

百位高手给你的 2021 年

# “ 赚钱 建议”

生财有术 117 位圈友 — 著

编辑 @鱼丸

如果你在解决的社会问题，  
不管是大的还是小的，  
让你觉得人生很有意义，  
又能因此赚到钱，

那你，就是最幸运的。

— *Making money by the better ways.*

生财有术

# 100+ 赚钱高手提供的 2021 年赚钱建议

本电子书由【生财有术】社群成员编著。

生财有术社群始创于 2017 年初，由亦仁创建，已运营至第 4 期，累计服务 16500+ 名会员，年度续费率长期维持在 60%-70% 的水平，获得了会员的广泛认可，曾创造单日近万名会员付费的记录。

生财有术致力于搭建一个普通人谈钱不伤感情的圈子，从内容、学习、实践、资源对接、线上线下活动等领域出发，推出了生财合伙人、大航海计划、龙珠、轻享、会员日、训练营、生财饭局、龙珠俱乐部、线下见面会、生财日历、悬赏作业等特色内容与活动，践行谈钱不伤感情、利他、真诚、创造价值顺带赚钱、开放空杯、不谈虚的、靠谱等价值观，逐步接近「让普通人赚钱不难」的使命。

帮助每一个普通人成长并赚到钱，这条路任重而道远，幸好，路上有你们一起同行。

加油，2021 一起生财有术。

扫码关注生财有术公众号，

了解更多赚钱干货。



# 目录

亦仁 - 互联网 - 生财有术创始人.....	1
光合 - 社群 - 生财有术合伙人.....	2
小马宋 - 营销咨询 - 小马宋战略营销咨询公司创始人.....	3
馋嘴猫 - 区块链 - 白话区块链创始人 & CEO.....	5
老胡 - 电商淘宝客 - 杭州离线科技创始人 / 淘客公园创始人 / 老胡地盘主理人.....	7
王一的爸爸 - 线下门店营销解决方案提供商 - 商家岛 / 轻校创始人.....	8
杨涛 - 流量 / 医疗 / 教育 - 传承国际 CEO.....	9
明白 - 自媒体 - 公众号《多元思维 Hack》作者.....	11
晓群 - 粉丝经济圈 - 星空娱乐创始人.....	13
大树 - 品牌设计 - 问形文化创始人.....	15
李晨 - 投资 - 投资人.....	17
charlie - 互联网 - 小程序领域创业者.....	18
黑少爷 - 医美行业 - 正兴副总裁 / 千黛国际联合创始人.....	19
高智豪 - 互联网 - 鸟哥笔记用户增长负责人.....	21
张五哥 - 无线电力 / A 股期权 - 鲁渝能源合伙人 / A 股期权投资人.....	22
蛋姐 - 互联网教育 - 青蓝研习社创始人.....	23
梁文斌 - 互联网营销 - 一碗梁粉.....	24
壹树 - 互联网 - 独立开发者 / 小众产品人.....	27
阿发 Alpha - 跨境电商 - 独立站淘金社创始人.....	28
陈建青 - 互联网音频 - 蜻蜓 FM 用户增长负责人.....	30

<b>boyzcl</b> - 互联网 - TapTap.....	31
<b>小王子</b> - 微商（抗衰老食品）- 万人微商团队长 / 私域流量商业顾问.....	32
<b>赵鑫@营销策划定位</b> - 内容营销 - 青瓜视频联合创始人.....	33
<b>白一喵</b> - 商业教育 / CEO 教练 / 组织发展 - 我就是一家公司.....	34
<b>王煜</b> - 广告 / 新媒体 - 洛客猫数字有限公司.....	36
<b>黑小喵</b> - 互联网 / 私域 - 黑喵印象创始人.....	37
<b>汉勤</b> - 跨境电商 - OneBiz 实践者.....	38
<b>沐文</b> - 内容电商 / 高校营销推广 - 沐成科技创始人.....	40
<b>路爷（陈庄鸿）</b> - 互联网 - 小项目猎手.....	41
<b>西琳君</b> - 互联网 - 自由职业.....	42
<b>黯灭</b> - 数据营销 - 星翼智能合伙人.....	43
<b>洪坤</b> - 互联网 - 互联网连续创业者 / 马拉松爱好者.....	44
<b>HEX</b> - 互联网广告 - 变现策略设计师.....	45
<b>小梅</b> - 传统工厂制造业 - 深圳象尚智能创始人.....	46
<b>黄巧玲</b> - 移动互联网 - 成都谷罗英科技创始人.....	48
<b>家永</b> - 互联网 - 自由职业者.....	49
<b>盛添财</b> - 在线教育 / 社群 - CEO.....	51
<b>金马</b> - 区块链 / 币圈 - 币圈金马奖创始人.....	52
<b>滕滕</b> - 出版业 - 电子工业出版社博文视点图书策划编辑.....	53
<b>铭则</b> - 互联网 - 视频号·实战圈创始人.....	54
<b>吴大白</b> - 跨境电商 - 流量星球创始人.....	56
<b>遇爷</b> - 电商 / 新消费 - 等蜂来运营负责人.....	57

