

如何通过微信开发实现财富自由

大家好，我是Jerry。相信很多人看到这个标题会想，简直是哗众取宠，标题党。

为什么李笑来老师可以起这个名字的专栏？我不可以。相比而言，李笑来的专栏实际上更多在讲时间管理。而我今天的文章，是实际、通用、可行、被证明过的方法教程序员通过微信开发赚到很多钱。当然，李笑来老师是我非常尊敬的人，看他的文章我学会了很多有用的知识。

是不是标题党，其实不重要，我们在网络上花费时间，最重要的是看能否学到对我们有用的东西，有启发的东西，学习到优点即可，其他糟粕忽略即可。下面回到正题：

这个世界上，所有人的目标只有**3个**：变强、变美、变富。

变富，就是通过个人努力能赚很多钱，像巴菲特、比尔盖茨一样富有。

没有人不想赚很多很多钱，因为只有真正实现财富自由，才能时间自由和精神自由。

那么今天，我这篇文章和接下来的Chat，将为大家介绍如何把自己的技术进行高效的商业变现，赚到很多钱。

一、赚钱的逻辑

其实赚钱的逻辑一点都不复杂。简单说就是：搞一个什么东西出来，卖给别人。再复杂的商业模式，都是如此，花1块钱搞一个什么东西出来，2块钱卖给别人，赚了1块的毛利。

举例：

一个作家花了1年的工时，写了一本书，每卖1本赚5块，卖了10万本，赚了50万毛利。

一个程序员业余写了一个小插件，每个插件卖300块，卖了1万个，赚了300万毛利。

一个程序员业余在微信上开发一个小工具，每天有几万人使用，引流出来给别人做淘宝客，赚了100多万毛利。

总结赚钱的逻辑：

a. 搞一个可复制的什么东西出来。b. 想办法卖给很多人。

不管你这个东西是怎么搞出来的，怎么卖给别人的。所有的商业都是如此。所以，赚钱没那么难，只要记住这个原理，不断的去测试、执行和优化即可。

我之前在知乎上写过一篇文章《程序员财富自有赚钱指南》大概是下面几个方法：

1) 想尽一切办法把自己的时间（撸代码）复制很多很多份卖给别人

- 录制教别人写程序的课程
- 写教别人写程序的书
- 写大平台上的各种插件卖给别人（非常多的平台，非常客观的收入）
- 开发不用写代码就能生成产品的工具，卖会员给别人
- 组织身边更多能写代码的人，然后把他们的时间复制很多很多份卖给别人

.....

2) 开发能获取流量的工具，把流量卖给别人

虽说互联网线上流量越来越贵，但还是大把的流量等着被你去获取。

有人的地方就有需求、有需求的地方就有流量，有需求的地方就有待优化的功能体验。

很多时候，我们也不需要多么牛逼的创新创造，只需要做好优化即可。

3) 开发一些小工具给大量有需求的B端人员

有很多每年产值几千亿、从业人员几百万的行业我们可能自己没听说过，前几天有2个制衣、绣花行业的老板找我咨询问题，他给我的分析报告，让我吓了一跳，原来有如此庞大的互联网化的需求。

其实开发这种小工具也不需要一个搞个商业计划融资啥的，攻城师只需要多点业余时间就能做出来。<http://W3shool.com>这个网站不就是一个工具么，它也仅仅是把做开发手册做进去，持续优化维护的结果而已。

不要听那些大佬说互联网什么进入下半场了，对于我们普通人来说随便一个小机会抓住都可能让我们财富快速增长。况且，传统行业的人实在是太不懂互联网了，他们能把手里的金子扔掉不要。所以，现在还是有很多机会的。

