不要跟着多个大 v 小 v 买基金。

虽然说不要把鸡蛋放到同一个篮子里，但是放的太多了，就兼顾不过来了，更多的是会忘记自己在哪个平台买过哪些产品，即使有记账软件，也会因为各种各样的原因放弃这种不趁手的工具。

@亮亮

几年前，我由于不懂投资理财，基本都是跟风炒股，听朋友同事说大牛市来了，买啥都赚钱，大家说哪个哪个好就买那个。一开始确实是涨的不错，可是过不了多久就跌的稀里哗啦，赔了不少。所以劝大家一定要多学习投资知识，建立自己的投资体系，宁可不买也千万别乱买。

@微辣谢谢

就是在上一年还在读书的时候，看到股票基金的市场一路高涨，身为小白的自己有点按捺不住，把自己仅有的一点小积蓄全部投入，然后两个月内亏损 30 个点，到现在一直被套牢。在自己完全不懂的领域不能跟风啊，风险太大了。

@安静

今年的股票和基金亏得一塌糊涂。作为股市中的一枚新鲜小韭菜。今年体会到了什么叫震荡无常，本金亏的一塌糊涂。

同时也学到了一点：一定要有独立思考的能力，不要老想着去抄大 V 的作业。因为大 V 们有源源不断的现金流。

而作为一枚平凡的普通人，不如在生财有术里持续学习，提高自己的赚钱能力，增加收入。生活中也要有极简思维，减少不必要的开支。

再增加一点：不要轻易相信别人。尤其是有的人会承诺说：把账户交给他来打理，赚到的钱怎么分，听起来很诱人，同样风险也非常大。管好自己的钱袋子，不要轻易相信他人。尤其是陌生的、不认识的人。

@fung

亏钱 1. 盲目追高风险基金，没有做任何功课，直接听了朋友说赚钱推荐之后就大手笔购入基金，最后导致大亏，回本无望，甚至还把钱套牢。

亏钱 2. 在没有评估电影能力的情况下盲目屯了猫眼电影票通兑，总投入 $35 \times 100 = 3500$ 元，最后已 28 一张出售，大部分烂在了手里，刷票黄牛也以 20 一张收购入，最终亏了 2000 左右。

@lyd

这几年在投资上主要做了两件事，算不算血亏，但是到目前基本都是亏着的：

1. 股票：我是一个对未来相对乐观的人，所以就盲目自信的抄了低，但这真的印证了大多数抄底都是抄在山腰上，这几年的不确定性真是太大了，什么情况都有可能发生。稍微好一点的是，我遵循了放长线的策略，这笔钱也不急着用，就没有过太多操作，虽起起伏伏但目前都还只是账面亏损「自己安慰下自己」。

2. 房产，跟着朋友投资了一个商用公寓，自己没有研究房子的实际情况，听朋友说多么多么好就买了，现在是租也不好租，买也买不出去。

以上两件事情也都应了那句话，“你永远挣不到你认知以外的钱”。

@迈跑

事情是在 2019 年 9 月左右，那时不知在哪里加到的人，微信拉进了一个股票群，群里每天都有老师推荐股票，刚开始抱着看看的状态，发现一些股票还行，又过段时间说要搞个铁粉群，免费报名参加，群里四个老师比赛，看谁的收益高获胜，刚开始收益一般般，

后面有个老师说这样收益太慢，大盘行情不好，提出炒比特币，从而把钱转到炒比特币的平台上了，开始小打小闹收益还行，中途试过可以正常提现一次就放松警惕，过了半个月左右，几个老师都人间蒸发，联系不上，平台提现也不行，从而报警处理，亏了 21W，最后人是抓到了，钱也没了。

不要碰你认知外的事情，特别是赚钱这件事，会有血的教训。

@噗噗

大部分亏钱的方式都是自己认知没有跟上，而胡乱投钱进去。人是赚不到自己认知以外的钱。凭运气赚到的钱都会因为实力亏回去。我买股票亏过，后来明白只靠朋友的推荐而不清楚公司赚钱的逻辑是根本无法从股票里赚到钱的。

@瘦晓白

不懂的东西想做要先学习了解

最初进入股市买卖股票看龙虎榜，哪个涨停第二天挂牌买哪个；看软件里的推荐信息，说哪个好买哪个；看热点，最近什么板块火也去买。

不过好在是 15 年初进入的，随着牛市赚了钱，然后又凭着实力把赚到的给亏掉了。

@一辰

2018 年跟一个很信任的领导做现货，最开始不懂，拿一万块钱玩玩，后面他才发现团队，慢慢开始引导，结果投了快 10 万，当月就停盘。

之后一年又接触到币圈，那个时候钱包很火，也做了一个 token 的项目，三个月亏 5 万。

关于投资，看不懂居的人，做什么都亏，永远赚不到你认知以外的钱！

@逍遥

2008 年的时候，那会有个培训老师，交易员出身，自己在做外汇交易，也炒股票买房子。一天跟我们几个人说，强烈建议你们买 XXXX（某只股票）。这只股票会大涨。我信了他，跟了，而且重仓。结果买了以后，这只股票一直在跌，而且偶尔还暴跌。后来出消息了，说有并购，但是失败了。论坛里面一堆人骂庄的假消息。后来实在受不了了，五折斩仓走了。

清仓之后 1 个月，这个股票暴涨，创出新高，解放了所有人。

@饭球

如果想炒股亏钱的话，建议不要有任何的思考，我们在网上找个看着牛的老师，抄他的作业就可以了。一看势头不好就赶紧抛，看到忽然大涨，不要犹豫立刻买入，持续这样高买低卖，我相信你就能亏过 99% 的投资者。

@盖盖

最令我印象深刻的一次亏钱，是在啥都不懂的时候，看公众号，有个关注的博主在他某篇文章里详细叙述了自己看好某几个股票，还给出了理由，那时候真是啥的都不知道，觉得说的真有道理啊，就跑去买了，最终，这个股票退市了。。。这算是我买过的第一个股票吧，赔了一半大概，钱虽然不多，但是真的印象太深刻了，后来我再观察这个公众号的发言，发现他对股票基本没啥研究，但是一堆看法。。。所以不懂真不能瞎整瞎听啊。

@0.01

勇敢去相信一个陌生人给你的一个赚钱方式，并且对此深信不疑。
18 年把大学生生活费都去买了一个白银期货，然后一瞬间全部跌光了。
至此之后痛定思痛，不再碰任何股票、期货的东西。除非我真的很看好这个公司的生意并准备长期持有。

@大咪

1. 港股恒生指数 ETF，听人一句便入场，买在 0.7，现在折损一半，由于从事互联网行业，一直相信互联网依旧是下一个突破新行业的领域，然后现在的资本和政策却没有那么认可。

学到的亏钱认知：控制仓位，不懂不碰，我不要我认为，我要市场认为，市场教我们“做人”。

2. 玩 NFT，早期小白不懂数据，看到人冲，我也冲，然后流动性差，项目亏损归零。遇到营销做的好，fomo 情绪二级接手，然后项目方 rug 跑路，图片归零。

学到的亏钱认知：一级市场，根据售卖数据，做出参与决策。如果数据不好，即使后面二级起来，也不要可惜后悔，坚定自己的决策，严格执行策略，不亏就是赚到。

@如水晨光

聊聊最近十年踩的坑吧：

1. p2p 理财，一开始是老婆家亲戚推荐的她投了 10w 进去拿了 4~5 年 12% 收益，第三年我也投了 15 个进去，第 6 个年头已经有各种传闻要暴雷了，媳妇的钱到期撤出去了，我贪心+侥幸心理又续了一年，然后就没有然后了。

2. 炒股买了所谓的推荐产品，啥也不懂跟着瞎买，最后亏了有 20% 左右，所幸后面推荐什么跟老师打板啥的没去瞎掺和。再后来公众号关注了 2 个不错的财经号，跟着白嫖了半年把亏的那点找补回来了。

3. 港股打新 2w 本金，最高时收益翻倍，暗盘两次心存侥幸瞎操作结果收益全数奉还。

@追风少年

2020 年初，投入两万进入美股，买了哔哩哔哩，去尝试价值投资，买的时候 85 左右，半年左右涨到了 120，感觉自己真的做到了。。

但是... 接下来中美关系和全球局势，开始不断跌，直到 70 左右就割肉退出了，收获了新的认知，价值投资不是单纯的理解，还要结合各种因素，不要做超过自己认知外的投资。

@起点终站

投资亏的太多了

1. 股市，入市 5 年了，浪费时间不说，钱是一毛钱没赚到，目前收益率-34%。没人带领，没有系统性的学习，

刚开始只买一些辣鸡低价股，比如 2 块钱以下的股，运气好赚了 20%，开启膨胀乱买一通，追逐热点，追涨杀跌，最后都被挂在高高的旗杆上，

目前普通人还是走价值投资的道路比较好，选好赛道，买入行业 ETF 或者指数，静待花开

2. 玩股的时候，喜欢看别人论股交流，就会有一些人打广告带单，只能说年轻啥也不懂，莽莽撞撞的就跟人跑了，

3. 刚开始好好的帮你分析股票，后面露出獠牙，跟你说有个国外的黄金期货平台，只要一点点钱就能玩（国内期货开户好像要 50w 资产），

然后天天在股票群里发黄金期货的收益：今天又带好多人在期货赚了多少钱吧啦吧啦。

信了你就开启了新人生经历了，带单员会把你拉进新的群（10 个人陪你一个人玩的那种，只是你不知道），并且把你从股票群踢掉（美名曰避免对期货用户对股票用户造成投资影响），

其实是怕你在里面论说话把新鲜韭菜吓跑了，然后开始期货带单吃客损了，在那种小平台，你亏多少钱，带单员跟平台同流合污，拿你亏损的回扣，一开始会让你小赢一点，

然后跟你说你这资金量太小了，一有大波动就没了怎么滴，各种诱拐你入金，

最后出金超级麻烦时限很长的那种，说多了都是泪，不要相信带单员，他们要是那么厉害，还用得着带上萍水相逢的你？

3. 币圈，唉，一言难尽，那就长话短说，不要玩合约，不要玩高倍合约，严格止盈止损，严格止盈止损，严格止盈止损。

@戴忻

第一次亏钱，是在不了解股市基金的情况下，被同事拉着非常利索的一脚踏入，并且很多凭着感觉买入，好在及时止损，亏的不多。

第二次亏钱，是买银行低风险理财，结果还不如存进余额宝，因为亏的还不算多吧，再有没到期也搞不出来，所以只有坚挺着。

教训就是还是老实的搞钱吧，别在乎理财那三瓜俩枣的，搞不好，这三瓜俩枣还是给别人的。

@小茹

亏的最惨的是每日优鲜的打新，当时每日优鲜和叮咚买菜同时上市，我花了好多钱打每日优鲜，中了好多，跌了好多，亏损大几千还是上万，人民币，其实我当时是叮咚买菜的忠实用户，感觉两个差不多，提前没有做太多调研，每日优鲜还是不行。

还有一个港股，腾盛博药，上市一开始跌来着，那天我在外面搬货，看着跌赶紧跑，亏了好几千，后来这个股票翻了好几倍，当然现在又跌下来了，那时简单了解了一下各种医药股，真是看不懂，都差不多感觉，不知道为啥有的能起来有的就不行。

我觉得买股票还是看运气，查理芒格都说自己是赌徒，我觉得还是珍惜生命远离股市。

@匿名

往年平时也没啥能特别亏钱的操作，无非就是基金和股票放点钱，往年差不多每年都有百分之二三十的收益，加上副业感觉也还行。

去年底忘了听哪个朋友说了一句“招商银行只要低于 50 就可以放心入手薅羊毛”，自己也没有仔细去做研究，第一手在 49 左右的时候买了。

买完第二天就俄乌干起来了，又跌了一些，当时还没想那么多，过了两个礼拜直接跌到 35，上上个星期跌到了 25，虽然想补仓，但年底了手里的现金不多，只能被死死的套着。

@匿名

国内的 NFT，没研究没了解，跟人闭着眼睛瞎玩，亏 7 万。

@墨

亏钱经历：

2020 年末 2021 年初，买美股亏了不少钱。

亏钱的主要原因是自己不懂，随大流，看着股市涨的不错，就投了不少钱进去。一开始也零散的赚了一点，但是越往后还是赔了不少。有句话说的好，那些凭运气赚的钱，还是会凭本事赔回去。是否能够赚钱，还是要看自己的认知。

@小雨

亏钱经历：

2017 年末 2018 年初，买虚拟货币亏了不少钱。

亏钱的主要原因是自己不懂，在 caoz 星球看到别人晒盈利截图，动不动就几倍，心动了，一开始先投了 1k，在微博上随便跟着买两天翻了三倍，然后加投 1w，赚的慢点，一天就赚了一两天，不满足，就撸支付宝的借呗充值进去。后来的故事就是 18 年币圈崩了，我最多欠了支付宝 9w。当时总结的就是运气只能帮助一时，真想赚钱还得认知水平跟上才可以。

@执笔写洪顺

我也写一下吧：

2021 年，刚刚学会买基金，疯狂买入，不听劝告，目前还亏着，但是没有取出来。真的是惨痛教训。

@独孤风

股票，基本。15 年的时候上半年闭着眼买股票都赚钱，但崩盘的时候，一点机会都没有。印象中每天都在说该抄底了，但是结果却一路向下。

我对于 A 股的评价是这样，即使有赚钱的机会，需要的时间和耐心都是很大的，而大部分人没有这个耐心。

有那个时间不如在生财搞项目，项目这么多这么忙，没空看股票。

@Kris

亏钱第一招，自己不研究透就瞎投资。特别是比特币期货这种，玩的就是心跳，还没有补救机会。

@沙拉

买基金之前，没有仔细分析，导致基金亏损一万多。

@仙人亦狂歌

要说亏钱，目前只有一次……

七八年前那时候对股票还不太理解，凭着运气买了一支股稀里糊涂得就赚了一千，后来又买了别的股，但是是满仓买的，亏得时候真是亏的底儿掉。

直到很长时间才知道鸡蛋不能放到一个篮子里，而且股票虽刺激，但是基金更适合我，现在买基金也有些小赚，再也不敢买股票了。

@守正

乱买基金，没去了解过，仅仅只是听过别人说买基金是好的理财手段，就去买了。

开始的时候，确实也赚了几千块。后来连续两年高位站岗，直到今天还是浮亏。

@陈龙

亏钱第一招，乱买 p2p，

投资之前啥也不懂，买多少亏多少。

亏钱第二招，3600 点满仓，结果掉回 2800。

股市是二级市场，不是简单的理性分析就可以买买买了，需要做好 b 计划，如果跌了，我如何应对，是否还有资金可以买入，我的投资资金的周期是多久，36 个月的生活费是不是备足了。

@阿拉佳

1. 19 年开始接触股票基金，当时我做长投学堂的实习班主任，可转债打新、买基金、股票我都没有亏钱，因为学习了怎么选基金、股票。一直看着别人港股打新赚钱，当时我在东北上学，那边办入金的卡很难。我港股打新入局是 21 年，时间已经晚了，中了百度，当时亏一两百没有卖，很久没去看，后来看到亏到五千的时候我卖了（想想对百度这个公司确实也没信心）

反思：

1. 自己没有多去了解，人性的弱点：贪婪所以才会被割。
2. 当时我买国内的股票和基金都没有亏，因为我了解观望了才买，港股打新我不够了解规则还有时机很重要。人只能赚到自己认知范围内的钱。

@月影

我本人购买中丐互联亏损 40+%

这个结果建立在：

1. 我进场时已经腰斩 50%，进入低估区间。
2. 持续大跌，从低估进入更低估，还可以更低估，一次一次补仓后的结果。
3. 在最低点时一次套利，当时没注意，卖出接回失败了，因为跌倒麻木，也没在意，结果浮亏变成永久性亏损，错过了这轮反弹。

结论：

普通人买基金，不懂不要碰。不要碰行业主题基金，老老实实买指数，买优秀的主动基金。

普通人真的没有判断行业机会的能力，我持有了便宜的中丐，各种原因最终也没赚到钱。即使筹码很便宜，拿不住也是一样亏，不懂，看不透也一样赚不到钱。

所幸我还是有点自知之明，行业主题基金只占很少一部分仓位，亏损有限，不影响整体收益率。

但逻辑就是那个逻辑，在知行合一的路上持续前进！

@聪_cc

好像人生中亏钱的经历，主要就是自己搞投资理财的前两三年，选错走下坡路的房地产行业一只跌去 80% 的股票，割肉止损赔了大几千，偏股型基金也类似。

后来果断开始多做功课，通过一些付费的理财投顾服务，让平台或者大数据帮自己筛选出一些产品，或者判断标准，再去投入自己的真金白银。

买房如果在高位入了跌价的重资产固资，怕是就没那么容易承受了，所以投资是长线有专业性的事儿，需要持续学习和积攒经验。

@云珞 YunL

亏钱经历：乱买股票，虽然买得很少，钱不多，但买之前，并未有想清楚，什么时候止盈止损。

@Xcen

近几年亏钱的经历，借钱去炒股，虽然没亏多少，但从这次经历中，我感悟到，炒股没那么容易，不是跟风就能赚钱的，要研究很多东西，认识不充分之前，借钱做这件事情是挺危险的。其次是高估自己，觉得自己能赚到钱，没乐观地思考过这件事情。

@啊朗

前年学理财投资，看到别人说挑基金，要看投资人经历、资金盘子大、基金经历了多少轮行情等好几种要素。我就跟着筛选，最后买了 6 个。

现在看来说多了都是泪，没一个是正收益，买的那会几乎都在最高点～

真的不能轻信所谓的筛选方法，没本事还是悠着点好。

@团子

乱买基金

我在 yq 之前买的基金是真的一片大好，怎么都不会亏钱。于是放着没有去管理。最终是开始亏损，将所有收益全部亏损后，我还觉得有翻盘的可能。

现在的结果是，亏损是越来越多，最多达到 20%。已经不知道怎么去处理了，不过还好没有伤筋动骨。一切还在可承受范围里面。

@涟漪

金融小白亏钱术：

乱买 p2p，不懂就觉得是赚钱的，疯狂投入，你想着是利息，别人惦记的是你本金。

基金乱投，看到别人投基金也去投，也没有分析，结果遇到行情不好，一直亏损中。

微商小白亏钱术：被身边好友带动去卖货，有点类似与传销，分级别，级别越高，分成越高，说难听点，就是赚人头费。最底层的只能靠卖货，卖不动就自己吃进。自己的亏钱术，希望大家可以避免。

@高超

干啥啥不行，亏钱第一名。盘点一下这几年干过的亏钱事。

1. 炒币。前几年比特币火的时候，炒过一次柚子币。当时觉得自己非常懂币，研究了好多币的原理，其实啥也不是。这玩意我现在看虚的很，因为无法代替法币。

2. 投资基金，这个是我最近在亏的项目，最近不是熊市很久了，我高点买入的。

现在明白了几个道理：

一投资不要一口气建百分百的仓位，留点子弹在行情不好的时候买入，摊薄成本。

二投资不要重仓一个行业或股票，分散投资。

三，普通人最好的投资，宽基指数基金，拿五年以上。

@匿名

亏钱指南：你想赚利润，别人想赚你的本钱。不要乱买任何一个你看不懂的产品，不管是股票 P2P 还是虚拟货币。以为看透了 P2P 的底层资产，还有熟人引荐打包票，到最后亏钱的永远是自己，就是一个击鼓传花看谁跑得快的游戏，不要以为自己运气好永远拿不到最后一棒，最后谁来接盘都难说。股市也是一样，不要听

熟人的内幕消息推荐，要么自己很清楚基本盘，要么就不要下场，把钱交给专业的人，而不是跟风买。

@Joey

第一次亏钱是 2015 年的大牛市，我听朋友推荐买入一个完全不了解的股票，刚买入便一直涨，很快就涨出一部 iPhone 来，我心里美滋滋的，于是继续加仓。后来，大跌的时候就套牢了过了几年，涨回来一点，最后卖出的时候还是亏了一万多。

回头想想，那时候真是纯韭菜，把亏钱的坑都踩了个遍：不懂就投，小道消息，倒金字塔加仓，追涨杀跌

2018 年系统的学习投资后，在实践中形成自己的投资体系，对市场敬畏了许多，已经赚回当年亏损的百倍。

我也深刻的理解到，“不懂不投”的重要性。亏钱的起点，往往是赚到了你能力圈外的钱。

@红尘一骑

亏钱经历：

我在入生财前曾经在基金市场买基金，第一次买的时候不知道调查，随便买了一个当时涨幅最高的，刚开始涨得还挺好，三个月过后我一看比我的本金还亏 15%，下决心割了基金市场的第一次肉。

自此之后我就开始对基金里面描述的股票去分析，看看基金经理的组合到底是组的什么东西，我发现真正赚钱的往往是重仓的刚亏麻了一轮，而公司本身还有实力，不过一般大家更爱追涨，

因此，最大的教训就是不要追涨，不要追涨，不要追涨，这钱拿去做个副业至少还能当学费。

@Sanmussen

基金定投，亏 3000+。本金倒也没多少，没怎么深入研究，乱投了一些。

@小玲儿

1. 股市乱投资，亏损。
2. 基金盲目入场，亏损。

@兢兢

买股票乱买，瞎买，被套了不少，只能卧倒装死，安慰自己是在存钱，不割肉就不会亏。

@二皮

2017 年底误打误撞接触到虚拟货币，并且小试牛刀在 Gate 交易所购买了几种币，一直在涨，然后加大投入，一直在涨。睡觉还在幻想暴富了，没多久时间开始暴跌，心慌了，开始清仓，血亏中。

2018 年初，看着手中的 ETH 在 500 元上下一直波动，一气之下把手中 ETH 全部清仓。

2021 年，ETH 价格到了 2 万多。

总结：基本逻辑、周期性都不知道；没有认知，盲目投入，必定栽大跟头！

@啊洛

买基金都亏的来了。

买啥亏啥，买不懂，算了，不是这条路的人，出局了。

@七小

2020 年开始碰基金，那年行情不错，一路上涨，以为这就是传说中的证券市场嘛，简直就是捡钱，爱了爱了。

然后找我妈借了 5W，加上自己的 5W 投进去。2020 年 7/8 月的时候迎来牛市一波暴涨，赚了 2W。没及时止盈，后面没赚没亏。

后来 2021 年一顿操作猛如虎，到现在扣掉所有利润还亏 2W。。

2020 年 10 月的时候，那时候港股打新正火，花了一千多报了班，带着 2W 资金去玩港股打新了。

结果就是，打新 10 次，1 次没中，手续费还出了 500 多港币吧

最骚的是，后来不想玩了，想把钱退回大陆卡，结果发现我【华美银行】那个中转渠道，账户因为 1 个月没存钱，就被自动注销了，还没法重开。。。所以，我那 2W 现在还在港股账户里，出不来。

投资两年多，总共亏 4W。（我现在刚本科毕业 1 年多） 噫，让本不富裕的家庭雪上加霜。

想告诉其他朋友的是： 投资这事，水还是很深的。凭运气赚的钱，一定会凭本事亏回去。

我个人是决定，在年收入没有 50 之前，先专心挣本金，不想投资的事了。

@老杨

细想了下这几年参与的，认知外的东西别碰

1. 港股打新，中的都是亏钱票，本金又难赎回，基本套在那里。
2. 基金，今年行情大家都知道的，套。
3. 国内 nft，跟着朋友玩 nft，app 下载几十个，买了一堆没价值的图片，亏。

@天民

炒股 7 年，亏了十几万，浪费了大量的时间去读各种投资书籍，总结所谓的股市规律。

以为找到了财富密码，到头来才发现自己像个小丑。

现在距离我清空所有股票已经过去了一年，这一年来不用天天关注各种热点新闻，大盘涨跌，所有的时间精力都用在公司业务上。

内心变得越来越平和，对于人生有了越来越清晰的掌控感。

我的教训是，炒股要赚到钱是非常吃一个人的认知的，在没赚到五百万之前，真的没必要浪费时间和精力在上面。

@九帆

赚钱不多，今年亏损不少，就来说说今年踩过最大的坑，是 nft 投资。

年初盲目入场，一开始赚钱可容易了，天天几千甚至上万，直到下半年受到监管或者行情影响，之前赚的钱全亏进去，还倒贴了一笔钱。

就我而言，算的是交了一大笔学费，现在回想起来，人确实赚不到认知之外的钱。这事我犯了一个致命的错误，把运气当作自己的技能，认为我有能力赚这个钱，盲目自大，陷入其中。

经过这次踩坑，给我最大的经验，当你收获成功的结果时，学会区分是运气还是技能带来，从中总结出有效的经验，为未来进步做迭代。

@欲睡

亏钱经历

自从 19 年进股市，

刚开始赚了 10 来 w

觉得赚钱太容易了，加大投资，直到疫情发生。

然后都懂的，

再加上自己胡乱操作，

今天为止，不仅把赚的都退了回去，

还倒亏 10 多 w。

不敢和老婆讲，好在没有上杠杆，

虽然亏了钱，好歹还没太伤筋骨，

不由感叹，股市有风险，入市要谨慎

早知道有这个时间和金钱，

多干干副业，给自己充充电，

说不定反而更好呢。

自我反省中。。。

@枫林悸动

每个走过的坑都是自己爬出来的。亏的最多的就是在股市栽的跟头，初入股市，没几天就赚钱了，于是乎飘飘然不能自己。觉得股市是提款机，然后加大投入，可是好景不长，碰到了大熊市，千股跌停的场面让我目瞪口呆，

一开始劝自己马上就会反弹，结果越跌越深，没多久就腰斩了，我只能含泪割肉，第一次投资就遭遇了滑铁卢。在之后的投资对于这次教训很难忘，在之后的投资生涯里，也让我避免了不少的坑，少亏了很多。

@陈哲

胡乱投资，知道股市七亏两平一赚，但总觉得自己会是那不亏钱的 30%，甚至会 是那赚钱的 10%，但实际上我就是眼高手低的 10%，投资的基金、A 股、港股、美股无一例外的出现了亏损。美股买的最多亏损了 99%。

@不明真相的群众

亏钱经历：

15 年大跌前一个月左右入市，还没整明白各种指标便匆匆进场，结果市场突然掉头，各种跌停熔断不断，算是给自己上了一次生动的投资风险课！

紧接着，各种技术书籍一本又一本，误以为自己判断成功概率大幅提升，结果继续亏损！

后网上看到价值投资，花了一万多继续学习，了解了估值和决策逻辑，发现还是亏损！

再然后浸淫雪球，拜读各大 V 观点看法，抄作业抄的不亦乐乎，结果仍然亏损！

现阶段不懂的不买，不是闲钱不买，没办法判断未来行业走向和不熟悉商业模式或影响因素的也不买，不清楚行业估值究竟多少合理也不买，然后发现自己只能空仓

相比 15 年的自己，现在清楚知道自己是懂还是赌，也明白绝大多数工薪阶层锻炼能力升职加薪，在 35 岁前比投资股市其实更加重要 不过也有好处，就是以相对小很多的成本，真正理解了投资不易，也理解了什么是好生意，什么是认知陷阱！

未来可期，努力共赢！

@仙蒂瑞珏

2018 年上大学，跟着“长投理财学院”和“lip 师兄投资”付费学习了很多理财课程，包括基金、可转债、股票，也进行了真金白银的实际投入，取得了 10~15% 的年化收益率，就以为自己学有所成，殊不知只是时运，这几年却绿油油都亏掉了。

@牛津饭

没做过几个项目，让我亏过大钱的地方就是股市了。以过来人的经验告诉刚入股市不久的圈友，不要妄想自己能在这个市场暴富，正确对待股市，理性投资。我 12 年还在读大学的时候开始炒股，刚好赶上 14-15 年那波史诗级的大牛市，当时

以为自己很牛逼了，眼里根本看不起任何行业，然后牛市崩塌，跟着崩塌的还有我的信仰。

不过经历一轮牛熊转换，让我更加认清了这个市场，学会了风险管理和资金管理，树立了正确的投资观念。

@孟韬

结合本人的人生经历，亏钱最多的是炒股，它美其名叫“投资”股市，但是它对于我们这种小散户来看，并不是很好的投资渠道。在我看来，我们一没消息、道听途说的消息都是假消息；二缺水平，投资股市的各种技术大牛，我们也比不了；三缺果断，赚钱不舍得卖，或赚小钱就卖，亏钱不舍得卖，所以，长期来看还是亏钱的。

在牛市时刻，傻子也能赚到钱，这个时候，市场及各大投资平台会有大量股神；熊市的大神自己的股也跌成狗，都销声匿迹。

@图图

不要因为在牛市中赚到趋势的钱就觉得是自己牛逼。风来了，啥都起飞，在币圈赚过几百万也亏过几百万，那会赚到的时候挺飘的，后来不出意外的亏完了，凭运气赚的钱也会凭实力亏完。币圈有太多的坑，也有太多的机会，切记一定不能在市场中裸泳。

@大宝

亏钱有术！还亏钱有术，谁想出来的，真有才！2017 年底入币圈，当时千方百计说通老婆拿了五万块钱买币，懂的都懂山顶上很冷。老婆教育我说这都是骗人的东西，我没狡辩，因为我在等，等涨回来证明给她看。这一等就等到了 2021 年，它真的涨回来了！但是，我没跟老婆说，我打算多挣点给她个惊喜。账面上已经回本而且有盈利了，我没提现。开始合约干，一顿操作猛如虎，最后还剩 2 毛 5。老婆说这东西是骗人的就是骗人的吧！想想都头疼，我滴个乖乖可咋整？

@咕咕

亏钱指南：

先不说做生意什么，那离普通人有点远，需要资金也有点大。也不太会是一般人能做的。

给大家说个人人都经历过的：买基金

你不理财，才不离你

2020 年，在深圳，无论是搞钱男孩还是搞钱女孩，动不动就是聊基金，见面就聊财富密码。还有一些大 V 说要长期主义，买了基金要拿得住，放个三年五年。

当时一个月陆陆续续买了 2 万块的基金，后面确实一个月后涨了一千多块钱，自己有点贪心，想多赢点就没立马卖掉。结果到 22 年过年，还是一直在亏损，想保本出都不太可能。

后面又有一句，只要你不割肉你就不是韭菜，

听了这句话，一直拿到现在，亏了三分之一了。

你不理财，财不离你，理财需谨慎。

没有一定的资金，理财无用。

2) 重仓投入

@俊杰@cikers

人生最大的亏损来自于中概股。在盲目乐观的情况下买入了腰斩的各个中概股，并且坚信头部公司会长回来，所以分了多次梭哈，最终导致仓位特别大，最终在不断的港股流动性被抽干和外资流出中，获得了巨额的亏损。如果你对地缘政治不了解，对政策走向不了解，那么买入股票你不亏谁亏。

正确的姿势应该是将自己的可投资资金分为 10 份，其中 2 份投入到股市和基金中。并且进行科学的加仓，而不是一时脑热的梭哈。

@南熹

亏钱这事，我爸有发言权。

1. 牛市那会，买入进百万元的基金，关键自己也不懂啊，就听银行卖基金的说赚多少赚多少。牛市嘛，随便买大差不差。没多久股灾来了，基金跟着跌的惨不忍睹，本金就剩 20 来万，傻眼了，等回本是无望了，忍痛卖掉。