<b>艾乐</b> - 新媒体 - 96 编辑器 COO.....	58
<b>11</b> - 自媒体 - 蓝鲸浑水.....	60
<b>潇潇</b> - 在线教育 - 杭州好成绩教育科技创始人.....	61
<b>解忧彭老师</b> - 汽车后市场 / 连锁服务业 - 中威车饰—汽车贴膜专家.....	62
<b>戴宏民</b> - 短视频 & 直播 - 笛声网络创始人.....	64
<b>陈俊强</b> - 高客单价行业 - 广州御香文化传播有限公司负责人.....	65
<b>乔里奥</b> - 互联网 - 电商从业者 / 视频领域创业者/ 公众号“里奥的猜想”主理人.....	66
<b>夜息</b> - 互联网医疗 - 健康网 CEO.....	68
<b>阿 may</b> - 企业服务行业 - 增长女黑客主理人 / 伙伴猫 / 私域增长圈创始人.....	70
<b>痴海</b> - 互联网 - 95 后 / 创业萌新 / 自媒体.....	71
<b>尹基跃-Eric</b> - 互联网 - 私域大学创始人.....	72
<b>张集慧</b> - 互联网 - 空谷科技创始人.....	73
<b>入海</b> - 互联网 - 蓝象运车创始人.....	74
<b>九五</b> - 区域自媒体 - 揭阳市领众文化传媒有限公司总经理.....	75
<b>颖杰</b> - 教育、大健康行业微商 - 哲学博士/高等教育管理者.....	76
<b>小鸟在前面带路</b> - 内容 / 投资 - 一个今年开始赚到钱的人.....	77
<b>旺小哥</b> - 私域 - 跨行业社群玩家 / 多副业玩家.....	78
<b>Sin</b> - 区域互联网 - 互联网创业老兵.....	80
<b>郭耀天</b> - 互联网 - 贵州新媒体负责人.....	82
<b>北风</b> - 互联网 - 自由职业者.....	84
<b>夏夏</b> - 互联网/大健康/微商 - 安馨准董事.....	85
<b>潘多拉的书单</b> - 新媒体 - 公众号【木马计】主理人.....	86

<b>平头哥</b> - 无货源店群 - 个体户.....	87
<b>Yan Yu</b> - 互联网 - 微友助手 CEO.....	88
<b>M 叔</b> - 移民 / 成长教育 - 麦克斯出国创始人.....	89
<b>天堂地狱</b> - 互联网 - 乐云智能科技有限公司.....	91
<b>蒋小朝</b> - 自媒体 - 独创文化创始人.....	93
<b>Aladdin</b> - 在线教育 - 技术经理.....	94
<b>Allen 泽</b> - 广告媒体 - 熊猫学生会创始人.....	95
<b>盗坤</b> - 电商 - 盗坤社群主理人.....	96
<b>紫菜</b> - 副业 / 社群 - 付费百万的社群玩家.....	98
<b>孙策</b> - 互联网 - 鱼家科技创始人.....	99
<b>嘉伟 KiahWee</b> - TikTok - YoYo Digital 创始人 / TK 增长会主理人.....	100
<b>森淼</b> - 互联网 - 凤巢 / 黑哥说财主理人.....	102
<b>周森 Forest</b> - 摄影 / 自由职业 - 独立摄影师 & 摄影自媒体 @周森 Forest.....	103
<b>三笙</b> - 电商相关 - 广州三笙科技.....	104
<b>温虾米</b> - 金融 - 聚丰投资合伙人.....	105
<b>雨亭之东</b> - 互联网 - 广告投放.....	106
<b>古辛</b> - 互联网 - 自由职业者.....	107
<b>罗杰</b> - 在线教育 - 英语逻辑写作创始人.....	109
<b>萧遥</b> - 互联网金融 - 互联网金融公司 VP.....	110
<b>C</b> - 互联网 - 创业者 / 产品经理.....	111
<b>MAGGIE</b> - 国际贸易 - 澳斯凯利总经理.....	113
<b>九分头摇摇乐</b> - 微商 / 短视频 - 微商团队长.....	114