二、回到今天的主题：为什么通过微信开发能赚到钱？

再次深度思考可能你认为已经懂的道理。

1) 首先问大家一个问题，中国市场上排名前**2**的线上电商平台是哪**2**个？（请注意是线上）

我想你们肯定会回答是：淘宝天猫第**1**，京东第**2**。

是这样吗？

这其实是个错误答案。排名的第**2**的应该是微信。我简单说几个数字：

阿里平台上10%的交易额来源于淘宝客，差不多有3000多亿的交易额，其中超过2000亿来自微信。

仅仅我知道的做微商的大佬，年销售超过5亿的都有10个以上，除此之外还有各种大小微商。

仅仅我知道的通过公众号卖货，年销售额超过5亿的也有10个以上，除此之外还有各种大号小号。

仅仅我知道的依托微信的知识付费工具小鹅通上月交易额很早就破4000万，语音直播平台千聊的月交易额超过4000万，除此之外还有类似很多平台。

依靠微信的入口和流量场景，京东（腾讯第一大股东）、蘑菇街、拼多多等等线上电商的交易量也是非常之大。

上述这些仅仅是纯线上电商，微信也已经是第**2**名。

2) 那么线下的部分呢？

微信突破月活10亿用户只是时间问题，微信就是华人互联网世界的最大连接器，从某种程度上讲，微信就是移动互联网本人。

由于每个人的微信账户具备扫码、支付、定位、通知等属性，连接线下变的比过去容易许多。从现在到接下来的很长时间内，连接线下都会是红利期。

下面举几个线下的例子：

例如：摩拜单车的小程序，扫码开锁、关锁扣费通知。就是内嵌在里面非常方便的实现了人与物的连接、人与组织的连接。

例如：我们到餐厅用微信扫码打开一个程序，排队、点餐、支付是不是非常高效的实现了以前的餐厅流程。

例如：我们到商场看到天使之橙自动榨橙汁的设备，扫码支付后，等一会儿橙汁出来就可以拿走了。

例如：我一个朋友是卖电线的，我给他开发了一个微信分销功能，每个合作的装修师傅，完成订单推荐后，扫码即可实时收到佣金增加通知，到一定金额，通过微信体现即可自动到微信钱包。

例如：我一个朋友是开游乐场的，我给他开发了一个微信功能，替换掉了过去的会员系统，从客户注册到开卡购买、到消费核验都全自动化了。以前会员用户每次到店需要打电话，手动扣费。现在会员到店扫码核销，会员和商家双向通知。

例如：我一个朋友现在面向建筑施工行业做微信扫码管理系统，已经部署了很多家。让每个施工人员都通过微信，把设备管理、安全隐患排查、质量管理等进行方便的流程交互连接操作。

继续回到刚才的话题，线下电商（商务）最大的平台是什么呢？一定是微信。

大家看下上面的截图，微信支付超越支付宝也只是时间问题。线下微信支付的交易额现在已经超过支付宝了。

支付是交易最关键的环节。微信不仅是把人与人进行了连接，更加重要的是通过微信支付把所有人与人、人与商业连接起来。

所以有人说：微信现在价值2000亿，但是如果让政府投资2000亿，不一定能做出一个现在的微信出来。

3）回答主题：上面这些我都明白，但和我（程序员）有什么关系？我为什么可以通过微信开发能赚到钱？

刚刚我们讲了微信已经在快速和各类商业（TO B）以及政府机构（TO G）在高效连接进行中，但这个过程不像做一个APP快速的把人引上来黏住就行。商业往往是很复杂的，这些事情都需要更多的创业开发者加入进来，去和相关的行业从业者进行对接。

事实上微信也尽最大能力的支持开发者这样做。截止现在微信事实上已成为中国最大的互联网开放平台。

目前这个开放平台正在走向最繁荣的阶段。

为什么这样说？

因为：这个开放平台不缺用户、不缺消费场景（流量）和工具，更重要的是所有人都连接一起，有一个比手机号还重要的账号，平台赋予了这个账号很多生活消费、工作、金融等相关功能。

综合来讲：这个平台已经形成了，跟一个国家一样，上面有人和人之间的关系、民营企业、政府、银行、石油、保险等需要审批才能开展业务的国企。

但是目前还不够丰富，有大量的行业可以借助微信实现线上线下融合。我拿我现在的一个大客户举例：一个月线下交易笔数超过10万笔、线下付费会员卡用户50万的连锁图书零售企业，日渐衰败，企业内没有一个懂互联网的人，把线下的流量每天浪费掉，却投入大量金钱赔钱搞天猫店和京东店，自己原本的会员流失殆尽，都没有建立一个自己的通道做会员通知。

类似的传统企业非常之多，他们不懂互联网，不懂技术，把自己的企业资源当做石头一样扔掉。

描述完上面内容，继续回到小标题：我为什么可以通过微信开发赚到钱？

因为有需求。大量的传统企业有需求，这个体量很大很大。除了这些企业，还有大量的微信生态从业者也需要。

除了大量需求的原因，还有一个最重要的原因：微信变成了一个开放平台，在这个平台上开发的东西可变成通用产品或者组件化。

举例：曾经的很火爆的三级分销商城、投票系统、0元购等等，开发团队都是赚很多啊，仅一个投票系统，赚个几百万的工作室太多太多了。

需求量大，又可产品组件化，可大可小，这难道不是一个快速赚钱的机会吗？

三、常见的基于微信开发的产品有哪些？

这部分内容我先在文章中大概描述一些，更多内容我们在语音直播课中细聊。

主要从2个维度来分类：

1) 面向客户的类型分为：

1. 行业客户的行业需求，例如：银行、政府、餐饮、零售等等细分的行业
2. 自媒体从业者吸粉和变现需求，例如：公众号自媒体个人或公司
3. 淘宝客相关工具
4. 微商类相关工具
5. 面向内容作者的相关工具
6. 面向微信开发者的相关工具
7. 面向普通微信用户的增强工具

