

赚钱的操作，千篇一律，亏钱的例子，五花八门，这 123 个案例，不一定能帮你赚钱，但一定能帮你少亏不少钱。

亏钱例子看多了，其实也不难发现，一个人亏钱、被骗，不光是贪小便宜吃大亏，是大多数时候都亏在了人身上，或者说，亏在了人性身上。

你可能觉得自己和对面是这么多年好友，借他钱，买他货，投他资，是友情的见证，实际上人家是把你当冤大头，酒肉朋友，用完就扔。

你可能觉得自己终于遇到了良人，愿意给自己安全感，愿意带自己赚钱，是，他带你赚利息确实让你看到了回头钱，但他收的是你本金，他从一开始就冲着骗你来的。

你可能觉得自己掌握奇技淫巧，百战百胜，但实际上只是运气好，输一次就把之前赚的全搭进去甚至还要倒贴。

这是亏在了人的见识和经验不够上面，创业做点实事还好，起码输得还算明白，能攒点经验。投资就不一样了，很多人已经不是投资了，是投机，完全看运气的东西，把时间线拉长，是久赌必输的结局。

按理说应该做好亏钱的准备，但是他们没有，除了打工能只赚不赔，哪还有只赚不赔的好事。而且这种亏钱，出现就是大亏，在别人身上，吃几次亏，只要对别人不信任就够了，但是对自己不信任，确实很难，于是，信任过头了~

目录

一、识人不明.....	6
1. 熟人坑熟人.....	6
2. 熟人合伙.....	6
3. 熟人项目.....	6
4. 投资朋友.....	7
5. 把信用卡借朋友.....	7
6. 老同学带我飞.....	7
7. 同事带撸货.....	7
8. 帮哥们校园贷.....	8
9. 借同学钱.....	8
10. 叔叔有关系.....	8
11. 给发小搭把手.....	9
12. 朋友带你钻 bug.....	9
13. 和老板关系变铁.....	10
14. 被大股东拿捏.....	10
15. 被合伙人搞.....	10
16. 合伙做生意.....	11
17. 被同学踢出公司.....	11
18. 借给前任钱.....	12
19. 借同事钱.....	12
20. 没有借条.....	12
21. 合伙开宵夜档口.....	12
22. 都怪你投我.....	13
23. 亲戚的会员店.....	13
24. 带你炒股.....	14
25. 控制欠款.....	14
26. 给熟人担保.....	14
27. 给舅舅兜底.....	14
28. 千万别找亲戚.....	15
29. 不能让家人碰生意.....	15
30. 合作要找靠谱的人.....	15
31. 借钱给亲戚做生意.....	15
二、遇人不淑.....	16
32. 神秘项目.....	16
33. 刷钻卡盟.....	16
34. 捡到大漏.....	16
35. 旺铺招租.....	17
36. 县城骗局.....	17
37. 抖音出租.....	17
38. 轻松赚钱.....	18
39. 网上兼职.....	18
40. 老乡照顾.....	18
41. 美女带我.....	18

42. 赚钱手机.....	19
43. 手机升级.....	19
44. 抖音带货.....	20
45. 会费刷单.....	20
46. 货不对板.....	20
47. 买了双鞋.....	20
48. 抖音培训.....	20
49. 高佣分成.....	21
50. 帮你赚钱.....	21
51. 流量出售.....	22
52. 钱货两空.....	22
53. 微商本质.....	22
54. 微商代理.....	23
55. 全职代理.....	23
56. 全网会员.....	23
57. 保险入行.....	24
58. 假班主任.....	24
59. 遍地大佬.....	24
60. 抖音关注.....	25
61. 抖音点赞.....	25
62. 引流卖粉.....	25
63. 电商培训.....	26
64. 独家战法.....	26
65. 淘客骗局.....	26
66. 带娃结婚.....	26
67. 职场 pua.....	27
68. 抖音神器.....	27
69. 美女 X 聊.....	27
70. 美女上门.....	28
71. 野鸡驾校.....	28
72. 手游代理.....	29
73. 超市抽奖.....	29
74. 手机挂机.....	29
75. 项目包装.....	29
76. 试玩赚钱.....	30
77. 自媒体课.....	30
78. 题库开发.....	30
79. 文物骗局.....	30
80. 跑路的 app.....	31
81. 短视频带货.....	32
82. 无货源培训.....	32
83. 盲盒小程序.....	32
84. 拼多多回收.....	33
85. 真正的老韭菜.....	33

86. 灯饰城的饼.....	33
三、不自量力.....	34
87. 股票发财梦.....	34
88. 菜鸟驿站.....	35
89. 开个奶茶店.....	35
90. 省钱去玩 p2p.....	36
91. 掏家底去玩 p2p.....	36
92. 买房暴富.....	36
93. 要上福布斯排行榜.....	37
94. 卖特产.....	37
95. 开猫舍.....	37
96. 被同学吃倒闭.....	37
97. 投资封神.....	38
98. 投资国学老师.....	38
99. 低价拼杀死在路上.....	39
100. 搞灰发家致富.....	39
101. 电视 U 盘.....	39
102. 小项目翻身.....	40
103. 市调的重要性.....	40
104. 成为大佬.....	40
105. 做个 app.....	41
106. 逆风翻盘.....	41
107. 洗车行.....	41
108. 钱越多亏得越惨.....	42
109. 小儿编程创业.....	42
110. 卖衣服.....	42
111. 三次创业经历.....	43
112. 做空比特币.....	43
113. 玩虚拟币.....	44
114. 信朋友圈的币.....	44
115. 跟风炒股.....	44
116. 投资 VR+ 诊疗.....	45
117. 英语早教.....	45
118. 游戏打金.....	46
119. 开个网游公司.....	46
120. 午托班.....	46
121. 做空气净化器.....	46
122. 卖电子烟.....	47
123. 和气生财.....	47

一、识人不明

1. 熟人坑熟人

一个远房的表姐，文化程度不高，被人家忽悠去开了个 spa 养生馆，其实就是接盘侠。

老公在外面辛辛苦苦赚的几十万，基本就打水漂了。

小地方的生意，都是熟人坑熟人。

2. 熟人合伙

我们两家公司被两个熟人坑。

第一个坑了钱，第二个把人养废了，员工出差坐公务舱住五星级，平时也把人供起来，一句重话说不得，说了大家就委屈、消极怠工。

去年疫情的时候我们差点没钱发工资，后来狠下心把被养废心不在的员工开了，才活了下来。

第二个合伙人今年也被我们请退了，去年没收入一直亏本，随便赔了点钱，他走后我们调整了运营策略，收入直接暴涨，真是够衰的一个人。

3. 熟人项目

工作一些年，一个熟人朋友推荐了一个酒店众筹平台，让我参与他的酒店固定收益的债权筹资。因为是很熟的朋友，他一直在酒店民宿行业深耕，民宿还自创品牌，做得风生水起，所以对他很信任，对平台也没有过多研究，直接以秒抢的方式给他投了 3 万，还分了消费券。

如果没有疫情，估计这个还是能正常盈利并回购本金的，现实没有如果，平台上酒店民宿一大片的暴雷，这个熟人的项目也雷了，分红一拖再拖，本金完全看不到影了。

目前，酒店还正常营业，但老板说资金链断了，不回购本金。这 3 万能不能回来，不知道。躲过了路边炸油饼的老婆婆都参与的小山城全城集资，却没躲过熟人推荐。

这次，长了个教训，熟人的信任成本远低于你的想象的。

4. 投资朋友

从大学开始在外面开工作室，到毕业 2 年，一直顺风顺水，手上有一点钱结果就是飘了，听信朋友的话，投钱到他工地，血亏，还是当初最好的朋友，工地是一窍不通。

不懂的东西不要碰，进入任何一个行业都要做足够的市调。

别人在行业里混这么多年都亏钱，凭啥你一个毛都不知道的人进去能赚钱？

太天真。

5. 把信用卡借朋友

我对象把信用卡借给她朋友好几年了，在我们没认识的时候，我总觉得是个定时炸弹。

以前没成家，总感觉朋友还好吧，三千两千的应该不会赖账，要不好意思开口，借钱的不提，有时候故意说回头还。零零散散，借出去好几万，结婚以后更不提还钱的事了

6. 老同学带我飞

被老家同学带着玩菠菜，一开始想着玩一玩，然后赚了一点。

加大投注，后面亏了，心不甘，想回本，又亏进去 10 万。

很多年之后，才知道，原来带自己玩的同学是菠菜代理，一直在忽悠身边的熟人玩，他拿提成.....