综合看来，我总结起来就是，不懂的不要碰，天上不会掉馅饼，以及不要借钱给别人尤其数额太大会伤筋动骨的。

@尺子白

没经历了一个完成的股市周期，在牛市进场，迷迷瞪瞪赚到钱。接着大举进攻，终于遇到一个熊市了，老实了。

@恰

2020 年，正是基金火热的时候，自以为看了记得定投的书，就下场，刚开始还能控制自己，小投了 2 万，后来看到有赚，就一口气重仓了 10 万。。然后就一直掉坑里，出不来，中途补仓几次。。2022 年，还亏 4 万。人永远赚不了自己认知以外的钱！没有认真学习，就交学费吧！

@Frank Lee

股市要严格遵守自己的一套规则，不理解的不要重仓！

21 年，一直在关注中概互联，那时跌幅 30%多，考虑到互联网大公司基金和科技的未来，个人资产 60%多重仓投资，但是个人对于这块大环境了解甚少(中美贸易矛盾，美国对中概股的规则，经济周期所处环境)，然后重仓自己的大部分身价，结果大家都知道，现在重仓股跌幅 35%，惨不忍睹。

一定要了解自己投资的背景和环境，不要盲目重仓！

@Joeng110

刚工作那一年，天天上班没啥事，就一堆人凑一起玩手机刷微博。微博上很多教你炒股的大师不停讲技术，不停晒截图，微博广告也是恶心关不掉，最后没忍住就跑去开了户，不过没进大师们的群，自己玩。投了几千块钱小试一把，结果没几天就赚了，狂喜，接着 all in 了，结果股价狂泻，幸亏忍住了没卖，套了我三年多最后解套。

@匿名

第一次亏欠就是 15 年股市快进入高点，进去股市，那时候上班才 2 年，就把一半积蓄都投入进去了，本来打算赚 10%就收手，结果没多久就 50%了，然后此时不仅没收手，而且更忘乎所以，想等翻倍在收手。结果可想而知，一泻千里，后面慢慢的懂了不懂得抄，否则真的很惨，学了一年买，卖起码要学十年方才入门。

@柿子🍑

年轻的时候盲目自信，以为学一点理财知识，就可以叱咤股市。

2019 年的时候，拿着几千块钱，看了几个大 V 的预测，就兴致勃勃的去买股票了。刚开始侥幸还赚了点钱，更加膨胀，越投越多。

最后不仅没赚到钱，还损失上万，我一个普通小攻工薪，欲哭无泪。所以真诚劝谏，尤其是刚毕业的学生们，在不懂得理财知识的时候，千万不要盲目买股票。

@小明

最亏钱的事是三年前，刚接触基金，股市大牛，买什么都赚，当时以为自己就是那个天选之子，股市之神，肯定能靠买基金过上理想的生活。结果全部梭哈 15 个 w 进去后，到现在都还挂着，已经不见了 40%，不想也不敢割肉离场。

心得：干啥事都不要太自以为是，往往你以为的都只是你以为的而已，并不代表着这便是大道规律。

@王佳

炒股两个月亏将近 15 万的坑

那是 2020 年 3 月，正值美股多次熔断，我开通了港美股，在刚开始每天赚 1000 美元左右之后就开始飘了，然后开始亏，两个月差不多亏了 15 万人民币。

开通美股之后，存入 10 万 RMB，然后每晚熬夜投机。刚开始是买卖房地产信托（Reits）股票，由于经过计算，并且设置买入价比较低，系统买入之后有得赚，头几天一日赚好几百上千美元。那个时候觉得今年翻倍问题不大。

然后很快就脱离控制，我开始追毛票和垃圾股，还追高不止损，两日亏了一万多美元。

之后又存进去四五万 RMB，不断追高，不断割肉，最后剩下大概 1000 美元。

然后我发现了期权这个东西，居然杠杠率 100 倍。我很快就迷上了这个东西，于是投入进去。用了两个星期，用 1000 美元赚了差不多 1 万 8 美元。

心里想着赚够 2 万美元就收手好好休息。当时还跟同事说，我一个晚上赚两三千美元。

每次在吹嘘自己赚钱的时候，市场就啪啪啪给我打脸。接下来差不多 3 个星期，1 万 8 千变成了一百多美元。我彻底放弃，用一百多美元买了一个年利息率超过 10% 的股票，放到现在，还剩 40 美元左右。

结合我个人股票和期权投机的经历，具体的坑有：

1. 不打无准备之仗。我买卖没有计划，随机性非常强，也就是说，受情绪控制，毫无预案，感觉不好就交易，毫无章法。如果再来一次，我会把自己的交易规则写下来，然后贯彻执行。

2. 缺乏敬畏之心和学习之心。通常来说，任何事都有两面，而市场只有一面，那就是正确的一面。而当时的我觉得，市场是我赚钱的工具，特别是期权，杠杠一开，美元自然来。事实证明，缺乏对市场的尊重和敬畏。

另外，作为一个交易小白，我学习了一些技术，然而并没有用到交易上。典型的知道许多道理，依然过不好这一生的典范。学习学习，重要的是习。

因此，现在我深信，道理不需要知道太多，活出一个算一个。

3. 不要轻易碰高风险杠杠。对于年轻人来说，杠杠是个好东西，比如贷款买房，短视频杠杠，这些杠杠能够把个人财富扩大多倍。同样，期权也是如此。但是相比房贷和其他红利杠杠，期权的风险一点也不低。

亏了 15 万，得了这么些教训，也一直提醒自己，守住自己的规则，多练习，常反思，不无脑冒险。

以此自勉。

@疯船长

人生最大的一笔亏损就在数字货币上。

17 年开始接触，一开始小玩一下，3 万进场涨到 10 万没卖，降到 5 万出手。随后越玩越大，20 万进去，最终 7 万失去信心离场。

那时作为一个上班族，不具备充足的时间分析理解这个领域，自己也没有太多的兴趣去了解更多的信息，纯粹是跟着涨跌瞎猜。这种行为根本算不上投资，就是彻头彻尾的赌博。好在那些年收入不错，不至于伤筋动骨。

现在已经完全不考虑看不明白价值的投资标的，做赚实在钱的事儿，投看得清价值的标的。虽然也是跌跌撞撞，但至少也会有收获。

比如做阿里国际，由于过于乐观，高估了自己选择的赛道在阿里国际上的流量热度，一年过去连本钱也没有收回来，但过程中也对跨境电商的玩法有了基本的认知，也明白了开始项目前的调研的重要性。

总之，亏损不可怕，只要能从复盘中有收获，就可当做给自己的投资，后面总能赚回来的。

@煎饼狗子

当然还是股票啦，

18 年时候没有什么钱，只买了十来万块钱的基金，然后就没怎么管了专心打工了。

到了 20 年打开账户一看，哟嚯，赚了 6w+。

于是就开始花了些时间研究起了股票基金。

又陆陆续续加仓到 60+，追涨杀跌一通操作猛如虎。

后面的事大家都知道了，

到了现在 22 年底，赚得全亏完了还倒亏 7w+

教训：凭运气赚来的钱凭实力亏完。不属于你的社会总有一万种办法割走。

@飞教头

“我用我的过来人经验告诉你，听话照做，和我当年股市抄底，新手也死于抄底，后面你也学会低位抄底，就会让你知道，十八层地狱下面还在扩建，包你稳亏不赚！

可悲的时候，那时候的自己就是这样的人，感觉研究了很多方法，K 线，技术分析，信息面等等。信心满满以为自己掌握了屠龙技。

股市有句名言，“新手死于追高，老手死于抄底”

可悲的是，我这个半新手，因为研究了一堆技术指标，竟然变成了老手的死法。

BBQ 我抄底了 2008 年的中国大 A 股市！！！！

2008 年的股市，正是从 6114 点开始像瀑布一样，飞流直下的时候，我开始认为机会来了。

股市从六千点多点跌到 3400 点，在 3 月份的时候，聪明的我认为大盘已经跌了 50%，怎么都不会往下继续跌了。一直空仓等待认为机会来了。把自己当时在非洲七年打工积蓄的全部资金一共 85W，一股脑都投入到股市中。

是的，我 ALL IN 2008 年的股市了，

结果可想而知，股市从 3400 一直跌到 1664 点的新低，其实也就是不到半年时间。我的资金就从 85W，变成了不到 29W。

有同学好奇，怎么你的股票比大盘亏的还多，新手犯的所有的毛病，在自己身上都集中体现了，听风就是雨，热衷追小道消息，根据小道消息去追高，追涨杀跌，频繁操作。始终满仓，觉得空仓一分钟都失去了机会。

越赔钱就越着急赚回来，心态就会越焦虑，人就不冷静。

追高就被套，割肉就开始涨，这时候，你就会发现，市场好像就是有个人，专门盯着你做对手盘，你买他就抛，你割肉，过几天就能拉起来，像是老天爷安排了一个敌人，专门和你作对一样。

你的情绪就跟随着股市的涨涨跌跌，不停的起伏，有时间也痛恨自己，记得有一次操作错了，自己扇了自己好几巴掌，脸都扇的通红，真的是那种要想狠狠惩罚敌人的感觉。

心情更像坐在波涛汹涌的大海上，每天跟随着股市起伏跌宕。涨了一点点高兴的不得了，跌的时候觉得世界都是灰暗的。那时候操作过的股票名称现在大部分记不住了，估计是痛苦的回忆选择性遗忘，只是记得买过四十多元的中信证券，跌到了三十多元割肉。

到 2008 年 10 月的时候，那天一看账户，自己只有不到 29W 的资金了。算了一下，半年时间，就亏掉了 65%。

再不能这样干了，在这样下去，就会把辛辛苦苦在非洲打工赚的钱全部亏完了。

关在家里三天，拉上窗帘，抽了一条烟，把当时股市上的 3500 多只股票，全部过了三遍，然后。

@David

在基金市场最好的时候入局，以为自己会了。这两年全跌回去了，不肯割肉麻痹自己是长线投资。

3) 乱加杠杆

@蜜

亏钱亏的比较心痛的还是 BTC 呢。

在去年前年大涨的是时候，无脑进入，闭眼买涨，加杠杠，轻轻松松日入过 W。

当时，赚的轻松，最后也跌的惨痛。

因为心智不稳定，有些狂妄，杠杠高，遇到了插针一下子就回到谷底爆仓了。

最后退出，还倒亏了许多（幸好还在承受范围内）。

—————

@Jerry

亏钱第一招：投资加杠杆

投次莫加杠杆：网上听来不觉得严重，身边发生才知道厉害。我大学好舍友，因为比特币仅 1 倍杠杆，百万资金，瞬间灰飞烟灭，你以为是波动不会大，但你以为的，不会是你以为的。像原油的负值交割事件（油免费送，还倒贴钱给你），打爆多少机构。

—————

@杭州 coder

基本上亏钱的经历都是在炒股炒币上,交的学费, 15 年大学期间买的股票后期上头加杠杆输掉所有,21 年币圈炒币基本也是在不断下跌中开杠杆亏损, 都是比较冲动吧,交了学费。

@宠绘哥

炒股一定不要加杠杆,一定不要,一定不要。要用闲钱,因为你很容易受不了那个洗盘和与杠杆的焦虑,无法长期拿住票,半路容易被甩出去,不然真是活生生的韭菜。如果非必要还是不要进入股市吧,不赌为赢。

@Dimple

2022 年初美股形势一片大好,使用了杠杆,结果撑到今天,血淋淋的走出来,比起巅峰的资金,少了 70%,都说会卖才是高手,现在我是妥妥的埋在沙坑里。不过因为美股是找经验,总数还好,亏了小 1w 美金吧。A 股,不说了,投机账号赚钱,做时间的朋友的账户都亏钱,哈哈

4) 没有止盈、止损

@于超

亏钱经历，

炒股

第一次入股市投了十万，运气好，很快就挣了七八万，当时的感觉，钱就是数字而已，太好挣了。然后大盘就开始慢慢不行了，这个时候我要及时出来，也是盈利的，但心有不甘，总想着会回暖的，所有股票就拿住没卖，然后就是盈利全部亏完，直到本金又亏了一半离场。

挣钱不是因为你的选股能力强，只是运气好而已，这事只有事后才明白。

@may

我的亏钱经验总结：

第三次亏钱——不会止盈止损，做生意也好炒股票也好，一定要有个止损线，止盈点，不然就是赔钱瞎搞！刚开始炒股票那会，一只股票盈利 40%，都不会卖了落袋为安，后面一直跌到-30%割肉离场，都说股票市场玩的是心态，自己经历过确实如此，真正赚钱的人都是严格落实止盈止损策略，赚预期目标的钱。

经验：不贪心，赚自己能力范围内的钱。

@小阿狸 fox

亏钱最多的是，跟着人家炒虚拟货币。主要是：没有任何虚拟货币的经验，然后去搞合约（期货）。小资金大杠杆，前期还是小赚一笔。但是在涨的时候，涨一点点就卖出，然后踏空。跌的时候，死命扛单，然后被爆仓。

最后一次交易是做合约，方向做反，舍不得割肉，没有止损，却一直加保证金。终于在凌晨 5 点全部爆仓，手脚都是抖的，去上厕所，甚至都瞄不准。洗了一把脸，竟然还流了鼻血。回到床上，卸载 app。

然后睡到了天亮。再也没有回去。

@十七(瘦到 140)

今年吃的最大的亏就是基金套里面了，钱不多，但是心情复杂：

我基金每周小金额定投，一方面做时间的朋友，另一方面锻炼心态；去年基金盈利时候没有跑，年后就开始亏本，本来还小赚 1 千，被我定投成赔几百了；最近略回血了，确实锻炼心态！！！！

5) 非闲钱投资

@如意郎君

注意现金流，注意现金流，现金流。不影响生活以外的钱，才拿去别用。

19 年熔断，我入币圈，最高涨了 8 倍，一直保持持有状态。21 年年底（刚好又是近期的最高点）明知国内玩这个过后不好出（政策原因），或者是未预测到的因素可能会长期下跌，当时没有现金流意识，明知道手上余额不多了，还不赶紧套现，或者是把成本拿出来，落袋为安，还继续持有。

这两年遇上结婚生娃等等各种花销，口袋紧巴巴的，还好拿家里的顶着，要不真的是不知道怎么过这一年。

最后再提醒各位，口袋里不多的，还是努力挣钱吧，那些什么股票，金融的，投资的，都是那些有钱可理的才玩的，亏了，或者长期趴着，没影响到他们的生活。

经历体验过以后，我就特别反感有某些所谓的理财培训或者是理财致富。他们说什么都有道理，但是没告诉你，理财需要有财可理。哈哈。当然我玩币这事不是受某些培训的影响。完全自愿。

@江天

自己，在 2015 年进入了股市，经历了这么多年，最多投入了 60 万，依然是没有赚到钱，到现在仍然是亏着三万。

最近一次亏钱，我的心得，除非是专业炒股者，不然一定要用闲钱在股市里投资。

每天看着你的全部家当在股市波动，任何人都受不了，一旦跌的过多，每天茶不思饭不想就会去割肉。

@Linda 张

踩坑经历

股票亏钱经历

第一：没有存够至少半年以上生活费的建议不要炒股，否则你没有耐心去持有一只股票，一旦遇到股灾就着急割肉，钱就亏了！

第二：对各种理财产品不熟悉的人不建议炒股，很多人炒股只是因为看到周边的人赚钱了就跟着入市，别人买什么就跟着买什么，但其实什么都不懂，哪怕你今天赚到了钱，明天也得亏进去。股市并不适合每一个人，找到适合自己的理财方式才是最重要的！

第三：炒股需要不断学习，需要好心态，想赚快钱的得绕道，炒股并不能一夜暴富，需要做时间的主人，炒股炒的好是叫投资！

虽然自己入市时间不长，但是也经历了大起大落，最终还得看心态，入市需谨慎，提前做好心理建设！

6) 下跌趋势补仓

@小满

亏钱经历：

1. 早知道 gamefi 有的游戏会死的那么快，不应该恋战，有的项目都是早期入场的人赚钱，后期入场的人就是韭菜，当一个项目，几乎人尽皆知的时候，就基本上要离场了，买在无人问津时，卖在人声鼎沸时。
 2. NFT 的项目也很多如此，很多时候高位的时候没有走，到后面归零甚至跑路，幻想会涨价，本质很多的项目，没有产生实质的价值，不会有长久的价值，后期也是接盘的多。
-

@高大树

亏钱呢，从我的个人经验来看，真的是吃不穷喝不穷，投资失误就真的一朝变穷。

跟着笑来老师开始币圈的买卖，币圈一天人间一年，大起大落，最终是大落。人性的贪婪和恐惧，以及韭菜贪婪下不去手割肉，幻想能翻盘，直至归零下架退出交易所。

以上是币圈等各种炒作平台的坑，慎入。

最后，是我觉得依旧还有希望的，未来我还会再去的股市——一个国家支持的可以合理合法快速赚取财富的场所。虽然我亏损，但是毕竟我看到有很多人能够在

这里一直稳定吸金，所以，未来的某一天，我会每天 24 小时全身心投入的去真正做一回投机玩家。

现在，认认真真投入一个个互联网小项目，跟着生财的大步伐，补足自身互联网赚钱技能和能力缺失，先赚点小钱，等待未来实力和能力提升并有机会再抓住一两次大机会足矣。

@Kelen

20 年买了中国平安股票 65 进的仓，一路涨到了 90，好嗨哟，感觉人生已经到达了巅峰。一直没跑，到了 21 年年头开始一路狂奔下跌。老意淫着会涨回来的。结果到 9 月份最低谷的时候，信心被蹂躏完了 45 割肉了。。。卒！

@匿名

币圈牛市末期进入，刚开始赚的挺快，很亢奋，继续加大资金复投，后来熊市不出意外的来了，抱着还能反弹回来的幻想死扛，亏太多后急着回本所以就加杠杆，结果死的更快…亏了几十个 W。

@ban

跟着理财公众号跟投资基金，投了两年，发现越投越亏，而且越投越散，投了几十个基金，后面一直没有好转，只好止损，直接不投了，等行情好再取出来了。

@骄阳

凭运气赚的钱，终究要凭本事亏出去。

18-19 年买基金凭运气赚了几万块，买的白酒和医药，没想到 19 年底 20 年初因为特殊情况，医药白酒一直跌，

直到 21 年有点起色，凭运气赚的钱跟凭本事亏出去钱差不多平衡，但因为觉得有起色了就不卖，还继续追加了新能源(有段时间新能源挺好的)，赚了一点钱，然后过了一段时间市场就低迷了，就一直追加追加，没想到又亏了，比之前还多。

当断不断，必受其乱，做项目也是，虽然大佬说做一个项目至少要坚持半年或一年，但对个人来说，低成本试错才是最适合的，2-3 个月基本可以摸清项目的运作流程、变现模式和局限点了，要么破局要么放弃这个项目。所以一个项目做个 2-3 个月没什么看头，该放弃还是要放弃的，除非资金充足可以继续试错。

@菲

买美股哔哩哔哩。

美股一天涨跌幅不设上下限，所以有时候玩的就是心跳。哔哩哔哩曾经是美股过百的价格，所以当它 20 多块钱时我主观上觉得价格很低就买了，买前没去研究它当时的涨跌幅趋势。后来下跌到十几块钱我仍不舍得卖，

虽然看《股票作手回忆录》里说一亏钱就要卖，可是自己行动跟不上，认知和执行是脱节的。最后价格低到了 11 块钱左右，最差的时候自己买哔哩哔哩的累积跌幅达到了 60% 感觉很惨痛。教训就是，书上或其他地方学到的东西，

如果是自己认可的就要坚决执行，不可行动和认知分离。自己买股票经历得到的避免 or 减少亏钱指南，也是《股票大作手回忆录》里的观点：买卖股票不要看当下价格，而是要看涨跌趋势。

@AA 涉县金融

看了各位大哥的亏欠经历，都大同小异，我的也差不多。

19 年进入股市，主要在港股亏钱了，因为港股新股中签率高，所以往富途牛牛里充了三万，第一次打新亏了点手续费，我感觉不对呀，这不就是赌博吗，不管输赢，手续费都要扣，觉得不合算就没打新了，

但是，钱在里面也取不出来，不能闲着呀，然后就买了个混合基金，首页推荐的，盈利比较好的，买入以后就开始跌，跌了 20%，感觉不对呀，不是不懂不买吗，

然后及时割肉，避免了继续亏，当时账户还有两万多，腾讯股价 400 多，我还想腾讯能跌倒 200 多就好了，买一手抄个底，没多久果然跌到 200 了，

可惜都买盈富基金了，没想再折腾了，怕折腾光了，A 股亏损的主要是中概，当时论坛哀嚎一片，我信心满满开始抄底，没想到地狱下面还有十八层地狱，补仓补到绝望了，还在跌。

@lighting

从开始工作，慢慢了基金，股票不买

总听人说你不理财才不理你，就开始各种学，用很小的金额瞎折腾。

在 18，19 年牛市的时候，用较小的金额赚了几千块，感觉自己厉害了，然后 20 年加大，但是还是主要买宽基，也买各种火的基金。

从去年年底，买了大量的中概股，涨了一些，加仓，然后跌了 10%，继续加，然后继续跌，差不多-20%，然后犹豫亏本卖了大部分，今年又在大跌的时候买了些，后来在-40%左右，回升了不到 10%，总共差不多亏了 1 万多，然后大部分卖出去了。

明白了自己确实很菜，投资理念也不完善，不在这方面投入精力了，努力在其他方面挣钱。

7) 高位入场

@波叔

亏钱第一式：2008年北京奥运会那年，国内A股疯涨最高达到了5000多点，对股市一窍不通的我也想去捞一杯羹，结果投了万把块钱进去，亏了一半出来了。

亏钱第二式：投资搞虚拟货币，虽然投资的钱不多，总共就3万来块钱，当时买了EOS和比特币，当时进入的时候正值高点，后来就不断跌跌跌，放在那里也没有管他了，反正也亏的差不多了。

@明明如月

亏钱最多：币圈，在大饼6w的时候进场，现在已经1.6w了。进场时机不好，是一轮牛市的末期，所有人都赚到钱沸腾了，就轮到后进的人亏了！

@控心

今年的nft数字藏品。别人进厂嘎嘎牛市，我一入场直接凉凉。。。

8) P2P 无知与侥幸

@匿名

投资亏光所有，还负债很多

时间：2016 年底~2017 年

事件：投资了朋友介绍的金丝楠木艺术品交易市场，

结果：从一开始赚钱到最后层层加码还借贷投入，最后平台被政府查封，其实本质就是艺术品 P2P，血淋淋的教训。

另外一个没亏，知道是骗局但是故意跟进去看怎么玩的，我想说骗子真的防不胜防。

时间：前后也就一周左右

对方行骗过程：

引流：从股票群吸引想赚钱的投资者，美其名曰有老师带操作，引导加入钉钉群（后续判断钉钉群应该不容易跟踪到骗子）

实操：确实有老师带操作，而且要求你控仓，还在盘中盘后分析，带操作的票小赚或小亏

行骗重点：

1. 开始介绍有投资大赛需要大家帮忙投票赚积分，不用出钱还能赚钱，
2. 开始每天带操作投票赢取积分，类似于下注赌积分的，

3. 最后赢取的积分还换成钱给你（真实到账几百元的），

骗钱重点来了：最后说进入决赛了欲擒故纵的说决赛大家不能参加，因为要绝对服从跟上，否则影响成绩。这时候好多人跳出来说要跟着进入决赛，可以打款跟上操作，一开始百般拒绝，最后才勉为其难说带操作两天对大家前面跟股票没盈利补偿！我曾经也心动过，后来理智告诉我应该是骗子

（整个期间有老师服务，有助理关心，还有其他顾问老师无偿指导你操作投票，最后让你赚大几百元的）

4. 最后果不其然网页打不开了，所谓的老师助理都联系不到了，我不知道多少人上当受骗，想投诉报警都很难，除非一开始就有这种准备，我回顾整个布局非常细致，SOP 流程精确，洞察每个人都贪婪的本性！可怕，可怕！

没有免费的馅饼，只有无处不在的陷阱，戒贪戒贪！

@匿名

前几年 P2P 火热的时候，很不幸自己也入坑了，当时自己才工作一两年认知还有社会阅历都很低，记得是在一个公众号上看到 p2p 的广告，看到收益不错就买了，当时也分辨不出来这是广告，入手了，后来 P2P 暴雷，亏了好几万。投资需谨慎，不能盲目听信大 V，要有自己的判断和思考

@匿名

亏钱指南：你想赚利润，别人想赚你的本钱。不要乱买任何一个你看不懂的产品，不管是股票 P2P 还是虚拟货币。以为看透了 P2P 的底层资产，还有熟人引荐打包票，到最后亏钱的永远是自己，就是一个击鼓传花看谁跑得快的游戏，

不要以为自己运气好永远拿不到最后一棒，最后谁来接盘都难说。股市也是一样，不要听熟人的内幕消息推荐，要么自己很清楚基本盘，要么就不要下场，把钱交给专业的人，而不是跟风买。

@匿名

亏亏亏！

人生 40 年，亏的最狠的就是 P2P，把当时一条薄薄的小底裤全亏没了……

而且我还是借贷投的，

跟着教人投资的自媒体博主买的 P2P，完全不了解这是个啥产品，资金募集后投资了啥，有没有合理的监管等等一系列需要了解的东西，就傻乎乎跟着买了，然后本金全亏了进去，直到现在还在等法院宣判，等回款执行

虽然缓了三年已经啥啥影响都没了，但当时还记得法院公告发出来的时候，自己的惊慌失措，以至于开车眼瞅着红灯就没刹车的意识，差点跟一辆大巴直接撞上去

回溯当时的心态，其实是因为总觉得自己穷，总有匮乏感，想赚钱，并不是完全不知道 P2P 的风险，但仍然选择了铤而走险，这是亏钱的最根本之一。

从此以后，有钱就买货基，少部分买了点指数，前头买的智能存款一有暴雷，立马撤退了

投资需要专业的知识和技能，是人生最后一份职业，一定要先好好学习。

@小钊

17 年 18 年手上有点余钱，当时不懂基金，不敢投，后面有关关注的公众号推荐 P2P，也有关注 P2P 公司老板的公众号，觉得该老板蛮实诚的，年利率是 8%，觉得没有其他 P2P 那么高，还是可信的，有这么多信任背书，陆陆续续的投了 6w 多，之后 19 年爆雷，取不出来了，真的是我辛辛苦苦攒下来的，欲哭无泪。

@最九

凭运气赚的钱，靠实力全部亏没了。

P2p 火的时候，闭着眼睛投，各种 x 宝，最后，明知道要死，还保留希望。最后血本无归。

@顾一

不要赚认知外的钱！不要赚认知外的钱！不要赚认知外的钱！p2p 暴雷就亏了人生最艰难赚来的钱就哭的稀里哗啦。基金投资亏的是来之容易的钱，虽然没有很痛心 只要我有足够耐心等待 亏本就不会轮到我。

@柯 小 南

2017 年还是 2018 年，买了接近 1 万块的 p2p 产品（买的时候很开心，10%以上的利息很高），三个月过去，取出了一部分赚到的钱。然后又存了一点钱进去，结果年底的时候，p2p 市场暴雷，钱慢慢取不出来了，然后没多久 app 就凉凉了，然后到现在也没有后续。还好钱不多，不然哭死。

@谢晓珊

有两次亏钱。

一次是 MMM 庞氏骗局，那时公司参与的有十几个吧。刚开始钱如约而至，后面慢慢地冻结了，要边存边取，直至后面，所有钱都动不了。算了下，钱没亏多少，时间精力倒是花了不少。

另一次是 P2P，团*网，亏了一两万。当作教训。

果然，你赚不到认知以外的钱，甚至还会搭进去。

@林

因为自己的自大和无知，在 18-20 年间亏了约 50 万。

第一个就是在网上参与了非常多的 P2P 项目以及资金盘，各式各样的都参与过，其中只有少部分能够拿回本金并且赚了钱，剩下大部分都是亏得一分不剩，当时的自己仿佛着迷了一般。

第二个就是在 2019 年和一个同事合伙开了一家 X 氏生鲜，两个零经验、零基础的人去卖猪肉、牛奶，听了公司的话将店开在菜市场的出入口，在苦苦支撑了半年之后干不下去倒闭了，亏了十几万。

两次惨痛的教训让自己背上了一身的债务，以此为戒。

@池月白

以前总是羡慕别人赚钱，殊不知亏钱的事大家都藏着掖着呢...

到目前为止，最大的亏钱经历就是 P2P。由于当时没有什么钱，虽然亏损比例大，但是金额并不多，算是提前交学费买教训了...