<b>Kosan</b> - 教育 - 教育 OMO 从业者.....	115
<b>胭脂王</b> - 金融套利投资 - 套利社群胭脂王和朋友们主理人.....	116
<b>一生荣禄</b> - 餐饮 / 互联网 - 个体.....	117
<b>洪坤</b> - 互联网 - 互联网连续创业者 / 马拉松爱好者.....	118
<b>喵一布</b> - 互联网 / 贸易 / 房产 - 多领域蹦跶小能手.....	119
<b>唐葫芦</b> - 实体 - 伯虎螃蟹创始人.....	121
<b>家蒙</b> - 金融 / 副业知乎 - 知乎好物推荐百万变现玩家.....	122
<b>Auroraaa (CrisM)</b> - 教育培训 / 互联网 - 教育类产品运营人.....	123
<b>Lissa</b> - 跨境电商 - Lissa 互联网电商主理人.....	124
<b>范米索</b> - 互联网 / 教育 - 中小企业营销顾问 / 个人成长教练.....	126
<b>王家威</b> - 餐饮设计 - 满座餐饮设计合伙人.....	128
<b>梁勇</b> - 互联网 - Python 爱好者社区.....	129
<b>西撒</b> - 互联网 - 壹拳科技创始人.....	130
<b>唐梦</b> - 律师 - 上海市光大律师事务所.....	131
<b>罗玲(:D)ᵀ</b> - 互联网 - 久邦商业化运营负责人.....	132
<b>云帆</b> - 电商咨询 - 解数咨询创始合伙人.....	133
<b>TIGER</b> - 互联网 - 连续创业者.....	134
<b>郑小焦</b> - 跨境电商 - 亚马逊创业者.....	135
<b>杨超 Sundry</b> - 新能源车 - 吉利 / 充电业务负责人.....	136
<b>青十五</b> - 互联网 - 腾讯.....	137
<b>66</b> - 商业地产/微商 - 商业地产投资及研发高级经理.....	138
<b>凡不易</b> - 互联网 - 创业公司运营负责人.....	140

<b>沈小善</b> - 电商 - 沈小善品牌创始人.....	141
<b>Scalers</b> - 互联网 - 《持续行动》《刻意学习》作者.....	142
<b>夏俊一</b> - 互联网 - 奔放科技创始人.....	143
<b>济颠</b> - 金融、互联网 - 学生「重归学生，读博」 .....	145
<b>seven</b> - 跨境电商 - 7 年亚马逊产品经理.....	146
<b>小蚁</b> - 旅行房车、社群 - 新西兰旅行房车公司创始人.....	147
<b>天枢</b> - 互联网 - 步天之路创始人.....	148
<b>旭教练</b> - 教育/互联网 - 翻转文化创始人.....	149
<b>芷蓝</b> - 互联网 - 玩赚新媒创始人.....	148



**昵称：亦仁**

行业：互联网

公司/Title：生财有术创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 每个阶段都有很多机会，但只有属于你的机会才叫机会，大量的机会并不属于你，错过是人生的常态，所以不要因为错过而焦虑。
2. 做社群就是做时间的朋友，想收获它的复利，需要你坚守初心，持续创新，在一开始没有很多正反馈时坚持下去。
3. 如果打算做一个社群，请你做好坚持三年慢慢积累人脉的心理准备。
4. 线上聊千遍，不如线下见一面；社群的未来在线下，在更紧密的关系中。
5. 做一场活动要么“交付”要么“拉新”，不要不伦不类；如果选择交付，就尽可能超出预期。
6. 对一些主流观点保持警惕，对一些身边大多数人认同的事情保持独立思考，康德说，启蒙就是敢于运用自己的理性。
7. 产品或服务会因为“不同”而有其独特价值，如果能因为出众而不同，将更有独特价值，把差异化做成差距化。
8. 所有项目的关键信息，都藏在互联网的某个角落，等待你仔细甄别；当然，更重要的是执行力。