任何熟人忽悠投资，都得谨慎。我现在别说同学，就是老婆我都警惕三分。

7. 同事带撸货

2015 年，一同事说有人可以京东以 8 折的产品可以拿到。

我就寻思，8折拿苹果，9.5折卖出去，一开始买的几台手机都陆续收到货了，维持了一个月左右。

这个规则是提前10天打款过去，10天后收到货，一个月收货正常，结果越投越多，投了接近25万，到了第二个月，没有出货，结果去报警，并抓了人，承认是诈骗，涉及金额1300多万。

判刑了，也找了律师，官司打赢了。钱拿不回来了。很深刻的教训！

8. 帮哥们校园贷

大学期间，哥们几个玩的很开心。

有一天校园贷来做推广。哥们看上一个阿玛尼表，分期3000块，他自己没下来，就跟我说用我的资料。

咱憨厚老实啊，不会拒绝。就搞了，结果他还了两个月之后，交了个女朋友。后续贷款我自己还的，现在已经是绝交第4年了吧。

自己辛苦兼职，咬着牙补窟窿。

直到现在，有人借钱，我都说，我们村那个强子，你要多少有多少，车子房子都能抵押，月息8分。

9. 借同学钱

高中毕业，手头上存有一千块钱，想买吉他，结果听闻有个初中同学苹果手机丢了，怕家里人发现于是到处筹钱买新的，正好他也来找我借，我就借给了这个初中同学，至今四年未还，每年催还，还被人家说这么点钱催起来真要命。

我很生气，两年前还在初中的校友群里公开说，如果xx不还我钱，我不会去同学会的。

这样做其实不好，我本意是想大家帮我，这样说却变成了威胁。

这件事告诉我借钱只能借熟人，不熟的要先找人沟通沟通，我太真诚了。

10. 叔叔有关系

老家一个叔叔喊我和他种植吴茱萸，我出钱，他出力和土地，结果管理不好，存活率太低。

后来才听说他在省林科院有关系，在县林业局也有关系，拿着基地去，得到一大笔补贴，拿

我的钱套他的利。

今年又来喊我种植刺梨，鸟都不鸟他了，

现在农村就有很多人这样搞，找人投钱搞基地，结果他拿着补贴，然后呢又换一个种植，换人投钱，继续拿补贴，我还是太年轻，太单纯了

11.给发小搭把手

2014 年，大学刚毕业，工厂工资太低，太枯燥，想跳槽，5 年没联系的发小联系我，聊着聊着说工作，他说自己在江西做培训班顺带卖白酒，一个月能搞一两万，

我初听感觉有点不真实，但是过了几天又来电话了，说最近准备扩张忙不过来，要不我过去搭把手，明年一起开奔奔回家？

这一次，我按耐不住了，第一个是发小多年的信任纽带，第二个是谁不贪财呢！于是不到一周我就辞职从深圳坐上高铁南上

后面的故事太曲折离奇，几万字也写不完，最后掏了 4 万加入千万富翁俱乐部，也就是众所周知的 104x 工程，加入一个月，因为我这个人疑心很重，当时是情绪上头入了局，但是.....

总感觉哪里不对劲，各路调查百度身边套话，最后返了一万多，就打包走人了，出来以后看完了央视经济半小时彻底清醒，

大伙儿不要觉得，这种低端骗局，傻子才信，我那会儿也是如此，刚进去打死都不信，我还想着三天就走，但是氛围熏陶，日日灌输，加上三人成虎的口口相传，会让你的内心慢慢动摇，你不信，是因为你不在外头，等你入了局，才知道套路有多深，

人性有多么经不起环境的影响，出来以后，彻底摸透了所有的套路，我也劝退了 3 个即将被拉进去的朋友，算是积德行善了。

12.朋友带你钻 bug

18 年 19 年比较流行的项目，小 a 被朋友带着玩的一个拉人返现操作，项目背景就是某贫穷县需要贫困补助，出现了一些 BUG，有空子可以专，打 3000 一个星期返 3400，类似于 P2P，拉的人多你等级就越高，就返的更多，当然最终的结果就是平台跑路，投进去的钱也出不来了。

13.和老板关系变铁

一个我同事的故事，我们是做电气产品。然后几年前我们都还在厂里做销售。

我们当时在广州有个代理商，开的五金批发商行，开了好几家，这个五金商行老板就是我们其中一个经销商。

也不知怎么的，我这同事就和这个五金商行的老板搞得关系特别铁。最后他们两个就说合伙开店。

店开在增城，200 多方。我这个同事把房子卖了抵押，凑 60 万，那个商行老板以实物货入股再加部分现金。

经营大半年后，资金出现短缺，要重新注资，我那同事自己没有现金了，就向商行老板借。这样这折腾了一年，店面股份一人一半，但是我这个同事不仅欠银行 60 万，还欠商行老板 80 万。一共欠了 140 万，自己每个月在店里领 6000 块钱工资。经营的货源，都是从原来的五金商行老板那里进货。

大家有没有看看出什么门道？反正我那个同事，到现在为止，还没有解套。

14.被大股东拿捏

小股东辞职，贷款 100 万，和原来大股东开厂。什么都做好了，大股东突然提出不做了。要么你给我，要么我退股。

这样就吃死了小股东，厂房设备，客户全部被人吞下。

总股本作价 300 万，小股东只占 100 万，他辞职来的，进退两难.....

15.被合伙人搞

合伙开了个品牌手机店，碰巧赶上厂家上新品，同行也搞了控价联盟，一台 500 利润，一天卖个五六台。

从打工月薪两千，到开店月入三万。人就飘了。

然后天天去洗浴按摩，网吧通宵，三星翻盖都安排上了。

后来雇了俩员工，当甩手掌柜去了。

人性是会改变的，合伙人看利润高眼红了，就想着办法搞我走。

分了笔钱就好聚好散了，店里四个人，他们三个人搞了个小群，以为我不知道。

16. 合伙做生意

年后和 2 人合伙做生意，刚开始还好，后来因为仓库成本太高，一个合伙人建议仓库搬到他老家，说是有熟练工人，房租也便宜，他妈还能够照看。

2 个月过去了，利润一毛没有看到，还有几万的快递费没有出。今天大致计算了一下，工人都是老太太，一点也不熟练，效率低的惊人，比之间人工成本翻一倍还多，这还没有计算上合伙人妈妈的工资，不然更高。

今天计算了这半个月的进货和发货数量，结果少了 30% 以上，算完账真的是火冒三丈，刚才还在咨询公安局的同学是否符合立案标准。明天把 2 个月的所有数据统计一遍，如果合伙人不把吞进去的货吐出来就报警处理。

合伙做生意，人品真的比能力要重要。

17. 被同学踢出公司

说个自己的经历，和老公的同学一起创业，天使投资、项目、推广都是我们负责，对方就拉了两个开发一个 UI。

我老公是那种心肠软的傻白甜，他同学技术占股就占了大头，而且为了所谓的安全感还当了法人，后来有了意见分歧，我们被踢出了公司，不过这还不算最过分的，他们剩下的几个人又另外成立了一家公司（没在明面上做股东），做着同样的项目，在原先的公司就拼命发工资年终奖，经常导致账面亏损，而我们除了看着，什么也做不了。

这件事带给我最大的教训就是人性经不起考验，自己能主导的项目，一定要把握住控制权，对于贡献不大的人，给分红股就行了。

自己血泪教训的建议：不要和熟人合伙，不要请熟人工作，满满的坑。

18.借给前任钱

借给前任几万块，借给他的时候他已经填不上生意的窟窿，但是当时没觉察到。

他之前是银行职员，妈妈公务员爸爸做生意，在省会买了房子。前面几年打游戏认识了很多有钱人当大哥，觉得做生意来钱快，辞职去做生意了。

后面被供应商拖欠欠款三十多万，不知道他怎么操作的，窟窿越来越大，把房子卖了都没填上。后面欠了两百多万，包括信用卡和小贷，成了老赖。

不确定他能不能翻的了身，看这样子，还清负债都有点难。

总结，钱最能帮我们看清一个人，但希望大家不要交太多学费。

19.借同事钱

借了前同事 1000 元，然后发现自己被拉黑了。

我不是亏不起这个钱，但这事确实恶心到我了。后来释然了，花点钱，看清一个人，彻底远离他们。

总结，连小金额都要借钱的人，大多是作风有问题的人。

20.没有借条

刚工作时，工资 1000 左右，当时男朋友借给他所谓的熟人 4 万，很爽快的给钱，还没叫人写借条。

后来，这个借款人感了个冒，一个月后就莫名其妙的挂了，这个钱他家人不认账，没得还了。手上没有凭据，只能自认倒霉，4W 收入就这么没了。还好当时心态还好，没和他吵翻。

有了这次，以后就长记性了，不随便借钱给别人，我们借别人钱，主动写借条。

21.合伙开宵夜档口

今年上半年开了一间宵夜档，是跟以前同事三个人合伙的，开之前说的好听的不得了，分工

明确，做哪些产品要怎么怎么做利润高能赚钱，一切都想象的很美好，感觉今年肯定要发财，汽车之家每天都看好几遍。

结果一开工，说好六点开工，每天两个人八点还没来，来了也是两个人板着脸，随便做下准备工作就到九点了，然后就开始吹牛逼，打斗地主，来了客人也是爱搭不理的，一气之下，干几个月我就退出了，损失也不多，三四千块钱，结果他们两个撑到上个月也散伙了。

22.都怪你投我

朋友搞养猪场，开着小奔驰。喊我一起开个饲料厂。

我说我不懂那些，给你投个十万吧。

后来他自己经营有问题。赔了没脸见我。

打电话语气还带着责备，估计感觉我不投资，他不会陷这么深。

小学就认识的同学，闹成了老死不相往来。

23.亲戚的会员店

我是跟风上车付会员费 1000 元，店里有什么东西随便拿，一个月拿 2 次，单次不能超过会费，压 48 天，每月 30 号能取出。像个超市一样，外面卖 30.40 的里面 70.80，什么都有，内心是知道这个是骗局，拉人头的，但是谁也不信自己是回不了本的那一位。

因为担心嘛，每月三号和 18 号总是一早就去排队，拿回来的什么儿童扭扭车，米面油，不知名品牌的洗护用品，鸡蛋是最抢手的，还不随便给，限制会费 20000 的优先取 3 斤，鸡蛋是最能吸引老头老太太的了，因为隔三差五有鸡蛋还会费高的优先，好多人升级。我因为快生了，挤不了，那时候就没升级。我亲戚因为看中了一款电动摩托，升级成了 50000 的会员。心惊胆战了俩月，终于平台跑路了.....