等后来再去看复盘经历，才发现这个项目有那么的逻辑缺陷... 更加深刻地理解了，人只愿意看到自己相信的，而不会去管真相如何。

在大环境蓬勃向上时，各路牛鬼蛇神都能赚钱；在整体趋势停滞时，只有真正实力才更加持续，所以好好修炼内功，不求多赚钱，只求少亏钱。

@腿腿

看某胖推荐 p2p，就下手了，就掉坑了，11%的年化，现在想想当时胆真肥呀，还好就入了万把，最后法院帮搞回来三分之一。

看某来推荐币，就下手了，又掉坑了，涨跌像坐过山车，还好也入了不多，最后连个响都没听到了。

总结：亏钱的万恶之源就是没认知地听人劝去凑热闹。

@突围一只鹰

亏钱指南：

小亏：贪婪。

在真金白银上，我亏的最多的原因就是贪婪。自己不懂，却还想要，最后成了别人的韭菜。直接的包括 p2p，数字币，套政策资金。间接的包括没给合作伙伴分足够的利润，该拿去运作关系的钱不舍得用等等。

大亏：不专注。

注意力 > 时间 > 金钱

不专注丢掉了注意力，耗费的时间没有形成有效的资产，到头来一场空。

@大明

纵观自己这几年的投资项目，发现全部都是亏钱的[汗]

从 2014 年接触 P2P，累计偷了上百万，无奈 2018 年分散投资的几个平台相继爆雷，因此血本无归。股票基金亏损、付费学习项目也大都颗粒无收甚至被割韭菜。

以前还觉得把钱存定期放银行有点傻，现在才知道自己才是傻叉，但没有太纠结，花钱亏钱也是一种境界和人生体验。归根结底还是得提高自己的认知水平，人永远赚不到认知以外的钱啊。

@脚踏实地

在知道 p2p 开始有风险的时候只走了一部分，总想着剩下的再赚点拿回来。

直接后果就是目前即使在有风口的时候，也总是守着保本的方向去投。

PART 02

知识付费篇

- 买了等于学会
- 冲动报课
- 夸大宣传割韭菜
- 病急乱投医

二、知识付费篇

亏钱原因：

1. **买了等于学会：**看到啥课程都觉得牛逼想学，但是买了又不看，或者看完没有实践，或是尝试了一下就放弃了，没有坚持去践行，最后拿不到成果。
2. **冲动报课：**盲目、一时冲动的买了很多课，但最后学完了发现课程不适合自己的，学了用处不大。
3. **夸大宣传割韭菜：**课程方夸大宣传，忽悠人买单，进去后发现交付不好，觉得被割韭菜了。
4. **病急乱投医：**病急乱投医，觉得自己买了课后，就能得救、逆袭、发家致富了，结果发现买后也没有想象中的那么有效，可能有用，但没那么有用。

1) 买了等于学会

@康松

买了许多的星球和 IT 技术课程，都没有好好去学习和吸收，重要的实践，没花精力去做。花了 2499 元的 Java 培训课，浪费了。

@圆周率 2022

盲目的知识付费，上万块全部白塔了，最后还不看，讨厌起来。

没有预先了解一个行业，直接就进了，才发现不喜欢，讨厌，想跑。

以后类似的，可以先试试，喜欢在付费，去弄点简单入门的东西，比如写作，可以来个日更三十天，技术类的可以来本入门书籍，如果这些都看不下去，那付费干嘛呢？

以上就是踩坑如此。

@Aarom ° 許

看了推广打了鸡血、想着复利 12%，尽早财务自由。网上买理财课程、股票、基金、债券、可转债、银行理财、买了一大堆。最后课程是买了、可自己压根没上、没听！

最后教训【炒股的没有财务自由、教别人炒股的倒是财务自由了！】

@匿名

没有多少本金，全都是小打小闹，所以也没有尝试过亏大钱的感觉。

但我人生最亏的就是想学的太多，想了解的太多，总是去为知识付费，却眼高手低，三天打鱼两天晒网，就是内驱力不足，没有亏大钱也没有赚大钱，就是一个最普通的人的状态。

所以分享亏损经验，我认为亏损了时间精力也是亏损金钱，一定一定要先建立正确的自我认知，明白自身的优点缺点，不要企图去弄明白所有的赛道，择优选择一个适合自己的，力所能及的，就去死磕，不要三心两意朝三暮四，时间精力都花在同一个地方，最终一定亏不了，加油，共勉。

@匿名

学习和训练费用。买了各类课程，有兴趣爱好好的，有学习赚钱的（包括航海），但最后其实就是花了钱，但是没有实际投入，所以基本也是浪费了。

@匿名

我是员外，00 后，现在大三专科在读，我从初中开始接触赚钱，一路过来没亏过大钱，零零散散有 5、6 万，主要亏在，买项目，报课程上，比如：外卖 cps 自己单独搭建一套系统，刚做几天不干了，卖 9.9 课程花几百块买了点资料干几天

没看到反馈放弃了，还有抖音课，开发小程序等等，什么火就干什么，几天看不到正反馈就放弃！

我的钱主要都亏在这了，其他都没有！

我觉得我亏欠的问题就是：1. 盲目跟风 2. 没有持续力

加入生财之后我几乎不会出现这种问题了，看到项目第一件事 就是来生财搜索，不断疯狂补认知，看看我适合不适合干这件事，一旦确认，持续高执行输出！因此今年也很幸运，通过做咸鱼 淘宝虚拟类目，赚了 6 位数！

@西风残雪

1. 18 年自学图文自媒体 3800，交钱后放弃
2. 18 年 10 月，制作知识付费课程，1500，交钱后放弃
3. 19 年各种引流课程，2000+999+598+698+888+5000+20000

这么些年跌跌撞撞，虽然没赚到什么钱，但是也亏了有将近 20 万了

@匿名

我的亏钱经验就是，如果没有足够的行动力，就不要报啥付费课程，不管课程多好，不管能赚多少，只要你行动力不够，就不要去报名，不管报名费用多少，不要想着现在不报名，以后涨价就亏了，也不要想着啥报名了，有人一起努力，也

许自己就有行动力了，不要这么乐观，有没有行动力，还是看你自己，再多的同行者也救不了一个没有执行力的人。

@忆

亏钱经历

学习了长投的理财课程，但是学完课程之后没继续深耕，导致入市亏钱了。

@不重要的 NPC

早期沉迷知识付费，想要的太多，为了节省就淘宝买盗版资料，叫价值提升学院，然后被引流储值 2000+，一年以后老板跑路，群还在但是老板不说话了。

后面又花了大几百当萌萌合伙人，也是为了便宜点看点资料课程，花钱的时候就安慰自己看到学到内化吸收了再输出做自己的内容，结果没输出什么。

之前盲目而自我麻醉，我踩过的坑，请各位沉迷知识付费的小伙伴警醒，不要沉迷在资料里，选准方向，评估现有资源，找到切入点，躬身入局，祝大家生财有术

@Demon 学长

自由职业快三年，钱没赚多少，亏钱倒是一流。

结论：赚钱路上，想赚钱不易，亏钱还不简单。

下面以自媒体 IP 为例，分三步走：

首先，对某个领域一无所知，但又因道听旁说，多看网红 kol 说得头头是道，因此【充满向往】

其次，为了更好入局，【大量购买课程和社群】

比如做自媒体 IP 赛道，

最基本的三项底层认知，如流量、营销、产品变现，分别给它们整一套：

自媒体写作课、文案课、读书变现课；或再直接点，哪个平台火，对哪个博主信任，就买什么…

最后，也是最关键的。学习课程或加入社群，不要奔着一定做出结果来，比如服务结束前，要赚到多少钱，做出什么产品，做到多少流量等等；

奔着上课做笔记、拓宽视野去。别想当实干家，【当一个什么都略懂、纸上谈兵的空想家即可】

这样，想亏多少，就亏多少。

➡只有想不到，没有亏不了！

@了枝

踩坑经历

1. 课程一定要看好了再买，另外确定你有看的时间，要不然只是浪费金钱，不要以为买了就等于看了。
 2. 参加任何项目，都要保证自己能投入精力去做，并且自己是有兴趣去做，而且需要长期坚持的，要不然只能是被割韭菜，另外一定要确认好，怎样交付，交付时间是多久，要不人家都割完离场了，你还在想你课程还没有学。
 3. 买东西一定要先加入购物车，过一段时间看看是不是真的喜欢和真的需要，避免买回来一堆没用的东西。
 4. 一定要做好财务规划，避免超前消费，量力而为。
-

@AM

加了几个知识付费，没有行动，没有结果，亏→太相信自己一时的决心，应制定好回款计划，算好账，保底.

总结，当你在做一项决策时，先算账，想怎么保底，再怂恿自己要勇敢。

@诗农 Hope

1. 18 年 7 月始，上了「知识付费」专列，没有尽头，晕车晕了好久

据不完全统计，学费在 3 万+

别急，这还只是「小头」

我高估了自己的「胃动力」，哈哈哈哈～

有没有人跟我一样，曾囤了好多课程、社群、星球等？

@才

永久亏钱法

1. 交了钱不学习不实操，这个赚钱方式我学会了，我懂了。

2. 自己不想学不想动，只要交钱就能赚钱。

3. 花钱买课不学不看不动，交了钱等于自己学会。

@jessie

囤课：看什么课都觉得好，都想学，但是高估了自己的时间管理能力。现在只看必须学习的东西，学会分清轻重缓急，哪怕课程要涨价，也不能因为价格就乱入。

@～逍 遥%

现在生活压力大，各种诱惑让每个人都心浮气躁的。

我自己要有些亏钱的经历。

这几年，买课买了不少，知识学到一部分，但行业红海已经错过，在没有资金的情况下，一切都是空谈，慢慢就坚持不下去了。买的课也就放那了。

但最可笑的是疫情导致卖课的公司欠薪，老师罢工，剩下的一地鸡毛，没人管了。

—————

2) 冲动报课

@林林

最早亏钱是知识付费比较火，我买了很多课，有的没学，有的不太适合我，也有变现的但是比较少。

后来被骗了一次，亏了好多钱，不敢跟别人说。

再后来就是打工把身体搞差了，去医院花了很多钱。这时候才体会到，健康比工资重要。

@匿名

创业的四年里应该交了 20w 学费，很多项目都没回本。大多是电商培训课程，前两年被割了十万，疼了之后才知道原来真正好的项目是不会有人放出来做课程的。

有简单，盈利能力又强的赚钱方法是有，但是别人正在靠这个方法闷声发大财，怎么会把自己的独门绝技拿出来分享。

靠参加培训课程学出来的技能需要经过自己不断的迭代和思考才能完成从 1 到 10 这一步。

真正核心的技能是不会有人分享出来的，只能靠自己研究。明白了这一点之后我就很少在“购买赚钱方法”上花钱了。而是把钱都花在提升认知上。

@匿名

知识付费，因为想要提升很多技能和学习挣钱的方法，接触挣钱的圈子。等加入了之后才发现不适合自己的，也没办法退款。有的是因为自己时间不够，有的是因为宣传的太厉害，钩子设计的太懂人性了。

@Tyler

盲目相信知识付费。

买各种课程，不考虑交付情况，天天群内打鸡血，但是不算完全赔付，还是有干货的，只是不值 5w。但是说到底还是自己对商业对向上分析的能力比较欠缺，不会拆解项目。

总结：要有契约精神，不管是家人还是朋友。想买的产品或者服务，还是要思考下，过几天冷静期再买，不要被限时优惠算计。学会拆解，向上分析的能力和提升认知拆，敏感信息差的能力。

@麦麦芒

今年 1 月 1 日买了一年的小鹅通专业版，那会告诉自己，今年无论如何要做一套网课出来。

本来以为逼自己一把，一定可以做出来。结果高估自己了。录课，剪辑，相当麻烦，做了几节课就做不下去了，马上这一年过去了，也就发了几个推广的内容，就再没用了。

如果让我再选择，一定要选择一个简单好做、还自己擅长的事情做。

知识付费一类适合有个小团队的来做，每个人负责的内容不同，会更好做成。自己做，真的好难。

而且最好是自己有一点点小成功的事，更好做成功。不会再冲动消费啦。

@TTT

买了淘宝蓝海的课程没啥收益，不算是亏钱，但是高估了自己的选品能力，应该先学习学习最基本的再报课程，还有就是基金，19年买的今年亏了很多，也是不懂基础知识跟着别人乱买，总得来说还是得不能靠情绪去乱花钱，你以为是投资其实是浪费钱。

3) 夸大宣传割韭菜

@惊讶

被一个叫 xx 黑客联盟的割了 3600 元，每天发各种人的数据，日赚四位数五位数的，淘宝虚拟品类，当时还没接触生财，没啥认知，以为是什么偏门的神器，还是观望了半年才教的钱。

结果交完钱就是让你开个淘宝店，教你开通自动发货，给你发了个网盘里边有些资料，然后上传到你的淘宝店，不做任何推广，没有流量就去别人淘宝店扒课程然后上架到你的淘宝店。循环。

我??? 我又绿又长。

@F

1. 知识付费各种各样的项目，1 年话费接近 2 万，被各种收割，当然生财的有的还是赚到钱了，但大部分培训都是割韭菜；

生财里面也有很多，介绍项目时你点开头像发现在各种星球发同一篇文章的基本都是套路，并且自身没什么公众号做长期价值输出的，基本都是短平快割一波就走；看项目还是要自己有评估标准，多方验证，警惕那些毫无积累的 ip 推的项目，自己拆解几个同行看下财务模型。

@天天

最近两年亏钱（被割韭菜）的地方：

1. 头条中视频项目：3k 元，视频教学，说实话，有收获，但效果远没有课程宣传的那么牛 B，最根本的地方，在于自己要不断的去试。

账号能否做起来是个概率事件，他收了 100 个学员，总有 1~2 个做的好的，然后拿着这 2 个做宣传，其实大部分人不赚钱。

2. 微头条项目：500 元，老师做了几个视频，内容空洞无味，告诉大家要多写，改其它人的爆款文，然后没有了。纯纯的被割韭菜。

总结：

1. 我总是在试图走捷径、偷懒的地方，容易被割韭菜。

2. 多在生财里泡泡，外面的镰刀就容易识别出来了。

@星河君

知识付费不能说亏钱，应该说投入没有回报，或者说回报过小了。

我自己踩了两个坑。

第一个：课程本身质量不高，但宣传很好。宣传上的数据没有造假，课程老师也确实做出来了。问题在于机会大于努力。以知乎好物为例，2019 年入场完全是蓝海，2022 年入场只能说是头铁了。

第二个：时间不够用。买了课也未必有时间一直跟，最后成了“我完成了付费，别人完成了教育”。

启示：

1. 任何学习都应该从实践出发，落实到实践中去，在实践中获取反馈，在实践的过程中进行修正。总结起来就是：实践是检验学习成果的唯一标准。
2. 学习一门手艺不难，为什么学习这门手艺要先想好。黄金思维圈可以用起来（Start with why）。

@拾柒

工作亏钱

跟着老板三年，死心塌地干活，工资没有一个月是正常发放的，目前还拖欠了6个月的工资实惨。基于此，就想赶紧搞副业，看见课程就想参与，前后报了三四个课程，二千三千四千等，有听话照做但也没赚回学费。

感觉人人当老师，但交付做的真的差。真的很大一部分都是收完学费看录播课程，虽然美名其曰有跟进社群，有1v1，有全年陪伴，但只是有而已。

希望大家擦亮眼睛找老板，擦亮眼睛学习哦

@阡陌

每年都要花一万左右的支出进行知识付费，所以买过很多线上课和付费服务，有些真的物超所值，比如生财有术的会员、粥左罗老师的时间管理课和坤哥的内训社，

但是有些真的是很一般，我刚开始决定放弃找工作、自己做自媒体的时候，因为看了一位大佬的几篇帖子，就买了他的付费课程，结果交付的东西，真的是很一般，

基本属于前期给你个质量很差的视频链接，后面完全放养的那种，没有群，没有助教指导，没有定期更新通知啥的，你不找他，完全就没有任何后续了。

买完3天我感觉不太对，问能不能退，说不能，然后与其沟通我感觉不好的地方，条条列出来详细说明，然后他说后期会改进，最近比较忙顾不上，然后就没有然后了。

我的这次付费课程也就到此为止了。后面很长一段时间我都觉得亏大了，但是总结了原因，还是怪自己，付费买课没错，但是前期要做好调研，最好是信任的人推荐的比较靠谱，毕竟知识付费，口碑很重要。

@匿名

这是我朋友的坑：入过一些“知识付费”的坑，某些商业大课，就是很水，平时直播还能讲点东西，交钱上商业大课，结果内容就是平时免费直播的课，加上水稀释一下，搞的我敢怒不敢言，因为这老师在某个群体里还小有名气。

@Ann 安酱

人生第一次被知识付费坑的那么惨。

有一次亏钱 3000 多买了一个讲做淘宝的录播课。

没错是录播课，而且还是有几年的可看时限的。

拉了个学习的班级群，也是有时限的，半年解散。

讲的内容生财都有，也没什么出奇的。

但自那以后，对于知识的每次付费就像开了挂一样，一付一个准。再也没有被坑过了。

@小满

亏钱经历：

进入一些很垃圾的社群，所谓知识付费，浪费钱和时间，根本产生不了实质的价值，项目的创始人失败了又换个马甲再起身开一个盘子，又是类似的社群，知识付费，继续割韭菜。

@书生

跟着项目被割韭菜的经历，开始报名了一个自媒体训练营，当时那个项目有两个老师负责，后来才知道，一个负责引流，一个负责教学，后来负责教学的老师，说他们有个进阶版的合伙人项目，需要的找他一起，交了 5 千学费，

后来才知道原来是那两个老师有矛盾了，教学的老师直接来割了一波韭菜，虽然钱不多，但是也长个教训，不要想着白日梦，脚踏实地的去做事情。

@时光荏苒

说到赚钱，今年没搞到多少钱，但是亏钱，大环境和运气两方面的就不说了，单单说说个人决策失误亏的钱。

千言万语，对于自己不熟悉领域的人和项目，不要盲目投资进场，好歹测试分析一下。

去年快过年的时候，一个高价值群（高价值群的转介绍普遍有信任度）的群友在群里发围观出海赚美金，一时好奇点了进去，大致就是去 TK 发一些美女视频，推广一个交友 APP，注册一个人给两块钱，充值按比例奖励，给推广的素材，当时还用腾讯会议做了一次分享，按常理来讲，这种拉人头的直接无脑毙掉，但是呢，我居然给了钱进了，不仅我进了，高价值群也有两个人进了，这就有点神奇了，事后实操总结，被割韭菜了。

最后用亦仁大佬的两句话结尾，希望圈友引以为戒。

1. 保持警惕，出门在外主要靠自己的脑子，重视自己辛苦赚到的钱，不要靠实力亏完。
2. 记住我这句话：当你需要问一个事情能不能做，某项目能不能加盟，什么机会能不能投资，答案统一是不能。

4) 病急乱投医

@松哥聊副业

在没遇到生财有术之前，亏过两次钱，都是报的副业项目。

第一次花了 2888 买的一个老师的课程，后面发现是盗版的，最绿油油的韭菜了。

第二次花了 6200 给淘宝代运营，搞淘宝店群、刷单、刷钻，最后我自己干不下去了，要人命还不赚钱。

那时候太想搞钱了，所以光荣的成为了一颗韭菜。

之后遇到了生财有术就没亏过钱了。

还没亏过大钱，因为挣的都是小钱，想报训练营的小伙伴一定要多找找多看看，别冲动，钱不是大风刮来的。

@明月

仔细想想，我主要是因为知识付费亏钱，大多数的知识付费都没有取得一个我想要的成绩。

可能是太盲目的进入了一个新的赛道，想要迫切取得一定的成绩就急病乱投医了。

不仅花费了金钱还消耗的大量的精力在里面。

所以，在每次知识付费前，一定要考虑清楚，这是不是你想要的。

@聪聪

我感觉人生的每一次亏钱都是自己对钱的把握和信息的不对等。

我之前报名某个理财课的时候，就是被各种欲望填满，没有控制自己的欲望，自以为是。没有好好吸收到课程的信息。

单纯是觉得自己欲望太高，没有合理的买课。

@温暖

只能说，在你不熟悉的领域，不要随便扔钱买教训。

几年前因为负债，急着赚钱，看到别人买股票，也跟着扔，1万比赌球还快。

至于教训费，各种什么培训费课程费花的也是够多，虽然大家都说，你学会了就值，没学会就是割韭菜。

有一说一，大部分都是割韭菜。被割的太多了，都数不清了。当然也有碰到好的，只想说，真正好的所谓的项目，是你真的可以回本且长期的。

@七哥个人品牌

深度误区：乱报课，不行动

就是不清楚自己想要什么的时候，你会乱报课，然后觉得课程能够解救你，其实这会陷入一个误区，你以为报了就会，而更加重要的是实操。

PART 03

合作合伙篇

- 没签合同
- 合同有问题
- 财务不透明
- 合伙人不合适
- 被熟人拉去陌生领域
- 亲友合伙麻烦多

三、合作合伙篇

亏钱原因：

- 1.没签合同：**没签合同，出事了没法追究对方的责任。
- 2.合同有问题：**签了合同，但合同有漏洞，最后还是被坑。
- 3.财务不透明：**合伙，财务不透明，自己出于信任对方不怎么查账，但对方却以公济私隐瞒作假，导致亏损。
- 4.合伙人不合适：**选择的合伙人不合适，比如三观、追求不同，导致对于发展有严重分歧；或者对方和自己经济、能力差距悬殊，导致自己付出的多，承担的风险大，都分润却一般，感觉自己很吃亏。又或是对方能力人品不行，工作不努力，办事不靠谱。
- 5.被熟人拉去陌生领域：**出于信任，被熟人拉进了自己不熟悉的领域做项目，或是自己拉了可信任但不是该领域的熟人一起做事，最后由于大家都不懂行，事情办不成。
- 6.亲友合伙麻烦多：**拉亲朋好友一起合伙，因为碍于情面，有许多话、矛盾不能直说，被迫妥协；以及和亲朋好友合伙产生矛盾冲突后，以后还要再见面，就特别尴尬。

1) 没签合同

@匿名

亏钱这事，工作没亏多少，和一个书友会认识的人创业才是亏。当时刚毕业不到 2 年，以为可以和人合伙创业，能致富，也是吴晓波书友会认识的人。没想到格局太小的老板，干了五六年，公司还是不到 10 人。

一起创业期间，前面 6 个月没拿工资，后面一个月给了 2000。作为从 500 强出来的人，也不至于这点钱吧。但是在这件事上，当时自己心态是，想一起创业就不考虑短期的收益，于是就没怎么在乎。

后面提到，做商业 BD，按 10% 提成给，我提到要不要签协议，对方说不用。后面一个月做了几万块营收，案例说有几千块提成，于是改口说，自己老公觉得 10% 太高，就给 5%。在后面，我开拓了她拿不下来的渠道，一个月 100 多万营收。

直接不给钱了，说那个项目，有另一个财务也参与了。而实际上，项目内容、渠道、对接上线都是我一个人做的，整个项目 50 多万净利，就给了 5000 提成，而我也因为这个格局离职，50 万，起码给 5 万，3 万也行吧。这格局。最

后走了，5000 块提成还压着，说没签保密协议？？想想在职 2 年，没签合同，如果我去劳动局，起码赔 10 几万。这么一算，来回起码亏了 20 万。绝了。当积德了，50 万，给那种人买了辆特斯拉。

@米斗设计

亏钱 001（工作党必看）

公司倒闭了，老板跑路了，怎么讨薪？

之前老板答应给你发提成，后面不给你发怎么办？

这是发生在今年的故事，今年 8 月起在某公司上班(经朋友推荐)，算是比较自由的那种，不用去公司坐班，只要完成相关需求和任务，所以并没有打卡上班记录。

然而，公司九月份没业务，倒闭了。

10 月份同事一直在与老板进行相关沟通，当时其他同事去了劳动仲裁委员会，但是因为这个公司没有注册信息，所以就没有办法用仲裁的手段去维护权益。（其他的同事都没有和老板签订劳动合同，所以也没法去打官司。）

后面我自己去了派出所调解庭，沟通无果后，后面去了劳动仲裁委员会，果然是仲裁不了。接着我去了当地区法院进行立案，因为我和老板签订了私人劳务合同，所以可以去起诉他。

同事们说要去进行网络和媒体的曝光，老板在我们的双重压力下终于愿意进行再次沟通，前后经过多轮沟通，最后终于拿回部分应得的工资。（虽然亏了一部分钱，没拿到全部工资，但这次的教训给我狠狠的上了一课。）

经验教训：

1. 合同无小事！合同无小事！合同无小事！

不管签什么合同，一定要看清楚详细条例。

成语一字千金大家应该懂，一个签字可以让你损失千金，而且还只能自己吃亏的那种。

2. 一定要勇敢的去争取自己应得的权益。

派出所，劳动仲裁委员会，法院等等总有一个地方能帮到你。首先你得自己自救，然后朋友才能帮你。

3. 做任何事情之前一定要讲清楚，没签合同不干活，没交定金不干活！

如果没交定金，没签合同，没讲清楚，你一旦开工做事情了，事后再来算账，怪不得老板不认账，不要让别人有白嫖的机会。

4. 一般遇到拖欠工资的去劳动仲裁委员会，(要填写仲裁申请单，以及准备相关资料和证据)如果仲裁不了，就去工作当地区人民法院进行起诉，(要写民事起诉状，这个不会写，可以找律师。)

亏钱 002 （学生党必看）

上班要签劳动合同吗？

经验教训：上班一定要签劳动合同！！！！

曾经年少无知，听信某老师推荐，进了某公司，当时招我进群的人跟我说的是兼职，周末，周六上班，算 50 块钱一天。但是也是口头约定，并没有进行录音。也没有任何书面形式的文件。

后面去公司实习，没有签实习协议，也没有签三方协议，更没有签劳动合同，没有签署任何法律意义上的文件。虽然有进行上下班打卡，但是工资是以口头形式说明的。

所以当时在那个公司上了将近三四个月的班。没有拿到 1 分钱。最主要的是年少无知，不知道签合同的重要性，也不懂的去劳动仲裁，还有就是胆小怕事，不够勇敢。

@Tyler

1. 轻信家里人。

正好赶到自己生病，无法工作，自己有一定的积蓄，急需病好之后再出发。被家里人忽悠去家人公司上班，刚开始说是给薪水，后来做着做着说没钱，侄子能不能帮一把，再后来说是给你股份，最后帮一把连哭带打感情牌，因为是家里人就相信了，最后被套空 30w+。

2. 和朋友合伙创业不签合同。

本着契约精神，找法务拟订的合同。到朋友那里大家都懒得看，我也就没追签。结果需要再次投钱的时候，都一个个躲闪，还内耗，好吧，我认了，最后赔了 10w+

总结：要有契约精神，不管是家人还是朋友。学会拆解，向上分析的能力和提升认知拆，敏感信息差的能力。

@匿名

和朋友合伙创业：

认为是自己的真正的兄弟，毫无理由的相信，不看合同，不签合同，不在意钱最终的实际的流向，毫无条件的相信。

并且贷款拿钱出来。最终，钱要不回来了，都不知道怎么亏掉的。也让自己一身负债，这段时间，情绪消极。消极的主要原因不是钱没了，而是曾经的友情，是真的吗？

@赵承纬

我的亏钱主要是做微商代理没签合同，做的减肥产品的生意，本来客户都是留学生很好，遇上对方欺骗，好多次都找理由发货了，结果查不到货，后来让她退钱，也不给退，把我拉黑，最后我通过起诉的方式，赢得了胜利！最后劝大家一定要签合同，还有一定要有个律师朋友！推荐球球姐！

@KingOne

大学毕业后参加了工作，行业是新新技术行业，市场也是在向上走的，公司是国企改制的上市公司，整体工作比较悠闲且稳定，一眼就看得到未来几十年的日子，此时遇到了一个人来邀请我一起创业，由于读书时就对政经感兴趣又加上有一颗想做出一番抱负的心，心想还年轻，此时不搏何时搏，便跃跃欲试参与了合伙创

业。结果因为对合伙人不够了解被摆了一道，亏钱是其次，最重要的是浪费了时间和一些人生机会。

经验:

1. 不要轻易去做辞职创业的决定，尤其是在毕业初期更是需要足够的职场锻炼。
2. 适当听取过来人的劝阻，不要一时头脑发热而创业。
3. 创业之前最好是对所创业的领域有足够的了解，不打无准备之仗。
4. 创业时也需要做好合同约定，切勿因哥们义气而忽略这些。
5. 失败不要紧，多做总结，失败经历也可以当成人生经验，有些亏早吃早好，能有效避免在更大的机会面前踩入同一个坑。

@小鹏学森

1. 不要轻易相信人，要相信合同。都是成年人了，对方是不是在吹牛，基本上能看个一二，只是大家都不说而已，但是要有利益的时候，一定是相信合同，而不是他说啥，周围很多人不太喜欢跟人说狠话，丑话还是得在前，否则后面更难。
2. 不要盲目跟风，每天都会遇到自己认知之外的东西，底层逻辑都离不开人性，陌生行业一定是去了解学习，切忌无脑跟
3. 所有的事情一定是有度，任何事情不会一直顺利下去，计划预期收益，可以分阶段回血，但不一定必须放大，即使放大，自己首先必须回本。

见好就收、见好就收、见好就收！

@老郑

前段时间花钱买的论文辅导辅导，后面才发现水平不行，

联系时候经常说他忙，

后面找他退费直接不退，就辅导了几次还没用…

得出的经验，买服务一定要签订合同，仔细甄别提供服务方的水平！

2) 合同有问题

@匿名

实体实业上，很多大坑，不要以为接了大单，合同做好，货按照质量做好了，就没有后顾之忧，分分钟是你货送过去，收货人转头去申请破产，你货没了，钱也没有，我就是这样碰到了，几十万的货款收不回来，就收了一个首期。

@画说

亏钱两招：

第一招

和别人合伙做生意，你用自然人身份作为合伙人，他用一个注册资金很低的小公司作为合伙人，这种遇见了就直接退出，千万不要和他扯了，对方从一开始就是想坑你（一个惨痛的教训）

第二招

还是和人做生意，如果签订股权交割协议时，对方让你先签字，然后他拿去盖章，回头寄给你，超过 2 周你还没有收到盖好章的合同，你也可以直接走了，对方 99% 是后悔了，要么觉得你钱少了，要么觉得给你的股份多了，想你加钱，

听我的不要加，直接走，有了第一次妥协，就有第二次，第三次，人的贪欲永远无法满足，慢慢你就习惯了妥协，所以最好的办法就直接撤出来，不和他们这种人扯。

（又是一个悲伤的故事）

@于交龙

两年前副业开始进入公寓行业，起初买房做，后来租房做，原以为公寓行业的最大风险是政策，直到公寓装修完房东反悔不租才意识到人才是最大的风险，最后对簿公堂，由于合同中并没有明确装修方案，房东矢口否认其同意装修，最终两年的官司下来，由于证据不足，不仅装修款没有得到赔偿，还支付了高额的律师费。

@乐天

14 年入股朋友的燕窝工厂，20 年撤资。（纯财务投资）期间分红过两次，算下来平均年化收益 2% 不到。入股协议现在回头看签的很简单，并没有做分红约定，没有约定退出机制，没有业绩规划。所有都基于对朋友的无条件信任。这次投资并不算失败，让我和朋友的关系更进了一步，也让我深入了解了投资的相关注意细节。

经验：

在商言商，跟朋友合作也一定要考虑到双方的合理利益。在信任的基础上构建和谐共识合作机制。把朋友搞的多多的，敌人搞的少少的。

@金坐

亏钱经历可太好写了做抖音这么几年，什么坑没踩过，与人合作但是不重视合同。十有八九会在合作结束或者合作破裂后被摆一道，轻则分钱不均，重则投的钱变打水漂。

@Violen(昱龙说

电商淘宝，淘宝大学的课。

自学做淘宝，没结果，因为手里钱不多，就听淘宝大学的免费课。

免费课一直在带偏你，说用他们的方法可以不用人工优化，就能起号，人工优化的最后都违规容易封店之类的唬人话术，制造稀缺感，一阵瞎忽悠，切中了穷人指望通过不花钱的方式开店，

最后花了 3000 报了，浪费时间还没结果，后来实在没结果，一分钱没赚到，

申请退款，因为签了合同，已经过了时间，死缠烂打，最后同意在买家评论那里评了一个 1（就是间接让你给好评）终于退了 60%，净亏 1200。

@Unstoppabl*

19 年上大学的时候和几个同学在学校门口合伙开了一家火锅店，我投了几万块，几个人加起来十几万就开始风风火火的把店开了起来。

最后毫无意外 亏到裤衩都不剩。

总结的经验：

1. 千万不要因为一时的冲动就盲目投资。在投入资金前的调查研究很重要。
2. 火锅店内的流程化很重要。具体到店内的每一个环节。
3. 现金流、现金流、现金流很重要 非常重要！
4. 警惕你的房东！这条是发生在我一个朋友身上的真实案例，她们做烧烤店里的生意足够用火爆来形容。房东看到眼红 想要插一手。提出免除租金，自己也可以店里帮忙，条件是利润的 30%。因为租房合同的漏洞，无奈，朋友关店换地方。

@匿名

我持续亏钱十年了。十年前跟风做智能穿戴，以为自己有软件开发能力，一个合伙人有深圳加工企业资源（后来证明他吹牛了，还拿加工回扣），一个有人脉有资金，于是合伙到天津开了个科技公司。

专利样品都有了后，两百万烧光了开始融资，被一计划在湖南做健康城的老板看中投了一千万，当时要钱心切，让出了 51% 股份，合同里还没有约定退出条款。

第二年一原始股东肝癌去世，因没有医嘱交代，致使他家人来公司开出天价退股条件，弄得公司管理人员无心工作，后来大股东也出现资金链断裂。这个项目也就黄了。

不死心，新公司做智能医疗产品和软件开发，想做正规生意，在研发和申报医疗器械上面又烧了几百万，到了临床推广的时候遇到疫情，又被迫停工了，现在只保留自己擅长的软件开发项目。

这十年的教训就是不要轻易换行业；找合伙人一定要考察清楚；合伙协议中的退出协议很重要；做生意要会算账，研发产品是很耗钱；还有最好在一个可赚钱的地方深挖，初期不要同时做两个不同行业的工作。

3) 财务不透明

@成远

亏钱的这事和大家一样，合伙创业的失败；总结是自己认知不够！

早两年，和另外两人合伙开公司，三人的意见分歧越来越大，有做其他事，没有躬身参与的大股东；财务上没有细账，钱都花完，没有规划；业务方向不一致，效能低。合伙人自己搞私单，找对合伙人很关键。

