

0行代码先赚2万美元：这位程序员的操作，颠覆了我对创业的认知



A梦进化论

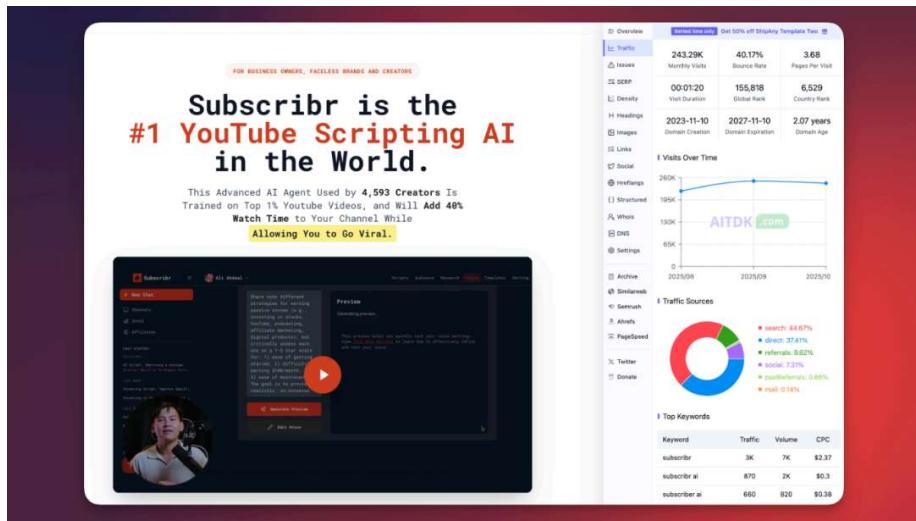
从设计转行独立产品开发，分享AI创业故事，全网同名。

关注他

8人赞同了该文章 >

今天的主人公是程序员 Gil，我感觉他很好的诠释了芒格的逆向思维逻辑：有个想法 → 建立受众 → **先卖出50个终身许可证，赚了2万美元** → 然后才开始写代码 → 60天后交付产品 → 18个月后月收入突破3万美元。

更绝的是，他做的不是什么高科技产品，就是一个帮 YouTube 创作者写脚本的 AI 工具 **Subscribr⁺**。没有复杂的技术壁垒，90% 的代码都是用 **Claude⁺** 写的。但就是这样一个看起来“不性感”的工具，从第一天起就盈利，18个月积累了 4000 多名付费客户。



Gil 说他经历过 VC 融资和 **Bootstrap⁺** 两种模式，现在他明确表示：**Bootstrap 更有趣**。

什么是 Bootstrap？ 简单来说，就是不拿投资人的钱，用自己的积蓄或早期收入来发展业务。核心理念是：自力更生，从第一天起就追求盈利，而不是烧钱换增长。

这是为什么？他的“先卖后做”到底怎么玩的？我们一起往下看。

P.S. 今天的文章稍长，可以先转发自己慢慢看哦~

最贵的教训：别爱上你的想法，先收钱再说

看完 Gil 的分享，我最大的感触是：**他不是在教你怎么做产品，而是在教你怎么避开“构建者陷阱⁺”。**

构建者陷阱就是开发者最容易犯的错误——爱上自己的想法，花几个月甚至几年开发产品，结果做出来发现根本没人要。

作为产品开发者的诅咒，就是太容易爱上一个想法。

Gil 在访谈中反复强调一个核心观点：

▲ 赞同 8

▼

添加评论

分享

喜欢

收藏

申请转载

...

关于作者



A梦进化论

从设计转行独立产品开发，...

回答

文章

关注者

24

53

858

关注他

发私信

大家都在搜

换一换

- 四位专家因送餐延误身体… 424 万 热
- 死了吗App爆火 356 万 热
- 日本第一代不婚族开始后悔 336 万 热
- 博主杀猪求助网友变百人… 326 万
- 新蔡再通报 13 岁男生宿舍… 322 万
- 闫学晶 310 万
- 男子将红薯塞入体内就医 307 万
- 网曝百度网盘限制电脑 CP… 306 万 热
- 闫学晶儿子中戏新疆班争议 277 万
- 韩国检方要求判处尹锡悦… 271 万

crmeb
开源电商系统

零基础搭建
属于自己的电商商城

独立部署，稳定可靠，方便二开

点击查看>>

广告

Gil 还用了一个经典比喻来解释这个道理：**你的产品必须是“止痛药”，而不是“维生素”。**

什么意思？

- 止痛药**：解决用户紧迫痛点的必需品，用户会主动掏钱购买
- 维生素**：锦上添花的东西，用户可能感兴趣，但不会真正付费

很多开发者做的产品都是“维生素”——听起来很酷，朋友们也说“挺有意思”，但没人愿意为它付钱。Gil 的预售策略之所以有效，就是因为它能帮你在动手开发之前，就确认你做的是“止痛药”还是“维生素”。