**昵称：光合**

行业：社群

公司/Title：生财有术合伙人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 创业的目的是解决一个社会问题，需要务实的理想主义，赚钱是解决问题的正反馈。因上努力，果上随缘，解决问题是因，顺带赚钱是果。
2. 如果你在解决的社会问题，不管是大的还是小的，让你觉得人生很有意义，又能因此赚到钱，那你就是最幸运的。
3. 咱们这些普通人呐，没有任何优势。但是，在某一个足够细分的领域，进行压倒性的时间投入，就能有巨大的优势。
4. 在某一领域有高阶输出能力，是破圈的基础概率。以利他为目的主动出击，会扩大破圈的概率。以及，破圈永远是随机发生的。
5. 不管看了什么内容，不要有很多感慨，要说自己会去做哪几件事。人与人的之间的根本差距，是知行合一的差距。共勉。

## 昵称：小马宋

行业：营销咨询

公司/Title：小马宋战略营销咨询公司创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 咨询行业是个效果反馈很慢的行业，少则半年，多则三五年。所以如果你想从事咨询这种业务，建议你耐得住三五年的寂寞。为什么是三五年呢？因为你提供咨询的客户，可能要用三五年的时间作出卓越的业绩，而他们将成为你公司的案例，优秀的案例则会带来信誉口碑以及新的客户咨询。
2. 咨询是一个专家生意，除非你做非常具体的转化率、引流等服务，战略和营销层面的咨询是需要你拥有真正的商业洞见的，而这种洞见一部分来自理论的学习，更多的部分则来自商业的实践。如果缺少这两部分积累，做战略营销咨询会非常非常累。
3. 赚短期的钱，可以靠资源关系、业务能力等来获得，但是持续且持久的赚咨询的钱，则来自你为客户提供的真正的价值。
4. 要做一个百年企业，那就从现在开始梳理正确且可以执行的文化和价值观。注意，文化和价值观必须是可以考核且能做到的，如果只是喊一喊口号给外人看，这不叫价值观。比如我们公司的价值观是：不作假、不骗人。我相信 90%以上的公司是做不到的，如果你从事广告和咨询行业，你应该知道有多少案例是刷数据刷出来的。

5. 如果你面临一个难题，我相信 99.99%的难题都已经被其他人想到过解决办法了。你的任务未必是自己想一个，而是要找到这个方法或者能解决这个问题的人去请教。
6. 关注新思想和新技术，它们能为行业赋能，即使是营销咨询这么传统的行业。比如大数据和人工智能就可以在消费者行为层面提供大量支持。
7. 克服自己快速赚钱的欲望，踏踏实实为客户服务，十年后你的案例和口碑就让你开始躺赚了。

## 昵称：馋嘴猫

行业：区块链

公司/Title：白话区块链创始人 & CEO

### 2021 年赚钱建议：

1. 比特币的每一次暴涨都伴随着很强的破圈效应，带来大量期待暴富的新人以及上个熊市熬不住而退出的老人。牛短熊长，几乎每个投资市场都如此，尤其加密货币行业，就算龙头比特币在熊市的跌幅都能达到 80-90%，更别说其他非主流资产。所以进场的时候就要问自己，我现在在市场的什么位置？我能承受多大的损失？买入的资产我能持有几年且完全不影响我的生活？买入的资产是靠谱的吗？几年之后会不会归零？
2. 加密货币投资风险非常高，注意资产配置，不要因为牛市各种资产暴涨而盲目投入本金，拿你能亏得起的钱来投资，毕竟就算是牛市一天之内暴跌 20-30%都是可能的，一定要在自己能承受的范围内投资。
3. 对于新人，建议配置比较稳妥的比特币、以太坊，毕竟经过 5-10 年的长期考验，这两个品种在业内的共识群体都比较大。尤其是比特币，作为行业龙头，长期来看，整体趋势一直是往上的，只要比特币系统本身不出大的纰漏，未来几年大概率依然能保持这种趋势。
4. 如果实在眼馋非主流资产几倍几十倍的涨幅，拿 5-10%比例的资金出来配置即可，去看加密货币市值排行榜，从排名前 30 或前 50 里面挑几个配置就好，建议设置好止盈点，作为短线投资，及时止盈。就算是 Top50