我是取了 400 出来，另外 600 落里面了，东西拿了不少，但也没啥值钱玩意儿，除了消耗品能用的太少了，扭扭车去年才扔，收破烂儿的都不要。当时有款解冻器，标价 199，拿回来一看，就是块金属板，幸亏不生锈，垫花盆了.....回头看看自己就是个傻子，内心常常要默念“好事凭啥轮得上我”才能暂时压制贪小便宜的念头。

开店的是我亲戚的发小，店主都劝我亲戚别充。

原话是这样的“我们都知道这是个那啥（骗局），反正我不骗你，最好不要充这么大（金额），丢了可别找我。”最后怎么样，俩人翻脸了.....

24.带你炒股

小 a 听朋友说炒股赚钱了，心动了，但是自己不懂，朋友说自己也不懂，但是他有老师，老师说怎么买就怎么买，小 a 被朋友拉进群，所有人都在鼓吹老师的好，听得久了小 a 也就信了，于是跟着别人开户买股票，恰逢牛市，小赚几笔，心里开始膨胀不断加仓，熊市来临，最终倾家荡产，朋友也悄悄的把他拉黑跑路了。

25.控制欠款

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。

26.给熟人担保

父亲大人，做高利贷还做担保人，利滚利滚利，借钱的人带着 600 万债跑了。父亲大人独自还债，至今未清。

连累一家人，很多年，很多年.....

总结，千万别做担保，特别是不是自己的生意。

27.给舅舅兜底

我舅舅（亲的关系很好）赌博+玩金属盘，网贷+银行贷款+外债居然欠了近 300 万！

真是五十多岁人了还这么作死被催款的催上门，妈妈说怎么办呢总不能让他去坐牢啊...

然后我爸妈又借又凑给了他 30，我给了他 10，把银行和网贷还清了，其他的也无能为力，后来舅舅卖了房子还了一半，可怜我舅妈和表妹，表妹也是还在读大学呢，跟我当初一样惨。

28.千万别找亲戚

我表哥，就是我的供应商，今年年中也给跑了 300 万货款。

我一开始心想他厂里有很多设备，本想着不会出问题，不至于跑路，结果 tmd 原来设备都是租回来的不是自己的....

启示：上下游供应商，千万别找亲戚，不如净吃哑巴亏。

29.不能让家人碰生意

2009 年，跟家人在老家一中附近开了书店，亏了 2 万，主要是家人不想经营，变卖了好多物品和书籍，最后卖不出去，全部便宜收破烂的了。

教训：一定不能跟自己的家人和朋友合作做生意，自己请人来做也可以，不一定要凑够数的，不能让家人碰生意。

30.合作要找靠谱的人

和人合作两次，一次干机加下，后面接不到业务，搭档小动作不断。我果断退出，40 万的设备最终 3 万卖了

第二次 17 年，和两个同学做二手车生意，生意是真好，一个月可以分 3.40 万。可惜大股东染上了赌博，最后一次进车，把钱全拢他手上了，现在还关在海南监狱。我和二老板，借了亲戚朋友银行，一个人欠一两百个，现在还猫在浙江一个小镇上打工。

总结：合作一定要找靠谱的人！

31.借钱给亲戚做生意

借钱给亲戚做生意，3-4 年才还，中间没提过钱的事情，也不好意思问，只有通过亲戚的亲戚去问问。不值得算不算亏了。还有借了几千元给同学，没还，也算亏了。

借钱这个事，特别是借钱给别人做生意的，基本肉包子打狗，因为创业本身九死一生。

自己都不舍得花，为毛借给人家霍霍。

二、遇人不淑

32.神秘项目

网上给一个大佬发了 200 红包，让他指指路，求个财路。

他说要 6800，有秘密项目搞得很神秘。

围观了 1 个月忍不住掏了 6800 上车了，结果他带我刷绿钻，还问我香不香.....

tmd！

33.刷钻卡盟

大概是一几年的时候，那时候刚上大学，因为那时候 QQ 还比较流行，很多人花钱开超级 QQ，红黄蓝绿钻这些，所以慢慢接触到了卡盟这个行业，原本需要 10 块钱一个月的付费，通过卡盟只需要 2-3 块钱的样子，那时候感觉这个生意很好啊，于是就花钱搞了一个某卡盟的分站，当时花了好几百块钱，入行之后发现这个行业已经竞争很激烈了，但是感觉还是能做，于是通过贴吧、QQ 群这些去发广告，效果不咋地，找我买钻的很少，更别提做代理的了。然后基本上找一些熟人来照顾生意，但是后面因为这东西特别不稳定，经常容易掉，有的才冲上两三天就掉了，售后麻烦，后面就没什么动力去弄了。

34.捡到大漏

看到网上有饰品小礼品清货，两大箱圆珠笔，只要 100 元，觉得自己买回来摆地摊肯定能赚，结果买回来之后全是不能用的。

太便宜的东西，往往是陷阱。

35.旺铺招租

二舅接了一家水果店，接盘前生意挺好，接盘后生意一落千丈。

直到后来我去水果店打了俩月工，才听到幕后玩法。

不赚钱的水果店，先把所有水果，进价卖，赔钱卖。营造门庭若市的感觉。

水果不赚钱，就赚转让的钱。

接盘侠发现这店生意好啊。高价接了。发现这价格赚个屁，但是价格一提，谁还来啊。

旺铺转租，哈哈。旺铺谁会转租。

36.县城骗局

我们老家县城有一种骗局，就是专门几个人组局，去县里到农村的车上骗钱。

具体就是先上去一个人，拿着牌问大家要不要玩，然后有几个托已经在车上了，互相搭配合，一声喊就开始了，然后总共三个人，最后就围观的人就多了，有个猪就上套了，那三个合伙搞他，压大压小，前面让他赢，最后越压越大，一把输光。

关键你醒悟过来，他们已经下车了，你要是识破了去要钱，他们都是街溜子，惹急了就捅你一刀，所以基本上没人会要回来。农村的人单纯也干不过团伙，

他们每天都在车站各个车上演戏，发车前半小时上车，我以前去农村我奶奶家，一年最少碰到三次以上！

37.抖音出租

dou 音号出租。

与两个女的交流，对方承诺一天收益 70 。

拿了一个 5 个小号测试，全被永久 F 禁

总结：切勿贪小便宜，不要觉得是小钱就不放心上，小钱亏多了也伤身。

38.轻松赚钱

听说网上学播音能赚钱，交了 9800 的学费，老师扔给我 300 多节的教学视频，至今没看完.....

听说网上打字就能赚钱，交了 1200 的入会费，前面 3 天每天都有活干，老师一天返 50，后面就再也接不到活儿了.....

这帮家伙，太坏了。

39.网上兼职

说个我大二的时候案例，我是搞软件开发的，在网上找了个接私单的活，让我加了个 qq 群，然后说让我先熟悉规则，当时我还没在意啥，就听安排了。

先让交 100 元开个通道，并且中途由于个人原因退出不退还，我想都没想就给了，然后给我拉另一个群里，说有单子就发群里，当时群里有 17 个人，有个群管理就来给我说要因为接单人多，要排队，如果想多接单就要交 490 元的项目保证金，我干开始想了 100 都已经给了，要是现在退出不就白给了，最后发现如果交了 490 会不会还会让我交钱，果断退群删人了，不然可能越给越多。

总结：如果你已经入坑了，而且知道被骗了，就要果断止损。

40.老乡照顾

19 年刚接触虚拟币的时候，加了个币圈交流群，当时里面有收币的，和管理交易了几次。有一次想出币，看到里面有个老乡，寻思老乡吗，那就做老乡的生意，按照老乡的"指导"，把密钥截图给了他，当时也不太懂，以为是另外一种交易方式，然后再看，我钱包里面的币就没了。

41.美女带我

我在闲鱼卖货，有个美女姑娘加我说要合作采货帮销售。

成为好友后，她经常嘘寒问暖，搞暧昧。她每天在朋友圈晒自己 PDD 收入个晒生活，我一

看，卧槽，这比我还赚钱。

没忍住，问她怎么做的？她就开始介绍 PDD 上货软件，说上货必须要公司制作软件，价格 2000，当时还比较犹豫，她就说赶紧让制作好，刚好赶上双十一，就这些被诱惑下骗了 2000 元。

色和财往往是捆绑在一起的，一定要警惕主动投怀送抱的“美女”。

42. 赚钱手机

他说，他的手机是赚钱手机，上面安装了各种看文章点广告的 app，只要买他的手机，每天挂着就能赚钱。

一个手机卖 2000 元，他说卖得越多赚越多。

当时太想躺赚了，花一万买了 5 台，现在全换不锈钢盆了。

这世界哪来的躺赚，全是智商税！

43. 手机升级

19 年时候，老家的朋友说是在朋友圈看到别人一排排架子摆满了手机，无限开，在搞快手极速版拉新的羊毛。说想去试试看，赚点钱，就去向那些工作室购买了一批手机，一部 800 块的红米，说是什么黑科技，可以无限开，不会被封。。。

劝阻了，但无效。

然后就去买了几十部“黑科技手机”和去淘宝指定店铺买了一啦啦相对应的东西，什么支架，手机卡之类搞起来了，没多几天，有些号被封，去咨询说是 wifi 惹的祸，需要一卡一机，一个问题解决了，后面又来很多问题，什么时不时就掉线，被风控，异常等，最后一步，提现环节，系统提示说不符合活动要求。

工作室那边说现在系统升级了，老机器被和谐掉了，需要新机器了，这回新机器 1000/台，老机器 200 回收。。。

到此，浪费了时间与金钱，就剩下一地鸡毛！

44. 抖音带货

抖音带货，黔货出山。

去年做的 xxx 刺梨果汁，到铜仁一个直播带货基地合作，坑位费花了 5w，最后只卖出 3k 多的货，亏死。

忽然才想起，去水库钓鱼的人往往掉不到什么鱼，但是坑位费其贵，老板赚的盆满钵满。

45. 会费刷单

大一被朋友介绍去刷单，交 299 加入会员，刷了两天赚了 15 块，一个星期下来 50 多，想回本你得累死，真正赚钱的其实是拉人，拉一个 199 提成 99，299 提成 159...