这不是他凭空想出来的理论，而是用真金白银验证过的。

在做 Subscribr 之前，Gil 刚从一家加密货币公司离职。那家公司融资了好几百万美元，团队 20 多人，年收入超过 100 万美元——但不盈利。Gil 作为创始人，每天都在找投资人要钱，像踩在跑步机上永远停不下来。最后公司被竞争对手收购，Gil 意识到：**这种融资驱动的模式，太累了，也太危险了。**

他决定换个活法：Bootstrap，自力更生，**从第一天起就追求盈利**。

但问题来了——怎么保证自己做的东西有人要？他的答案很简单：**先卖再做**。

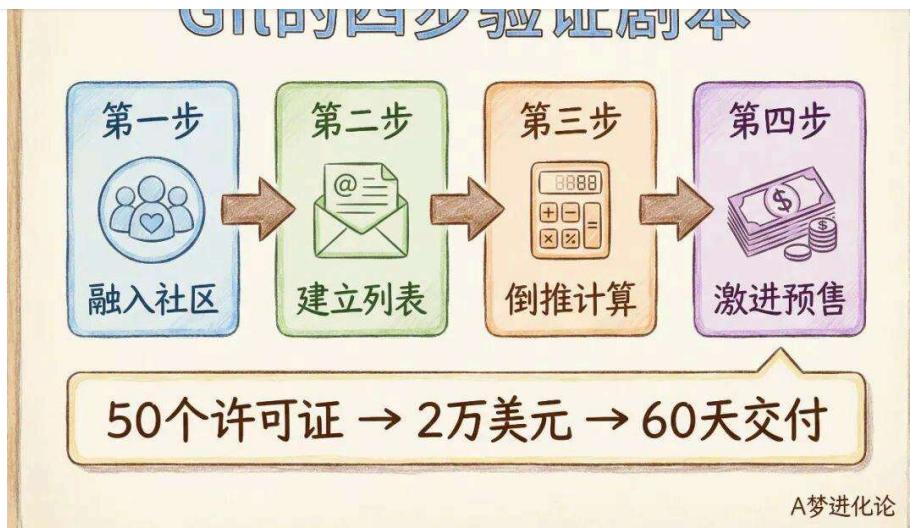
四步验证模式：从零受众到 2 万美元预售

Gil 的预售策略不是拍脑袋想出来的，而是一套完整的、可复制的经典操作模式。

知乎

关注 推荐 热榜 专栏 圈子^{New} 付费咨询 知学堂

D 直答



第一步：融入社区，建立信任

人们购买是因为他们信任你。尤其在今天，创造产品如此容易，市场上有无数产品，人们基于对品牌或个人的信任来购买。”

Gil 当时对 YouTube 这个行业几乎一无所知，他没有任何人脉，也没做过视频。

他做的第一件事是：**在 X 上注册一个全新账号，从零粉丝开始，关注 YouTube 领域的每一个人。**同时，他买下所有能找到的关于 YouTube 的书、课程、电子书，疯狂学习。

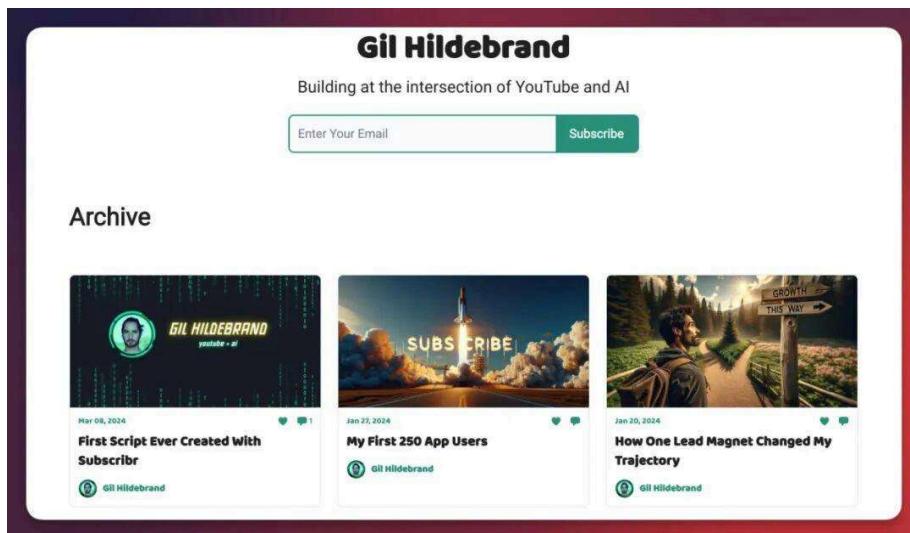
然后，他开始利用自己的软件开发技能，为 YouTube 创作者们制作一些有价值的小工具和数据分析报告，免费分享出去。