@瑾糖

人生必不能和熟人合伙

20 年公司业务近千万，

21 年上半年业务情况也良好，

但是公司账目不清晰，

其他合伙人挪用公款投资加盟奶茶店 + 上疫情项目款项回不来，

在做项目没资金垫资，整家公司蹦盘，

最后因利益问题，想法问题然后散伙。

@Robin 李

坑：合伙开公司因财务不透明终散伙

详： N 年前与朋友 A，与一广州跨境物流公司老板 B，三人合伙在深圳注册开一家分公司，注册前签好协议，我与朋友 A 在深圳实际业务运营（每月给自己开工资），广州老板 B 在广州提供渠道、客服、财务等等保障，三人各出 N 万资金，分别占股份 3/3/4；

半年业务运营起来，但财务一直不透明（客户有账期，且整个业务流程涉及国外费用，财务出账有时候 2-3 个月）我与朋友 A 也接触不到对应资源，无法判断实际成本，每次我们算账都有利润，然老板 B 那边都是刚好不亏，一年时间能看清一个老板人品和格局，最终我与朋友 A 选择离开，拿回了投资部分，亏损了一年的时光~

总结：如涛哥所言，做啥别合伙！

@程大棉

挣不到钱，守不住财，修炼不够。

和朋友合伙做生意，自己出技术还出 30% 钱，完全不关注财务，干了两年不但没挣一分钱，还亏了 10 多万，现在 3 个合伙人之间几乎不联系。

@匿名

一定要选对合伙人并定期公开财务信息。

与朋友一起合伙做招商，忽略了财务，赚钱变为赔钱。

@云蚁

最近的一次亏钱项目地推拉新。

这个生财出过航海，了解的朋友都知道 这玩意儿完全不存在亏钱的情况。那么我是如何凭实力亏钱的呢？坐好发车了。

刚接触地推拉新是因为我当时在橙心优选上班。到后期，工作内容变成拉新了，每天 30 个新用户。当时，拉新一个奖励是 12 元。用户扫码一分钱可以买一提纸巾或者是洗衣液之类的，超级划算。

所以拉新完全没有问题，香的很。最高的时候一天光拉新奖励都能赚到 1600+一个月比工资高太多了。所以辞职全职拉新。而这就是踩坑第一步。

之后找了个同事一起干。他拉新的方式是菜鸟摆点拉新，我是骑着电瓶车扫商铺，都还可以。而他摆点忙不过来，就一起干了。

之后我觉得靠自己拉新有上限，最简单的扩大经营的方式是啥呢？没错招兼职。所以在网上办了个个体户执照。开始招兼职干。

就这样铺了 5-6 个点位，兼职最高一天拉新 188 单。除去点位成本兼职工资以及物料成本一个兼职一单可以帮我们赚 5 块左右。

这一算账惊呆了。

这时候正好了解了地推这个行业，所以开始做渠道，去放单。由于是行业小白，所以接不了高单价项目。所以开始只是让兼职去做单。后面经营了一两个月，开始线上放单。

亏钱重点来了！

由于不了解这个行业，不知道哪些靠谱。所以亏了很多钱，比如跑路的。平台规则吃数据的。等等。而且因为在线上放单需要有人一天到晚在线上做客服。我们就边做客服，边去全国跑服务商，争取接高单价项目。

就为了一单 5 毛的差价，跑几百公里。慢慢的出现问题了。由于管理问题，线下点位物料丢失严重，人员流失，点位不出量。等等问题越来越多。后面一想，干脆全部做线上算了。本地以及运营才能做几个点位。

所以放弃线下团队，全力做线上。就这样，稳定收益来源没了。而且出去跑，开支增加很多。天天吃饭喝酒会所 KTV。嗯，钱没了。但是稳定的服务商渠道出来了。

这个时候又开始想做服务商了，做渠道有啥前途对吧。

这时候纸鸢来了，传说是抖音最大的服务商个十百千弄得。大公司有搞头，不会跑路。虽然之前认识的头部地推服务商都建议不要做。但是因为利润还是毅然决然的签了服务商。

亏钱宝典“不听老人言”。

签了之后任务来了，不能跟其他项目一起做，没问题，租写字楼搞个分公司。要做 B 端商户入驻没资源。没问题，7000+底薪挖其他公司的业务员。新的城市不熟悉，没关系招人，人事财务业务员。底薪加提成加奖金加社保。搞起。

最大的问题来了，又没钱了。咋办？

没问题找“朋友”借高利贷呗。月息 1 毛 5 的利息走起。就这样，第一个月算上拿到的佣金亏损 2W。一想这必须放开了做啊，大胆搞。因为大多开支都在房租设备人员这些上面。

继续干。好了。截止 9 月到现在佣金一毛没看到，所有还在做的服务商一起呆到北京维权。然并卵。20W 没有了。

其实第一个月 6 月份的结算都拖了半个月时间，在这个时候就出现了问题，而且九月份的时候改了一大堆规则，比如拉新距离等等，应该保守运营的。但是因为利润在那放着所以自我安慰问题不大。还帮忙找理由来安慰自己。

到昨天，分道扬镳跟合作的同事分开了他继续干地推这个行业，又找了个人合作。我就彻底告别这个行业了。

当然最大的原因不是因为这次项目亏损。而是没有监督。这个才是合伙做事情亏钱宝典第一名。

我们公司做账管钱都是他一个人再做。而我重来没有检查过。呵呵^_^

信任不等于放任。所以，有要合伙的朋友。这一点一定一定要重视，或许刚开始确实值得信任，但是因为你的放任。他会做一些不值得你信任的事情。

对了，亏损是从做账每个月分钱的时候开始的。每天分钱的时候都是有利润的。毕竟是当天就分了。

@Kris 王

在没有梳理好员工工资，社保缴纳，每月盈亏前，请不要和任何一个你觉得可靠的人合作，把数据拿在手里，心里有数才不会给未来埋雷。

4) 合伙人不合适

@皮皮要向上

没有隔离分开好每一分钱，家用的钱去补贴公司运营，三个人的合伙，后期一直在我贴钱。导致今年自己一直在还债，不对等，不能担风险，还是不要合伙。提前做好退出机制。合理分配用钱，家里日常开销存款不用挪用到公款上。

@阿里阿里

人生亏钱指南：

合伙人之坑，父母不能选，合伙人要认真选，仅次于挑人生伴侣。

一人难以成大事，创业的压力山大，大多数人创业，最终都需要走向找一个或者多个合伙人，集合伙人各自的力量，共同完成一件伟大的事情。

甄别一个好的合伙人就至关重要，多少好的项目因为合伙人不和分道扬鞭，项目难产。

优质合伙人的特质包括但不限于：靠谱，抗压能力强，有一定的专业能力并且能持续进化，大事小事摆桌面上聊拒绝心眼多的合伙人，沟通直接高效等等。

@紫元²⁰²²

1. 不要跟经济基础差的人合作项目，你眼里有客户，有员工，有愿景，他眼里只有钱。
2. 不要跟只看利益的人合作。
3. 不要跟恭维你的人合作。
4. 创业路上别把自己当成大哥。
5. 别靠以往经验，轻易相信自己会成功。
6. 别全看背景，项目背书等资料挑选合伙人。
7. 别浪费自己挣到的钱。
8. 别让自己太胖，太沉迷享受。
9. 该交学费的一定要敢去亏，但有个度。
10. 别把家人，亲戚，朋友当员工用。

@广仔-家政

之前和朋友开过一个游戏工作室，那时候我还在学校上课，合伙人在租房里面办公，我出钱，他出技术，最后的结果是，他整天带妹子去里面玩，而荒废工作，平均一个月亏 5~6W,到最后实在吃不消了才放弃,作为初创业的一个建议,尽量不要选合伙人,自己能自己做的一定自己做,不得不要合伙人,也不要让他拥有致你失败的权利,把自己的成败寄托在别人身上,是一件很危险的事情。

@安可

如果我知道合作做生意会亏那么多钱，我就不会合作了。

2021 年 8 月-2022 年 1 月

跟朋友 5 个人一起合办了一家公司场地租金 3w、200 平方，公摊 45%也就是实际 110 平方。

把我原来的办公室设备（电脑和直播设备）和押金 3w 块都放到一起，并上了 5w 块的货，总共亏损 20w。

我是一直做广告投放和直播方面的工作，合伙 5 个人中 2 个也是做这个工作的，其中 2 个是没有经验的，我们开展了 5 个项目，这也是失败的原因、项目开展太多，没有能维持赚钱的，我其中一人带两个项目，其中一个能赚钱有利润，其中一个不能，我负担着整个团队 5 个人的工资，并请了另外 4 个人。

4 个人需要工资，场地需要租金，5 个股东如果项目不赚钱需要生活，所以没坚持了多少个月，就其中一个股东退出，押金钱也回不来了，剩下的设备要搬走，物业以没有租满为由，也没办法搬走。

最后一个朋友出了押金把东西搬到同栋办公室的楼珊上，我们才得以顺利散伙。

这个经历告诉我可以接受投资，但是不要跟不熟的朋友一起合伙做生意，因为他们的能力你不了解，项目你也无法承担太多，毕竟你是请人可以挑能力好的，但是合伙不一样，你挑合伙人也要看他的能力，一旦一起合作，你很难清退，要谈好进入机制和退出机制。

@Yoga

创业别和朋友合伙，也别一无所知就开始创业。

大四毕业后，因为找不到工作，看见朋友们在广州做网店服装批发，就拿了 5 万元和朋友开了个网店。

和朋友合伙分工不明确，合伙人没那么努力，最终导致半年亏光 10 万了收场。

@大麦子

19 年初，和几个朋友合伙开外卖店，亏了还几万块，前期准备到，关店 6 个月时间，为何会失败，合伙创业合伙人选择很关键，各种意见分歧，很难达成一致，而且个别合伙人不能全力以赴做事，还有其他事要做，选择合伙人要躬身入局参与，共同打拼的目标。

@智能黄焖鸡

跟人合伙必须要找稳定的，不要找一时上头突然想开干的人。这种合伙人可能短期内会拼尽全力干，但是新鲜剂过了之后就会退缩。

如果遇到这种合伙人，还投入了相应的资源去干，那么后期估计就是亏，就会遇到放弃之后无人接手的尴尬境地，既损失了金钱也损失了时间。

@张老师

因轻易相信熟人，被拉去投资，结果被骗几万元。

是一个很熟的同事，当时刚入社会，比较讲义气。骗子正是利用了这种心理，打着投资赚钱的幌子，搞诈骗。

当初说好了，合伙做生意，结果我全部资金由我出。他推三堆四，今天拖明天，明天家里又有事，结果最后。生意没搞成，反而全部责任都怪我。

这次亏的原因，纯粹是识人能力不强，义气用事。

其实早有苗头，此人三观不正，满嘴都是说:做生意就是要坑蒙拐骗才能发财。

但是我老想着，这么好的关系，他不能坑我。万万没想到，这是一个诚实的人。嘴上说的和做的是一致的。

@田不脱

和几个技术一起合作，他们搞研发，我搞市场，股份基本上按照比例分。后来技术有瓶颈，没有开发出来。通过用别人的技术继续做市场，然后继续按照原有的股份分红。现在持续分出了大几十万，只有我在干活。

@安可

如果我知道合作做生意会亏那么多钱，我就不会合作了。

2021年8月-2022年1月

跟朋友 5 个人一起合办了一家公司场地租金 3w、200 平方，公摊 45%也就是实际 110 平方。

把我原来的办公室设备（电脑和直播设备）和押金 3w 块都放到一起，并上了 5w 块的货，总共亏损 20w。

我是一直做广告投放和直播方面的工作，合伙 5 个人中 2 个也是做这个工作的，其中 2 个是没有经验的，我们开展了 5 个项目，这也是失败的原因、项目开展太多，没有能维持赚钱的，我其中一人带两个项目，其中一个能赚钱有利润，其中一个不能，我负担着整个团队 5 个人的工资，并请了另外 4 个人。

4 个人需要工资，场地需要租金，5 个股东如果项目不赚钱需要生活，所以没坚持了多少个月，就其中一个股东退出，押金钱也回不来了，剩下的设备要搬走，物业以没有租满为由，也没办法搬走。

最后一个朋友出了押金把东西搬到同栋办公室的楼珊上，我们才得以顺利散伙。

这个经历告诉我可以接受投资，但是不要跟不熟的朋友一起合伙做生意，因为他们的能力你不了解，项目你也无法承担太多，毕竟你是请人可以挑能力好的，但是合伙不一样，你挑合伙人也要看他的能力，一旦一起合作，你很难清退，要谈好进入机制和退出机制。

5) 被熟人拉去陌生领域

@林

在 2019 年和一个同事合伙开了一家 X 氏生鲜，两个零经验、零基础的人去卖猪肉、牛奶，听了公司的话将店开在菜市场的出入口，在苦苦支撑了半年之后干不下去倒闭了，亏了十几万。惨痛的教训让自己背上了一身的债务，以此为戒。

@姚麻

千万千万千万不要盲目涉足你完全没接触过的行业、领域，哪怕带你的人你再信任，或者项目再好，一定要慎之又慎。实在想搞，先小搞搞试试再说，总而言之，徐徐图之。

去年 4 月份，我亲舅舅向我发出邀请，让我回家跟他一起搞贵金属，合伙一起搞个冶炼厂。出于几点原因，我决定搞一下。

第一是我舅确实前两年赚到钱了，而且还不少，他们三个股东加起来两年挣了差不多两千万，而且按规划来看，确实很让人心动。第二是我家里其他人，特别是我父母，也是特别希望我能回家这边发展。还有就是结婚方面的事，本来也会比较多的回家，要操持结婚各种事情，于是我就进坑了。

前前后后现在一年半了，我丢进去 200 多万，算起来纯亏 120w，然后剩下的一百多个还在公司里出不来，套死了。我想清算出来都做不到，因为现在如果要把这么多现金拿出来，厂子就直接倒闭了。

具体亏钱原因细节太多，但最重要的就是太盲目，不了解具体情况。我进去两三个月才知道，光是股东情况就特别复杂。

算我四个股东，最开始是两个，我舅舅和大股东 A，A 出技术我舅舅出钱和购买销售资源，前年加了 A 的一个堂弟 B，在本地这边政府关系混得比较开，但他没有出一分钱，剩下一个就是我。

分析一下，大股 A 东掌握核心技术，其他人都不懂。我舅舅管钱，但进出钱四个股东都要签字，各种合作渠道也早就稳定了。B 的话确实也挺重要，虽然他和我一样啥都不懂，还爱指手画脚，但一些情况没他确实处理不了。

最后一个我，冤大头一个，啥也不懂，啥也插不上手，因为根本就不懂。

最开始是想着整个流程所有环节我都走一遍，我确实也是这样做的，走完发现根本没用。技术和资源在这一行全部需要时间来积累，不混个大几年根本都是白扯。钱的话更别说了，进批货动不动一千多万两千万，我这点啥也不是，感觉自己像是硬挤进去的那种。

还特别累，因为东西都很贵重，每个环节都需要股东自己去盯着，除了不用自己干体力活，其他的基本和工人一个作息，我曾经连着熬了一个半月的通宵，人都不对劲了整的。

累就算了，还亏钱，我都怀疑我是不是八字不太合。我来之前都在赚，我来了之后，除了第一批货，后面的做一批亏一批，还越亏越离谱。

说到底还是了解的太少，如果说我当时知道厂里技术也就这样，经常回收率达不到平均线，我肯定不会进。如果说我当时知道这个行业这么卷，我也不会进。

如果说我当时知道相关政策是一天比一天严，我还是不会进。如果说我当时知道后面疫情会如此反复，我死都不会进。

哎，说多了真的都是泪，只能奉劝大家做事要谨慎，没有金刚钻就别揽瓷器活。

对了，千万不要拆东墙补西墙，我之前不是自己弄私域做阿胶嘛，虽然说盘子确实没什么增长空间了，但好在还比较稳定，一个月到自己手上十来万还是没问题。

就因为弄了这个，我先是把项目全权交给合伙人管了，4月份的时候，因为这边缺钱，又把股份卖给他变现了，就留了5%吃点小钱。现在直接跟个无业游民没区别，一边是亏麻了要走人了，一边是关我没啥事了。

之前有过圈友问我，怎么消失了大半年之后，感觉我啥项目都在测，我都没敢说实话，是我裂了想找点新出路，我都是说太闲了测着玩。

@迷离

亏钱经验：

在刚进社会的时候，自己没有行业经验，也不懂行业，被熟人忽悠合伙加盟了全屋定制（当时以为是加盟，其实就是打着加盟的名义骗钱，最后骗了不少熟人跑路了）好在我及时止损，损失不算太大，

其实很多道理自己都明白，可惜只有真正被上一课的时候才能觉悟，至少现在碰到任何项目都学会了自己先分析调研，而不是一股脑都听别人的说法。

@黑白

刚毕业那年老老实实的找了个工作，每天就是打卡上班，晚上几个同学坐一坐。时间久了就觉得太安逸没意思，其中有个同学实习的时候去了健身房做销售，毕业后也一直在健身房做，后来他自己打算开健身房，前期资金不够，但是房租已付，装修工人已入场，准备靠预售的资金来度过，他也在找合伙人。

一次饭局上自己头脑一热，也是厌倦了目前的工作，就答应拿钱入局，结果两个毛头小子指挥一帮比自己年龄还大的人干活，在前期预售还没有成规模的时候就拿开始借钱，用信用卡支撑，最后预售也挺成功的，一个月销售了 30 万，在县城里也算是可以了。

但是问题是两个人没有计划，花钱大手大脚，最后还是因为资金不足而破产。破产后连设备带会员一起转给了别的健身房。最终背负十几万负债。

现在想想，其实创业真没那么简单。从中吸取的教训，其实挺多的，但是最关键的一个有一点是千万不要眼高于顶，做着不切实际的梦。如果条件允许的情况下，也不要负债创业。

@陈源

几年前想拓展原来生意的线上业务，在 1688 上开了三个店铺。合伙人都是做传统行业出生，都没有自己学习运营的想法，就找了代运营公司打理店铺。结果一年下来，三个店铺的利润连补单的钱和服务费都赚不回来。至今都觉得代运营是个坑。

@匿名

2016 合伙投资自己完全不懂的照明灯具，直接归零。

@匿名

如果没有全局掌控，没有仔细调研，没有实地考察，千万不要和亲朋好友合伙做生意

两年前，家乡的堂妹因为使用了一家美容院的产品，身边的人都说她的皮肤有了很大的改善，她就是行走的种草机，于是她想做产品代理，但是代理折扣的要求是必须有自己的实体店，不了解营销机制的堂妹找到我，希望我帮忙判断一下，也表达了想和我合伙的意愿。

首先产品确实有效果，美容院产品的利润率也比较可观，我测算了最大的亏损金额，堂妹表示可以接受，那就支持开干呗！

但是没有充分考虑门店选址、美容师招聘、也未事先实地全面考察其他竞品，所以中间经营的过程有许多波折，虽然最后的亏损比事先测算的要小，在可接受范围内，但合伙的决定还是有些仓促。

@李厂长

亏钱的经历，不熟悉的行业随便投资。

1. 信任错了朋友，哪怕是多年的朋友都不要相信，毕竟那么久没见面了，人家结婚成家了，如果不清楚项目，一定不要投资。
 2. 千万不要做预付款的生意，尾款不容易拿回来，非常费工夫，如果是不靠谱的合作方更是如此。
 3. 选择跟实在一点的生意人合作，满嘴跑火车的不靠谱的，一定要分辨清楚，尽可能不投给不熟悉的项目和不靠谱的人！
-

6) 亲友合伙麻烦多

@Yu

大概在 18 年的时候，在一个亲戚的怂恿下，回到自己的老家三四线小县城去做化妆品，当时是用线下的模式做的，也就是要囤货，还要自己做销售还要租办公场地，

当时一个月的工资在广州是 3000，是套信用卡的方式去做这件事，结果做了半年，发现我已经负债 10W+，对当时的我来说，有点扛不住，再加上亲戚安插了他老爸一起做，货源的钱他卖出去的就入自己口袋，导致账也是坏账，亏的钱算我的，赚的钱算他的，就这样不欢而散。

人生亏钱总结：

1. 天底下没有便宜的东西，越是听完内心冲动的项目，越要找人了解清楚；
2. 没有亲戚是愿意无偿帮忙的，他愿意扶持你或者帮助你，他总是受益者最大的之一；
3. 唯一可以靠的是自己，概率上来说，你相信自己成功的概率会高于你相信别人的，因为别人给你画的饼，他并不需要去踩坑，而是你去踩坑；
4. 跟比较好的朋友或者亲戚，要保持距离，生意可以有合作的机会，但是不存在帮，因为帮的情况下，有很多情况说也说不清楚。

—————

@周周

做餐饮，今年亏了四百多万。

严格说，是去年亏到现在的。不是一下子亏的，是慢慢亏的，亏到底裤都掉了。

我是互联网出身，一直觉得互联网没有安全感，于是在 2019 年就转行做了餐饮。一开始开火锅店，赚了一波，就算 2020 年疫情也好，店面一直留着，疫情稳定后还在持续赚钱。

于是在 2020 年后到今年，连续开了两家火锅老店，五家小吃店，四家外卖店。没有做加盟，一直都是直营。

然后今年扛不住了，从年初的疫情反反复复一直到年底广州这波，全都崩盘。所有的店面都关闭退租，遣散员工。现在人在广州，保留公司的线上业务，店面全撤，人被封在家 20 多天了。

一些失败的教训，当做财富吧，毕竟用不少钱换来的。

1. 慎重选择合伙人，合伙盘子比较大的生意，合伙人一定是要见过大钱的，就算亏过也不怕，但不能是那种没见过钱的。
2. 员工的合同要签好，无论是试用合同还是正式合同，都要签，而且双方任何口头承诺都要有文书记录，不要给空头支票。
3. 生意好的时候要有危机感，现金流最重要，永远保留着手上充足的流动资金，这是救命的。
3. 如果你的品牌正红的时候，那些说你那些不好的建议，一定要听进去，并且好好消化。不要被不断上升的数据和曲线蒙骗了眼睛。

5. 不要做跟市场相违背的生意，疫情是大方向，别想着这波过了就好。很有可能这波过完还有下一波，不要有侥幸心理。
6. 不要跟乡里乡亲、世交好友、亲戚长辈合伙做生意。
7. 埋着头干活，可能有时候比不过抬着头敬酒。资源人脉不是一定是致胜法宝，但有时候真特么好用。
8. 亏钱的时候心态好一点，该止损就止损。硬撑着迎来的不一定是光明，可能会是永夜。

（图片是一张单独记录投店的钱的卡，所有的店都没回本并且已经关闭。）

@AA 小江

跟很好朋友合作的一年，基本所有的资源都是共享的，赚钱的时候相谈甚欢，不赚钱的时候就被踢出局了，可以说是人生吃的最大亏了，所幸其他项目已经站起来，总的来说合作需要谨慎，东西该自己把握还是要自己把握好，加油，冲！

@野生树锅锅

人生最早的一次亏钱经历是，当时跟大学同学一起想做一个耳饰品牌，早期的力气都在烦恼注册公司开户开发小程序上。

我们开了自己的小程序和淘宝店铺，最早的时候是考虑先根据自己的货源优势来，去广州的小饰品市场进了一批货，并且是自己买的拍摄工具，出品也很一般，第一批货基本就只卖出几百块钱。

现在回想起来其实问题是在于货品我们没有做全面的一个对比就决定了选品的方向。后来我们就痛定思痛，放弃了前面 2 个月的努力，重新进了一批独家法国进口的 这次的积压成本也很高 还找斥巨资找了专业的摄影师拍照、修图、后面销量有所起色，也做了一些活动来给卖货号引流。最后疫情影响导致货源也短了前面拍摄做商详的成本都还没收回，这时候我们的心气都快磨没了，就散伙了。

这次的经验教训告诉我：

- 1) 一定要小预算先跑闭环 先卖出货再投钱。
- 2) 尽量不要跟自己的好朋友合伙，之前有很多次方向上的分歧都选择了迁就。

@石头

再说一次不要和朋友一起做生意，除非你不在意赔赚，和朋友一起做同城代运营，他来跑市场，其他人来做，结果跑市场的为了谈成生意有提成，把牛皮吹上天，其他人跟着一起擦屁股，结果签合同完不成赔钱，再加上一波疫情，三个月白干，虽然没亏多少钱，但是感觉浪费了太多时间……听话照做，包你赔钱~

@笑傲阳光

如果没有全局掌控，没有仔细调研，没有实地考察，千万不要和亲朋好友合伙做生意

两年前，家乡的堂妹因为使用了一家美容院的产品，身边的人都说她的皮肤有了很大的改善，她就是行走的种草机，于是她想做产品代理，但是代理折扣的要求是必须有自己的实体店，不了解营销机制的堂妹找到我，希望我帮忙判断一下，也表达了想和我合伙的意愿

首先产品确实有效果，美容院产品的利润率也比较可观，我测算了最大的亏损金额，堂妹表示可以接受，那就支持开干呗，

但是没有充分考虑门店选址、美容师招聘、也未事先实地全面考察其他竞品，所以中间经营的过程有许多波折，虽然最后的亏损比事先测算的要小，在可接受范围内，但合伙的决定还是有些仓促。

@枫吹过得夏天

尽可能不做合伙生意或如果合伙一定要管钱或选对人——引以为鉴，勿撞南墙！

自认为当时 17 年手中不多的积蓄首付买一套房后赚了差价，以为有点资金了，之后 19 年底就参与到与最好的两个兄弟（没有看错，关系最好的兄弟）合伙做点实体生意（兄弟有资源有关系，以为稳赚不赔）。

以为稳赚不赔所以前期是借呗、信用卡借出和套出钱投入当中，出于彼此关系和信任偶尔参与决策并自始至终未管理过钱。

后期受到疫情和兄弟独断专行的影响，没有资金运营以及资金不透明等各种矛盾停止这件事情。

当中各种繁枝末节在此不赘述了，想必结果也已经猜到了，最后吃亏上当被骗钱财的就是我，买房还债也还没有堵上窟窿，21年开始打官司已10余场至今仍未彻底解决问题。

希望大家睁大双眼，捂好钱包，尊重人性且不要尝试改变这千百年来自始至终未曾变过的底层规律。当中心路历程直到现在都非常狰狞，生活并不舒坦。

等此事彻底结束或我已上岸时候，可以把整个事情记录下来。

安好！

PART 04

实体项目篇

- 库存积压
- 加盟踩坑
- 实体前期投入高
- 贸然进入陌生领域

四、实体项目篇

亏钱原因：

1. **库存积压：**囤货囤多了，库存积压，卖不出去，货砸在自己手里。
2. **加盟踩坑：**没有经过仔细的调研，被华丽的宣传给忽悠了，加盟了一些坑爹的品牌，付了几万元的加盟费。但是产品不好卖不动，或是品牌方管理不行，加盟商之间乱价、竞争激烈；或是自己的选址不行，门店人流少；或是钱掏了但是证件办不下来。
3. **实体前期投入高：**实体创业，场地租金、装修费用、进货投入、员工工资...都是还没赚钱之前就得重金投入，没做好市场调研、选址、成本计算，就很难赚到钱。而且很多环节都是要签长期合同的，即使亏损了也不能马上结束，仍需支付各种费用。盈利不成，支出不断，最终血亏
4. **贸然进入陌生领域：**贸然去到自己不熟悉的领域，很多事情没能力做成，很多坑意想不到就踩了，麻烦不断。

1) 库存积压

@Soul 、学者

从去年到今年保守估计亏 25 万，保守。

1. 被人骗了 12 万的货；客户开了张支票但是账户没钱，公司第二天全部搬空；打官司赢了找不到人没用

启示：没钱没货，钱要现金；没收到钱之前要紧紧盯着；不要太贪心，这笔生意利润挺高；

2. 产品质量问题，赔偿客户损失约 13 万元。

启示：质量很重要；要压供应商的货款，不要让自己太被动，产品出问题回旋余地较大；慎重亲戚做供应商，会让自己陷入被动，导致产品出问题回旋余地较小；

3. 其他就不多说了

1) 库存，压货、死活、货走得慢占用大量资金，而且货放久了也会坏啊；

2) 欠款，这两年钱好难收。一个客户欠了六十万，一个月只收他银行抵押贷款利息的二分之一，还要介绍业务给他；一个客户欠 3 万，说逐月还 3000，一年还请，结果人跑了；欠 3 万的这个客户的朋友也是我客户，欠 1 万 8，现在也拖着没付

启示：不要让客户越欠越多，控制欠款的增长；过去合作再好的客户、付款再爽快的客户也会有变差变坏的一天；生意场上好人大多数没好报，不要让自己陷入被动的局面；

不多说了，说多了都是泪！

@Yu

大概在 18 年的时候，在一个亲戚的怂恿下，回到自己的老家三四线小县城去做化妆品，当时是用线下的模式做的，也就是要囤货，还要自己做销售还要租办公场地，当时一个月的工资在广州是 3000，是套信用卡的方式去做这件事，

结果做了半年，发现我已经负债 10W+，对当时的我来说，有点扛不住，再加上亲戚安插了他老爸一起做，货源的钱他卖出去的就入自己口袋，导致账也是坏账，亏的钱算我的，赚的钱算他的，就这样不欢而散。

人生亏钱总结：

1. 天底下没有便宜的东西，越是听完内心冲动的项目，越要找人了解清楚；
 2. 没有亲戚是愿意无偿帮忙的，他愿意扶持你或者帮助你，他总是受益者最大的之一；
 3. 唯一可以靠的是自己，概率上来说，你相信自己成功的概率会高于你相信别人的，因为别人给你画的饼，他并不需要去踩坑，而是你去踩坑；
 4. 跟比较好的朋友或者亲戚，要保持距离，生意可以有合作的机会，但是不存在帮，因为帮的情况下，有很多情况说也说不清楚。
-

@李思念

现在回头看亏钱经历，其实都是交的「认知税」。

1. 在刚创业的时候，为了升级更高级的经销商，盲目囤货，最后清货亏了 5.6w。
2. 18 年的时候，尝试开电商店铺，浅试错，亏了 2w。
3. 后面还参与了一个微商项目，不算亏钱，最后核算刚好扯平，浪费了 1 年多的时间精力，以现在的视角回头看，浪费那么久的时间会让我更心疼。

所以，认知不足的时候先提升认知。不要盲目搞，不然有些钱是注定该亏的。

@李智

我的两个亏钱经历：

1. 和朋友合伙投资开定制家具厂，亏钱主因是订单少。我的经验是疫情当下，没有 80% 的把握，不建议投资重资产项目。
 2. 加盟开店 3 年，亏本关张，至今有帐未追回。我的经验是不能盲目加盟，要掂量手里的资源，先拿货试水，看看市场反响，有一定订单基础，再开店经营，降低经营风险。
-

@匿名

2016-2020 年在学校上大学，其中做过香港代购、撸货、电影票，少的时候月入也有 2-3k，多的时候月入上万。

亏得钱算是五花八门了。

1. 被骗钱：当时认识了一个充话费的供应商，85 折冲全网的，当时试了 1 周都能到账，就放大接单了，结果放大接单之后接了 1w 的订单，供应商跑了。
2. 不要接服务周期长的货：当时有腾讯会员年才 50 元，但是不是一笔到账的，而是利用腾讯大王卡一个月一个月地到账了，那如果供应商下个月跑了不给你冲会员了.... 又凉凉。
3. 没理解产品的质保期。当时卖电影票为了囤货，买了一些券，绑定到账号里面之后，过几天发现平台规则变了，券都失效了。去找供应商回复“购买时已说明是质保绑定，质保绑定=只包你能绑定”