46. 货不对板

大一，卖军训服，被批发城老板上了一课，， 25，35，50 三种货，，，订的 50 的，看的也是 50 的货，，然后拿回去之后，质量各种出问题，引发了几十位的社死惨案，裤子开裂，衣服咯吱窝开裂，，仔细查验，发现 7 成军训服，全是 25 那种

47. 买了双鞋

去 zara 买了鞋子 269，折后价，兴奋得一逼！第二周去逛以为会全部被抢光了，结果标价 199！心里第一反应:劳资品味居然这么差！在高位入手，还是只垃圾股...泪流了一肚！！！！

48. 抖音培训

学习前的文案：

上手简单，作品容易火，上粉容易，针对男性用户，月收入 3 万+，4 重变现模式：

- ①社群变现：通过抖音粉丝引流至私域，建立 qq 群，按月收费，每人每月 30-50，
- ②后期粉丝多了可以卖成人用品，非三无产品，享受二级分润。
- ③招代理，招募代理后有老师培训（两天一次 qq 群直播课）

④粉丝超过 1 万以后可以接星图任务，可卖号。

加上主播平时看着还挺老师，信任着上了车，学费交了 1680。

学习后结果

交费后没几天，降价成 299。

说的是 1680 是一对一，实际上看完教程后，能问的问题也没几个，就是每天搬砖一样重复操作弄了 3 个手机作矩阵，每天剪 12 个视频。最终 3 个号，1 个新作品永久不给推荐，1 个账号被永久封禁，1 个也不了了之。

现在主播停更了，朋友圈也不怎么更了，最高时候一天发 20 多条朋友圈，各种收款截图，现在一天 2 条，花了 1680 的最大收获就是明白了抖音的一些基础逻辑。

49. 高佣分成

网上有个人，神秘兮兮的给我说有个好项目，分成高达百分之 65。

我想着试错的成本不高，交了 499 上车了。

他告诉我，他搞了个牛逼的后台，模仿水滴筹，在群里宣传就行，

钱不捐，自己拿。

tmd，良心过不去，这钱咱赚不了。

50. 帮你赚钱

知识付费小程序，平时经常看得到，也加各种知识星球。觉得知识付费是个大趋势啊。

然后就搞了一个知识付费小程序，里面一堆课程，价格后台自己定。

后来发现，获客成本太高了。里面为了避免版权，都是翻录的垃圾课程。

根本没人看。

本来想当镰刀的，

结果发现都是代搭建的在赚钱。

51.流量出售

xx 盒子，家庭闲置流量出售

具体操作：需要安装设备，一台设备交押金 2000。

这家公司去年 11 月开始做，我是在今年 7 月参与，总参与时间半个月左右，购买了四十几台，亏了五万多，现在都还在维权，参与的人不少。

总结：明知道这是一个韭菜项目，仍然参与其中，只因为一个“贪”字。凡是声称躺赚的，背后必要坑。

52.钱货两空

第一次，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。

第二次，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。

53.微商本质

2015 年刚毕业没多久，那时候微商刚起，被人拉去做代理，结果没摸透微商的核心，老老实实的真去卖货，卖的是祛痘产品，一份单价 1688 元，拿货价是 598 元，没有代理费，但是要拿 2 批货，花了近万元，当时刷信用卡拿的货。

推广渠道主要百度知道和贴吧，倒还真有不少人加好友，自己伪装女性聊天，货是有卖一些，但万万没想到产品质量不行。。被投诉辱骂，自己觉得不能坑人卖假货，最后剩下的货都扔了。

扣除收益成本，当时亏了 5000 多，钱不多，但对自己是个打击，吃了好久的泡面才还完。

后来才知道微商就是找下线，真靠卖货赚钱的没几个，也有自己没搞清楚祛痘产品本身就不是根治的，只要有效果，让用户长期复购才是关键。

54. 微商代理

二丫是我卖手机的同事，代理了个减肥产品，一代女皇。

就特么一颗减肥糖，8 块钱，一小罐子就 80 元。我感觉这价格不对劲啊，去淘宝搜了一下，一盒 15。

我发给她看，她说那是假货，她是正品。

人呐，不怕别人骗自己，就怕自己骗自己。

多数微商产品的模式就是“博傻”，就赌有比自己更傻的人来接盘。

结果二丫现在还在工厂拧螺丝还债。

55. 全职代理

缘起听了一节公开课，卖护肤品的，999 起步做了代理，赚了一千多，兼职变全职，泡在微商圈里，去参加各种培训会。

培训会认识另一位“大佬”，南京一场线下内训会上头了，被猪油蒙心，打工辛苦攒的钱刷卡 30000 做了总代理，一个月后产品出现问题，公司不管不顾，最后货压在手不敢卖，愣是放过期后才扔掉。

总结，能快速、简单赚大钱的事情往往都属于高风险，机会来了要判断自己手里资源能不能接得住，犯错的成本自己能不能扛得住

56. 全网会员

全网 18 家影视会员卡，这名字听上去就牛逼。批发了一批，好像也能卖几张。

到后来新闻上说有人卖影视卡获利上千万被抓了。涉嫌侵权。

赶紧把手里的卡全扔了。

顺便科普一下，搞企业的五大要素。

产品，法律，系统，沟通，现金流。

57. 保险入行

听朋友说，在保险公司挂个名就能赚签到费。

签了一个月到了，他又说只给开单的人发，然后自己就买了一个。真是不入行不知道啊，保费百分之 80 拿去发提成了。

卖保险的办法就是拉人当员工。你硬要说卖保险的有年赚百万的，也对。

毕竟电商也有李佳琪。收破烂也是有头部的。

58. 假班主任

说出来，可能大家不信，但是真事。

孩子班级的 qq 群，平时用来布置上传作业文件，通知家长的，当然也有微信群。

qq 群那边混进去一个陌生人，换成班主任头像，冒充班主任，挨个私聊家长，催家长们尽快缴纳资料费 680 元。

还真有几个人傻乎乎的转账了，我就是其中之一。当时没多想就转了。

事后发现不对劲，但是人已经找不到了。

59. 遍地大佬

看到某个大佬搞抖音小店培训，晒出一张几十万流水的收入截图。

看的我心动了，几天睡不着觉，觉得自己要翻盘了。信用卡套现 6800 准备参加培训。

结果 tmd，又看到另外一个大佬也晒了一个一模一样的收入截图。我瞬间就冷静下来了。

后来才知道，这两个大佬都是给别人拉皮条了，根本没实操过。

水太深了，还好没上车，不然现在还在还信用卡。

60. 抖音关注

第一步抖音关注，一单给 6 元

第二步公益捐赠，捐 2 元给 9.8 元

第三步就到福利单了，就是所谓的博彩，买大小单双，

跟着老师操作，第一次让你提现，第二次就是所谓的连单了，有了第一单、还有第二单、第三单。等到第一单的钱付了，想拿回来就得继续第二单，第三单，每一单的钱越来越多，要不然就不给提现。

虽然知道是骗人的，但是就想有侥幸心理不多说了

61. 抖音点赞

疫情在家做抖音点赞赚钱的！给一个视频点赞加关注佣金是 1.8，但是白嫖一天只能做 3 次！得花钱买会员，有 299，699，999 的！我当时弄了个 999 的，每天能做几次不记得了，但是做了十来天每天都能到账！主要是他们专门做了一个 app，在里面有聊天功能，里面三千多个人，群里消息不断，全都是聊天，当时感觉挺真实的！就在我这 999 快回本的时候，这个平台就开始推出更诱惑的会员，充四千，每天能做一两百单，这个群里是各种晒啊，我看到很多人都充了，就跟跟风，结果不到 5 天平台跑路！

事后才发现群里全 TM 是拖，这个说白了就是个 zi jin 盘，血亏 4000+，老韭菜了

62. 引流卖粉

我去年花了一千八，报名了一个豆瓣引流项目，挺简单，就是发贴招兼职之类的，引流卖粉，后来才发现，太卷了，这种老套路最早人家做的时候还行，到我的时候，人家挨个举报。

只有卖项目做培训的人能赚钱，做项目的人都赚不到钱。

63.电商培训

刚做学做电商时，有一电商公司搞周年庆回馈学员，1200 包一年课程。

报名后，只教了怎么开店，（对，就是一上午不到，远程开了个店铺，然后用免费的软件复制了几个商品。），就算结束了，然后马上转接导师，再交费 6000 才能学习高级课程。

马上明白被忽悠了，前面 1200 权当打水漂了。

64.独家战法

讲个我自己被割的，之前做淘宝什么都不会 到处拜师找平台补单，看淘宝各种大神视频手法，是的,这时大神出现了，镰刀也准备好了 不愧是淘宝讲师-叫我 xh，然后 3980 的课还有独家战法。

现在走过了那段日子才知道，他只是玩了个信息差，所有的东西都是淘宝官方有的，他就是复述了一遍。现在还依然在他群里看着，疫情后估计送钱人少了，他也很少出来装神弄鬼的了。总结一句：淘宝无大神，只有你想不到的途径，真传一句话，假传几个 G.....