的资产，熊市跌幅 95%以上都很正常，更别说排在后面的其他种类了。

尤其不要轻信亲戚朋友的介绍投资某个区块链项目，现在打着区块链幌子的传销、骗子项目非常多。

5. 保持理智和耐心，尤其是在牛市疯涨的时候，克制 FOMO (Feel of Missing Out) 情绪，从过去四年多的经验来看，永远有回调上车的机会。尤其是非主流资产，很多资产牛市为什么能涨几十上百倍，因为熊市跌了 95%以上啊.....
6. 资产安全最重要，大额资产提到钱包，用不联网的冷钱包是最安全的，用纸笔记下钱包的助记词(不要手机截图,手机处于联网状态可能被盗)，找个安全的地方存起来即可。再大的交易所也有倒闭或被黑的风险，资产放自己手上是最安全的。
7. 如果资金不能闲置一两个周期以上（四年一个周期），那么一定要注意及时止盈。钱永远赚不完，任何时候止盈都是对的，不要让所有的财富流于账面。
8. 普通人千万不要过度加杠杆、玩期货合约，见过身边朋友短期内从几十万到 A9 又回到负债的，“凭运气赚的钱、凭本事亏回去”的案例很多，不要心存侥幸。

## 昵称：老胡

行业：电商淘宝客

公司/Title：杭州离线科技创始人 / 淘客公园创始人 / 老胡地盘主理人

### 2021 年赚钱建议：

1. 从赚钱这件事情本身来说，有的选择赚短期的快钱、有的选择赚有积累的慢钱，这两个都没有孰对孰错，只有适合与不适合之分。
2. 你有赚短期快钱的资源和机遇，那就去先抓住积累第一桶金再说，有了积累才能去干更长久的事情，千万不能天天想赚大钱，小钱看不上，大钱都是靠一分一分的小钱积累起来的。
3. 怎么才能发现好的赚钱机遇呢？上千万的大钱机会不一定多，但是我觉得现在一年赚几十上百万的机会很多的。
4. 很简单的路子就是看别人投放广告，然后你顺着路径找下去，如果判定对方的服务和价格你能接受交点钱购买他们的服务，这样就能深入其中去琢磨对方的商业模式是怎样的，如何运营的，说不定你自己来复制搞一个或者加盟对方的体系，都能让你赚到钱。
5. 所以赚钱这件事只要你用心，并不是那么难的，另外也不要指望看几篇文章和几本书籍就能掌握赚钱的诀窍，这里面都是需要付出大量的心血去实践，去失败后才会成长的，我见过和认识的很多大佬都是有过很傻逼的时候，都是这样一路打怪升级历练出来的。

## 昵称：王一的爸爸

行业：线下门店营销解决方案提供商

公司/Title：商家岛 / 轻校创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 赚小钱不难，多看星球的分享，看百篇选 5 篇择一篇，先做，拿到正反馈，建立赚钱的基本逻辑。
2. 赚大钱靠持久，深扎一个领域，把服务价值和上下游都摸透，找机会，去尝试，让业务不断变粗变壮。
3. 有一些看着难，但有价值的事情，克服下，去尝试做做，可能会打开一片新天地。
4. 不要有割韭菜心态，提供价值，解决问题，给客户提供的方案没解决，再想想有什么方式可以解决，你要明白你解决的不仅仅是一个客户，而是一类客户需求，这是你增量的机会。



## 昵称：杨涛

行业：流量 / 医疗 / 教育

公司/Title：传承国际 CEO

### 2021 年赚钱建议：

1. 钱要赚，品牌不能坏，二者不可得兼时，取其重。是的，诚信永远是第一位的，事无大小，量力而言，不要给自己留下污点。互联网是有记忆的，且，圈子真的很小，在这个时代，容错率几乎为零。你曾看过高楼起，你还看过楼塌了。「行骗者，亦有术，亦有道，然成大事者，古来无」PS.创业这事儿，能单干，就一定单干，能雇佣，就一定雇佣，品一品。
2. 赚钱路上，请教和交流是门学问，这里提一个点，不要说“我知道”。很多人会有一个口头禅“我知道”，别人和你说个事儿呢，才聊 3 分钟，你就二十多个“我知道”，好，这下你都知道了？久了，没有人会愿意再带你一起玩的。要明白，好为人师是每个人的潜在自我实现的需求，如果你身边的人都愿意教你帮你，这不是很惬意的事情么？要怎么做，我觉得就是用“不知道”的心上下兼容，这是一种情绪，是鼓励，是激励，照做吧。很快，你会发现你的员工客户朋友上司就都会喜欢和你在一起，装不出来的，这是一种莫名的吸引力，这是一种根植于内心的价值观，是在每个细微处开出的修养之花，这对你少犯错，少踩坑，多遇贵人，会非常有帮助。
3. 时间就是钱，要赚钱，首先要学会用钱换时间，你有限的产能尽量别用