这些内容不是为了卖东西，而是为了**展示他是认真的，是有价值的。**

很快，他在 X 上积累了最初的受众。

第二步：建立 Newsletter，每周建立信任

Gil 建立了一个 Newsletter（邮件列表），把感兴趣的都收集起来，他每周给这些人发邮件，建立信任、讨论想法、收集反馈。



邮件列表的核心价值不是推销，而是**建立沟通**。当你开始给别人发邮件，他们会回复你，你们开始对话，你就可以跟他们聊你的想法，收集


[关注](#)
[推荐](#)
[热榜](#)
[专栏](#)
[圈子 New](#)
[付费咨询](#)
[知学堂](#)
[直答](#)

这是一篇关于如何通过社交媒体进行产品预售的详细指南。

第三步：倒推计算，确定预售规模

Gil 没有盲目地预售，他用的是**倒推逻辑**：

- 先设定目标：**我需要多少钱？Gil 计算过，他需要约 2 万美元来支撑接下来 2 个月的生活和开发时间
- 倒推需要卖多少人：**按照他预期的价格点（终身许可证平均 400 美元左右），需要卖给 50 个人
- 再倒推邮件列表规模：**按照正常的转化率，需要多大的邮件列表才能转化出 50 个买家？

这就好比芒格的逆向思维，它让整个预售计划变得非常科学——你知道自己需要先有多少意向客户，才能有足够的把握完成预售目标。最终按照 5% 转化算出来 1000 人足够，这也是为何他的邮件订阅到 1000 人的时候，他开启预售的原因。

第四步：7 天邮件轰炸 + 激进预售

| 没有人会为你的产品感到兴奋，除非你让他们兴奋起来。



预售不是简单地发一封邮件就完了，Gil 的预售策略包括：

预售前：7 天邮件序列预热

- 在正式预售前，连续 7 天，每天发一封邮件
- 不断强调产品能给用户带来的**好处**（不只是功能）
- 让用户产生情感共鸣，想象这个工具如何改变他们的生活（讲故事）
- 最后几天开始预告预售日期，但**不透露任何细节**，制造期待

预售当天：全渠道火力全开



- 设置多个提醒邮件（即将结束、最后机会等）

- 在所有社交媒体渠道同步推广

- 保持高度可见性，积极与潜在客户互动

定价策略：制造 FOMO（错失恐惧）

- 前10个许可证，1.5折超低价（可能连成本都不够）

- 之后每10个，涨价一次

- 这种递增定价创造紧迫感，促使早期采用者快速决定

消除购买阻力：随时可退款

- 承诺60天内交付产品

- 在产品交付前，随时可以要求退款

- 交付后还有2周试用期，不满意也可以退

这正是 Alex Hormozi 在《1亿美元优惠》中反复强调的核心理念：

“你必须设计一个好到让人们无法拒绝的优惠。”

Gil 说，正是这种“让人无法拒绝的 offer”，让很多人放心下单，因为他们知道：就算产品不行，还能要回钱。

结果呢？2-3天内，50个终身许可证全部售罄，Gil 收到了2万美元。

更关键的是，他在产品还没做出来之前，就验证了市场需求，这2万美元不只是钱，更是一种确定性——有人真的愿意为这个产品付费。

知乎

关注 推荐 热榜 专栏 圈子^{New} 付费咨询 知学堂

直答



为什么选择 YouTube? "金发姑娘市场⁺"的智慧

Gil 选择 YouTube 这个市场，不是随便拍脑袋，而是经过深思熟虑的。

视频里没有提到，但他在 [Indie Hackers⁺](#) 的帖子里提到一个概念：**Goldilocks Market**（金发姑娘市场）——不要太大，也不要太小，刚刚好。