如果再补一句，别人的成功你学不了，别人的失败你一样无法模仿。

65.淘客骗局

做店的时候想打一个单品，遇到一个做返利的淘客，给我推荐一个单品套餐，付费 800，在某第三方的淘客网站首页资源位 1 个月。

付费后，第二天访客暴涨，一天起码 1000+访客，但是就没有转化，后台流量发现，基本都是来自同一个地方的访客，应该是机器人刷的流量，然后协商退款无果，又亏一笔。

66.带娃结婚

朋友自幼缺条胳膊，找媳妇比较困难。

但为人还比较上劲，开了个小店苦心经营，在小县城买了套房子。

碰上一妹子怀了别人的孩子，着急找下家。（都是天涯沦落人，谁也别嫌弃谁，结婚吧，孩子我养了。）

婚礼上丈母娘一点笑容都没有，果然，那妹子结婚刚三个月，卷着 20 万彩礼跑了。

67.职场 pua

刚毕业的时候看了职场鸡汤，觉得职场就是不相信眼泪，当时特别傻，各种打杂的小事我都自告奋勇的去做。然后积累了一身没什么用的本领，而专业能力啥都没有。

更关键的是，我一直很穷。

后来才慢慢明白老板对我说的那些，都是职场 pua，我虽然在创业公司，但是不代表我在创业～入职前画饼子，入职后卖惨，这么老的招数我居然信了 2 年～～

而那个说我出了公司就完蛋的老板 5 年后公司倒闭，他还是去打工了，他的融资梦也没做起来～～

总结就是，一定要明确自己的方向和定位，从而在职场里生长出自己的专业技能，才是我们吃饭的根本。另外，千万别迷信权威，人都有弱点，千万别觉得谁就一定是对的。

68.抖音神器

有个兄弟喊我众筹抖音全自动私信软件。

我说牛逼啊，兄弟，这个软件能解决我没流量的问题。

软件牛逼，价格也贵，6800 年会员，回来果然能自动发，但是发了 50 条，抖音就提示我私信功能封了，理由是广告营销。

互联网大厂比这野鸡技术员工资高多了，

从那以后我再也不敢薅羊毛了。

我爪子小，容易被羊毛缠住。

69.美女 X 聊

咱当初可是从传销窝出来的，自认为再也没有骗术能骗到我。

直到有一天晚上，单身男生寂寞，都懂。去 soul 找个妹子聊会天吧。翻到一个性感美女的动态，然后就去聊天，加 QQ。

她说可以付费 x 聊。

然后钱转过去，就收到了红色的感叹号。

人总有心力憔悴的时候，很多平时不会被干扰的骗局容易入侵。

淹死的都是会游泳的，出车祸的也多是老司机。

70.美女上门

一个夜晚，我和朋友撸完串，看到有人骑摩托车开过去，扔了几张印有美女的小卡片，我朋友好奇就去捡了一张。

大晚上有点寂寞难耐，另一朋友也教唆他打电话体验一下快乐，哥们受不了多巴胺刺激

我本着对互联网套路好奇的心理就打电话过去。

套路：打电话过去后，对方说在支付宝上面加好友，我也用我的支付宝小号加了他，对方在支付宝上面发了许多美女简介，朋友也是眼前一亮，激动得点了两个，聊了半天，对方说需要先交定金，两个人就是 400，理由是为了防止被鸽子。

最后我笑骂了他们，这种别信了，有钱找个足疗店都比这靠谱，这件事也就不了了之

总结：支付宝真强大，还能这样玩，城市套路深，套路都是因为人性有弱点

71.野鸡驾校

报了野鸡驾校，没有合同，报名费 7k 左右，说包过。

之所以说野鸡驾校，是因为他后来有陆陆续续各种费用要交，而且教练都不是专业的，练车过程中差点出事，动不动还要我送钱送烟。

果断要求退款，墨迹了一个多月，退了不到 4k。

剩下的当喂狗了。

服务业，还是大品牌信得过。

72. 手游代理

抖音看到的广告入坑【x 江山手游代理】游戏玩家充值分成 65%，承诺三个月回本，加盟费 4800，交完钱发来一套资料，挂机刷抖音评论区广告，都是招代理的广告，三天封我 6 个号。实际玩家都很少，赚钱的方式就是骗加盟费，一分钱没赚 血亏 4800

73. 超市抽奖

超市买完东西，出来被打扮的像超市工作人员的人拦住说：凭小票可以抽奖。很幸运，抽中 3000 元现金大奖，说可以买首饰抵扣。于是我花了 1000 多买了个金镶玉，回去路上觉得不对劲，搜同款，也就是百来块的东西。

74. 手机挂机

一直关注的某网赚大佬，突然出了个福利项目，CPS 手游试玩，宣称 3 部手机，轻松挂机，日收入可达 200 元。交了 300 进群，然后花了一千多买了 3 部二手手机，开整。实操中发现，这种第三方的平台，确实有收益，但是一次试玩仅仅收益三四毛，还有几率拿不到奖励。每次账号验证授权的费用成本就 2 毛。基本过程是要刷机，下载安装，授权验证，手动操作，忙活一天，超过 12 小时，3 部手机收益 30 元左右，除去成本，净利润 10 块钱左右，根本达不到宣传说的那样，收益 200。而且还基本都需要手动操作，很少能挂机。又被割韭菜了。算上手机成本，授权成本，押金，投入了接近 2000，日产出 10 元，性价比太低。果断放弃了。

后来才知道，我们都是给大佬打工了，他对接游戏厂商的推广资源，帮游戏上做拉新，我们受益只有 3 毛，他对接平台，一次试玩，后台受益大概是 1.8 到 2.5 之间。然后他从这里面抽出来 3 毛给这些我们打算薅羊毛的韭菜。

这东西理论上，可以放大，但是实操的时候，发现，平台非常垃圾，一天 12 小时，下载的时间就能占去四五个小时，效率非常低。净收益也非常低。

75. 项目包装

把一些羊毛软件，或者是爆粉脚本等等东西吹嘘的很高大上，然后包装成项目，对外进行暴

利项目推广引流，培训的时候就说只能用他们的手机才行，手机到了之后发现都是一些老人机，还有洋垃圾的手机，成本就几十，收费几百一个，项目费用还有一千多。

76.试玩赚钱

通过试玩平台知道了下载软件做任务能赚钱，于是去各平台发广告，免费带人，一天 300-400，周结，等到人来了之后，一人丢 100 个软件过去，让他们下，一个软件拉新奖励 2-3 元，他分 1 元出去，没几个人抗得过一个星期，扛不住的不结算了，反正也没收他们钱，不怕别人说，就这样不断招人、放弃，招人，放弃，最终大家帮助他实现了月入过万。

77.自媒体课

以前花了四千多学了一个自媒体课程，主要就是看那个买课程的人，朋友圈天天发一天收入几百块，然后又有免费试听课，重点是免费试听课效果感觉很不错。

但是缴费之后的课程零零碎碎得，讲一个自媒体注册都可以扯一个小时。关键部分就是自己学，就是花了四千块钱学了一个自媒体怎么注册，怎么发文章，怎么做视频，怎么剪辑视频。

最终就是学了一个软件怎么用，然后啥也没了现在再也不会去看别人的收益截图了，那种天天晒收益的，每天收几千几万的，我基本都会屏蔽或者无视，真一天几千几万的人，会在朋友圈使劲发广告？

很多人就是靠着收入截图 + 破基础课程 = 年赚百万。

78.题库开发

我做题库开发，结果人家不诚信，题目没拿走，联系不上，亏了 1 万多。

前几年，我一直在题库开发，北京一家公司，结果做了题库，人家不要了，尾款不给钱。。。

所以几点教训，一产品要好；二是合同要签，想办法拿到尾款。

79.文物骗局

有一天一个工地民工样式打扮的人他在路边问路，我那时候刚好晨跑结束准备回程，然后突然间他拦住了我，说问我 xx 路的市场怎么走，我打开手机的腾讯地图给他找，然后我问他要去干什么，怪我多嘴，他偷偷摸摸的很神秘，把我拉到一边没啥人地方，把他手里这批几块钱批发的破玩意拿出来在工地干活挖到文物了 准备打算拿去卖。

我说可以，刚才不是地图给你位置搜出来了嘛 你自己照着路线 坐个公交车过去不就行了 他说不认识路，刚从工地出来，挖到的还害怕别人知道这事儿不好什么乱七八糟的 。

我说那你打算怎么办，他说有没有那种私人会所或者古董珍藏文物啥的地方。 我说这个额 我就不太清楚了 我就问他 你问这干什么，他就拿出来他的破玩意 还拿报纸包着的 那上面还有泥呢 就是你一看 这“文物”就是刚从土里巴拉出来的，非常的新鲜 。

我瞬间有了兴趣，因为妈妈年轻时候一直有喜欢带玉手镯，本来就是大家闺秀，然后我当时也不知道咋回事 脑袋热，当时就觉得 这玩意要是刚从土里巴拉出来的 说不定会值钱？毕竟现在一个玉镯子品质好点的 几万十几万不等，我指的是那种上级品，然后我就问那个坑钱的，我问他 这手镯多少钱一个。

他告诉我说 8888，

我说我没有这么多钱呐，太贵了 瞬间失去了兴趣，

他说，可以商量

我说，怎么商量法儿

他说，那你现在有多少钱

我说，我出来跑步不带现金啊

他说，那你微信支付宝有多少我我呢，当时就傻了吧唧的 打开给他看有多少钱，现在回忆起来这事就想抽自己，他一看 900 多一点，具体数额我不是很记得了 好像是 920 来块吧 好多年前的事了。

然后他就给我装 他说 这个不行的 我这镯子卖接近 9000 块钱呢（几块钱的破玩意卖 9000 把我等当猪头一样宰，价格也是事后我才清楚成本价）然后我就说 那我就不要了 他当时还给我演戏，哎呦 那个你是不知道啊。