@匿名

毕业后，一直从事电商运营，看好一款产品后找工厂开发，所幸眼光不错，这款产品很快成为了亚马逊的爆款，21 年秋冬各个工厂拉闸限电，合作工厂产能始终供应不上，做出来的货一直供不应求，加上工厂马上要过年放假，在和工厂沟通后下了一批订单。

没想到过完年后迎来了亚马逊大规模封店潮，客户的店很多都被封了，做出来的产品自然卖不出去，后面想了各种办法促销，联系渠道，销量始终惨淡，常规 2 个月的出货量，半年过去了，还剩 5w 多货。

供应商一直在催货款，8 月份的时候以每个 7 元价格把成本 25，数量 5w 多货一次性处理给旧货回收，退了办公室，退了仓库，给供应商结清了货款，算是告一段落。

这次库存把前面爆款赚的所有的钱都赔了进去，事后家人朋友都安慰我，说是运气不好，这也没备多少货，就是平时 2 个月的量，这工厂过年都要放 1 个月假呢，谁能想到会有这事呢！！

天有不测风云，人有旦夕祸福，一定要轻资产创业，不要大量备货！不要大量备货！不要大量备货！今天的爆款，也许下一秒就变成库存滞销。

@匿名

最近的一次亏钱经历：2021 年通过视频号带货红包封面的项目，在 21 年年末的时候，运营的一个视频号流量不错，想着借视频号的流量带货红包封面，从红包封面供应商那进货了一批红包封面（决策失误之一：没有选择分销，导致后续红包封面没有销量，从而亏损），

然而，天有不测风云，刚准备制作视频售卖红包封面，结果官方推出给创作者赠送红包封面的活动，市面上的红包封面泛滥，手头的红包封面就成为了库存，只能作为引流的赠品，售卖是卖不出去了，总结来说，由于自己的决策失误，通过

视频号变现的第一笔没有成功，还亏损了，没做之前过于自信，没有做有效的风险评估。

@我是泽杭

抖音带货，过于自信自己的带货能力。在十一期间，盲目囤货，导致库存挤压。

虽然现在成本已经回收，并且有所盈利，但是库存就是现金流。

这一波还是小亏了。

@曜文

2018年在抓住微商红利盲目扩张囤货，对“货”对市场没有调研，认为自己有代理有团队就可以卖货，实际上货成本非常低，为了不损害代理商利益，自己把货消化，亏了将近七位数。

@招财一风吹与虫鸣

看别人亏钱经历，不知道是什么滋味，

没赚钱不知道算不算亏呢？

一开始兴致勃勃要博大，投入前的一大把准备材料，提前买全的各种道具，

没做成，之前的金子瞬间变库存，不知道算不算亏。

沉默的成本不知道算不算。

@智昊

亏钱这事情我实在是太有心得了。

做生意那是实打实地亏，虽然不及大老板亏个几百万，但是对于月薪只有一万多的我，已经算是亏掉大半年的收入了。

1. 卖耳机，卖耳机的时候做了一些书本物料，像是折页的那种教材，花了得有个一万多，结果印刷出来挂淘宝店发现需要图书版号，不能直接卖，

亏噻直接全部打水漂，送也送不得卖也卖不得，直接硬吃了一万多亏损还占库存，现在那些折页物料还在我家阳台放着；

2. 做自媒体，自嗨式做自媒体，还没开始做呢先把器材买到位，买了两个显示器，一个罗技的摄像头，自己组装一台主机，外设桌子都买好，花了差不多两万块，

真正需要做的事情，比如找平台，找对标，学习摄影剪辑技巧，学习文案书写技巧，一个都没做，然后自嗨做了大半年加起来赚了 80 块，最后那些设备被拿来打游戏了，从生产工具变成了消费产品。

3. 大学毕业前那会，想做一个毕业的纪念品，就找了好几个人一起凑了快 10000 块钱拉赞助做明信片和周边，忙活了快 3 个月，找设计师，打样，联系工厂做印刷，

最后第一批印了将近 500 份明信片，到我毕业才卖出去 30 来份，我现在毕业 6 年，估计那个明信片还没卖完。

我这个人做生意出来就是亏，各种亏，亏钱亏库存亏设备亏人情，忙活半天自己嗨了完事啥都没赚到。

我也想过这些问题，原来我也总结过，我这里再尝试总结一下：

1. 自嗨式做生意：只管自己爽不看市场不看供应链不看客户，做出来了卖不出去就是该；
2. 就差一步式做生意：我有一个很好的点子就差一个程序员实现了，我有一个很好的产品就差一个金牌销售，这种生意也是做不成的；
3. 砸装备式做生意：生意还没跑通，先买一堆设备招一堆人找个空间宽敞有落地窗的写字楼租他 5 年，这种生意基本暴死，比郊区路边开奶茶店还不靠谱。

亏钱亏到最后只能安慰自己，啊，我有学到了一些经验。怎么说呢？可能也就只能这么安慰自己，还是得多复盘多总结经验教训。

祝大家早日赚钱~

2) 加盟踩坑

@may

我的亏钱经验总结：

第二次亏钱——加盟某品牌养生仪，其实该品牌的养生仪效果不错，当时市场也很火爆，利润空间也大，开始招商进展还算顺利，但后期发现归属大团队不靠谱，经常做一些损害经销商的利益行为，自家价格体系乱套，领导人也是自顾自己的小团队，造成内部矛盾剧增，闹得很不愉快，最终半路腰斩。

经验总结：加盟一个品牌产品时，除了要考虑品牌产品的综合竞争力，选择合作伙伴也要金晶火眼，不然赚到钱也是身心俱累，还不说亏钱啦！

@阿财小宝宝

【18 年加盟餐饮亏了 30w】

我是一个北漂，15 年普通本科毕业，北漂的目的就是赚钱，不是上班那么慢的那种。

15-17 年底，一直是边上班边搞创业，没有人带，2 年累积下来负债 15w 左右，当然也换了 4-5 份工作，工作和创业都一塌糊涂。

17 年底我终于受不了这种不温不火的状态，决定最后赌一把，正好当时借呗有了 18w 的临时额度，所以决定在到期之前要搞出来弄个项目。

经过考察，我决定加盟一家瓦罐汤餐饮品牌。选中这个项目的原因为只有一个：之前在我们学校门口这家店最火。尽管当时参考了很多前辈的建议，我一个都听不进去。

18 年 3 月开业，11 月关闭。除了花呗的 18w，媳妇的信用卡也被我刷完了。回想下来：关于餐饮的所有要素几乎都没有：

1/首先是自己没有商业认知，在学生群体火爆的店不一定会在社会上火。

2/尽管调查了北京地区的几家加盟店全部倒闭了，但是当时就是盲目自信呀。

3/其实那家品牌就是割韭菜的，2000 多个加盟商活着的不到 10 个，选择错误吧。

4/小白做餐饮，即使水煮菜也得专门找一个人做。

5/其实一切的根源是：我急眼了，当时是在做餐饮和炒外汇之间，选的餐饮。

@剑渊

成人用品无人售货机（店）加盟项目，10 个加盟商 9 个亏，还有 1 个在挣扎，加盟前加盟商让你看到的某客户某某卖的多好多好都是假的，吹嘘一个月被动收入七八千过万也都是编造的，当你加盟后就会发现能把房租挣回来就算好的了。

@龙客 zero

2014 年跑去搞微商加盟，结果没经验被割了韭菜，除了加盟费外还拿了一堆货，关键产品还是祛痘产品，没效果，售后很糟糕，最后以亏本 3 万收场（当时没敢收代理，回想起来不知是好是坏。）

@迷离

亏钱经验：

在刚进社会的时候，自己没有行业经验，也不懂行业，被熟人忽悠合伙加盟了全屋定制（当时以为是加盟，其实就是打着加盟的名义骗钱，最后骗了不少熟人跑路了）好在我及时止损，损失不算太大，

其实很多道理自己都明白，可惜只有真正被上一课的时候才能觉悟，至少现在碰到任何项目都学会了自己先分析调研，而不是一股脑都听别人的说法。

@匿名

亏的不是钱，是自信

刚毕业那年，手里攒了 8 万块，是大四上班和大学里窜宿舍买袜子和做兼职赚的。

北京 6 号线的拥挤让我决定我要开个店，然后那几个周末就到处看地址，看人流量。当然重要的盘算信用卡和各大借款平台能套出多少现金。最后头一铁，找了

个美食城（不用自己有经营许可证）加盟了饮品店，8 万的加盟费，10 万的门店转让费，5 万的物料，1 万出头的简单装修，还有压一付三的月租加水电 2 万。

去加盟公司培训回来后，找了个店员每天盯店，我该上班上班，周末过来。还找了中午 2 个小时 50 块的临时工岗位。

第一个月刚好秋天还未消暑，那个月流水每天都两千多保底，幸福来了。可是北京的天气只有冬季和夏季，热饮销量一直上不去，美团，饿了么美团美团投两百买推广，但利润越来越低，春节那一个月彻底赤字了，咬咬牙坚持到夏天来，终于熬到了第二天秋天，至此欠了 23 万和拆东墙补西墙的利滚利，也得亏亏钱顶不住关门了，在过了两月，新冠疫情开始爆发，我心里还挺庆幸躲过了。

然后收心专注于工作提升，直到去年中，才缓过来，可是这个月又收到了公司裁员，寒冬来得更猛了一些。

当初开店，只看人流，并未考虑人群消费观念和人群收入问题，结果写字楼楼上都是卖保险，干销售、和一些技能培训机构。人多的地方，不代表消费强。

@匿名

2013 年的时候刚毕业，家里大姐有了第一个小宝宝，全家人都买品牌的衣服给他。

碰巧这边新开了一个商场，经朋友介绍有个老板要去更大的商场开店（我们也去看了，正在装修），他加盟的品牌的童装店要转让，我们也去看了觉得衣服很好看，而且这一圈都是品牌童装店，然后就盘了下来。

接下来魔幻的首先是这个老板在那个更大的商场店一直没开起来，

然后我们盘下来的店除了换季和节日送礼的来买，其他时候都非常惨淡....

再然后发现这个品牌的控货做的非常一般，某宝上价格乱飞.，我们也尝试进了一些....

后面就我们一圈童装陆续倒闭，

这十年陆续去那边吃饭，都会去那边看看，十年了也没养起来，

地段、品牌、加盟、客单价、市场分析，要学的太多了。

@小胖

靠运气挣点小钱，靠实力亏大把的钱，历历在目：

1. 入局直销，开始有些分佣，后来放弃，亏 4W，有些产品可以自用；
2. 加盟网商，买了股票期权，至今未上市，除了自用一些产品，亏 4W；
3. 投资 P2P，暴雷，血亏本金 15W，后有人组织打官司，回本 2W；
4. 投资视频直播平台，前期小赚，后保本，3 疫情期间，各种直播设备吃土，搞活动平台续费到 2024 年，保守亏损 5W；
5. 网上合伙开公司投资 3W，后又投入 20W，目前合伙人消失，亏 18W；
6. 各种股票，基金，小代理加盟，知识付费等，就不一一细数了...

【教训】想挣钱，急功近利，怕亏钱，坚守不住，东一榔头西一杠子，血亏啊！

【经验】踏实工作，保本生存，有余力，选准赛道，搞搞副业，小富即安，望厚积薄发。

@晓秋

2017 年参与了众筹，掉坑大几万！2018 年急想翻身，朋友说保本，参与了币圈和所谓体彩漏洞，掉坑十几万！然后参与过微商，加盟费两万多！教训告诉我，认知以外的钱别想着去赚，所谓保本的项目，银行都不敢说不倒闭！

提高认知，脚踏实地，认清现实，认清实力，不掉坑，就是稳妥的赚钱！

@ 杨阳

加盟了家便利店，结果批不出烟草证，后面只能惨淡收场。

3) 实体前期投入成本高

@舍~得

说一下最近二年的亏钱吧，一直做电商。一直做女鞋类目，2020年错过了抖音。

去年有幸有机会去学习，那个时候。身边还是有很少人在做抖音。我想这次一定要抓紧机会，于是去年2月份去学习了。

3月26号开始第一场直播。那个时候做了亏本做福利。想要要新手期。信心满满的做了1000单，后面转正价的时候。突然发现。就是卖不去货，然后又变更，先跑一数据。又是低价。

然后上了一个29.9的鞋子，想慢慢转。甚至为了能快速发货。家里囤了不少福利品。到现在家里都压着将近1万钱的货吧。后面觉得要停车下。光起一个号。就花了几万了。然后停了。

到7月。还是有些不甘。又觉得是一个机会。租了房子。又找了一些人。。也想批量复制直播间。想到只要一个起来了。然后起来就很容易。一口气找了5个人。

第一个月有补贴3000，。后面卖了大家一起分。但经过1-2个月。还是干不动。人家也要吃饭，又继续给他们补贴，这样下去也不行。后面又花了3W带着团队一起去学了一周。回来也能打几万。但是鞋子的退货率太高了。

一个月算账一下。还倒亏7000多。后面又想着要控制成本。还是没有赚到钱，年后，团队解散。哈哈，一年算下来、抖音相关学费花了10万左右吧。房租。工资。样品，直播用品，装修，福利品。亏了40-50万左右吧。

@苦瓜

【青年公寓亏钱经历】

2018 年青年公寓青年轻社区风口正盛，蛋壳和万科疯狂拿地，深圳拿地成本飙升，在深圳有了 9 个成功案例后转战东莞。

东莞拿地成本低，成功拿到地铁口项目，装修升级花费 420 万，119 个房间，2019 年开始出租，出租当月去化 80%

欣欣向荣的趋势，信心十足，成为 5 公里内同行的核心，当时东莞本地友商开价 500 万让我们转让给他，为了能够在东莞市场打出名声，作为东莞的模板项目我们拒绝了。

接着发生了在深圳没有遇到的事情，租客流动性特别大，每个月新增承租数量 15-20 个，流失租客 10-20 个，招租成本上升，各种问题也慢慢浮现出来……

1. 产品质量问题：联排房间隔音差，原始结构楼板薄，楼龄太久墙体渗水，虽多次处理但总有淡淡潮湿的味道。
2. 大部分房间未设厨房，承租多为刚毕业的单身大学生，流动性大，同时比较吵闹干扰稳定工作的租客。
3. 前期产品定价低，承租条件宽松，前三个月实行免押，后期实行一押一租，客户退租成本低。
4. 招租成本高，前期中介与租客合作拿到一个月租金佣金后平分甚至 3-7 分，后期自主招租平台流量费用高。

5. 2020 口罩来了，项目在住客户 30%，持续 8 个月后，100W 贱卖，刚好给欠村委之前的租金。

@匿名

开公司的时候一定要做好规划，尤其是办公室和招人，没有规划好会多花很多钱，我创业接到第一单的时候就搬去了甲级写字楼……而贸易公司很多其实可以在产业园，这一来一回的，租金一个月差了小一万，16 年到现在，一辆大宝马不知不觉蒸发了。

还有招人，刚开始的时候，我招的都是没有经验的，我要自己手把手教，这就一个月过去了，再给她们一些空间试错，其实花的又是我的成本，如果再来一次，我一定会直接找有一年以上经验的。

@人海里捞金

自己是旅拍摄影师，因为做私人定制拍摄，自以为了解市场，今年投了 12 万在某地做了自己的旅拍实体店，遇到大环境，全赔，租的房、买的衣服、购置的设备……

每一天都是在往外扔钱。

@-文家豪

亏钱第一条 逆着政策走 和国家背道而驰真的是会亏钱的。

想了下近年唯一还在亏损的是实体的美容院了，被疫情冲击的时候还选择了装修翻修，为了给原有的客户更好的环境和服务，但疫情一波三折断断续续，新客流一直无法维持稳定，选择了实体是真没办法。

@iceblood

亏钱经历有很多，最多的就是去开了家奶茶店，亏了几十万，让我更好的了解自己，真的不适合干实体，当不了小老板。

@vincent

在商超开实体服装店，给商场打了几年工，最后惨淡收场。

总的来说，对市场调研不够，时间靠不上，运营不给力，营销不对劲。木有啥经验的，开实体店要慎重啊。

@Martin 禄钦

在大三的时候，开始做服装代理，两个月赚了 5w，大学毕业开始创业，第一个季度就赚了 30w。

以为赚钱很轻松，任何实体行业都可以驾驭，于是进入水果鲜切行业，亏钱就是亏在第一步，选址的事情。

给中介忽悠，中介的人群效应+画饼，将一个未正式营业的商圈说成正式营业后有多少多少的人流量，于是立刻交了两押一租，总计 11w，于是第二天就后悔了，果然三个月开业后无任何人流量，这就是第一次亏钱最惨痛的经历。

@qiaoyan

投资伤铺，钱打水漂

2011 年的样子看着楼市噌噌噌的上涨，我和老公也想能不能到上海周边买个小房子投资，选择了老公上大学的嘉兴，

当时满怀信心去买房的我们，路过嘉兴中港城，看到里面正在开盘，很是热闹，进群一看都在买商铺，还 6 年包租，差不多 10 年回本，头脑一发热就买了，此后就是漫漫的维权路，一铺多卖，没有实体的划分店铺给我们，属于虚拟店铺，心累！到现在也还没个说法，属于最失败的投资！商铺=伤铺

@白露听雨

不要脑子发热，看别人赚钱就去投资。

去年看朋友在上海一个学校旁投资开了个酒吧，还挺赚钱的，尤其是节假日，都是爆满，就很心动。

去年底朋友说想把店面扩大一点，然后就想着参点股份进去，投了些钱，想着今年应该一年也能回本吧。

后来今年上海疫情的事情大家也知道了，上半年基本关店状态，下半年也是开关关，学生各种出不了校门，经营惨淡，血本无归。

没事不要想不开去投实体，想投也要做好充分的调研再去。

@零一

根据我自己的经验，刚步入社会的大学生，在没有任何社会阅历的情况下，仅凭自己的商业嗅觉和已知的理论知识，去做一些金融投资是很容易失败的。

而且有可能输红了眼，血本无归。

但凡做实体的投放广告的，哪怕你最后没有多大的收益，确实是在在的收获到了踩坑的经验。

如果问我有什么建议？

不敢提，因为每个人的情况不一样。

但是，

设置好止损！

设置好止损！

设置好止损！

一定要这样做。

@码叔编程

之前看到口罩机的项目，通过口罩机，扫码关注，领取口罩。想通过口罩机吸粉，卖公众号或挂广告变现。

自己还开发了配套的口罩机关注自动回复，公众号裂变插件。投资了 10 几台口罩机，买了上万元的口罩，投放了一些渠道，效果不行，变现不行，实体项目是不能碰了。

@匿名

2010 年，开了个小店，做专题片和文艺拍摄，那时广场舞很兴盛，投了 2 万买了专业的摄像机和照相机其一些设备，合计 3 万多，门店租金一年 1 万，基本上没赚到钱。

2016 年，开个网络工作室个体户，一直到现在，接单位的一个网站维护工作，基本上是平本，不赚到钱。

2020 年 7 月，因为政策资质要求，在工作室的基础上，注册了一个有限责任公司，计划做饮食行业的“光盘行动”项目，

结果疫情来了，饮食行业全面萎缩，项目黄掉了，为项目直接投入的 3 万多现金，开发了几个项目用的软件系统，一直就闲置了，公司一直续存，

但目前沉没成本扩大到了 5 万多，机遇实体店的 2B 线下生意现在做不起来，在寻求转向线上和视频平台，目前还没搞通商业模式，转型和学习成本都比较高，

希望尽快找到适合自己的一条通道，尽快止血，希望能从亏钱指南中发现未来可能的坑。

@匿名

实体实业上，很多大坑，不要以为接了大单，合同做好，货按照质量做好了，就没有后顾之忧，分分钟是你货送过去，收货人转头去申请破产，你货没了，钱也没有，我就是这样碰到了，几十万的货款收不回来，就收了一个首期。

@匿名

普通人开实体店就是给商场送钱的冤大头，慎重啊，同志们。

@匿名

我的一生和多数人一样，投资过餐饮，美业，做过社交新零售直播，投资过很多行业，都亏了点钱，虽然不少，真正亏的比较多的，我认为是我做了8年的建材。

2012年跟老公开了一个橱柜店开始，房地产行业较好，也挣了点小钱，所以就开始投资第二个店，

第三个点，转眼间，到了第八年，当地新楼盘很少，房地产下滑，我们，建材行业也受到了重创，告诉求借，贷款好不容易挺了两年，可到了2020年疫情又来了，实在是挺不过房租，员工，库房三重压力，

投资百万的三个店面就这样全部被割肉了，我们夫妻二人分文没有，又背负了20几万的债务，都说实体店敞开门做生意，只要认真做，努力做，就一定会有收入的，实则不然，要看你所选择的是哪一个行业，看你是否擅长，是否适合。

我们建材行业投资比较大，一个品牌店的投入多则七八十万，少则也要二三十万，每个月还要支付设计费，人工费，库房费用，还有昂贵的房租费，几年时间投入刚刚回本，又要面临着店铺装修，因为建材行业更新是比较快的，

而且品牌店厂家对店面升级要求的也很高，所以不是有装饰公司渠道或流水较大的店面。也绝对是比较难生存。

这八年的时间，我觉得我亏的不仅仅是钱，而是时间成本，这半年时间，不管是我做自己现在比较喜欢的演讲，还是做培训或者是做教育，都会拿到相应的结果，反倒是在建材这个领域，没有交到一个真心的朋友，大家都是以利益挂钩，而且最重要的建材的圈层普遍，文化素质比较低，不爱学习，知足常乐，所以导致自己八年也没有太大的进步，这是最亏的八年

所以劝生财有术的好友们，调整行业很重要，不仅仅是说看是不是红海行业？你能不能赚到钱？而且最重要的是不是你自己喜欢能真正的悟进去？

@匿名

实体店死守着不放，必亏，而且是个无底洞！

因为投资的时候比较大，所以在亏钱时，舍不得“壮士断腕”，及时止损，因为不甘心，因为还怀揣着希望，因为曾经赚过钱……

结果呢，该交的房租，该发的工资，都得支出，可收入迟迟不见增长，入不敷出，越来越不甘心……

@阮生（头皮风暴）

年轻人 别一听某大佬讲实体如何如何，多么的稳定持续收入 别拍脑袋冲动去干实体，一定要多做调研，成功一定不是偶然，如果真要做，一定要多方面调研，不能听一面之词，多去跟同类型老板交流沟通，会给你更多答案。

@小海 Willis

亏钱经历：

没有深入思考自身的能力与精力，以及生意的变现模式，导致投资进去，发现自己并没有想到其中的运营成本，将生意转化路径无形缩短了，现实并不如此，虽然是实体小生意，但感触颇多，亏本三万多。

@赵二

之前开过两次实体店，一次是便利店，一次吃甜品店。没亏多少，的主要原因是执行力跟不上，开实体店一定要执行力强。另外一定要能雇人就雇人，一边做运营一边执行一边看店，精力顾不过来。

@匿名

我的一生和多数人一样，投资过很多行业，真正亏的比较多的，我认为是我做了 8 年的建材，背负 20 几万的债务，投资百万的三个店面被割肉。

4) 贸然进入陌生领域

@高大树

亏钱呢，从我的个人经验来看，真的是吃不穷喝不穷，投资失误就真的一朝变穷。

我亏钱经历也是一大堆，最初跟人合伙在东北做玻璃深加工厂，新增一条钢化炉生产线，设备都进回来了，最终因为第一第二供电局合并，在电力局二把手的控制下，新增变压器大幅涨价二三百多万，最终没办法下来变压器。因为设备以及运营成本，个人亏损一百多万。那个电业局二把手也在十来年后成为扫黑除恶电霸被拿下了，可是他当年的作为却生生把我直接给坑死了呀。

以上是实业投资一定要格外注意，在你不是内行的时候，一定不可草率入场，即使有个看似内行的合伙人也不可草率行事！

@李绍财 nice

1. 17 年投资了商铺，当时不懂行情，就听销售说靠近上海不到 2 公里，会修地铁过去，现在几年过去了，也因为疫情。一点进展都没了，现在卖都卖不掉，房租少到不值一提，亏了 57+
2. 做小程序代理，亏了 10W，当时微信小程序很火，奈何刚代理不久，小程序价格大跳水，直接放弃没做了。

3. 淘宝店群在最火的时候，认识第一批开发软件的开发商，当时从开发商口中了解到店群的火热程度，可只因为需要开太多店，因为当时受传统电商认知影响，被开店数量给自己吓到了，导致失去一大风口。

@程大棉

挣不到钱，守不住财，修炼不够

1. 乱买房亏了几十万，非刚需，房价和利率最高时入场，一年不到亏掉了首付。也让我明白一个道理，买房除了地段，其他的都不重要。
 2. 自己不熟悉的领域千万不要乱入，很可能花了大笔钱最后是为了他人做嫁衣裳，进入古玩领域，花了几十万买字画只挣了1万多，被其他人坑了价值一辆X5的钱，钱都被他人赚去了，事情过去了半个多月，现在还没完全走出来。
-

@凡响

【二奢亏钱经历】

至今还在解决公司解体后的一堆债务问题和扫尾问题。

去年（2021年）12月成立的公司，从刚开始6个人完全不懂行业，到如今差一个月12月，恰好一年时间。中间经历了员工最多时候一百多人，到目前彻底解体成一个6人团队的直播间。

我去年在北京做 SaaS 公司，通过招商融资到 100 万，因跟合伙人都缺乏创业融资亏钱的经验，在公司还没有稳定的现金流的情况下，招聘了 10 个人，没几个月各种开销就花光了 100 万，融资失败，公司转型做新媒体代运营。合伙人的师兄有一个合伙人打算在杭州起盘做二奢对短视频感兴趣，经介绍就成了我们第一个客户。

因为一些自己的事情，我离开团队，回到家乡一阵子时间，合伙人带着团队去了杭州 2 个月，帮助这个想做二奢的老板起盘做二奢，很快业务就开始赚钱，当时直播一直在摸索当中，同行贸易反而有了起色，开始赚钱。

五月份我就来到杭州加入了团队，也是开始涉足一个新的行业，因为这个行业太过传统，我之前的合伙人就回去北京带队研发中科院的一个机器人项目去了，而我试图留在杭州深入二奢行业发现在这个行业里面属于我们的机会。

从三月开始，公司同行贸易业季每月呈现翻倍增长的趋势，连续半年的翻倍增长很快就让我们在同行内有了一些名声，

为了加快发展速度又连续引入了一笔 600 万的资金用于货款，一笔 300 万投资资金，一笔 200 万用于货款，加上团队以及亲戚朋友凑的加起来 700 万的资金，总共投入资金 1800 万，其中 700 万的运营资金，1100 万的货款资金。

到 7 月份员工就已经 100 多人了，但是发现一个问题就是运营资金开始不够了。业季上每月都在增长，因为把重心投入到直播，同时在运行的直播间达到了 5 个，主播最多有 11 个。货盘积累了 1000 万的货。

花了两个月的时间招聘来一个能够算清楚帐的财务，到 10 月份才算清楚公司的账。这个时候已经来不及了，出现了给资方结款不及时的情况，10 月中旬，开始出现资方撤资，整体出现崩盘迹象。十月底，公司彻底崩盘，人去楼空，员工在 10 月 10 号发完工资，全部解散。

说起来很可笑，一手好牌打的稀巴烂。

想来想去，还是人的问题，原来亏掉一千万根本不需要太久。

@黄东山-用心服务好客户

赚钱好比针挑土，亏钱更似水推沙

我在 2012-2014 年，头脑发热，进去一个自己不太擅长的领域，做私人订制的情侣服饰电商。亏了 400 多万。

亏钱 3 个经验：

1. 为了情怀

做这个项目，其实就是因为听到一首歌，然后燃起了一点点的那些关于美好爱情的情怀，结果被事实击打的体无完肤。

2. 以战养战连环亏

刚开始，其实我们是小亏，也亏得起。

后来觉得这么一直亏钱不是个办法，就开始找一些赚块钱的办法，例如做熟悉的阿里巴巴团队服饰批发。结果因为做这个批发，又收了一个小服装厂。后来因为有了厂子，又要不断的招人.....

全是不懂的行当.....