什么意思？

- 市场太小：做到头可能也赚不到100万美元年收入
- 市场太大：会遇到大量 VC 支持的竞争对手，烧钱打仗

Gil 说他读过 Marc Andreessen 的一篇文章《The only thing that matters》（唯一重要的事），核心观点是：**你的生死取决于你服务的市场**。

YouTube 创作者市场有多大？YouTube 合作伙伴计划有超过 300 万个频道。这是一个足够大的市场，但又不至于大到处处都是拿了几千万美元融资的竞争对手。

而且 Gil 发现，虽然市场很大，但**真正专注于 YouTube 脚本写作的软件工具很少**。大多数人要么用 ChatGPT（效果很差），要么花钱找自由职业者（质量参差不齐）。

这就是机会。



我在一个健康的市场里，用我的专业技能（软件开发），解决一个真实存在的痛点（脚本写作太难）。这就是我的赌注。

Gil 说得很坦诚：他把筹码压在 YouTube 市场，但用的是自己的看家本领——软件开发。

技术栈：成熟技术+AI 编程

作为25年经验程序员，并没有用什么非常新的技术栈，而且现在还跟我们一样主要靠AI编程（但人家对技术的理解和经验是非常充足的）。

核心技术栈：

- 后端框架：Laravel (PHP)
- 托管平台：Digital Ocean⁺
- AI 编程助手：Cursor⁺ + Claude (**90% 的代码都是 AI 写的**)
- 数据库：标准的关系型数据库

Gil 在访谈中说，他现在写代码的方式跟以前完全不一样了。以前是自己敲每一行代码，现在是用自然语言告诉 Claude 要实现什么功能，然后 AI 帮他写出来，他只需要审核和调整。

这大大提高了开发效率。

月度运营成本：

- AI 计算费用：约 3500 美元（这是最大的开支）
- 广告投放：约 2000 美元

总计约 6000 美元/月。

但 Gil 现在月收入超过 3 万美元，也就是说**利润率在 80% 左右**。这就是 SaaS 的魅力——一旦产品做出来，边际成本非常低。

深入了解 Gil

他的 X 简介写着：“Helping creators win with AI | 2x 7-figure SaaS | 25Y of building internet companies”（帮助创作者用 AI 赢 | 两次打造 7 位数收入的 SaaS | 25 年互联网公司经验）

在 Indie Hackers 的帖子里，Gil 分享了一个很有意思的观点：

一个拥有 100 万美元年收入的独立创业者，实际上比一个 5000 万美元年收入的 VC-backed 公司 CEO 更富有。因为 CEO 的工资可能只有 25 万美元，而且股权被稀释到只剩 30%。但独立创业者可能每年能拿走 50 万美元，而且不用向任何董事会汇报。

这就是他为什么选择 Bootstrap 的原因——**自由和利润，比规模和融资更重要**。

相信看到这里的各位也会更有信心，我们也许拿不了风投的钱去创业，毕竟我们都是普通人，但在这个 AI 时代里我们依然能够独自去构建有商业价值的 Micro-SaaS 应用，对于我们而言这就是最好的时代！

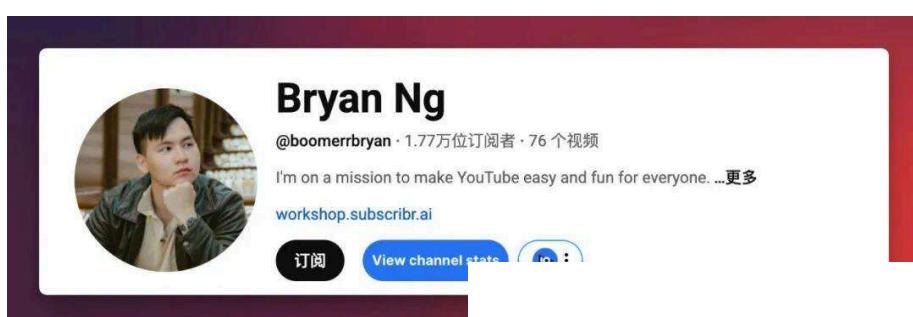
P.S. Indie Hackers 这篇帖子里有更多详细的描述，关于他的产品细节和运营细节，推荐阅读。