后面我就说，我现在就这么多个数，贵了买不起 我自己也不用这 寻思着孝敬老人 贴心一下 鬼都没想到我孝敬了工地骗子当然了这个是后话，其实中间交易过程有个漏洞出现，步操作，就是因为如果被警察抓到了他，他可以供认不违，你说他骗你钱了交易记录和证据呢，警察毕竟是看证据再抓人的嘛，而且还有一个好处如果事后你反应过来了，比如说你想倒卖去文玩店或者那种专门从事收藏品的店里高价回收什么的【文物私买，其实是要坐牢的，法律不允许这】。

当时真是万万没想到啊，如果这一步识破了 就直接终止，反而啥事没有， 怪自己当时脑子发热了 被文物冲昏了头脑 蠢到不能再蠢了

80.跑路的 app

现在很多那种刷公众号阅读量的 app，设置了分销机制，意思就是说你成为平台的会员之后，可以给你开通推广链接或者是给你开分站，收费几百几千不等。

顺着开发渠道一步步找到渠道商，发现报价才 99。

又过了几天，app 刷阅读量就各种问题，完全用不了了，估计收钱跑路了。

没几天，又有类似的软件上架开始推广。

81.短视频带货

我朋友之前加入了一个短视频带货平台，一开始他们就发了很多达人带货成功案例，说发发视频就能赚钱，朋友脑子一热就把钱交了，1280 元，分两次给的，一开始也怕被骗了，说先给涨粉，粉丝上去了他以为是真的，就把剩下的钱给了。

然后就给他一个掌上带货小程序，每天可以领取一个短视频发抖音，点进去里面大部分都是空的，能选的视频只有那么几个。

于是就这样发了一个月，发前面几天视频能通过审核，后来好多视频都不宜推荐，问老师就说账号问题，说正常的，就让他坚持发，但是视频发出去根本没有流量，也没有收益，完完全全打了水漂。

82.无货源培训

18 年大二，开淘宝店，遇到无货源培训机构，买了两个不同课程和软件花了 4k+。

单纯的以为投了钱就能快速回本，脑袋一热钱就转过去了。只是后面才发现无货源需要靠社群和现金流才行，其次还得靠自己付出，才能换来回报，并不是给了钱就能直接白嫖或有收益的。

83.盲盒小程序

在知乎上看到了一个盲盒小程序项目，就不点名是哪个大 v 了，小程序内是两个盈利内容，一是卖公司的玩具盲盒，拿提成，二是抽奖盲盒，比如 100 块钱的东西，你如果设置了 10% 的溢价，1 块钱一次抽奖，那么就需要 110 块的投入，然后从参与抽奖的人里面选一个发货，把项目说的天花乱坠，做了就等着收钱那种。

交了 5000 加盟费，给他做了个小程序，源码没有交付，引流让他自己去做，如果要当代理还需要再交几千块钱，后续就不提了，5000 就这么打水漂了

84.拼多多回收

一项目叫拼多多自动采集软件，原理就是软件自己采集低价拼多多低于 5 毛左右的商品，然后上级提供地址，把发过去，他们 6 毛回收，一单挣 1 毛，但是还可以赚一波商家好评返现的钱。

想的确不错。实际是，商品经常丢件，或者是出现无法回收的单号，丢一单就需要再下 5 单收回来，等于这单要亏钱，其次下单的软件也不断出问题，好评返现得几率很小，10:1 吧，因为商家不傻的，不可能你买 5 毛的东西给你返 1 块。

操作一个月，被割 800 来块。

85.真正的老韭菜

我大姑 65 岁的人了，19 年的时候也被割韭菜了，玩一个什么项目忘记名字了，但是主要说的马云要重新组织一个商城，需要融资，然后她们这些人每个月打款 1000 多，等五年以后，商城就像淘宝一样了，她们就可以分钱，一直领到老，我姑是被他以前的老院长带着玩，这个院长拉了 200 多人，估计被骗不少钱这群人，我姑当时执迷不悟啊，劝了很久 8000 多块钱打水飘了，我说这么好的事情，把我也拉群里去，结果那个上头的人说这个项目不是任何人都可以进来的

86.灯饰城的饼

佛山有一个灯饰城。是当地土霸王和村委合作开发的。土霸王从村里租地，然后立项，建立一个灯饰城，土地产权归村里，土霸王收租收 40 年，40 年土霸王撤出，地上的物业无偿移交给村委。

土霸王租到地就马上招商，到处打广告，吸引远近工厂和经销商来做门市。

土霸王只负责打好地基，进来的商家自己建设自己装修，只允许建 2 层。

我当时在厂里打工，做营销。我们领导被忽悠，说这个地方黄金宝地。

于是签约入驻，交入场费，叫基建费，每卡 10 万，我们拿了 4 卡，也就 40 万。

然后自己做土建，搞装修，又花了 55 万。都真实数字。

开始经营，3 年都没有人流，厂里出 2 个导购，然后每个月还要给物业方交租金、水电、管理费。租金每月大概 1.2 万。

经营 3 年，其实慢慢有起色了，当厂里领导已经受不了了。说要撤。

于是我就和领导说，门市转给我，我来经营。领导说那你要把货接走。

让文员统计，按当时的出场价，货值 36 万，然后打折给我，让掏出 22 万来。

我给了 22 万，结果他们厂里的行政来门市，把沙发，空调，冰箱全部搬走，剩个空门市。我接手之初，没有想活过要经营，只是想赚转让档口的钱。我就在当地灯饰经销商微信群，qq 群发转让信息。最开始我报价 50 万，后来一直降价，也没有谈成。有个也做灯饰的老板，当地的一个品牌代理商。他就找到我，说他来找人接盘，并建议我去租他在同一个市场别的档口经营，两人经常来往，他传授我开店经销的技巧。他终于找到了一个接手的，在别的市场做五金。他说谈好了，28 万，他要 2 万块钱佣金，也就是到我手 26 万。于是我赶紧搬，搬到他的档口，每个月交租金他。我搬完店的第二天，新来的老板就把档口的两面墙壁拆了。他们做五金，要敞开，让客人远远的就能看到店里货源充足，光鲜亮堂。因为我还在那个市场，所以经常会有机会和新接手的老板打交道。后来新来的老板说，他实际付款 35 万。

这是其一，差价不是 2 万。

其二，因为我租来人家的铺，等于人家要扣租金。然后他说好的 26 万，又是分几批给我，等于是占用了我的资金。

这件事，从头到尾，其实我本没有赚到什么钱，而且还亏了人工和时间。这当然是自己性格，能力不足的表现。

在那个灯饰城其实有很多炒铺的人赚了钱，都是温州人。

他们进来只拿 2 卡，拿到也不装修，市场开业后的一年到 2 年之内转让。利润可以翻倍。市场开业 2 年内，转让价格很凶，2 开可以转让到 80 万。

到现在，那个灯饰城也没有什么人流。守在那里的人，基本上都是亏的，靠别的地方的钱来补贴。

三、不自量力

87.股票发财梦

06 年大学毕业前出于金融专业的自信，开始操作自己的股票账户炒股（账户开的更早些，里面有一些家人用我名字持有的股票）。

之后一段挣了不多不少的一笔钱开始自我膨胀，轻视工作没想过上班，白天交易时间 4 小时两个屏幕一个挂魔兽世界一个挂股票软件，剩下时间到处浪，或者上论坛吹吹牛逼晒晒交易截图找存在感。反正钱来得容易，一个涨停几百 w 的自我催眠刺激得我沉迷在亢奋的发财梦里...

之后股灾的那段日子我什么止损都没做，就是期待着明天睡醒就涨回去了，记得有一天收盘对着交易屏幕发了半天呆，那段日子的混沌状态持续了很久（家人和我的互动就不说了），直到我去第一份实习工作我永远记得是在证券营业部大堂给客人拉门填表，一个月实习工资 800，我觉得我就活该受这种惩罚。

我炒股的同期还连累了一个人信任我的发小（从小认识的好朋友）听信我的狗屁分析和“内幕”消息，跟我一起买了差不多 1000w 的股票，之后他被套了 6~7 年，期间我受家人压力割肉离场上班做正常人，他顶住各方压力生抗到 n 年后股票涨回盈利卖掉。

我们还是好朋友，我一直觉得欠人家太多，他除了开玩笑调侃没真怪过我，失去金钱换来一个真正的好朋友算是唯一的收获吧。

88.菜鸟驿站

16 年的时候，做菜鸟驿站，感觉应该赚钱。自己做发现不是那回事，一般放件也就 3~4 毛一个，寄件能赚 5~8 元，放 100 个估计只有 1~2 个退的，但是一个人一天最多能搞 3~4 百个快递。最后赚的钱全是给房租了。中间还别掉件，错件，否则还得扣钱。最后亏了 2 万多。

89.开个奶茶店

二胖想开家奶茶店，一个房租三万，一个房租十万。

两家店就差一条街，十万那个是中心，三万那个在闹市拐弯的几十米处。让我们给出主意。几个兄弟一致考虑，去便宜的那家，理由是印点传单，把优惠留给客户，薄利多销。

结果加盟的那家店，品牌也有，口味也不差，客户就是不拐这个弯。

那时候年轻啊，不懂流量成本，后来才知道，三万房租比十万贵。

我们错的离谱。

有时候，事情就是这样，兄弟几个都希望他好，但并没有那个能力。

都说到这了，顺便反思一下要不要听你亲爱的爸妈说的话。

90.省钱去玩 p2p

17 年买理财产品，也就是 p2p，想着鸡蛋不放一个篮子可以最大规避风险，还觉的自己很聪明。

结果所有平台都接二连三的倒闭跑路，一共损失十几万。十几万对于小老百姓，都是省吃俭用省出来的，平时不打车坐公交，去超市只买特价产品.....