3. 投软件制作

为了让自己的情怀落地，做成自动化的情侣服饰和团队服定制，开始自己设计在线私人订制软件，招了一帮所谓 JS 工程师去开发，工资死贵死贵的，加速亏钱的节奏。

在亏了 400 万后，我想这么亏下去要吃土了，后来咬咬牙跺跺脚就把整个项目关了，又花了近 20 万才摆平最后的工资、房租什么的。最后的一堆破铜烂铁送的送，卖的卖，彻底跟这个项目拜拜了。

再 2 年，发现市场上真的有在线自动私人订制的软件出来，整个思路就是我们当初策划的哪一种，不过我也不拍大腿了，外行进入一个高精尖的行当，真的是亏钱的先烈，这是我的命。

再后来，继续创业，就只做自己熟悉的，虽然赚的不多，但胜在踏实稳定。

@孙彤

第一次创业，啥也不懂，贸然进入传统家具领域。

花了 300 多开了个红星美凯龙的店面，招了 5 个人，那时间就飘了，觉得自己是老板，有钱可以让别人给我做事。

不懂领域

不懂市场

不懂套路

不赔钱那就怪了

所以以后再次创业的话 我肯定会把前期能想明白的都搞定在创业

200w 买的教训

@云蚁

最近的一次亏钱项目地推拉新

这个生财出过航海，了解的朋友都知道 这玩意儿完全不存在亏钱的情况。那么我是如何凭实力亏钱的呢？坐好发车了。

刚接触地推拉新是因为我当时在橙心优选上班。到后期，工作内容变成拉新了，每天 30 个新用户。当时，拉新一个奖励是 12 元。用户扫码一分钱可以买一提纸巾或者是洗衣液之类的，超级划算。

所以拉新完全没有问题，香的很。最高的时候一天光拉新奖励都能赚到 1600+一个月比工资高太多了。所以辞职全职拉新。而这就是踩坑第一步。

之后找了个同事一起干。他拉新的方式是菜鸟摆点拉新，我是骑着电瓶车扫商铺，都还可以。而他摆点忙不过来，就一起干了。

之后我觉得靠自己拉新有上限，最简单的扩大经营的方式是啥呢？没错招兼职。所以在网上办了个个体户执照。开始招兼职干。

就这样铺了 5-6 个点位，兼职最高一天拉新 188 单。除去点位成本兼职工资以及物料成本一个兼职一单可以帮我们赚 5 块左右。

这一算账惊呆了。

这时候正好了解了地推这个行业，所以开始做渠道，去放单。由于是行业小白，所以接不了高单价项目。所以开始只是让兼职去做单。后面经营了一两个月，开始线上放单。

亏钱重点来了！

由于不了解这个行业，不知道哪些靠谱。所以亏了很多钱，比如跑路的。平台规则吃数据的。等等。而且因为在线上放单需要有人一天到晚在线上做客服。我们就边做客服，边去全国跑服务商，争取接高单价项目。

就为了一单 5 毛的差价，跑几百公里。慢慢的出现问题了。由于管理问题，线下点位物料丢失严重，人员流失，点位不出量。等等问题越来越多。后面一想，干脆全部做线上算了。本地以及运营才能做几个点位。

所以放弃线下团队，全力做线上。就这样，稳定收益来源没了。而且出去跑，开支增加很多。天天吃饭喝酒会所 KTV。嗯，钱没了。但是稳定的服务商渠道出来了。

这个时候又开始想做服务商了，做渠道有啥前途对吧。

这时候纸鸢来了，传说是抖音最大的服务商个十百千弄得。大公司有搞头，不会跑路。虽然之前认识的头部地推服务商都建议不要做。但是因为利润还是毅然决然的签了服务商。

亏钱宝典“不听老人言”。

签了之后任务来了，不能跟其他项目一起做，没问题，租写字楼搞个分公司。要做B端商户入驻没资源。没问题，7000+底薪挖其他公司的业务员。新的城市不熟悉，没关系招人，人事财务业务员。底薪加提成加奖金加社保。搞起。

最大的问题来了，又没钱了。咋办？

没问题找“朋友”借高利贷呗。月息1毛5的利息走起。就这样，第一个月算上拿到的佣金亏损2W。一想这必须放开了做啊，大胆搞。因为大多开支都在房租设备人员这些上面。

继续干。好了。截止9月到现在佣金一毛没看到，所有还在做的服务商一起呆到北京维权。然并卵。20W没有了。

其实第一个月6月份的结算都拖了半个月时间，在这个时候就出现了问题，而且九月份的时候改了一大堆规则，比如拉新距离等等，应该保守运营的。但是因为利润在那放着所以自我安慰问题不大。还帮忙找理由来安慰自己。

到昨天，分道扬镳跟合作的同事分开了他继续干地推这个行业，又找了个人合作。我就彻底告别这个行业了。

当然最大的原因不是因为这次项目亏损。而是没有监督。这个才是合伙做事情亏钱宝典第一名。

我们公司做账管钱都是他一个人再做。而我重来没有检查过。呵呵^_^

信任不等于放任。所以，有要合伙的朋友。这一点一定一定要重视，或许刚开始确实值得信任，但是因为你的放任。他会做一些不值得你信任的事情。

对了，亏损是从做账每个月分钱的时候开始的。每天分钱的时候都是有利润的。毕竟是当天就分了。

@张凡成

亏钱这个事情，很多人可能都不想去回想。然而对于慢慢走向成熟的人来说，吸取以往的失败经历，才是你未来能够翻盘的必要条件。

我的惨痛的经历是，你不熟悉的领域你千万不要去碰。只想着投资自己背后收钱的好事情大概率轮不到你。

投资自己或许才是目前这个社会的最优解，活到老学到老，保持良好的心态和自身身体健康！

@程大棉

挣不到钱，守不住财，修炼不够

自己不熟悉的领域千万不要乱入，很可能花了大笔钱最后是为了他人做嫁衣裳，进入古玩领域，花了几十万买字画只挣了 1 万多，被其他人坑了价值一辆 X5 的钱，钱都被他人赚去了，事请过去了半个多月，现在还没完全走出来。

PART 05

欺诈篇

- 轻信他人
- 项目方跑路

五、欺诈篇

亏钱原因：

1. 轻信他人：轻信熟人/大 V/圈友的话，买东西/投钱，最终亏钱。
2. 项目方跑路：遇到不靠谱的项目，资金链断裂，项目组跑路，交付烂尾。

1) 轻信他人

@左超

来啦，关于亏钱，虽比不上其他大佬动不动就亏个几十万什么的，但还是多少有点经验

工资 2 万多。事发今年年初，老东家（一个教育公司）老板校长跑路了，所有员工 2 个月的工资没有发，我也两万多工资没拿回来。

反思：被骗源自太相信公司创始人。

毕业自国内顶尖学校（清华北大那种），之前的人设一直都是名校、高知、真诚的形象，给谁看都是一腔热血的屠龙少年的感觉，

而且也曾经甚至变卖过自己家里房产来把公司渡过难关，又有很多顶级大佬背书，各种名牌奖项证书背书，也比较舍得分钱给员工，至少曾经也确实有着赤子之心，因此有着不少的信众。

但未曾想，屠龙少年终成恶龙。最后他一个人，骗了所有人，员工被坑的少的是 2 个月工资，多的甚至是之前有从他那边特价买房，然后各种金融杠杆骚操作，亏首付背贷款，

甚至替罪羊被警察蜀黍请喝茶进局子，学员每人至少被坑一万多，他自己携巨款好几个亿润出国了（至今找不到他的下落），

甚至他爸就是国内最早的一批顶级大律师，自己开律师事务所，逃跑之前已经把他们家风险摘的一干二净，损失降到最小。

高智商犯罪危害极大，现在想想就像一场电影

教训：

1. 不要轻易相信任何名人、任何背书，做一件事情，要先考虑到最坏的事情如果发生了，自己是否能承受，如果不能，再有诱惑，也要绝对拒绝。评定风险，量力而为。
2. 判断一个人是否靠谱。过去不代表未来，人的心理也会随着时间、经历改变。不仅要看他风光时怎么对待人事物，更要看他低谷事有没有定力、坚守（就像俞敏洪、老罗）
3. 杠杆能发财，更能毁灭。这次之所以创始人卷款跑路，很大可能和他自己加杠杆全国各地买了几十套房子有关，他自己研究金融经济学，大概率早就推算出经济衰退时间和趋势，一看独木难支，遇见到接下来继续死撑下去会现金流断裂，立刻想着一不做二不休，卷款跑路了

@啾

伪 3M

之所以是伪，是因为我玩的时候，网上一搜全是揭露 3M 骗局的，

但是吧，推荐我那人，他先给我转了一百现金让我试试，说帮他当个人头。

一边是现金，一边是不懂的信息，我相信了现金。

拿一百去试了几次，确实给返钱，但是开始加钱用自己钱去试的时候，就给锁了。

好在那时候没啥大钱，几千块钱进去就醒悟了。

从此以后，想不通利润来源的事，一律不碰，拒绝一切零和游戏。

@礼

亏钱经历：

大学期间，由于明辨是非能力不足，被诈骗电话骗去五位数存款，当时是因为快递的信息被泄露，到时一味相信，而且骗子干扰，一直在用噪音、说话不清导致我大脑混乱，

反应过来已经被骗，好在前期套利赚取的利润足够抵消失去的存款，后面心态及时调整过来，重新专注事情，这也是一次惨痛经历，也算是自己的教训学费，只不过这次学费有点贵，希望大家辨明是非，不轻易相信陌生电话。

谢谢大家！

@Aimmon

大学第一次做淘宝，基本规则没掌握，刚开通店铺被骗子盯上了牵着鼻子走，给骗子充Q币，对方没付款，损失5000多，算是一笔巨款。导致后面很长一段时间靠听赵本山小品舒缓心情，没在打开淘宝。

第一次玩电报，贪小便宜，以为掉馅饼，这么赚钱的项目，我岂不是赢大发了？油卡倒卖试水，小亏800多。钱虽不多，但是气人，中国人骗中国人！

第一次做海外项目，搬砖套利，矿 j，努力几个月，平台（swapnex, xasic）双双跑路。损失惨重。

@匿名

刚毕业那会，在一家公司上班，公司很好且日益壮大，然后公司用自己的产品做一了一个项目（就是现在所谓的资金盘），公司里的很多员工和很多客户都买了这个项目，然后自己也跟着买了，结果不到半年的时间项目崩盘了~公司利益者获益，公司关门~自己亏了一年工资~很久才缓过劲来~

惨痛的经验教训：

1. 不了解的东西千万不要碰！
 2. 千万不要随大溜，看着很多人都干，自己也跟着干，一定要有自己的独立思考和判断！
 3. 不要对公司或对公司的领导人太过相信和追随，记住只有永远的利益，别被卖了还帮着数钱！
 4. 谨防身边的庞氏骗局~用独立思考去辨别它~多问为什么？！
 5. 最后，记住天上不会掉馅饼！！！！
-

@匿名

相信所谓的“大哥”，导致被骗的从 0 开始，以为认识了两三年的网友，不可能骗，事实低估了骗子的忍耐度，不要被所谓的大哥，所迷惑，

如果他说他有资源，有钱，可以给你，然后给你画大饼，开始给你描述他的宏伟蓝图，问你要资源，要钱，切记，合作是相互的，如果他一开始摆正了大哥的态度，就是要给你的话，那么没有给你资源和钱之前，请勿太投入。

为撒这么说呢，被骗后据实地了解，大哥这两年在骗别人，只要是在线下有交集的所有的人，后来都会和他闹翻，包含小三，对外宣称 御团队，king 团队。

@匿名

去年，一个圈友写的风向标，拼拼有礼，中标，这个圈友拿着中标截图，跟我私聊说亦仁也认可这个项目，邀请我加入，跟着做了一段时间，最后平台跑路被套 5 千多，多次投诉无门，报警也追不回来，以后不要碰这种资金盘。

@政通人和CN

第一次亏钱是刚大学毕业太相信别人，那时候当黄牛撸货，经常会在京东平台购买手机等物品，发小关系要好的邻居说自己有关系可以较低的价格团购来京东 e 卡。就经常买卡然后买手机套利，后来越买越大胆索性直接倒卖 e 卡，最后发小的邻居携款跑路。最后人抓住判了，钱是一分没吐回来，刚毕业就背了债，影响了自己人生的走向。

@迷离

亏钱经验，

在刚进社会的时候，自己没有行业经验，也不懂行业，被熟人忽悠合伙加盟了全屋定制（当时以为是加盟，其实就是打着加盟的名义骗钱，最后骗了不少熟人跑路了）好在我及时止损，损失不算太大，

其实很多道理自己都明白，可惜只有真正被上一课的时候才能觉悟，至少现在碰到任何项目都学会了自己先分析调研，而不是一股脑都听别人的说法。

@赈早见海

准确的说是一次被骗经历，也是人生第一次被坑。

太过相信数字货币平台的信誉机制，跟高评价收币玩家场外交易，结果转过去失联了，投诉平台也没用。

后来复盘发现人家专门刷的好评，而且故意挂特别高的价格吸引场外交易。还好损失只有 2 万 RMB，是一次很好的教训，不要太盲目相信任何权威，也不要高估自己的判断力。

@朋朋

1. 第一个：本色世界资金盘.
2. 第二个：量化私募基金诈骗.
3. 第三个：达菲外汇诈骗
4. 第四个：圈友的代为理财诈骗
5. 第五个：项目承诺高收益诈骗
5. 第六个：虚拟币刷单诈骗
6. 第七个：起亚矿机
8. 第八个：虚拟 b 私募
9. 第九个：交易所跑路
10. 第十个：云矿机跑路

亲身经历的一些骗局，有的项目被骗了，有的项目参与过，有的项目脱坑。

2) 项目方跑路

@圆周率 2022

理发店，面包店会员卡充值

前后几百块钱还在里面，人就跑了。

没算好环境影响，而且生意一直都有，还是跑路了。

@阿西 Ash

亏钱经历印象中倒是没有，也有可能是还没有意识到，被骗经历倒是有。刚毕业1年的时候，一个要好的同学运气挺好的，经常发她在微博或者其他渠道抽奖中奖的记录，那次她中了京东试用哪里的一台2w的电脑，

同一个周日，我去体检回家的路上，

遇到一个业务员叫帮忙扫码投票，然后我就扫了，毫无意外，中奖了。那业务员就叫我去营业厅领奖，到了之后，就被忽悠签了个什么说明，要冲5000话费，确保使用移动卡多少多少年，才能领取奖品。

钱是充到一个小程序里，奖品领到了，是几百块钱的一个小电动。我也意识到被骗了，但是东西也领到了，就不知怎么处理。后来没有意外，两三个月后，我去那家店已经关门了，小程序也无了。如果是现在碰到，我应该会直接拒绝。

@MAGGIE 🍀

大大小小亏钱的次数太多了

说几个比较痛的吧

第 1 个在 2020 年的时候，因为多年的隐患和财务部门的疏忽，公司被骗了 80 万。

第 2 个，我们 ebay 平台因为和 Aliexpress 关联 paypal 付款通道，一个产品涉及到侵权，有 10 多万被冻结。

第 3 个 Aliexpress 平台，因为标题里面含有我们不知道的商标词被平台冻结了 10 多万。

因为经历了很痛的教训，所以让我有了改变的决心和勇气。然后我决定到美国读 MBA。

只要不放弃，永远可以翻盘。

@从前那个少年

这些年被骗过很多次，真正亏钱就是今年。损失巨大，上半年听别人的建议，刚需刚需，在经济走下坡路的情况下，心一狠在南昌花了 260w 买了一套房，现在房子烂尾了。自己到现在都没缓过来。所以大家买房一定要买二手房，哪怕性价比低一点都比烂尾来的强。真的！

@python 大大

本次会员日，作业是亏钱经历，正好结合自己在 web3 的亏钱经历，给后来人借鉴下。

1. 第一位，是被木马钱包坑了。在 web3，钱包和私钥很重要，但是第一次被亏哭的经验就是，不知道什么时候，挂了一个不知来历的钱包。虽然，刚开始的时候，还不太关注它，但后来一次在转移资产时候，以为是自己钱包，转了 xx 个以太坊进去，结果石沉大海。

教训：以后自己的钱包，一定要备注，外来的钱包一定要警惕。

2. 第二位，参与 defi，结果被无常损失坑了 xxx 个以太坊，也是心痛。

教训：参与 defi 时候，要注意自己在矿池的占比，基本上只有自己参与的匹配对要警惕。

3. 第三位，nft 被盗窃。参与推特的空投和白名单时候，总会遇到一堆骗子。在点击他们转发的活动网页后，稍不注意，就会中招。

教训：参与活动，一定不要用自己的主钱包参与。

4. 合约，虽然没参与过，但根据周边参与后的朋友体验，都是赔的精光，所以，千万别参与合约。

@拖拉机不拖拉

亏钱经历，那年年纪还小，智商税，误信网络赚钱，买机器人，每天可分佣，结果国庆跑路了，被小割几千。

PART 06

借贷篇

- 被欠钱不还
- 借贷欠款

PART 06

六、借贷篇

亏钱原因：

1. 借钱出去别人不还：借钱给别人，人家欠钱不还。
2. 自己贷款最终欠债：自己刷信用卡套现、网络金融平台借款，搞网赌，加杠杆炒股，最后没还上，欠一屁股债。

1) 借钱出去别人不还

@米笠

不要借钱给别人，不要借钱给别人，不要借钱给别人。

我出国前借了一部分钱给朋友，现在不仅不还了，还把我删了，人也被其他人起诉了。

@大东

亏钱经历：

借钱给朋友：在生活工作中，发现朋友做事兢兢业业，而且有饲料加工厂和终端养殖场。所以在猪价行情不理想时，借了 13w 出去给对方应急 1 个月。然后对方就一直拖着说资金紧张，回笼不畅，各种说辞拖着不给；至今 4 年过去了，还有 3w 多没结清。

——心得：不要轻易借钱出去给朋友做事业，有时候不是朋友的品德不行，而是他生活工作的大环境会让他身不由己。建议对方银行借贷，易借易还更便捷安全。

@左叶子

2012 年读大一，开培训班一个月赚了 4 万，开始玩基金股票后面投入了股票，三个月后翻倍，但是股灾后面来了还是小亏了一点幸亏就几千。所以在大学毕业后还有 6 万的积蓄

16 年大学毕业第二年，收入达到了 60 万，然后几个前同事找我借钱，至今二三十万没有回来，是我实实在在亏掉的。所以千万不要借钱出去！

@白杨 SEO

看了好多亏钱经历，

突然想想，自己没有什么亏大钱经历，这里指至少 10w 以上才算吧。

所以，也说明也没有赚什么大钱。古话说，马无夜草不肥，人无横财不富，富可能与我无缘了哈哈。

还是简单说说亏钱经历吧，

借钱，不知道这个算不算，虽然不多，累计几万。有朋友跟你说，再借一点，然后 xxx 还，以后这种还是要注意。

最后，实话说，生财社群运营确实算天花板存在，亏钱有术，让大家尽量少走弯路。

@景思 QH

自己出借钱的教训，
有两笔，
虽不多，
但结果均是一致的既没得钱回来，
原来的算较好的关系也断了！
人性就是如此的简单明了，
让金钱把关系看清了、透视了，
大家都散了！
是否借钱碰到糟糕的人和事
就是花自己的钱买个敌人呢？
是否以后都打死不借了呢？
这真是拷问灵魂哈~

@麒麟

说一个大学时期亏钱的经历：
当时有个大学同学，因为某件急事，向我借了 1000 块钱，但是一个月的生活费 1300，但是说好过两天就还，后来毕业 10 年，这钱也没见对方提起。
当时哪个月 300 块钱，也是过来了！

虽然没有多少钱，有可能是对方忘了，这都不是重点，重点是我后续借给别人钱
养成了习惯：借钱要本着给对方的心态去借。

在自己可承担的风险内，帮人帮到底！

@罗建议

借钱亏钱，去年年底，有一个做了几十年生意的长辈找我借钱，平时口碑不错，
本来想着借 20w 就好了，可是她开口就要 50w，

我当时想的是借出去的钱就相当于送出去的，50 超过我的预期了，可是还是因为
面子，借了这么多，很快，今年年初就暴雷破产了！本来答应半年的还款期，去
问的时候也没有回应了！所以借钱铁律，要么不借，要么就做好收不回的准备！

@落单的幸福

不要超出能力范围借钱，就算是兄弟姐妹也不要，当时妹妹家做工程，需要钱周
转，把自己房子抵押贷款一笔钱给她，还做中间人帮她借了百多万，还把自己的
信用卡，借呗的钱都套出来给她周转，

说好这些帐她每月还，她也实在还了，还了又借，过了二三年，工程款收不回来，
欠了一堆债，而这些贷款，信用卡，借呗，民间借贷就实实在在的落到了自己身上，

每月为还这些债而焦头烂额，百多万的账，还有利息，连将来也透支了，现在她
没钱还，还不理人，真应了那句话不借钱，朋友没了，借了钱，朋友和钱都没了。

2) 自己贷款最终欠债

@跳跳

说起赔钱。

我的血的教训是千万不要碰网贷，信用卡，花呗以及借呗这些东西。

2019 年刚结婚，没有稳定工作，每天胡吃海喝，到处玩，不懂节制，消费很大。

借呗到微粒贷，微粒贷到借呗以及信用卡，最后一算账 40w+，并不是自己看到的一万 5 毛等等，而是年利率高达 18%，吸血的资本家！

这完全是自己的原因，希望大家引以为鉴。

@匿名

别 TM 的赌

大学赶上 2014 年世界杯，加上本身是足球爱好者，在论坛里就会发表自己的看法，分析球队输赢，慢慢也收获一些粉丝，也被某个足球软件邀请过去当了个专家，赚了一部分钱。

然后就飘了，觉得自己行了，就开始网赌之路，开始也赚了点小钱，自己写文章和自己买比赛的心态是不同的，当你越输的时候你越是上头越是胡思乱想越是犹豫不决越是患得患失越是旁观不定越是步入深渊。

最终把之前赚的钱全赔进去又欠了信用卡，翻然悔悟，用了一两年去还债。

别赌，别赌，别赌。

@Yu

大概在 18 年的时候，在一个亲戚的怂恿下，回到自己的老家三四线小县城去做化妆品，当时是用线下的模式做的，也就是要囤货，还要自己做销售还要租办公场地，

当时一个月的工资在广州是 3000，是套信用卡的方式去做这件事，结果做了半年，发现我已经负债 10W+，对当时的我来说，有点扛不住，再加上亲戚安插了他老爸一起做，货源的钱他卖出去的就入自己口袋，导致账也是坏账，亏的钱算我的，赚的钱算他的，就这样不欢而散。

人生亏钱总结之：

1. 天底下没有便宜的东西，越是听完内心冲动的项目，越要找人了解清楚；
 2. 没有亲戚是愿意无偿帮忙的，他愿意扶持你或者帮助你，他总是受益者最大之一；
 3. 唯一可以靠的是自己，概率上来说，你相信自己成功的概率会高于你相信别人的，因为别人给你画的饼，他并不需要去踩坑，而是你去踩坑；
 4. 跟比较好的朋友或者亲戚，要保持距离，生意可以有合作的机会，但是不存在帮，因为帮的情况下，有很多情况说也说不清楚。
-

@黄浩在观察

看到自己搞不明白的来钱途径，参与前一定要做好风险防控！今天就说说我一个朋友受到疫情连锁影响，结果信用卡借贷暴雷亏了 7、8 万的事情，希望能给大家引以为鉴。

从 2015 年开始，我一个工作不错有着良好工薪流水的朋友，被身边同事怂恿办了多家银行的大额信用卡。

这同事不知道哪找来的路子，把这些信用卡一起“借”给所谓的熟人，每个月可以分到信用卡额度 5% 的利息。

他当时想拉我入伙，我觉得这利息收入没来由，而且把卡借给别人也不放心，就没借。我还好心提醒他，这中间的猫腻不明不白，最好趁早把卡拿回来。

中途他听了我的劝告拿过一次卡回来，但对方把卡的额度刷掉了没还完。他去催还款，谁知道不仅没催回来，把卡全又送回去了，还倒贴了自己的借呗又借了一笔钱出去。

我当时立马感觉这非常不对劲了，催他赶紧把借呗的钱要回来，其次就是卡也要回来，不要让对方继续刷卡套现，再慢慢追对方还款。现在知道了这就是所谓的连环贷。

运气还算好的是，在疫情爆发前把卡拿回来了，但是款没还完，对方只答应每月还最低还款的方式慢慢还。结果一直还钱到全国都停航班了，才勉强还完一张卡。

然后对方从此了无音讯，没还完的钱有七八万，我朋友只好自己默默填坑。

后来让朋友仔细调查了一下“用卡”人的身份职业，听说是做境外旅游的，套现是为了在旅行社结款前垫资做过桥资金。那遇上疫情不就没救了嘛，大家都待家里了，谁去旅行呢。

看到朋友捶胸顿足后，我想试着帮他走法律途径要回钱款，但发现这简直无路可走，因为其行为本身也不合法，又没有签借条、借款合同之类的有法律效应的条款。

后来我们想查查看对方到底欠了多少人钱，就到“中国执行信息公开网”查了一下信息，这里推荐遇到类似借钱不还的情况的同学也可以去这查查，网址如下：

<http://zxgk.court.gov.cn/>

基本上被限制出行的欠款人，比如之前做锤子手机的罗永浩，万达家的公子王思聪，都在这可以查到，查询方式见文末图 1~3。

结果不查不知道，一查吓一跳，对方果然已经被十多人起诉，也限制出行了，如果连起诉人都要不回钱，我朋友大概也……只能说他遇人不淑，涉世太浅啊。

总结一下：

看到自己搞不明白的来钱途径，一定要做好风险防控，如果没有合适合法的防范途径，就尽量别参与了。顺便征求一下神通广大的圈友们，我朋友这种情况，他还有办法追回钱款吗，还是只能靠人品了？

@通通

一直至今我都扔在亏钱，因为：买了房子。

到很多人会说，买了房子不是应该升值吗？不是更赚钱？其实不是的，要看你用
什么方法买

我是通过信用卡的商业贷款借出来了 28W 首付，分三年还清，怎么还，刷信用卡
的额度套现去还，疫情期间，因为收入少，入不敷出，月供要供着，贷款要还着，
刷卡利息要给着，不知道怎么样才能把贷款清掉…

PART 07

健康篇

- 病急乱投医
- 钱是最好的续命药

PART 07

七、健康篇

亏钱原因：

1. 看病烧钱：工作过于辛劳，以及不注重身体健康，身体垮了，看病烧钱。
2. 不正规医院医生：看病挑的医院医生不正规，治病效果差，收钱高。

@大东

亏钱经历：

1. 听信医美广告，病急乱投医：刚上大学的那年 2009 年，看到学校周边宣传微创痔疮手术，然后当时自己恰好就有，就进那私人门诊咨询了，

对方宣传得神乎其神，无痛、可以马上下地行走/不复发等等，结果我就做了。

结果，根本就不是微创——2 周时间才能下床走，根本不敢上厕所大号，因为喷血如涌，而且费用近 5000，一瓶几块钱成本的阿莫西林，账单上就要 130 元，而且还不能报医保

——心得：

①专业的事交给专业的人做，特别是健康，一定要找大医院、有品牌有师资有医资的。

②不能讳疾忌医，不能因为是隐私疾病就病急乱投医。

@匿名

和大家的亏钱都不一样。

8 年前是我创业第四个年头，一切都步入正轨。白天兴意风发，晚上陪完客户回来复盘奶娃，持续高强度忙了一年。年底突感身体不适，去医院检查后直接被下了病危通知书。

从此几年时间转战全国各地医院。卖房卖车，耗费大几百万，打几千一天的丙球，持续用自费的进口药，幸留得一命。一度连生财门票都交不起。复出后用超强的心态和格局又在社会上站稳了脚跟，一切向好！

教训：

1. 身体是真革命本钱。
2. 钱是最好的续命药。

祝圈友都健康。

@匿名

公公发现晚期癌症，治病花了近百万，坚持了一年半离世。

@海龙同学

大学的一些经历，让我深刻的认识到学习的重要性。

所以，狠下心不玩游戏，不刷抖音，不看朋友圈，不谈恋爱，渴望学习。

我的人生观念是：要么成功，要么滚蛋！

我实在是忍受不了自己，这辈子是一个碌碌无为的人，对我而言，这是失败的人生。

在外人看来，这种性格可能有点极端，但只有我自己明白我想要什么。

不同的人不同的性格，不同的性格向往着不同的生活。

我是一个计划性很强的人，清楚的知道自己每天要做什么。

然后，全力以赴的朝着自己所设定的目标发展。

但是，由于长期的学习压力过大，无法释放。

导致我在 2021 年，患上胃肠功能紊乱，经常出现腹泻、任何东西都不敢吃。

前前后后跑了近 30 次医院，花了上万元的医药费，几乎每天都在喝中药。

—————

PART 08

综合踩坑篇

- 人生除死无大事
- 创业投资

八、综合踩坑篇

部分内容写的很长很详细，但是相同类别的内容较少；

或是单条帖子综合了多种亏钱类型，不好归类，就放在该板块。

@开开

【3 个月亏了男朋友卖房子的 50w -直播，人生除死无大事】

我是第一批在玩短视频和直播的运营，也是腾讯特约的主播培训讲师，也陪跑了一些品牌账号，

甚至在创业前，我在一家比较知名的公司担任新媒体负责人。

综上，在直播方面，我自认为作为一个老操盘手，我能对短视频和直播有着比较正确的认知，于是毅然决然辞职去创业，从一开始的成功到失败，我做出了很多选择。

这也是我第一次分享，全程写了很多细致的地方，希望大家对短视频和直播创业这个板块有正确的评估和认知，就我的坑，能帮到想做和即将做短视频直播创业的小伙伴。

背景：在公司做新媒体风生水起，预想创业出人头地。我是去年 4 月份出来创业的，从个人到成立工作室再到男朋友卖房开了个小公司，1 年半的时间，最终结果以亏损失败结束。

有人说：你应该要稳扎稳打，不应该让你男朋友卖房子。

我一直都知道要资金和现金流尽量少的去创业，以及不应该卖房去创业。这些，在我辞职出来创业前，我都树立和建立了诸如此类的认知。

因此，当我信誓旦旦、磨刀霍霍的从个人开始，做快手化妆品直播，第一个号第一场直播，就出了 24 单，单天盈利 3000 多。

我感觉我掌握到化妆品这个类目拍短视频的流量密码，

因此我开始不断去复制账号去做矩阵号，把化妆品的内容结构，不断翻拍、换衣服翻拍、内容结构调换顺序拍，制作成一个个看上去吸睛的短视频，

最好的短视频有 1000w 播放量，正常情况下也是 20-30w 播放量。之前在公司的時候，就有挺多矩阵号的经验，因此依靠这些经验，我收获到了第一桶金。

更因为这第一桶金，我成立了小工作室，开始批量做账号，找兼职主播来播，这个时候也还是赚的。但是也是因为进行矩阵，人工成本开始变得多了起来，但我们算了一下，也还是可以支撑。

因此作为一个操盘手，我开始在想，这个项目我们可能需要新增一些别的项目来增加营收，于是在这个时候，我和我的男朋友做出了一个重要的但是也是亏损的一个决定。

我的男朋友也是个操盘手，他一直很想把握住这个直播的封口，因此，他做出了一个很疯狂的决定，他决定卖房来继续扩大直播规模，增加新的项目增加营收。

在我看来，人不能卖房创业；在我男朋友看来，做生意都是先投入才有回报。

最终，我们各退一步，产生了统一的意见，计算好每个月的最大支出，拿 50w 去做 3 个月，赌一把。

因此我们开始在抖音上做日不落直播间，在开播前，我们已经在圈子里问了很多做了很多功课，这是风险最小的起号方法，甚至有个朋友，充当我们的免费顾问，给我们解答了很多问题。

但是算无可算，最重要的他没告诉我们，这个起号方法，需要等待需要坚持，也有可能是无期的等待和无期的坚持。

我们按照他说的步骤 1:1 进行了复刻，开始有了起色。

但是不久，我们发现我们只能小爆，没法像他们那样单场大爆，我们去找到他，让他登陆我们的后台，来帮我们做账号诊断，他说“你们起号的数据比我们还好，每一步都做对了，继续坚持继续熬，就可以了。”

听到这句话，我们的内心真的很开心，于是跟打了鸡血一样，回去开始让主播继续播继续熬。

我们熬了 2 个月多月，距离我们约定的 3 个月期间只剩一周了，几个矩阵号依旧没有大爆，钱开始一步步砸进去了，投放情况是很好的，

但是结合所产品退货率，和人工和其他的费用支出，我们这 2 个月多，毫不夸张的说，每天都在亏。

最后我才知道，这种起号方法只有大爆，才能赚钱；假如不大爆，那就是亏损状态需要继续熬，熬到出人头地的那一天。但，我们的现金流已经支撑不住了。

最终，疫情封城、主播违规、熟人运营散漫等一系列原因，我意识到熬不动了，真正压死骆驼稻草的，竟然是主播违规导致我们用心的一個账号直接封号。

于是解散了团队，还赔个 3 个月的办公场地费用将近 5w。

这次创业，给我带来的打击其实非常大，因为我非常的不甘心。

一度我到写下这些的时候，我就停了 4 个月，休息了 4 个月，浑浑噩噩，对时间管理的把控相当于没有，看剧打游戏睡觉，就是不想接触外部。

不过最近好一些了，我开始接触新的项目，并给自己定了一个 50 天逆袭计划，准备重新振作起来。

4 个月反复不断地想也不断的复盘，有了一些总结，希望生财的小伙伴们看了之后，能给你带来启发。

短视频直播业务总结：

1. 起号方法有利有弊，创业团队想亏钱去玩不太熟悉的起号方法，最好老板自己亲自去做去研究，了解是否适合自己的品，结论不要听运营和外人的。
2. 视频过不了 500，从模仿开始，直播过不了 1000，从模仿开始。
3. 拆解一个直播间、分析模式是重点，从玩法背后拆解套路，再融合、应用到自身，这个才是拆解直播间的根本目的。
4. 违背平台规则，是做不起来的，照着平台规则，也是做不起来的。
5. 新号为什么容易做起来，因为你是跟新手做对比。
6. 每个账号有 GMV、利润天花板，做矩阵是最好降低风险的方式；但矩阵玩法也有可能成为压死骆驼的最后一根稻草。
7. 对于精准流量直播间，每多播一份钟，就意味着增加成交的机会。
8. 你以为你缺的是话术脚本，实际上是推流脚本。
9. 没有流量就没有测款，没有测款就没有爆款。

10. 高在线只是迎合平台做数据，但并不一定能赚到钱，直播不要追求高在线。
11. 内容产生兴趣，兴趣产生交易，交易产生复购，扩大流量，流量层层筛选，视为内容直播玩法
12. 评论区大部分问题，应该由循环话术解决，其余场控解决。