深挖资料时发现的重要更新

视频里没有提到这件事，但我在深入研究 Gil 的资料时，发现了一个重要进展：**Gil 最近引入了一个联合创始人**。

这个信息来自 Gil 在 Indie Hackers 的帖子 和 AppSumo 的产品页面。联合创始人叫 Bryan，YouTube 账号是 @boomerrbryan (1.7 万订阅者)。




[关注](#)
[推荐](#)
[热榜](#)
[专栏](#)
[圈子^{New}](#)
[付费咨询](#)
[知学堂](#)
[D 直答](#)

而是经过一千多的观察和工作后做出的。

引入 Bryan 之后，第一个月收入就增长了 50%。

这也验证了一件事：**有时候，找到对的人，比一个人死扛更重要。**有趣的是，找 YouTube 创作者作为联合创始人，似乎是这个赛道的“标准配置”——我之前写过的另一位连续创业者也用了同样的策略。

相关链接和资源：

下面所有的链接和资源（电子书）我都收集好了，后台回复 gil 我发给你。

- Gil 的 X 账号
- Youtube 访谈视频
- Gil 在 Indie Hackers 的分享：Leaving a funded startup and bootstrapping to \$1M/yr in 18 months
- Marc Andreessen 的《The only thing that matters》
- Alex Hormozi 的书《\$100M Offers》，Amazon 评分 4.9 分！(PDF 电子书)

写在最后

Gil 的故事让我想起一句话：**创业最大的风险，不是技术难题，而是做了没人要的东西。**

他用 25 年的编程经验换来的最重要的教训是：**别爱上你的想法，先让客户爱上它。**

“先卖后做”听起来很激进，但仔细想想，这才是最稳妥的方式！你花 2 周时间建立受众、写邮件、做预售，验证了市场需求，收到了真金白银；然后再花 60 天开发产品，这时候你心里有底，知道自己在做对的事。

这比闷头开发 3 个月，然后发现没人用，要聪明得多 (A 梦之前就有这样的经历...)。

对我们这些也在学习 AI 编程、想做自己产品的人来说，Gil 的经验有几点特别值得思考：

1. 先找到市场，再动手写代码

不要因为你会用 Cursor 和 Claude，就觉得“我可以做任何东西”。先想清楚：你要服务谁？这个市场够不够大？竞争对手是谁？

2. 预售是最有效的验证方式

不要怕“产品还没做就收钱”。只要你承诺随时退款，客户是可以理解的。而且这样做，你能确保自己不是在浪费时间。

3. Bootstrap 不是妥协，是一种选择

知乎关注 推荐 热榜 专栏 圈子^{New} 付费咨询 知学堂

D 直答

Gil 在访谈中说得很直接：

“作为自力更生的创业者，你必须努力追求的头号目标就是利润。”

“拥有利润比增长更好——至少在自力更生创业中是这样。”

AI 时代给了我们前所未有的机会。像 Gil 这样，用 AI 辅助开发，用预售验证需求，完全有可能在几个月内从 0 到 1 做出一个有收入的产品。



以上就是这一期 A 梦为你带来的创业故事，这次我做了很多关联阅读和深挖，因为真的很值得，希望也给你带来了帮助！比心~

这是 AI 创业故事的第 14 篇，欢迎前往合集查看更多创业故事，让我们一起学习经验汲取能量。

[创业故事合集](#)

相关阅读

- **另一篇关于 Youtube 创作者创业，非常推荐：**《他用同一套"剧本"连续打造3款月入25万的SaaS》——这位创业者也找了 YouTube 创作者做联合创始人，而且用 YouTube 作为增长引擎的完整剧本值得学习

- **关于快速验证 MVP：**《不搞社交媒体，不投广告：香港独立开发者靠一个 PDF 转 Excel 工具月入 28 万》——另一个“先验证后开发”的经典案例

发布于 2025-12-04 10:53 · 北京

理性发言，友善互动

知乎关注 推荐 热榜 专栏 圈子^{New} 付费咨询 知学堂

D 直答



还没有评论，发表第一个评论吧

推荐阅读**赚钱必看：独立开发者必知的一些总结**

非著名程序... 发表于非著名程序...

**流浪程序员个人创业月赚20万美元，用最原始的技术**

刘冲浪

**自由开发者如何做到年入百万？**

馒头

**【海外独立开发分享】单枪匹马程序员，月营收从0到1万...**

以南

发表于自由职业 ...