在琐碎上，这很难。创业初期，不管你是经济还是心理上，你要迈过事必躬亲这个坎，都很难，但是一旦你迈过去了，这是质变。也许你可以尝试和我一起去做一件事情，就是买个计时器，每天开工的时候按下计时键，吃饭玩手机接电话休闲等任何非工作的时候就按暂停，这个习惯会残忍的让你直面低效的事实，助你尽快迈过那个坎。嗯，当你收工的时候，如果计时器的时间超过 5 个小时，那么恭喜你，你会发财的。

## 昵称：明白

行业：自媒体

公司/Title：公众号《多元思维 Hack》作者

### 2021 年赚钱建议：

#### 1. 勤则百弊皆除

只要我们足够勤奋，一切问题都能得到解决。

无论是学习、写作、赚钱，这些事情都需要依赖一个东西：勤奋。甚至，要想做的更好，做的更久，它们只依赖一个东西：勤奋。

因为只要你足够勤奋，你就能学会任何知识、技能，你的能力就一定会提高。能力提高了，就能做到更多别人做不到的事情，创造更多价值，自然就能赚到更多钱。

越早理解、接受这点，付诸行动，就越能早点受益。

#### 2. 立志

我们无论是做人，做事，学习，工作，写作，赚钱，都要先立志。

在选择做什么事情前，为自己立志：我想成为什么样的人？

在决定做一件事情前，为事情立志：我为什么要做这件事？

如果把人比作一棵树，志就是根。

树没有根，无论做多少浇水、施肥、除草的事情，都会徒劳无功。

人若有志，就会表现出乐观，毅力、勇气、自信、耐心，积极主动。

人若无志，就会表现出担忧、害怕，恐惧、没耐心、浅尝辄止，被动。

立志之于人，犹如根之于树。

所以，先立志。

### 3. 要有被讨厌的勇气

是非审之于己，毁誉听之于人，得失安之于数。

一件事情，是对是错，要靠自己心里的原则来判断。

别人对你是诋毁，还是赞誉，就由他去说。

自己是得到，还是失去，都是命里注定。

想清楚就去做，不要在意外界的评价。

因为成长是自己的事情，与他人无关。

**昵称：晓群**

行业：粉丝经济圈

公司/Title：星空娱乐创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 选择做一份副业，用执行力干三个月再去想一些有的没的。三天打鱼 两天晒网，没戏。
2. 选择做一份事业，就不要今天张三明天李四了。专注做好一件事，专注服务好一群人，时间会给你想要的答案。事业不是盲目选择的，是根据个人的行业认知、能力闭环、资源储备、资金储备等综合条件自然衍生的阶段。别急。
3. 想要更高效的赚钱，就一定要不断复盘，不断推翻自己，不断重塑自己。承认错误，是更高效赚钱的开始；犯错不值钱，但是犯错后从中吸取养分，那就是最值的经历。
4. 赚钱的本质，是拿自己某项能力去和时间做交换。比如，你的执行力很强，你用时间去坚持执行；比如，你很会做流量，你用时间去坚持做流量；比如，你撮合能力很强，你用时间去撮合更多的交易.....能力是钥匙，时间是门锁，你只有把钥匙插进门锁里，才能打开赚钱的大门。
5. 处处都是机会，根据自身情况抓住一两个就够了，别想都抓。我们都是普通人，必须承认自己能力有限，啥都做，啥都想试，大概率就是竹篮打水一场空。
6. 学会深度思考分析每一件微小事物的底层逻辑。越是看起来不起眼的事

物，背后蕴藏的底层逻辑，可能更有价值。我们经常遇到的难题，解决方案其实往往就在这些看起来不起眼的事物中获得。

7. 不要急，不要急，不要急。坚持付出，才有可能有收获；不付出，大概率不可能有收获；今天付出，明天收获这种好事情，大概率上轮不到我们。我们是普通人，要学会等待，要习惯付出。俗话说“傻人有傻福”，不是让你装傻，而是告诉我们，太聪明太会斤斤计较的人，他们坚持不了持续做好一件事，而普通人的我们，不斤斤计较的我们，坚持的我们，才会有福报。我傻，我开心。别在意别人说我们傻。