创业总结：

1. 营销漏斗，短板决定高度。
2. 店播模式：长在线、轮播战、高转化、产品垂直，垂直，再垂直。
3. 算法淘汰账号，认知淘汰团队。
4. 不要说不能玩套路，商业从来不存在没有套路。
5. 选择赛道上，做一个早期跟随者，而不是去做先行的炮灰者，除非供应链极其牛逼。
6. 进入聚焦领域的圈子很重要，能少走很多弯路。
7. 每个死掉的团队，都不一定比你笨，别人也不是傻子。
8. 直播赛道，跟能力匹配相辅相成，一个赛道不行，真的不代表你不行，可能是匹配上除了问题。
9. 一鱼多吃看着很爽，实际上可能什么都捞不到。
10. 自然流，强主播，老板横行天下，弱主播，老板天桥睡穿。

11. 有熟人愿意跟随一起创业固然好，但熟人以员工而非合伙人的形态进来创业，可能会让项目全盘皆输。关系和心软是大忌。
12. 做好创业期间 20%的重要选择就可以了，对于创业者来说，吃喝拉撒都是小事。
13. 创业中不可控因素太多了，大到疫情封办公区、人员变动、钱没算清楚、产品被坑；小到主播违规封号团队 10 多天的努力付诸东流、小到天气导致主播请假损失开播黄金时段。当然本质是因为抗风险能力比自己想象中太弱。
14. 压死骆驼的，有可能甚至都不是一根稻草；对于孱弱的骆驼来说，一阵风吹来，就足以让它倒下了。
15. 运气不好，不要怪风，怪你为什么站在风口上。

最后，直播，人生除死无大事。

@郭晓文

哦嚯，聊亏钱呀，这个我熟。

2019 年，我辞职出来创业做短视频带货。

因为自己还是一个非常非常稚嫩的创业者，加之当初选择的行业还不够成熟所以没能熬到这个行业可以赚钱的时候，半年时间亏了 5w。

经验：

创业新手，不要一上来就打算走一条没有人走成功过的路。

在不确定性中前行，很难。

在运营能力尚未足够强大的时候，在没有稳定的现金流支撑的时候，在不确定性中前行，更难。

2020 年，因为一个大客户的需求，我专门搭建了一个团队来服务这个大客户，再次创业。

起初赚了点钱，随之因为一些原因停止了和这位大客户的合作，收入骤降。

结束合作后，自己带团队去复刻市面上看到的短视频项目，尝试多次、无果，解散团队。

半年时间，也是亏了 5w。

经验：

1. 不要闭门造车。别在一个行业创业小半年，最后发现自己甚至都不在这个行业的圈子
2. 定力很重要。别今天做 A 项目，明天做 B 项目，不是在换项目，就是在找项目的路上
3. 要有稳定的现金流，如果没有，也要努力先做一些确定性较高，哪怕收入不高的业务，去创造稳定的现金流。之前一名前辈告诉我：什么情况下你创业一定会成功？我每个月给你打 5w，你创业肯定会成功。

2020 年下半年， 我解散了团队， 自己独自在家探索项目。

当时是做的小程序项目， 做了三个月时间没赚到钱， 还亏进去 2000 块钱。

但， 最终折腾着站了起来。

不说通过小程序项目赚到了多少钱。

但在做成小程序这个项目的过程中， 我发现并改进了自己太多的不足。

这才有了后续的发展。

经验：

【你配站在多少钱背后？】

人对金钱的掌控能力是有段位的区别的。

有的人哪怕身无分文， 但能把很多的钱用到极致， 顺利钱生钱。

有的人即使身价不菲， 也能做到做什么， 亏什么。（别怪环境， 还是自己太菜）

对大多数人来说：

1. 连掌控好自己的时间都够呛， 更不用说搭团队， 管理好好几个人的时间
2. 对如何运用金钱的杠杆来赚钱， 一无所知

所以， 对普通人来说：

1. 既然自己的时间都把控不好， 就先别想着撬动人力杠杆， 搭建团队去创造价值。先自己上， 把自己玩明白了， 再想搭团队的事情。
2. 既然管钱、用钱来赚钱的能力很差， 那就尽量少做固定成本高的生意

以我做小程序那段时间的经验举例。

我刚开始做这个项目的时候，很差很差。

当时这个项目处于那么红利的时期，我都能那么多个月赚不到钱，大家可以感受一下我当初的能力如何。

但，因为我没什么固定成本，所以我有成长的时间。

干1个月，我发现不了自己的问题，那就再干1个月。

干2个月，我发现不了自己的问题，那我干半年总能发现并解决一些问题吧？

只要我每个月的现金流（收入-支出）为证，那我可以一直在这个赛道上，日拱一卒，早晚能见到一丝曙光。

与大家共勉。

@小怪兽

大学毕业一年半，亏过钱，也赚过钱，亏的部分是我自己从一开始就无所谓，抱着学习心态去的。

可能是感谢遇到生命贵人早，让我少走了不少歪路。

一、风控意识

有一个梗，你在第一层，我已经在了第三层。

贵人很早就教我，看待一个问题，一定不能片面，要从多个角度去分析，去思考其中存在带来的利弊，当可能损失的风险造成自己无法承担时候，这个项目应该考虑少量尝试。

从而导致，我基本没有赌徒心理，也就是梭哈，也导致很多小项目可能会赚的更多，但没有 all in，也可能让我无法翻身。

二、投资风险

有一句话我是很认同，趁年轻，多投资

换个角度来说，把自己可用现金流进行分配，比如拿出自己现金流 10%-20%进行炒股基金，定投等等，不妄想加码。

哪怕以现在可能亏 80% 90%来说，也只有对自己损失 10-20%里面的一部分。

而我的直觉是，这个东西既然我感兴趣了，我就要去了解和研究大概出来，比如基金，背后投资的公司是什么，我身边很多小伙伴，买基金从来不看背后投资股票是那些，纯粹是看这个票有没有人推荐。

三、保险

在我认知里面，越是积累少的，越应该给身边至亲们上保险，哪怕是简单的 1000/年百万疾病险。

我妈常常给我开玩笑说，这玩意买了浪费钱没啥意思，他们有职工险，我的回答是，这部分钱，哪怕丢了，我也不想在突如其来的意外中，让我选择生命的问题。

四、谦卑

另外一句话是，拿自己该拿的部分。

做生意不大，但见过不少因为分润不均，最后闹分家的啥的，

有的时候吃亏是福，就变成了做蛋糕的思维了。

五、勿乱加杠杆

这里面有一个大佬给我讲解的。

最近几个月在玩信用卡，目的是提前做额度。

切勿把授信额度，当作自己资产，有多少现金流，在考虑用其中一部分来使用授信额度

比如 10w 授信，现金流有 20w，这时候你用 10w，哪怕周转不上来，你还能还掉下车。

但是没有对应的额度，随意滥用，可能这是一个很难跳出的坑。

六、借钱

这个估计是很多人经常遇到的问题，熟人借钱。

借钱的时候就想好，借出去后，对方没办法偿还，当作自己损失，

无法接受这个话题，就直接不要借。

炒股理财亏了十来万，但没下桌，因为我目前的认知里面看好他。各种付费圈子进了，认知提升了，也赚了。

在吃亏中成长，最大的资本是我还年轻。

@乐农

亏点钱都不是多大的事，最亏的是过了几年后回想几年前为什么不去做那些赚钱的事。

1. 微信刚刚上线的时候，也是智能手机开始发展的时候，那时觉得微信的功能太简单，直接不用，还有公众号当时也不知道要用来做什么，也不搞公众号，现在回想，那时就是看不起它们；

2. 抖音刚刚出来的时候，也安装用了，然后发现这东西简直是浪费自己的时间，然后就不用，也是几年后，发现好了，又打脸了。

3. 视频号现在也是，tiktok 也是，要不要再次打脸呢？当然不要！

现在明白了，做事一定要有时间计划，平台类的事业一般要投入 1、2 年以上的，甚至更长的时间，比如 5 年，今天看到国内一个新游戏（燕云十六声）的文，题目是《为什么研发 3 年还不上线？是时候回答这个问题了》，读完感触：时间就是魔法，能打败魔法的，只能用魔法。

4. 新出现的事物，往往代表的是一种新势力，它们对保守的人是不友好的，保守的人往往用抗拒的心态去对待它们，这是错过新势力新机会的大可能。

5. 那些兼容性很强，吸收能力很强的人，真的很让人敬畏，他们不让自己有思维的边界，他们的世界是开放的，所以他们总能看到新的机会和把控新的趋势，而一味保护自己，维护自己的人，思想上往往有很坚硬的外壳，会很好的抵挡新生事物发展潮流的冲击，也完美的错过新生事物带来的利益和好处。

6. 那些在新生事物上赚到钱和亏大钱的人，大多有强盗的能力、暴发户的心态和投机者的操作，他们一般会进行团队出击、快速推进、矩阵起量、复制堵死赛道等杠杆手法，传统的生意人和保守的人是没法跟他们比的，这就是他们眼中的错过红利的人。

7. 能完美吃掉红利的人，要么是傻，要么是精，保守的人一定吃不到，我就是那种保守的人，现在要脱壳才能活。

8. 对待亏钱这个事，可以放眼看远些，我们一般人可以活到 80 岁，好吧，保守一点，70 岁，80 后的话，也就还能干事业大概 20 年吧，

保守一点，10 年，以 5 年为计划，也就是还有 2 次人生大计，以 2 年为计划，还有 5 次人生大计，以 1 年为计划，还有 10 次人生大计，我们普通人，就以 1 年为计划，至少还能干 10 件事业。

9. 做事业需要掌握必要的工具，而现在的工具已经都具备了，我们已经身在其中.....

@糖糖

大客户销售 7 年，见多了老板们的商场浮沉。先聊几个我印象特别深的。

1. 股权问题，亲兄弟互撕、好朋友反目，在大中小企业太常见了。

合伙人做生意，往往共苦易，共甘难。

公司发展战略意见不合、股东在人力资源上随便加塞人、对财务的决策权不同最终都会导致股东心态失衡，走向分裂。

2. 战略性失误，对行情的判断出了问题，或者运气不好导致的亏损。

我有客户做钢材生意，有一次他囤了一大批钢材，不久后钢材暴涨他大赚了一笔，中间的差价甚至比自己主营的加工业务赚的多。

他感觉到处喝酒拉业务还不如炒钢材，于是上杠杆囤钢材，结果遇到暴跌，不仅把赚的吐出去了，还欠了不少钱。

放着稳稳的加工费不赚，结果偷鸡不成蚀把米，赚快钱真的风险太大了。

3. 赌博。我见过一些日子过的特别舒心的老板，沉迷去澳门赌博，最后企业破产，资不抵债。

赌博真的非常让人这么上头，就像贼船一样，上去了可就难下来了，非死即伤。老板们千万别碰。

我转型线上做知识付费的这几年，也遇到过不少亏钱的案例。

我自己比较谨慎，选择项目会考察很多，也会付出很多努力去拿结果，我觉得普通人最容易踩的坑有这几个：

1. 选择项目的时候，参考的是已经成功的头部案例，而不是跟自己各方面比较匹配的对象。一个人的自身资源、能力对项目的盈亏特别关键，我们要选择合适的参照物，才有意义。

2. 心急，没有哪个项目是躺赚的，肯定先付出再有收获。你看到别人一上来就很好做的，是因为他在此之前付出了很多，现在是收获的时候。

拿自己耕耘时间的产出去比较别人的丰收季，肯定会影响心态。越心急，越容易急功近利，没产出就会没干劲，就放弃了。

做项目之前，一定对自己有正确的认知，对结果有合理的预期。

3. 赚钱大于投资。钱不多的时候，没必要存钱，更没必要去投资。（我就踩了坑）

尤其是年轻人，要敢于用赚的钱为自己开路，去培养技能、开拓视野、积累经验、结交资源、提升认知。

对于咱们普通人，一年多赚几十万真的比在投资市场赚几十万要容易得多。（这里指的是落袋为安的赚，不是账面浮盈）

一句话总结：多学习多思考，努力工作，小心驶得万年船。

@匿名

合伙创业，亏钱 20W 左右

本来只是跟一个人合作，结果那个人拉了第二个，然后又拉了第三个

本来想着人多力量大，结果是螃蟹拉车，劲不在一块使。

详细的之前写过文章，这里摘抄一下：

创业时间线

2020 年 12 月，我大概得到一笔资金和一个机会，有人带我学习和创业。

2021 年 04-06 月，我每个月都参加了一个私人饭局，跟一个朋友见了三次面，最后一次大概聊到了合作意向。

2021 年 06 月底，我带着账号和产品，是上半年的资金和学习，使我进入从零到一的阶段，本以为这个朋友会跟我一起合作，也觉得我们可以从一到十放大。

2021 年 07 月，我们正式招到人，办公室是三

百平，开始启动办公，但合伙朋友没有提前开发产品，在我一路的催促下，从八月到九月，将近十月份才把大部分产品赶制生产出来，发往美国亚马逊仓库。

2021 年 08 月，合伙朋友 S 找到另一个朋友 V，说这是背后的大投资人，有开工厂，多年从商经验，S 也算是给 V 代持了一部分股份，因为 V 有投资 S。

2021 年 09 月，合伙朋友 S 找到新的一个合伙人 L，说这个也是十多年的朋友，之前开了十多年工厂，这两三年也在面临转型，可以来负责供应链和物流这块。

2021 年 10 月，S 作为大股东，L 作为二股东，V 作为间接股东，我是小股东，但负责公司全部运作。

2021 年 11 月到 2022 年 01 月，我陆续熟悉 L 的性格作风，正如前面三个月，我大概了解 S 的优缺点一样，以及他们的家境和经历。

2022 年 02 月，二股东退出合伙状态，昨天我们刚开完会，包括聊他想索要的赔偿和接下来公司的打算。

2022 年 05 月，大股东开会说不再投钱，虽然公司刚能盈亏平衡，但是办公和人员成本太高，准备原地解散。

@凡灵逸尘

看到好多大佬亏钱，其中不乏我认识的。

作为菜鸡这个我可太有发言权了，我的成长史就是我的赔钱史。

大一做劳务派遣，暑假带了十几个人打工，因为行情原因没有厂要。最终去了许昌的五金厂，环境和工作内容危险且差，最后赔给朋友们几千，收获信任为做数码产品积累第一波客户。

大二做劳务派遣寒假发两车人因为教培合伙人介绍的朋友换了渠道，结果费用没拿到总共赔给跟我的代理两万，因此心灰意冷不做劳务彻底做教培。

大三数码副业因朋友介绍，搞苹果产品赔十万，后来总公司被政府判为传销，郑州区域负责人是我朋友至今欠我几万。后因此找到更优质渠道，慢慢年入几十万。因做教培，活没少干，钱没少挣，傻乎乎干两年，发现老板利用装修物资课酬挪用公账。且和另外一位合伙人太年轻没有制衡能力，店是越做越大钱是没见太多，好在能力突飞猛进。

主业能力达到一定层次没有成就感慢慢躺平，副业稳定躺平也收入颇丰，开始追求其他方面成长进入生财。

然后身边朋友们想挣钱，同时也算帮副业大哥忙，于是增加杠杆打破安全边际，最终渠道出问题血亏 200 万，其他团队伙计和身边朋友打官司无伤。

我这直接主动打欠条，这些钱就多花两年时间。就当躺平的代价，从中吸取教训吧。

主业在老板的作死下，所有人最终心灰意冷。我也早就撤出，唯一难过的就是学生们没享受应有的服务。我有心也无力，当时我也是在最灰暗的时刻。

如今一切重新开始，又是新的一关。渡过我就更强，渡不过也怪不得他人。

身边负债的大哥们可比我多多了，如今他们更强，我也得好好学习跟上步伐才是。再说亦仁大哥去年不还赔几千万消失七天不是，如今不也生龙活虎的。

@李昊东

亏钱经历

1. 做生鲜超市

不是所有生鲜超市都不赚钱，但至少有一半在苦苦熬着，有的可能就靠着烟草证活着。我是 2020 年 10 月入局，然后一年后果断放弃，这种店是很多创业者首选的项目，想着开个超市怎么弄都比上班强吧，这样想就很容易入坑。

首先房租装修设备就是一笔大投入，少说 40000-200000 不等；

其次是选址，这个非常关键，人群消费能力，周围竞争情况都得考虑到。

其三是运营，如何盘活人气，如何选择店内货品结构，如何做活动等等，都需要耗费心力去思考，蔬菜水果真是玩的够够的了，单一品类靠量多还能挣些钱，如果多品类没稳定客流，光损耗都吃不消，进货多短期卖不完损耗大，进货少进价贵没利润。

忠告:不要盲目自信,觉得自己做的话会比现存商家做得好,有可能你是外行,你想的点子别人曾经尝试过不行,现在他们的状态才是真实的状态。

2. 知识付费类投资

如果你是抱着学着玩的心态去买课学乱七八糟的东西,那无所谓,如果你是为了长见识学怎么实战赚钱,那就得长点心了,找个有实战结果的人学习,

有个扎心的事实是大多数大佬是经过刻意包装,通过收学费赚钱而不是 ta 培训的项目本身赚钱,而且很多是纸上谈兵,没有实战能力的,注意辨别。

不过大家既然来到生财有术了,学习了那么多赚钱的玩法,那就降低了很大被忽悠的概率,也能看出市面上很多套路是咋玩的。

知识付费这块从 2016 年到现在,市面上各种套路也接触不少,陆陆续续也投资不少,感觉还是很值的,世上没有白走的路,每一步都算数,也很幸运加入生财,算是找到组织了,谈钱不伤感情。

@乐天

1. 15 年初入股市,一开始买入卖出毫无逻辑,凭运气赚了点钱。开始买一些股票投资的书学习。

后来迎来五千点大跌,一下打傻了。信息满天飞,股票根本拿不住,后来逐渐加了点茅台,挽回了点损失。最后略亏~算是亲身体验,对股票也有了一定认识了。

2. 21 年初进入港股打新。还拉朋友的资金一起参与。后来港股市场遇冷,导致亏损。但由于经历 15 年的股市,比较谨慎,小亏。

当初跟朋友约定是共同分担亏损和盈利。但是不想辜负朋友的信任，最后本金还给朋友了，亏损自己担下了。

3. 14 年入股朋友的燕窝工厂，20 年撤资。（纯财务投资）期间分红过两次，算下来平均年化收益 2% 不到。

入股协议现在回头看签的很简单，并没有做分红约定，没有约定退出机制，没有业绩规划。所有都基于对朋友的无条件信任。这次投资并不算失败，让我和朋友的关系更进了一步，也让我深入了解了投资的相关注意细节。

经验：

1. 无论是价值投资还是纯技术流，对于小散来说，首要看的还是外部环境，外部环境决定估值模型，决定走势逻辑。绝不可偏听偏信。对于小散来说，基金定投是一个不错的贯穿牛熊的选择。

2. 每个人的风险偏好，资金量不同，同样的操作可能有的人赚钱有的人亏钱。广开言路，独立思考很重要。

3. 不要辜负信任。跟朋友相处，放下助人情节，自己觉得对方需要的并不一定是对方真正的需要的。

4. 在商言商，跟朋友合作也一定要考虑到双方的合理利益。在信任的基础上构建和谐共识合作机制。把朋友搞的多多的，敌人搞的少少的。

@匿名

亏钱其实是认识的不足导致判断失误。

我做 TikTok 亏了 500 万，

具体讲一下亏钱的原因和细节，希望能帮助正在前行的朋友。

1. tiktok 的投入产出比就像抖音头部数据如此幻想美好，现实是，入局的时候，tiktok 的太多不确定因素会打破你想象中的幻想。

【可以找对标，不要找资源能力不匹配的头部分标】

2. tiktok 这个赛道就像两年前的抖音。在大家的共识没有达到一致的时候，很多盲目跟风，很多短期主义的项目就会随着时间淘汰。

比如，创作者基金，刚开始，见效快，收益不错，

后来因为各种原因，开始断了收益。

【做个长期理想主义者，不做短期投机者】

很多创业者看到收益就会盲目扩大规模，加快步伐，最后导致把赚到的钱都亏回去，甚至亏更多。

3. tiktok 这个赛道非常新，新到大家都是在摸索中前进，这个时候创始人更需要稳中求进，不能把鸡蛋放在一个篮子里，

【两年下来，看到做的比较好的机构，都是把 tiktok 做为一个新增流量的平台，而不是收益为主的流量池】

流水不争先，在于滔滔不绝，如果账上的资金无法撑到商业模式的成熟，或者无法做到收支平衡，

更多的就是**【炮灰】**做别人的嫁衣。

4. 不要与短期主义者搭伙做生意，目光短浅会让项目走到一定的位置就止步。

以上，就是亏钱的 4 个原因。

【预期太高】

【认知不足】

【营收单一】

【选错了人】

@一尘学长

做校园市场前几年的时候，完全学生小白思维，不会链接，不会管理，以为有能力就行！

1. 大三的时候，刚做起来项目，感觉自己啥都行，也没有防人，也没有注意低调，后面被小人安排，抹黑 + 恶意举报，安排的明明白白的，血亏 15 万！

2. 大四做暑假工被企业 + 派遣套路，应得的 6 万费用和 2 万押金一分钱没给，亏 8 万！

3. 大三(2019 年)开始玩基金，到现在没清仓过，卖出也很少，涨幅 40 的时候也没卖过，光买进，现在普遍绿百分之 20-30 左右，这个算认知问题！

4. 毕业第一年，找项目，跟着小伙伴做项目，我投了 20 万，他自己本金 160 多万，一个月后项目方携款出逃，但是这 20 没赔，他扛了，虽然现在他负债几十万，但是我觉得他的人格像金子一样，闪闪发光！

5. 今年暑假，因为自己的判断失误 + 郑州这可爱的环境问题，180 万业绩让我搞成了 30 万业绩，算腰斩吧，不算赔钱，算我为认知交的学费！

6. 毕业 2 年了，借出去 30 多万，收款遥遥无期。但是长了个记性，以前不喜欢让别人话落地下，能帮一把就帮一把，后来发现很多朋友因为这事，朋友都做不成了。

现在不一样了，现在能硬下来心了，一方面没钱，因为钱都让我赔出去了，另一方面是他们现在卖惨也拼不过我！

这些失败我都归结为性格的失败，做人原则还是很重要的，没有修罗手段，莫要有菩萨心肠，但是还好，错误是很好的反馈，这些小错我能扛得住！

最后，希望早点水逆退散...

@匿名

19-22 三年，没走过好运气，除了亏还是亏，几点血泪教训：

1. 不管是谁，不管是多好的朋友，也不管你有多信任这个人，也不管是做什么业务，只要你自己不亲身参与，都不要投一分钱！！！切记！！！不光是亏钱，连朋友都没得做了。

人的本质就是经不起考验的，所以不要给任何人亲自创造背叛你的冲动和条件。

2. 作为小创业者，心里都会想认识些大咖，以后生意做大了方便找找资源的想法。

这个时候，要特别注意一类人，喜欢在饭桌上喜欢吹牛逼，报菜名（认识谁谁谁！我跟他很熟！那我哥们儿！）。

这世界上就有这么一种人，每天正经事儿啥不干，一天到晚就是喝酒唱歌吹牛逼，很多人会好奇，他从哪里赚钱维持这么高的消费水平，他的主业是什么？

德州扑克有句名言，假如你开场十分钟还判断不出今晚的猪是哪个，那么你就是那只猪。

这类人的客户就是你，他们最终的目的就是拿你的钱去赌博，赢了良心好的会还你本金，输了反正是输你的。

3. 当下的创业环境，对我们普通人而言，能有一个赚钱的业务，一个赚钱的公司，已经很不容易。

一定要珍惜，不要听别人瞎逼逼去打造一家所谓“值钱的公司”，相信我，值钱的公司跟我们普通人八杆子打不着，能有一份“赚钱的业务”就打赢了 90% 的普通人了。

以上三个血泪教训，我粗数了数，价值现金人民币不低于 450 万。

希望生财有术的同学们，吸取教训，守住来之不易的财富！

@大俊

分享一下惨痛的体制人才引进裸辞创业一年怒亏百万的经历，在 21 年裸辞创业前从来没有亏过钱，做各种项目、投资理财甚至买球都没有亏过钱。

1. 学费：在什么是私域都还不知道的情况下，交了 20 万学费直接开始做私域的项目，上 12 万 3 天的课程混高级别的圈子，接触了很多年入千万的老板，心态就变了，迫切希望能快速做出结果融入圈子。

2. 投资：和朋友合伙开台球厅游戏室，投资了 13 万，开在大学城，疫情反反复复关关停停，开业稳定日进账 3000+到现在房租都赚不回

3. 金融：比特币亏钱，项目都不顺的时候就开始炒币，跟着别人买自己先亏了 10 万，后面就委托别人代炒，又亏了 30 万，这里有无数次止损的机会，也有很多次机会已经几乎把本金赚回来了，最后还是一亏到底。

4. 急于求成做互联网项目，做过宠物、护肤、中医等等赛道，一两个月不出结果就放弃，这其中耗费的资源、时间代价非常大，人的信任基础只有一次，信任基础一旦没了，亏的就不仅仅是钱的问题

总结，靠运气赚的钱都会凭实力亏掉的，有些钱亏掉了是赚不回来的，急于翻身的后果就是越陷越深，不论什么项目，亲身下场最重要，0-1 阶段事必躬亲。

一年半前还是大学赚到一百万人才引进第一名的人生赢家，一年后创业辗转杭州、北京、山东亏完一百万、四年半女朋友分手，重新创业做公考培训的 98 年小伙亏钱经历。

—————

@胡桃

“我用我的过来人经验告诉你，听话照做，和我当年做什么项目，经历哪些坑，做哪些对应决策后，包你稳亏不赚！”

今年是我的沉默之年，也是我的崛起之年。

所以，我觉得我还是有点资格跟你说两句的！

我做过的项目：小游戏推广计划，中医书单号，闲鱼虚拟产品服务，小说推文，网盘拉新。

1. 小游戏推广计划，花了 2500 跟光光学，当时他的课程简直不要太基础，我还是短视频小白，说真的，学了一周，放弃了。

问题也很明确，当时心理压力大，刚失业，想自救，结果丢出去几千。ps，建议所有着急的朋友，不要付费太高价格的项目，很容易失败，成本也很高！！

2. 中医书单号，2499 跟旺小哥学的，7 天起了 3 个号，在 10 天的时候陆续封号，很郁闷，赚了 6k，放弃了。因为太容易违规，没想明白这个项目。ps，这个项目很赚钱，但是你的账号多不怕吃苦才行。

后面几个项目我都做起来了，就不吹牛了。

说几点看法，所有标价超过 1000 的项目，都可以在拼多多买到，建议你去那里学习，没什么差别。

至于讲师的经验交付，建议在星球里面找同行，加个微信，发个红包就能解决你很多困惑！

当然，赚钱还是执行力的问题，没别的。加油吧！

@Justin

1.

谈生意的时候讲感情

朋友是同行，因为体量没我大所以一直在我这里拿货。

拿货总会有退货的时候，朋友一直不提结账，我也怕麻烦想着有空一起算。

结果这个一有空就空了几年。期间要钱的时候各种拖。一点一点的给。实际算下来相当于他们找我贷款，我还付利息给他们。

结论：一码归一码，亲兄弟明算账。

2.

在生意如日中天的时候，因为格局大小，小富即安的思想太强烈。不是想着扩大，而是躺平。

因为躺平还养成了一些坏习惯。导致赚的钱几乎没留住。

结论：搞钱就要块，鸡血打起来！机会错过了说不定未来几年都没有这么好的机会了。

3.