2) 面向具体应用的类型

1. 围绕小程序生成的平台或组件，小程序推广工具、小程序变现工具等
2. 围绕公众号涨粉的各种工具、围绕公众号变现的各种工具
3. 围绕微信群管理的各种工具
4. 围绕微信个人号及朋友圈的各种工具
5. 围绕二维码的各种工具
6. 围绕红包类的各种工具
7. 围绕分销类的各种工具
8. 围绕电商类的各种工具
9. 其他

基于微信的开发核心是要理解微信的账号和消息属性。我在我的知乎专栏写过一篇文章《写在小程序爆发前夜》，在那篇文章中详细描述了账号和消息属性的逻辑。

感兴趣的可以在知乎专栏《微信商业变现和小程序指南》中查看。

四、当前形态下开发哪几种产品可持续赚到钱？

这个其实有太多了，我朋友开发微信群管理软件，截止现在都管理几万个微信群了。

这部分我们可以放到语音直播中详细探讨。

五、如何抓住基于微信的2B产品爆发红利期

我本人前8年职业生涯都是在给电信、银行等大型企业做各种IT系统，对2B的产品有很多丰富的理解和经验。

我认为，微信现在核心推广的小程序战略，对整个2B产品是有巨大的红利期。这块我们也放到语音直播中详细探讨。

六、能不能赚到大钱的最关键的2个因素？

- 核心因素1：开发、测试并优化变现模型
- 核心因素2：用所有的力量去复制、复制，放大1万倍

对于大多数普通人来说，实现财富自由的最好方式还是创业。我喜欢认识各种类型的创业者，尤其是草根创业者，与他们交流，了解他们的创业方法是很有意思的事情。

其实我们大多数创业者都不可能像科技媒体报道的创业英雄那样，像滴滴、今日头条那样做一个大平台，疯狂受到资本和用户热捧。相反找到一个平台微创业的机会，通过巧妙的设计和运营，抓住红利机更容易成功，并逐步积累可能做成一个大生意。

即使不能做成一个大生意，但能通过创业获得比打工多数倍的收入，实现在想生活的城市买房，拥有不一样的人生经历。这样的创业也是值得的。

这几年认识了很多通过互联网创业赚到钱的90后年轻人。他们有很多共同点，就是学习和执行力强，做的事情接地气，抓住一个平台机会拼命做到最好。

小虎同学是个很典型的案例，他在我搞的共同成长联盟的成员中是比较低调的。14年的时候他发现了微信搜索公众号的机会，批量注册上百个入口型名称的公众号，半年时间轻松获得了上百万的粉丝。最近他公众号矩阵中排名中等的的一个公众号，被行业内一个公司以报价300万的价格发起收购要约，被他拒绝了，因为他想用这个公众号注册同名的小程序，以实现更快速度的用户裂变和品牌价值。

我有一个90后的朋友去年10月开始在微信群里做淘宝客，截止现在每个月都能做到500万毛利的规模。

我还认识一个女生是做地方美食自媒体的，主要为粉丝提供本地吃喝玩乐的推荐。团队3人，仅单月广告收入已超过15万。在这个三线城市他们团队的日子过的很滋润。她告诉我美食自媒体的事业是当做百年品牌的目标做的，吃什么是人类永恒的主题。她只是借助微信、微博平台实现了更好的传播和粉丝互动。如果哪天这些平台不存在了，只要粉丝的需求还存在，我们就能生存的很好。像朱小莉这样的自媒体，全国至少有3000个类似的美食自媒体，已经逐步演变成为一个稳定的商业模式。

还有一个扬州的开发者，在DZ上开发投票等营销插件，去年做了500多万的销售额。

类似的案例有很多。为什么他们能通过创业赚到钱？很多创业公司却在极短的时间消失了。

因为他们依托微信大平台抓住了红利，创业成本更低、获客效率更高、变现模式更成熟。

很多人问为什么他们抓住了红利，我们没有抓住呢？

我总结的原因主要有两个：**1.**发现机会后立刻开始实践，在实践中成长。**2.**认识了此领域的更多优秀同行，与同行学习和合作。

最后是送给创业者最真诚的3个衷告：

- 1) 机会来临时，要实践实践再实践，动手动手再动手，看再多的道理，做再多的调查分析，都不如先甩开袖子干起来。
- 2) 不要用战术的勤奋掩盖战略的懒惰。互联网创业的本质是发现和掌握一套可复制的赚钱商业模式，不断优化模型提高转化概率，然后放大去操作。
- 3) 要认识到人脉和圈子的重要性。人脉会建立合作机会并提高你的商业认知水平。

从我自己的判断来看，程序员基于微信平台，还有大量非常多的红利机会，只是看我们愿不愿意去寻找和实践。（我的微信号：1041999694）