## 昵称：大树

行业：品牌设计

公司/Title：问形文化创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 创业就要做品牌资产，不做品牌资产的积累，永远都是在出卖劳动力，没有复利和溢价能力。
2. 去除自嗨，直面事实。学会用常识去判断事情的本质，做好一个普通人，拥有一颗平常心。
3. 商业的本质是价值交换，价值决定价格，合作伙伴在商业环境里不是对立关系，大家是共同努力去完成一个商业行为，共同创造价值，学会共赢。
4. 找合作伙伴，主要看人，人对了，事成了，人不对，大概率是失败。学会如何判断一个人很重要。
5. 创业初期，生存是第一大事。学会算账，时刻提醒自己要做到“心里有数”。糊涂账最容易让人乐观和盲目自信。
6. 多花时间想一想，再做决定。想一想什么是正确的事情。多花时间沟通，再去执行。沟通好了，执行就快了。
7. 创业初期阶段，不能为人才发愁，因为人才不会来。也不能因为有个别人才而干，因为人才会走。
8. 在纵横交错的复杂商业环境中，根据自己的实际情况，找到某一个场景里的需求，去解决它。

9. 每个行业都有自己的语言，隔行如隔山，为了提高效率，我们应该把每一件我们认为常识的事情，用最简单的共同语言多次沟通和确认，慢即是快。
10. 公司再小，制度要有，目标要明确，定价体系要清晰，尽量做到每件事都有始有终，清晰明了，即使不好，慢慢完善。



**昵称：李晨**

行业：投资

公司/Title：投资人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 赚钱的话题每年说，讲来讲去也就这么几点：方向、努力、资源。
2. 想方设法站到时代发展变化的一侧，社会发展的大趋势永远是赚钱最先要想明白的，方向对了干等着也可能有风来。
3. 想方设法打造属于自己的成功案例，有品牌的商品能卖出溢价，人也一样，不断的成功案例意味着源源不断的发展机会。
4. 想方设法找那些会赚钱的人做朋友，任何一个时代优秀的人和美女一样永远是最稀缺的资产。

**昵称：charlie**

行业：互联网

公司/Title：小程序领域创业者

### **2021 年赚钱建议：**

1. 赚钱是你认知的变现，也是你人品的变现。
2. 找一个至少能干 5 年的方向，扎进去，每天进步一点点。做时间的朋友，大家都懂，但是知易行难。
3. 内心的宁静，千金不换。
4. 如果可以的话，尽量选择自己擅长并且喜欢、天花板足够高、边际成本足够低的事情。
5. 菩萨畏因，众生畏果。不要都把注意力放在了结果上，只需要关注『因』，比如：每天做更好的自己。对于结果，往往求之不得，不求而得。

## 昵称：黑少爷

行业：医美行业

公司/Title：正兴副总裁 / 千黛国际联合创始人

### 2021 年赚钱建议：

#### 1. 发现信息差

医美行业给人的错觉是暴利，其实行业毛利率 80%，净利润才 5%-10%，医美行业地域属性非常强，找到巨头（三甲医院、莆田系等）覆盖不到的地方，用互联网思维降维攻击，农村包围城市的方式或许更有机会。

#### 2. 圈人做规模

当 ROI 为正时，集中力量攻击，形成规模效应，不要扣扣索索，顾忌那点瓶瓶罐罐，加大杠杆快速抢占。企业创始人，所有一切都应该贡献，名誉健康，兴趣爱好，讲话放屁，亲情友情爱情，甚至自由和生命都应该奉献，否则就是在耍流氓。

#### 3. 垄断细分行业

资源是有限的，强如 BAT，也不能吃掉所有互联网市场，垄断细分市场，一样有跨圈对话的资格。

#### 4. 市场共识

共识才有价值，爱美是人的天性。当你的名牌和服务代表行业共识，你的价值才能够凸显；中国的客户关系管理系统是茅台，国外的客户关系管理 salesforce，所以它们的价值都很大。