现在才明白，篮子不靠谱，放再多也是亏，篮子靠谱了，一个就够了。

91.掏家底去玩 p2p

2017 年，楼主结婚了，结婚赚了一波红包+这几年攒的钱，也有 30 多万吧，父母这几年也陆陆续续攒了些钱，公婆给的彩礼+父母的嫁妆+自己的存款，有个 80 多万，本来是想买房付首付的，但是我们好蠢，贪心不足蛇吞象，居然全部买了 p2p。

开始收益挺不错，10%左右 18 年陆陆续续传出来暴雷的消息，想取出来已经来不及了，全部没了，天都要塌了，18 年还怀着孕，大着肚子去维权，一点用都没有，最后心情不好身体也不好，导致了早产，宝宝低体重儿体质差等一系列问题。

92.买房暴富

买房亏 60 万。

16 年杭州大涨，自己买了一套房子当时涨了很多，就开始研究，之后了解到 x 库，就开始关注大面积低单价，高评高贷低首付的房子，最主要原因也是钱不够，总想着以小博大，一夜暴富。

结果买的都是杭州远郊，200 到 300 多方楼梯房的顶跃，单价 1 万出头，百分百抵押出来，0 首付买 2 套，想着翻倍赚，最后在 20 年疫情以后割肉卖掉，抵押都是高利率的，2 年利息差不多亏了 30 万一套，共 60 万，我自己也差点买了一套。

所以还是放弃以小博大，一夜暴富的想法，赚认知范围内的钱，然后买房还是买好房子，不要图便宜，贵才好，以后会越贵，便宜不是洼地，是坑，是因为他只值那个价。

93.要上福布斯排行榜

毕业后小有积蓄，雄心勃勃，总感觉福布斯排行榜上过几年就有自己的名字，无脑开干，眼界和认知不行，一说到创业，脑子里只能想到开店。

花了几十万加盟餐饮，亏成狗，女朋友也成了前女友。

最后连 10 元一个的饭盒都吃不起。

94.卖特产

总觉得老家的特产很好很香，拿去卖肯定火，觉得只要产品好不愁没客户。

花几万开了个天猫店结果只卖出去几单，还是朋友帮衬。

创业最怕什么？

只会自己意淫。

我们以为的好，不一定市场认可，赚钱最怕自以为是。

95.开猫舍

发现很多人亏钱是购买理财产品，我是想和男友开家猫舍。去年九月就开始陆续购买了四只猫，买猫钱大概四万。结果一只不发情，两只流产，一只难产。给猫吃的都是爱肯拿，百利，渴望，进口牛肉等。go、金素之类的都没喂过。养猫一年，猫的饭钱都是三万多。这几天准备把猫绝育后都卖出去。

今年六月大学毕业，到现在九月都没找工作。这一年自己陷入了这个坑里，过的人不人鬼不鬼的。算下来亏了快八万了，终于要摆脱了。

96.被同学吃倒闭

大二代理报纸，卖英语词典赚了一些钱，加上家里给的学费偷偷没交，走的贷款通道。把所

有钱凑一起在学校外面盘了个小饭馆。

当时还上了学校的校报，说创业明星。

后来怎么样？

被自己同学吃倒闭了，自己太仗义经常免单，加上很多赊账的，慢慢就倒闭了。

97.投资封神

20 岁的时候打工存了 7 万块，不懂股票，08 年稀里糊涂买了当时的 ST 伊利，09 年的时候，赚了大概好几倍吧，账户市值接近 40 万左右。

觉得自己封神了，鄙视一切上班族。

然后就开始职业炒股，炒短线，一直炒，陆陆续续亏，到 15 年的时候，40 万全亏完了，还借各种银行信用卡，大概 20 万左右，最后是卖了老家的房子才还清。

亏钱没事，但是这些逝去的青春，再也回不来了。

98.投资国学老师

我和朋友投资了一个宣传国学的公司，原始股两人各一万元，是最小的股东合伙人，还有开企业的老板有丰富的社会经验的，有的投资 20 多万，有的投资 100 多万，对于一个小公司来说资金问题已经解决了，碰到的问题是我们共同投资的这位国学老师，画大饼能力一流，干实事出结果的能力刚好反过来。

距今也有 6 年了，说现象吧，这位老师去了一家公司继续搞他的国学之路，群早就成了死群无人问津，前段时间我萌生退股之意与之说了，答复是帐上有钱会退。啥时有自己想咯，之前支持他的大股东也被踢出了群，一个他认为很有意义的项目群，踢的理由应该大股东没支持他。曾经口口声声挂感恩之嘴上的也是他，如今陌路，不了了之。

总结：这是一个走偏道路的人，个人能力是有的。 我们亏钱的原因个人总结是：高级传销+正能量模式玩法 与社会上一味讲正能量，让个人忽视自身的利益，还觉得投资他很光荣一个样，直白话就是被人卖了还给人家数钱的典例。

99. 低价拼杀死在路上

开了个店，同行卖 100，我就卖 90，同行卖 80，我就卖 70.....

心想只要价格低一定能有生意。

结果三个月同行没死，把自己熬死了。

恶性竞争带来的不是生意，是死路。

100. 搞灰发家致富

我以前脑子不正常，喜欢做灰。

昨天卖仿鞋，今天发空包，明天弄菠菜，后天卖片子。

总以为搞灰才是迅速发家致富的途径，没想到 99%搞灰的连温饱都解决不了。

有个兄弟也要搞灰的，我说，你别折腾了。

读书时，我考 90，你考 59，就你这脑子，别进去了，等下底裤亏掉了没啥。

菊花变松，就后悔一辈子了。

101. 电视 U 盘

2013 年广州市区还是能摆摊；我当时见同学买电视棒（u 盘里装个软件）进货才几块钱，摆摊那时卖 100+元。

前期进了一些去测试，确实是能小赚一些；心里想着搞大的，进了一堆货准备大干一场，最后被城管撵了几次，心灰意冷，现在床底下还放着几百个电视 u 盘。

102. 小项目翻身

搞了个小项目，赚到了 100 元，觉得自己翻身了。

第二天马上炒老板鱿鱼，tmd，劳资要放开手脚干，要开工作室。

开始租场地，开始买设备，还忽悠朋友辞职和自己一起干。

结果项目一个月不到就死了，不能玩了.....亏进去好几万，关键还连累朋友没了高薪工作。

103. 市调的重要性

她曾经有过两家店，跟人合伙做生意，但眼光实在不太好，而且前期没做调研，两家店都可以说是都凉了。

自己工作几年攒的钱全部打水漂，并且各大银行信用卡债台高筑，各种小贷资金也负债了不少，家里最后帮她收拾也花了十多万，但具体的欠款金额不详。

失败总结

- 1、对于外卖平台的规则机制不清楚，地推怎么说怎么做，前期亏很多；
- 2、参与广告投放不计产出与成本，不考虑转化；
- 3、打完新店低价价格战，没有后续的方案能跟上。每天忙的不行，而没有收入。甚至只是简单的持平；
- 4、杀牛蛙费力，炸牛蛙油烟重，两个女生的皮肤都变得相当差，前期还能行，后面就逐渐不想做了；
- 5、退出机制的问题。

104. 成为大佬

大学时，看了很多创业大佬的演讲，觉得自己以后一定要创业。

毕业后因为专业好，被一家好公司选上，月薪 9000，碾压很多同龄人。在大公司的加持下，感觉自己能力被放大了，一年后不听过来人劝阻，信心满满出来创业。

折腾了一年，把父母养老本都亏进去。

至今没钱娶媳妇.....

105. 做个 app

去年做 app 开发，换了三次团队，被两个前端忽悠了 2w 一个月不到，代码都没拿到。

被最后一个后端骗得更惨，拿了 5 万干了一个月不到，死活不签合同，最后说钱不够，说我这边养不起他，给钱给电脑设备给新办公场地都给了，最后不了了之.....

整个创业过程做了一年半时间，收入 0，小程序和 app 也没开发出来一个，总共投入 25w，自己也花了巨量的时间。

现在想想，技术型创业真不是一般人能干的，普通人搞钱最快的还是找点什么卖卖卖。

106. 逆风翻盘

2015 年，卖掉了华强北 82 平米的公寓，85 万买来的，200 卖掉。心里美滋滋，从房市赚到钱。

看着股市好，一股脑投进去，当时买的太龙药业，开始几个月还不错，后面股灾来了，亏的一塌糊涂

后面又想一口气翻盘，剩的 50 万，跟两个朋友凑成 150 万做本金，一配三，450 万，想着千股跌停熔断后是千载难逢的钻石底，结果投的标的三天连续跌停，直接平仓，渣都没有了。

永远不要再头脑发热时做重大决策，没有主动的翻盘，市场是琢磨不定的。

107. 洗车行

和我堂弟一起两个人开了一家洗车行，房租 3 个月总共花了 3w，装修 3w，设备 1w，然后一个月就搞了 5k，后面巨亏。

现在想想，因为当时把事情想得太简单了，在经营上也没有什么经验，选址被房东忽悠了，感觉被房东割了一波，还有就是那个地段我觉得根本就不值 3w。

总结：我鼓励踩坑，但是前期投入不要太大，在自己承受范围内。一定要反思总结，不能踩完就跑了。

108. 钱越多亏得越惨

手里有钱，心就不安分。

16 年在苏州工资一万，玩股票加网赌输了 300 个，把唯一一套房子卖了还欠十几家银行 100 多万。

后来觉得做原来技术岗翻不了身果断辞职做销售，认识深圳一家上市公司老总，拿 35 万年薪加股权去升级生产线，加上家里老头 19 年养鸡赚了 100 给他，短短几年还清欠款，还在惠州又买了套房。