投资前期很谨慎（最近几年都是），做了大量的功课调研，收益也不错，直接导致身边一大群朋友以我为标杆，跟着我。

然后就失去了对市场的敬畏。结果今年市场不景气，疫情反复，远超预期，导致资金就很紧张，虽然没影响生活，但是也有压力了。

结论：投资就要做好最坏的打算，哪有什么幸运儿。有的只不过是日复一日的学习，加磨练。投资的钱和生活工作的钱一定要分开，一定！！！！

还有太多太多，暂时就讲到这里吧。

@阿文

我用我的过来人经验告诉你，听话照做，包你稳亏不赚！

因为家庭条件不好，上大学的时候就想着能够赚点钱，减少父母的压力，所以当时的话也参加学校的勤工俭学，周末也会去做兼职，那时候做的兼职都非常低端，就是发传单，酒店服务生，保安等等一天一百块。

因为又苦又累，也学不到什么东西，

后来一次偶然的机会有一位大学生创业者来我们学校做演讲我就去听了，听完之后觉得他家里比我家还贫寒，草根逆袭的故事，听了有两三次吧，比如团队管理，目标管理，商业思维，沟通技巧等等非常多，当时就特别受震撼，就感觉打开了自己的眼界，

所以就报课当时的课程是4000多，我当时的生活费是一个月1000，所以就糊里糊涂的办了校园分期贷款。

后来也确实学到一些东西，因为自己当时也没有工作，很多东西学到了也只是皮毛，

只能算是信息，不能算是知识，其实没有地方去用，并不能发挥出最大的效用。
最后也确实赚到了 1000 多块钱，等于是亏了将近 3000 元。

其实就是知识付费割韭菜了，所以在你要为课程知识付费时一定不要冲动，一定要想一下，你付了这个学费，你多久能够收获回来。

@阮清风 民宿运营|已环游中国

我用我的过来人经验告诉你，我在 17 年 10 月左右了解到的币圈，当时自己正处于职业瓶颈，又失业了，创业失败了，储蓄全部掏空了。

心态有点崩坏了，特别想要暴富。

币圈顺手给了你一个幻想的可能性，最终还是因为手头没钱，最后没有买入，直到我想要买入的标的半个月以后暴涨 90 倍，

压死骆驼的最后一根稻草就来了，自责后悔，不属于你的东西，你却以为它是你的，开始重度抑郁症，疯狂开信用卡，借钱，陆续一个月直接高位套死，亏损 20 个。

经验：

①当你特别不顺的时候，心情压抑的时候谨慎做决策，甚至不要做决策！去休息，去静心，去度假等等，一定要给自己缓冲时间。人需要松弛有度，一直紧绷也会崩垮，心态决定关键。

②关于投资大家看了千遍万遍要用闲钱，如果你实在没感觉，那只能自己亲自体验一遍亏钱才能彻底懂，盲目借钱杠杠去投资只会让你动作变形，胜率降低，风险提高。

③投资大多都是在牛市中亏的（以涨服人，追高），在熊市中赚的（跌到海底，幻想买到最低，或者不买）。一定审视自己是在什么阶段中做的操作。

@皮皮博

那还是 15 年，某 m 网站做类似 cx 的项目，利率高达 30%每周，规则就是，入场后把钱转给先入场的人，等一周后，另一个新入场的人再转给你本金+30%利润，当时自己知道是 cx，但是那时候没钱，大一。

于是索性就投入了 1w，第一周过去，另一个新入场的人直接转我 1.3w，你说这香不香？虽然我清楚其中的道道，也知道就是 cx，总有崩盘的那一天，但是抵不住这么高的利率。

一个月后，终于崩盘了，网站上的钱都成了没有用的数字，本以为自己可以全身而退，没想到到头来还是赔了 5k，幸好没有梭哈，从此之后，凡是有直销嫌疑的项目，我基本不碰。

最近在朋友圈也见过类似的“庞氏骗局”，有朋友做得很投入，他告诉我是个 app，名字忘记了，只知道规则和我当年玩的大同小异，只不过利率仅有 2%，说是投入 2w 一天回报 400，也是平台记录，直接人对人汇款，想想也是一种“p2p”了。

不知道他玩的这个平台什么时候崩盘，到时候能不能全身而退。

奉劝各位，没有大资本，千万别碰。

@王永超

亏本

1. 菠菜，挂掉 1000+（坚决不能碰，纯赌博）。
2. 刷单群，一个当时感觉很靠谱的 app，需要开会员才能进 100，进去后又让冲钻石会员，醒悟了，挂掉。
3. 币圈，当时一个很火的火牛 app 的忘记啥币了，知道这种 app 挂的很快，刚出来一个月，感觉他能坚持两个月，打算玩 1 周就出来，结果第三天挂了，1000 挂掉。
4. 在疫情初期，一个项目刚刚起步，从郑州回到农村老家，由于人力资源跟不上，自己压力也太小，虚度 2 年，大量的时间成本。
5. 股票/基金：21 年 11 月进，年底之前出，短短 1 个多月，3w 蒸发了。
6. 从老家农村搬到市区，由于没有经历过这种搬家，把老家感觉垃圾到不行的团队解散，到邯郸重新组建，从搬家到团队出成，经历了两个月，保守估计损失 6w 的利润。

总结：想要赚钱，首先要找一个老师，一定要比自己高最少一个段位的，即使不是很靠谱也比没有强。有什么问题都可以问。

其他的坑，慢慢填吧。谁的人生不踩坑，加油！

@徐宿

10 个月亏 100 万的 3 个感悟：

1. 【每日自省】

有靠山做事的时候，人很容易高估自己，想要修正心态的方法是：偶尔撤去资源独立去运作项目掂量一下自己的能量，每天思考自己的成功和失败是运气还是实力（运气是赶巧了趋势，实力则是看透了趋势）。

2. 【遵循自然】

贫困的时候可以靠兄弟义气草创组织，因为三个臭皮匠顶一个诸葛亮；一旦温饱必须改革制度，剔除兄弟义气，因为普通人的欲望增长指数永远比能力增长多的多。合则聚不合则散，天下没有不散的宴席。

3. 【放弃自我】

人生没有意义，我们脑袋里的观念都是人类文化植入的，所有的知识也都是人类文明的产物，没有完整知识体系的人很容易被各种消费主义框架诱惑，导致大额透支、浪费时间、总是自嗨，越早认清这个越容易走上真正的成人之路。

背景：

2018 年底到 2019 年 10 月，我和三个朋友背靠一家 20 万用户的集团公司做实体零食饮品赛道创业，当时衡量自我实力的时候，认为背后有靠山，自家这三年给集团做了几千万上亿营业额，重新做小生意应该没问题。

经过：

项目还没开始，品牌的一套设计方案花了 5 万，去工厂定产品花了 20 万，租办公空间花了 5 万一年，30 万出去了。

项目启动销售以后，盲目扩开了 10 条 OEM 产品线，一次性又压进去 15 万，有了点出货量以后，又急着开天猫、京东、有赞店铺，因为品类特殊，资质和保证金又进去 5 万，3 个月 50 万压进去了。

10 个月里，团队小伙伴工资消耗 20 万，剩余的 30 万基本都消耗在各个产品的销售和生账期里，其实当时把账款收回来还能继续打，但因为长时间的投入回报不成正比，军心涣散，我当先提出放弃。

总结：

3 年后回头来看，得亏是当时我放弃的早，不然后续可能连散伙费都剩不下。

人在感觉能力不够的时候，千万别强撑面子去做根本没涉足过的事，那样和赌博无异，十赌十一输。

我的体验没法让圈友感同身受，但我开头的 3 个感悟希望对一些正在经历类似情况的圈友有零星启发。

@张文波

【亏钱】最大的坑我觉得应该是【创业】，可以说超过九成的创业者都是失败的，甚至有说创业是 999 死一生，说明创业亏钱已经大部分人普遍的共识。

说下【经历】15 年国企出来从事了创投孵化的运营，

主要工作是孵化器运营+项目链接，每天都是看项目，见了形形色色创业者太多了，其中最多的都是绝妙点子+市场容量就说自己创业方向只要有人投钱就能干过腾讯之类的，15 年前后，投资市场基本是一地鸡毛，

到 18 年三年间见过上千个项目，但真正能拿到投资的项目屈指可数（个位数），再看如今，能活着的只有一两个，而且处于半死不活状态，可见创业的坑有多大（不能说创业就会失败，只是见到创投界的项目都没有起来）

期间也【学习】商业画布，知道项目的商业模式是需要多因素配合才能得到正面结果，

因素包括：行业趋势，市场容量，产品能力，团队能力，合作伙伴，商业核心壁垒，资金支持，迭代能力等等，综合说就是天时地利人和是否刚好踩到点。

18 年自己【创业】，找到一个朝阳行业，体量也够大，想着自己懂得也挺多（自以为），

找了投资合伙人开干，付工资找了负责销售和技术的员工，自己负责产品和统筹，亲力亲为干了很多事情，很快跑通了最小模型，有了一定的数据支撑，再写了一份商业计划书，

去广西参加创投大赛还拿到了政府创业补贴，但随着市场环境的变化，销售和技术都不给力（可能自己也不懂如何驱动他们），

最终公司只剩我一个人，垂死挣扎到 19 年底，创业以【失败】告终，期间没有收入，还交了很多学费，可谓亏得一塌糊涂。

【总结】

1. 作为创始人的心力、目标感、魄力不够导致结果一直拿不到；
2. 资源没有整合到位，有的资源关系也不到位；
3. 团队配置只有形，没有落到实处取得想要的结果；
4. 所谓商业计划书，商业模式也是坑，没有实操经验、没有拿结果的能力和没有掌控确定性事情的能力都是硬伤。

所以，启动项目或创业得小心谨慎，唯有行动、持续拿结果、能掌握确定性后再三思而后行。

共勉，一起加油！

@梁杰超

再补充一个迄今为止人生最大的坑，没有之一

先说说这段经历给我带来的启发：

1. 要找准自己的优势和定位，精耕细作，积累复利。
2. 来钱快但天花板低且没有复利的项目，只适合赚一波就走。

3. 搭档一定得三观一致，合作前要谈好退出条件，先小人后君子。

4. 远离给你带来负面情绪和影响的人。

5. 不要停止学习，不要停止成长。

下面先简单介绍一下本人的情况，80 后，985 本硕，注册会计师，08 年研究生毕业后第一份工作在全球四大会计师事务所之一的广州分所工作，

由于求学经历一直很顺利，也因为 08 年金融风暴公司的一些列骚操作，加上无休止的加班（忙季的时候每晚凌晨 2, 3 点下班，现在大厂的 996 在我看来根本不算什么），

让原本对公司充满期待的我感受到巨大落差，加上家里在我们当地有一定根基，所以 10 年中做出了一个我迄今最后悔的决定——从广州回到三线城市的家乡。

回到家乡后，进入证券公司工作，一个偶然的机会，发现了一个蓝海市场——中小小学生课外培训，

刚好我家在最好的小学旁边有个房子，于是 11 年 7 月老婆辞职，就在那里搞起来小作坊培训班。

由于有亲戚朋友的支持，暑假招了第一批种子客户 20 人，之后的秋季招了 3, 40 人，对于几乎没有成本的我们而言，秋季学期一开始每个月就有差不多 2W 的收入，非常不错。

到了 11 月，原本学生都在学校午休的，也许是政策原因，也许是学校场地不够，学校就把五六年级在学校午休的学生“赶”了出来，

由于地利的优势，我们那波“捡”了2,30个学生，开辟了另外一个收入渠道。到了12年的春季学期，中午托管学生已经到了5,60人了。

这种迅猛的势头，引来了老狐狸的注意。老狐狸是我爸的手下，代我爸公司管着物业的事，

刚好他那里有一个1000平左右，但是绝对出租不了的物业（也是我爸公司的物业）。

于是老狐狸提议，可以把那个地方利用起来，而刚好我在证券公司待得不爽（一个眼高手低的书呆子在三线城市，基本不可能待得爽），

所以一拍即合，合伙搞一个托管。持股比例是4:4:2——老狐狸4，我4，我堂弟2（一开始做小作坊的时候，是我老婆和堂弟老婆一起做，里面的故事也可以写一篇小作文，这里按下不表）。

签订协议那天我还清晰记得是2012年8月28日。

而我半个月之前就辞职了，开启了全职创业的不归路。

之后就分头行事，那个场地开始装修，午休的床和吃饭桌子也开始做。

当然这些事老狐狸负责。而我们就继续负责运营我们的小作坊，12年的秋季学期，午托学生已经达到80多人，晚辅和周末班的学生也有4,50人。

到了13年的春季学期，午托学生正式超过100人。

也正是在那个学期，我们知道从13年秋季学期开始，学校正式退出午休业务，也就是说所有学生如果中午不回家，只能上校外托管。

第一次创业就踏上了一个巨大的风口，是幸运，也是不幸（为什么说是不幸，最后会详细跟各位剖析）

13年秋季学期，我们午休的学生一下子增长到330人，晚辅的学生也有将近100人。

由于我和老婆是非常认真的人，工作能力不说有多强，至少在我们那个三线城市是吊打95%的存在，

所以从13年秋季学期，一直到15年秋季学期，每个学期托管人数以4,50人的速度在增加，在15年秋季学期到达了午休学生接近500人的顶峰。

由于13年发生了一些事情，我们没有继续做周末的辅导，但是生日会，游园会和游学这些慢慢在尝试做，而学生都很喜欢我们做的这些活动。

14年秋冬之交，我们接触了一个作文的加盟品牌，于是开始接触更多教育商业化的东西。

于是我们开始做作文项目，一年的时间从0做到300多人的规模，游学项目也做得风生水起，最多一次用了8台大巴接送学生，但是跟老狐狸的矛盾也开始慢慢爆发了。

跟老狐狸的矛盾体现在这几方面：

1. 老狐狸是个生意人，不懂教培行业运营，但是老喜欢插手，由于我们当时午托学生太多，所以我们提出拒收一些学生的要求，但是老狐狸坚持“应收尽收”（反正不用他管），

但是做过教培和企业管理的都知道，往往一个刺头，就会破坏一个组织的氛围，更别说好几个极具破坏力的刺头在一起，所以我们很多时候立的规矩，我和老婆能执行，但是员工执行不了，

虽然相比同行，我们做得还可以，但是跟我们自己的标准相比，差很远，

所以我们会对员工提出高要求，而由于刺头的存在，达不到要求自然就会懈怠，不满的情绪也会滋长。

而老狐狸不仅没有疏导这种情绪，还一直在泼我们脏水，说我们要求高。

2. 无论是作文项目还是游学项目，其实都有非常好的前景和盈利模式，而且势头非常好，但是老狐狸看不上（更多是因为不懂，怕我们做大了架空他），而且影响到托管的运营，

当然这也在商业运营中我的一个大坑——托管和培训项目看似一样，但是一个本质完全不同，对人员的要求也完全不一样，

而我们本着最大限度利用资源的想法，让托管老师负责招生（本来这个没错，但是让托管老师跟教培老师走得太紧，对整个团队氛围的建设非常不好，而且教培老师也做一些托管，特别是晚辅的事情，严重消耗他们的精力——不是说不能做，但是要给足激励，

但老狐狸在，激励不可能给足），开始大家干劲足做得还不错，但是老狐狸在后面煽风点火，加上我们自己社会技能不足，到后面整个团队出现了懈怠，本来一片大好的形式顿时停滞了。

3. 还有对员工要求的分歧。

当然这个跟什么学生都收脱不了干系。从一开始，我们的流程就很不错，而且每天送完学生回学校后，都会让员工填表和开会，总结当天的情况，所以我们的质量一直把控得很好。

但是随着人数越来越多，难搞的学生也越来越多，而且我们很多的精力也用在教培方面，

所以一些员工管住不学生，而针对这类员工，老狐狸和我们出现了比较大的分歧，诚然这类员工责任心没问题，但是驾驭不了这些学生就是驾驭不了，要么不收这些学生，要么我们自己来管，要么就听之任之。

所以最好到了矛盾不可调和的地步。

接下来就到了展示我骚操作的时间：

16年初，刚好我爸一个物业租给一个幼儿园，幼儿园刚好到期，而我堂弟想接，于是顺理成章就退出来，老狐狸和我就以成本价高一点的价格接过来，当然主要是老狐狸在压价，但我自己也没有留心眼。

而到了16年暑假，实在闹得不可开交，要分家了。

从内心来看，虽然自己也知道那是个很好的退出时机，但是毕竟在自己最能拼的时候把很多时间、精力和心血花在这上面，而由于闹矛盾，一时气不过来，就打算把老狐狸的股份接过来。

由于13-15年趟赚了0.1个小目标（主要是其他项目的收益和14-15年大牛市的股票收益），钱来得太容易了，而且对自己没有一个客观的认识，所以出发点就是想快点接下来，快点把这个项目继续做好，

然后老狐狸就看准我们这个心理，于是开了一个高价，最后 30 万的入股成本，我 150 万买过来，加上分红和他的工资，他在这个项目净赚了 180-200W。（为什么会这么傻，其中一个原因是读书读傻了，按照所谓的市盈率、市销率来算，但殊不知这种一次性的定价玩的是心理和预期，而不是公式和掉书袋）

而我和老婆，最能拼最能打的几年就这样为别人做嫁衣了。

现在想起来，真的就是无知且不自知。如果是现在的我，我就直接摆烂，要么就成本价给我，要么就你自己来搞，按照当时的势头，搞一个学期他就自动投降了，因为学生他根本搞不定。但是世界没有如果……

而我 150W 买回来的是个烂摊子，因为托管开始走下坡路，而由于企业到了一个转型期，又没有找到好的转型之路，自己又乱尝试，那几年不仅没有赚钱，还倒亏了几百万（运营是盈利的，但架不住自己瞎搞）而且差点踩大坑。

16-18 年是我人生的最低谷。幸亏 18 年撞了南墙，捡起自己最擅长的应试，从而团队“瘦身”，随后咸鱼翻身，

20 年遭遇疫情，21 年“双减”骤然而至，但是这两年随便一年的利润都比跟老狐狸合作的时候最高一年的利润都要高。而 18-21 年也很幸运地又赚了 0.1 个小目标（主要是房子和股票）

事后看，我们做托管那几年正是教培行业飞速发展的几年，而 16-18 也正是自媒体大爆发的几年，

如果那个时候有现在的觉悟，遇上生财有术，也许我们的学习能力，经历和经验能让我们在自媒体平台每年变现大几十万一年。但还是那句话，世界没有如果……再加一句，人生的每一步都算数

当然现在的我应该感谢老狐狸，有些亏 30 多岁吃，要比 50 多岁再来吃要好得多，而且有了这些经历，我已经从一个书呆子彻底蜕变成一个懂得人情世故的人，也更能客观地认识自己，并对这个世界有了更深刻和清晰的认识。

最后总结从这段经历收获的几点：

1. 要找准自己的优势和定位，精耕细作，积累复利——如果当时主攻初高中学科辅导，以我和老婆的能力，“双减”对我们根本不会有任何影响，而且会活得很滋润。
2. 来钱容易但天花板低且没有复利的项目，只适合赚一波就走——托管就是如此，当大家都觉得托管好做的时候，就开始打价格战，然后最后大杀器来了，学校重新做回托管。
3. 搭档一定得三观一致，合作前要谈好退出条件，先小人后君子。
4. 远离给你带来负面情绪和影响的人——18 年底，当我开始远离那些给我和老婆带来负面情绪和影响的人，我们就开始彻底转运了。
5. 不要停止学习，不要停止成长——之所以踩这个大坑，很重要一点就是自己放缓了成长的步伐，认知驾驭不了自己的财富。

—————

@Cherry's 酱

这题我也有一些经验分享，不亏欠是运气，亏钱全靠实力这句话一点没错哈哈哈！

选说一说我凭运气没亏但是项目黄了的几个小项目：众筹大理客栈、加盟火锅店。

众筹这么复古的词那是 2014 年的流行产物了不知道现在还有没有，

当时我投了 2w 进去，算是第一批募集资金的股东之一，后来发起人又募集了第二轮，总共募集到 200w 左右，众筹的股东们好几十个人，

最多的有投 10w 的，有两三个人，最少的有投 5k 的，不超过十个，大部分都是跟我差不多投 2w 的。

众筹规则里有一条：客栈运营一年后不想继续的股东可以原价退回股份。

就这样发起人一边装修客栈一边筹钱，客栈经过两年时间差不多可以营业了，那时候大理正是客栈爆发期，很多人跑到大理搞客栈，但是赚钱的并不多。

客栈开始运营后很多问题就爆发出来：

大部分众筹的股东没签正式协议，只有转账记录，还有装修支出有三十万没有凭证，经营数据也不好，连房租都付不出来，

再加上 2016 年大理开始政治污水排放，搞一刀切，非常影响客栈经营。

有些外地股东开始怀疑客栈真实性，最后闹的股东群里分成两派，大部分都不信任发起人，最后发起人找了一个老板来接手客栈，

老板对客栈估价说只能按照原始投资的 30% 出资收购同时退众筹股东的钱。

也就是说所有股东的投资额只能打三折出售。

发起人说如果有人信得过他，他还是按照一开始的约定“运营一年后 100% 退回股份”，

但是当时大部分股东都不相信发起人，选择了 30% 当场收购股份。

而我选择相信发起人，一年后我拿回了全部投资额 2w。真的全凭运气没亏。

第二次投资是参与火锅连锁店，2017 年我和好友一共凑了 100w（我 15w，朋友 85w），我们是属于不直接参与经营，但是每个月经营数据都要对我们披露。

那个门店总投资额 500w，头一年火锅店还有利润，经营的不错，预计两三年可以回本，结果 2019 年开始店门口修地铁（这很影响门店生意），好几个月营业额不太好，好不容易熬到了冬天（吃火锅的旺季），

结果疫情来了……到 2020 年直接扛不住发起人们快速把门转租了，我朋友把我的 15w 原路退回给我，据说后面转租的钱又投资搞别的生意去了。火锅店这个项目算是黄了，但是我又一次因为运气好没亏钱。

总结以上两个小项目经验：

在投资之前一定要充分了解市场，

还有真的要做一门生意的话一定要做好充分调研和自己的风险承受能力评估，

比如客栈这种生意，最大的影响就是政策，还有旅游业的淡季和旺季，还有餐饮行业，谁能想到疫情来了呢。

最后就是找靠谱的合作伙伴比什么都重要。

信息大爆炸的时代，真假消息满天飞，提高自己的认知总结经验教训才是根本。

虽然我自己的主业还是在打工，但是对于投资行为一直很感兴趣，我也很佩服各位创业的朋友，现在的确是最好的时代，大家都在分享信息和经验。

其他亏欠的投资主要都在股票基金里，大家都一样没办法赚到认知以外的钱，我自己也在不断学习投资知识，希望以后能赚的稳一点。

@Summer

我的个人经历比较丰富，很多经历不适合说，前后搞过的项目也比较多，07 年上大学就开始副业了。前期也一直比较顺利，也体会过挥金如土年纪轻轻春风得意。不顺也就最近这疫情几年，梳理下我的亏钱经验。

1. 17 年在自己啥都不懂，没干过实体店不懂酒店行业，只是觉得青岛旺季到处订不上房，手上又有闲钱，就投了 300 多加盟开了个连锁酒店，选址在海边，真的海景房，自己比较满意。

现实比较打脸，位置太偏除了除了 ota 订单根本没有客源。一般酒店行业 2.5-3.5 年回本，我 3 年才回来一半，当时还想着幸亏签了 10 年，本钱能挣回来就行，慢就慢点吧。

然后，接着就碰到疫情了，坚持了 2 年，又把前 3 年挣回来的本又亏回去了。。。于 22 年初转让卖掉了，还好我铁定了要丢掉止损，不然今年又要亏几十万。

所以赚不到认知以外的钱是正确的，不懂行冒进必定是会交学费的，有时候命不好的时候学费还是比较沉重的。

2. 19 年跟合伙人重金押注票务市场，招了一批技术开发了个系统，然后加起来花了 500 多 w 签了些景点的独家票，准备 20 年大干一场。还是疫情的原因，整个市场都死翘翘的，一丝波澜都没有。

签的票还好说，当时谈的就是可以延期，钱黄不了疫情过后继续干，就是压着资金，有些景区关系到位好说话些还先退回来了些部分。

主要亏的是公司人工，尤其是十来号人的技术部，我们一直等着疫情过去，觉得疫情不会一直在社会都不会安定，

于是坚持了大半年，除了自己离职的公司没有辞退一个人，虽然降了些工资，最后公司确实没钱了，才开始该放的放了，算帐人工亏 100 多万。

当时我们大多同行都早已放人解散公司了，我们还在守着不忍放弃，最后就得为错误的决策买单。

3. 20 年底，一个朋友，比我还惨，跟我借 100w 周转，我资金也紧张只借了 50，说次年国庆还。认识好几年也很熟，对两口子人品也比较放心。

但是去年并没有还，今年应该也还不上，疫情对他业务影响比我还大。但是去年还跟我打招呼说了，今年到现在还没给我打招呼。虽然我到现在也没有提，虽然我也困难了，只是我媳妇对他们意见越来越大了。

救急不救穷。借钱的真的是大爷，你帮助他被他当成是应该的就更难受了。所以名言有名言的道理：你借钱给一个朋友时，就是给自己找来一个敌人。

4. 当初买房时太粗心，也处在比较有钱的阶段，看好一个小区然后随便看了几套就定下来了，前后花了一个来星期。

后来搬进来住以及跟中介后续的接触才知道，同房型比我入手的便宜 2, 30 万的比比皆是，甚至在我买后一个月中介成交了个比我大 20 平的户型房主急售最后比我房子都便宜了 10 多万，前后差价 60 多 w。

普通人买房时一定要多看，最起码看上几个月看上几十套相互比较，说不定就能捡到笋盘，

或者碰到房主真的急售，动则数百万的交易稍微省一点就能抵得上普通人多年的收入，真不能在这里面省功夫。

5. 另外 18 年跟朋友合伙开过友客，青岛这边的连锁便利店，20 年直接关掉不干了。投了 60 多，回来 20 多。

19 年入股朋友开饭店，没怎么亏，小几万应该，20 年撤。

我现在的状态应该是我目前的最低谷了，但是这几年不顺也使我沉稳多了，还好还没有绝望，小项目一直没有断，小收入也一直没有停，勉强维持得住小团队，交的起房贷养得起家，富余是够呛了。所以还需要继续测试寻找适合我的可以长期耕耘的事业。我相信即使未来还有疫情，我也会爆发的！

@匿名

亏钱指南：

1. 经营煤矿大赚；
2. 赚的钱拿来买地，买商铺，出租，收租，赚满盆，生活乐无边，自信心不断膨胀；
3. 综上，觉得自己做生意很厉害，于是在 2008 年开始投身房地产，因为不懂，签了许多有瑕疵的合同；
4. 还是因为不懂，没有按照要求建房，也没打通好关系，结果一直拿不到各种证件；
5. 时间一长，盖的房子烂尾，每月光银行利息都还不起，开始变卖自有资产、向亲戚朋友借钱，借高利贷，拆东墙补西墙，然后迅速破产；
6. 同时因为好面子，竟然还把仅有的钱借给别人（不能理解）；
7. 发现晚期癌症，治病又花了近百万，坚持了一年半离世；
8. 给家人留下了有法律瑕疵的资产和近千万债务。

以上就是我公公的一生。一言难尽。

@Peyton

亏的最多的大概就是股票了

1. 2022 年美联储加息，如果研究历史规律的话会发现加息一定股票会跌，可惜自己不知道。再加上互联网行情不好，盲目加杠杆抄底，被爆仓。从 1w5 刀亏到 3 千刀，小十万块钱。至今没敢跟家里说。

2. 2022 年大 A 也是从最高点 3700 跌到 2800，可是自己所有的钱都投进去了，没钱再加仓，每个月拿工资补仓。至今还亏几万块，很难受。

凭运气赚到的一定会亏回去，以为自己懂了，实际不懂的还很多很多。时刻要敬畏市场，时刻要注意仓位，用闲钱炒股！！

3. 学习某课程时候，佣金很高，突发奇想让已经报名的拉自己，然后自己也能降低成本。后来那个人又陆续拉了二三十个，赚了一万多。自己其实知道这件事可以做，但没有付出行动

4. 不要轻易借给别人钱，给人做担保。父母给朋友做担保，朋友生意失败，最后父母被告，帮人还了二十万。

5. 永远不要盲目跟风，17 年北京周边城市房价飞升，自己也想赚钱，让父母掏空家里，买了一套房。现如今已经跌了 40%，亏了四五十万。至今在北京工作，因太远，也没住上房子，每年还要交物业费管理费。很愧疚。

@pplong15

分享两次亏钱经历，每次 100w

第一次是创业亏钱。

2011 年在一个二本师范类学校毕业，八月份注册了教育咨询公司，开始教培行业创业。

本身是老师，有教学能力，最开始租了一间民宅二楼做教室，通过免费自习室引流，招到了自己第一批学员。当时自己主要做一对一，一节课 200 块，一个半小时。

玩命干了两年多，学费收入将近 20 万左右，但是期间跟在校老师合作做小班课，由于学员人数不稳定，老师课时费高，每节课不但没有盈利，还总会赔个 100 多。当时的想法是，坚持坚持借着在校老师的招牌，总会把班课做起来。结果没能及时止损，亏了不少。

2014 年左右（时间节点记得不太准确，无大碍），靠着一些积蓄，教学场地从民宅搬到了门市。当时面积 140 平左右，一楼，房租一年 7 万。也招聘了第一位员工，一个同学介绍的课程顾问。

招生方式主要还是免费自习+门店的自然流量（在学校门前），课程主打一对一，主要收入依然是自己的课时费。

因为自身教学能力比较强，深得家长信任，开始在一对一上逐渐扩科，招聘了一些兼职老师。但由于学费较低，扣除教师课时费+顾问的提成，每节课盈利非常少，在扣除掉场地费用，其实盈利很少。

由于自己是老师出身，并没有太多的商业知识和能力，看着每个月很高的流水，自认为机构运转良好，又开始了下一步的拓店。

下一个店选在了相聚不到 500 米的另一个双层门市，面积 260 平，年租金 16 万。当时的考虑是，一对一业务利润低，想要发展还是需要班课，所以在附近做了一个班课校区。

有三个大教室，4 间中等教室，和 3 个一对一教室。装修的时候，没能将面积利用的特别好，留出了很大一部分做了那种类似于书店咖啡厅的休息区，以为可以通过好的环境来招收生源，其实屁用没有。

随着两个校区的同时运营，全职人员大大增加了，前台 2 人，课程顾问 2 人，各科教师最高时达到了 18 个人左右。

人员的大幅增加，带来了固定支出的增长，此时已经隐隐有入不敷出的苗头了。当时也是学习了一些商业的课程，但是好的没学会，就记住一个，好的管理者不能在投身到具体的事务性工作里，遂力排众议不在担任授课工作。

其实，当时两个校区的主要收入来源就是我个人的学费收入，我不上课之后，收入锐减。

我也开始不断的瞎搞管理，各种比赛啊，培训啊，动员大会啊等等，熟悉的不熟悉的全都搞一遍，现在回想起，如果我被这样一搞，也会不自觉的想离职。

一圈管理下来，初期的老教师开始陆续离职了，新教师的授课能力还不足，导致学员数量和续费开始锐减。

从 2016 年到 2018 年期间，累计亏损了 50w 左右吧。其实在两个校区的运营期间，虽然账上流水很多，但实际都是亏损状态。

加上本身没有太多的现金，此时已经是借债度日了（信用卡等等）。2018 年有过不做的念头，但是当时中二的想，一定要为了梦想而奋斗，继续坚持。

说好听是坚持，其实就是按照老路又走了一遍，不同的折磨人的管理办法又试了一堆，没用的营销也搞了一堆，不仅没有起到一丁点的效果，反而让亏损越变越大。

话说这就从 2018 年到了 2019 年年底，当时也是最后一次垂死挣扎，又借了一大笔钱，校区整体翻新，教学设备全部上新（什么品牌桌椅啊，西沃的大屏电脑啊等等），期间花费了大概 20 多个 w。

销售队伍也从原先的两个顾问，增加到了 8 个人，地推，活动应有尽有。

同时，从初高中的文化课程，也开始向小学课程下沉了。别说，钱花出去了，也确实招到了 30 多个小学的生源。感觉一切都要起死回生时，2020 年春节，疫情来了。

其实三年过去了，早就想清楚了。亏钱跟管理手段无关，跟营销活动无关，跟疫情更是一点关系没有，都是自身能力不足+眼界狭小导致的。

疫情期间坚持了 3 个月，每个老师的工资一分不少，线上课程上的寥寥无几，但是基本工资我没亏欠过一分。2020 年 5 月正式发了一篇宣告结束的通告，剩余学员的退费，我卖了房子一毫不差的全部退完。

还记得当时通告的最后一句话，下个春天，江湖再见！可是一直到现在，也没能再见，因为我也没了进入江湖的资本。

总共算下来，创业一次，收入不详，但是亏了大概 100 个 w 左右吧。其中细节记不清了，很多具体的过程也没赘述，感兴趣的可以留言问我，知无不言，言无不尽。

说到感悟和教训，2020 年失败之后总结了很多，什么绩效考核制度不行没能开发员工的积极性啊，营销能力不足没能扩大流量池啊，老师培训不够没能有效留存啊，等等花了呼哨的理由自己想了一大堆。

但是到现在，好像感觉都不是那么回事，具体啥原因我其实不太想的通了。希望大神能帮分析分析吧。也让我死的明白。

还有一次重大的亏钱经历，是在股市上，大家想看，我下次再好好写。

@123

尝试过的事，无所谓正面教材还是反面案例-我放弃的事

总之我尝试过我分享出来了，轻点喷。

苏州微往公众号后台， 花费 2W， 没做就放弃了；

酷雷曼 VR 拍摄， 5K+1W(代理费+鱼眼设备)， 3 个月后放弃，去杭州文一西路学习木工， 花费 3 个 W(半年场地费 1.2W 食宿火车票 1.8 个 W)， 学了半年后放弃；

17 年招了一个销售月薪 4K, 2 年加上年底红包=11W， 两年没有带来任何效益；

北京众盟代理， 花费 20W， 做了 2 个月放弃；

花生日记， 花费 1.5W， 做了 1 年放弃；

WIFI 盒子（山东互联网神器）， 花费 3.6K， 做了 2 个月放弃；

91 获客， 花费 5K， 做了 3 个月；

加入黑马会石家庄分会，会费 4000 一年，待了 1 年；

加入石家庄盛和塾，会费 4800 一年，待了 1 年；

（萌萌家+跑江湖+01 资源库+网盘扩容技术版本 1 和版本 2+被起诉）网课 花费
 $699+2000+399+16000+6000+1500+3400=29998$ 做了一年，被起诉赔了 6000 年，
1.6 个 W 买了个扩容技术+一直就不稳定；

朋友圈广告代理，花费 5K，做了 2 个月放弃；

凡科网站代理，花费 5K，做了 5 个客户后放弃；

小猪 CMS 代理 2W，唯一一个不做了给退代理费的服务商 做了 1 年左右放弃；

TIKTOK，花费 3.5W，做了 2 个半月后放弃；

学浪小店虚拟知识付费(设计)类入驻 380+10000 保证金，10 天左右放弃；

抖音知乎番茄小说推文，388，没做就放弃；

快手无人直播卖虚拟课程，1888，1 天就放弃；

快手美女号引流私域加付费群，1980，1 天就放弃；

拼多多视频带货陪跑，850，2 个星期放弃。



添加服务官 了解生财有术