手里钱多了，脑子发热，最近又套了七八十万放股市里了。

人就是好了伤疤忘了疼，只要你手里有钱，心就不安分，总有 100 种方式能收割你。

109. 小儿编程创业

这几年少儿编程热，一大波之前干程序员的，手里都有一些积蓄，存了几十万，然后都不想一直上班给别人打工，然后就想着回老家去加盟一家少儿编程培训机构，做培训机构生意，觉得现在父母都舍得为孩子投资，少儿编程在这个人工智能时代很有前景，然后加盟费花了一二十万，投资门面装修花一二十万，最后三线城市一个店投资下来花了五十万左右。

19 年年底进场，20 年就赶上了疫情，机构几个月不能开门，直接倒闭一批少儿编程培训机构。

110. 卖衣服

周美女家里三个衣柜，

衣服 100 多件，

自认为眼光不差，心心念念想着去卖衣服。

结果去批发了一批，样式倒是齐全。

卖了一段时间，赚了一堆库存，80 进的衣服，十块处理都没人要。

算来算去，还不如去打工。

111. 三次创业经历

第一次，大三和同学哥仨合伙干装修公司，都是专业美术生自己就给设计干了，在上学的城市也七八年了，连上学带瞎混，有熟悉的装修各工种的工人，干了一年多瘦了二十斤，算下来哥仨每人每月赚一千多，属于工资都没赚回来。

第二次是毕业了，回老家开了个烧烤店，因为他小时候他奶开过烧烤摊，我哥是在烧烤摊旁边长大的。老太太那时候生意特别好，我哥就学了老太太的朴实，货真价实，羊肉串全都是纯羊肉，烧烤一条街的老板都过来我哥的店吃烧烤，七个月不干了，非常累、身心俱疲，就赚回个租金。

第三次创业又回到大学的城市，有个老板投资搞少儿教育美术，让我哥当的店长，其实这个坚持下来也就坚持了，但他没有，为啥呢，因为他干了大半年决定去开奶茶店，他跑到南方看别人奶茶店楼上楼下，门口还摆大排档，一条街全是奶茶店，家家生意不错。回去就谁都没劝住，非要开个有格调的，加盟了一个费用很高但又没啥名气的奶茶店。然后 2020 年，大亏，到今年上半年把几万的设备卖闲鱼几千块钱，结束了他亏损最严重的一次创业。

112. 做空比特币

死抗亏空 150w。4 个月，从最开始亏 20w 一直加保证金直到加到 150w 最后归于零。

把大学三年的财富积累完全亏空。自己站在了这场游戏高一阶的位置就轻视了市场。

愚蠢是原罪。

113. 玩虚拟币

亏了两万，对于别人来说可能不多，对于我这种工薪阶级来说已经不少了，更别说这时候失业了。

答主 98 生人，去年还是前年听说币圈，今年五月份就像有感召一样，鬼使神差的进入币圈。刚开始看文章说 shib 就入了一千，隔了两天变三千多了彻底着魔了，开始各种乱买币。希望能再找到机会，

后来由于本金太少就又断断续续充了两万多块，其实我刚开始买任何币的时候都是赚的，就是赚多少赚少的问题，经历了 shib 这样的机会总是想着翻倍，所以几百几十块的不愿意卖总以为会在涨一点。

玩现货吃亏最多的一次就是 cspr 这币，10U 入的，涨到 11 没卖，后来跌倒 5U 也没卖，以为还能涨回来，现在变成 0.1U 了，这是亏损了多少倍我都闹不清了，买了 6000 就剩不到一百块了。刺激得很。

再后来就是玩合约，我看一微博大 V 说一直是熊市熊市，我当然做空了，做空的 luna，12U 就开始做空的，赚一百多 U 没卖，第二天就开始亏一百 U，然后二百、三百、五百，最终亏损 1300U 割肉结束。幸亏当时割了，不割的话就已经爆仓了，刷新历史新高，这俩月最低点到最高点翻了十倍。

其他零零总总又亏几千就不细说了。中间也赚过，坚持坚持争取年底赚回来。

亏钱很正常，心态千万别崩，市场有很多机会抓住两次就回来了。

114. 信朋友圈的币

亏过两次，第一次 18 年，看到朋友圈一个傻娘们发的私募币，因贪心亏了 4 万，其中 3 万还是信用卡，那时工资才 6000，再一次是昨天，给人搞设备，沙雕老板亏了，胡搅蛮缠，不想给钱，亏了 8 万，真的是 MP 不想说什么，奉劝穷苦出身的孩子，好好上班，千万不要贪心，没有那么多好事会发生在自己身上，前期说有多美好，最后就有多恶心.....

115. 跟风炒股

大学学的证券，投资这块嘛大体都是男性做的多，刚上大学大家都不懂一群小白跟风买股票，天天讨论买了哪一只，刚开始炒股运气都比较好，吃了点肉最后都亏了，那时候还相信那些所谓的投资技术讲解的书籍，天天跑去看，研究 K 线图，了解过每个技术指标背后的含义，总喜欢用各种指标短期的走势预判接下来的走势，

后面才明白所有的技术指标都带有滞后性，参考价值并没有自己想象中那么大，而且大部分人在股市中终究会败在人性的考验，所以股市始终都是“七输二平一赢”

116. 投资 VR+诊疗

朋友的同学是广州某高校信息学院的院长，据说学术方面也不错。搞了个科技企业，搞 vr + 诊疗的，邀请我们参股，投了 20w，也确实是实打实的小工商股东，可惜投进去就打水漂了。

实验室也有，母机也做出来了，可惜临床数据都是要花钱跟三甲合作的，钱不够，烧不了多久，数据样本就不够。

规模没做起来，找不到第二轮接盘的人，直接就天使轮死掉了。退出无门，当时没经验，也不懂要求大股东对赌。

教训是：

- 1 搞太过于概念的东西，不能用自己的钱去投。融资能力不行的话，直接就死在 ppt 里。。。
- 2 一定要制定对赌条款，比如要求达不到里程碑，必须保本保息返现金，并以个人财产担保。

117. 英语早教

我大表哥，干英语早教。为什么萌生了干英语早教的想法？

他在国外工作了 15 年，前几年打算回国创业了。回来了之后他就感慨说，中国的家长太舍得给孩子花钱了，所以教育市场还有很多机会和红利，于是我大表哥就心动了。

没有做市场调研，没有做推广策略，也没有做啥布局。他直接找到了几个伙伴，筹了点钱，从英国引进了一套英语教学课程，招了些老师，就开干了。

他虽然有连续两次成功创业的经历，在那两个行业里也算做的比较不错的，是个久经沙场的老将，凭着自己的直觉，相信这个事儿能成。

刚开始生源还不错，虽说盈利不多，但好在不至于亏损。但好景不长，生源出现了断崖式的下滑，没多少时间就亏了不少钱，那几个伙伴见这情况，纷纷撤了，就留我大表哥自己，实在是支撑不下去，直接关门大吉了。

成功没有惯性，两次教育创业成功，并不代表接下来会一直成功下去。对于自己不熟悉的领域，要做好充分的准备工作。

118. 游戏打金

17 年做游戏打金工作室，前面用人工打金，赚了一些，后面图省事想走捷径转型，变成自动的用脚本，然后亏本了；

合伙开了一家烧烤店，亏了 10 万；

后来合伙又开了一家华为授权体验店，投资巨大，每个人亏了大几十万吧，

实体店能不碰就别碰了，不管是加盟也好，还是单干，风险太大，回款太慢。

119. 开个网游公司

2010 年，幼稚的以为自己什么都能做。

毅然去开了一个网游公司，一个美工、一个开发、外加一个销售。后来发现，10 来万完全不够 3 个月鼓捣又去上班，边挣钱，边开公司，公司开的一塌糊涂。

上班挣的钱又全部赔进去，啥东西都没做出来，最后关门大吉。心中的滋味你无法想象。。。

总结，创业是一场持久战，消耗战，粮草即使备够了，也要讲究策略。

120. 午托班

几年前接手了一个午托班，转让费一万。接手后干了半年，亏了一万转让费。这个很考验自身的精力和体力。小学生的精力非常旺盛，我也是本着良心想让他们中午睡午觉，下午好有精神上课。但可能是由于附近几家午托班都没有这个午睡习惯，习惯特别难培养，高年级的孩子一点不好管，管得我挺累的。

晚上还要辅导作业，要不停的说话，本身气虚，渐渐感觉力不从心，身体消耗厉害，遂转让，正逢国家政策下来，取消小饭桌，最后无人接手。

总结：对于不熟悉的行业，即使看着再简单，一定要先去了解学习再去做。

121. 做空气净化器

做车载空气净化器一年多了。效果好的系列，客户嫌贵；外观好的系列，客户觉得卖不动；礼品系列，客户都在等自己客户先下订单；低端系列，因为我有自己坚持，成本做不过人家。好吧，每天就看着库存和各种款项吊着。

说实话，真心觉得累。干嘛我要有那么多坚持。

销售无能，累死三军！！！！

122. 卖电子烟

21 年年初，看到电子烟的兴起，再看看这头部品牌悦刻都上市了。

心里一激动，进了几万块的货，准备走微商模式卖和上电商平台卖。价格比专卖店便宜。

结果国家一纸禁令，电子烟不得在网络售卖。

然后平台走不通，彼时微商上假货大量横行。

而且购买的都是学生为主。良心过不去。就没有卖了。

现在还一堆电子烟放那，等过期。

123. 和气生财

年轻时候，爱玩游戏，天天网吧通宵。

后来老爹给了 80 万创业。果断开网吧啊。

风风火火搞装修，托关系搞营业执照。

后来店员跟一客户拌了句嘴。结果天天查消防。

开门做生意，和气生财，见谁也躲着点，穿鞋的最怕光脚的。