## 5. 制定规则

当企业有话语权的时候，联合上下游资源建立行业规则，搭建行业护城河，垄断不应该是贬义词，而是中性词，企业上是逐利的，一定先赚能赚的、好赚的钱。

## 6. 风险管控

企业终端是 C，中间是 B，最顶层是 G，到了一定规模，最大的风险来自 G，永远跟 G 走，一头猪千万不要夸自己肥大。

**昵称：高智豪**

行业：互联网

Title：鸟哥笔记用户增长负责人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 挣钱的意义：一方面是为了保障基本的生活；另一方面，是为了可以让自己不被打扰地去做想做的事情。
2. 很多人觉得钱难挣，其实因为你的圈子太小，不知道外面发生了什么事情，不知道别人都在怎么赚钱。
3. 赚钱不是因为你想要赚钱，而是因为你做的事情对用户是有价值的，是值钱的。
4. 如果你想做个人品牌，那么一切影响这个目标的东西，就算赚钱也不要做，因为很明显它们都是消耗信任的。
5. 想赚钱，得先活下去，而且要活得长。

## 昵称：张五哥

行业：无线电力 / A 股期权

公司/Title：鲁渝能源合伙人 / A 股期权投资人

### 2021 年赚钱建议：

1. 2020 年有太多的超预期事件，从回归均值的角度说，接下来 2021 年会平淡的多，但是媒体为了流量会大概率夸大事件，学会和舆论泡沫共舞会对赚钱有帮助，至少能少亏钱。
2. 回顾过去的重大赚钱机会，信心满满的时候往往并不是真正的大机会，真正的大机会都是当时有疑虑，被低估，需要一些偶然因素加持才能坚定坚持的，所以未来信心满满的时候，各种疑虑的时候，不妨来点不确定性，生财的线下会大概率增加各种偶然因素，值得多参加。
3. 对互联网巨头的反垄断目前（2020 年底）也许只是开始的开始，影响也远没有被公众认识到。
4. 科技进展越快，越是要敬畏年轻人，向 95 后学习，向 00 后学习，他们接管世界的速度会超出我们的预料，赚大钱的机会都在他们的世界里。
5. 创业明年也许是好时间点，当然前提是自己适合创业，如果自己不适合，找个适合大腿抱一下也是捷径，生财里这种大腿比较多。
6. 赚钱的节奏很重要，成功会导致下一个成功，赚钱会导致更赚钱，所以开始的时候起势很关键。

**昵称：蛋姐**

行业：互联网教育

公司/Title：青蓝研习社创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 量力而行，做自己能力范围内最好控制的事，要比客户更专业，能哄能教；要比同行更勤奋，能打能磨。
2. 抓住一类人的痛点，狠狠用力，聚焦专注，赚到第一桶金后再转移注意力，先低头赶路，然后抬头看天。
3. 互联网最珍贵的就是注意力和信任，无论用什么手段吸引了别人的注意力，就要努力靠真诚和价值，加上信任，留住别人，不然就成一锤子买卖了。
4. 捷径往往都是坑，别人告诉你的美好结果和万能法宝，都有超多超多先决条件，如果你不具备，就不要贸然行动，分析原因比看结果更重要。
5. 胆子大一点，不设限，不矫情，不端着。你担心的丢人，别人可能毫不在意，你满心准备的出场，也没太多人关注。对于别人的事，世人只看结果，不在乎充满荆棘的过程。

**昵称：梁文斌**

行业：互联网营销

公司/Title：一碗梁粉

## 2021 年赚钱建议：

1. 错过了网站，错过了淘宝，错过了微信，再也不能错过短视频等等，不知道这样的话你听过多少次。每当有新生事物出来的时候，这样的造句就会被拿出来再讲一次。但是你不知道的时候，当你投了很多钱做抖音的时候，仍然有很多人在做百度搜索优化，仍然在用你觉得错过的方式默默地赚钱，其实永远也不缺乏红利，你也一直在错过，错过了再也不能错过句型，听听就算了，别当真。
2. “如果你现在不觉得一年前的自己是个蠢货，那说明你这一年没学到什么东西。”——雷·达里奥《原则》。其实，这句话对自媒体同样适用，如果你去翻翻一年前或者几年前写的内容，会经常觉得这写的都是什么狗屁玩意。大浪淘沙，时间真的是最好的筛选器。
3. 流量+蓝海。流量总是流动的，从转化低的到转化高的领域，而有流量思维才是永恒的，就像搜索的基础逻辑从来没变过；蓝海也不总是蓝的，总会有变红的一天，拥有不断找到蓝海的能力才是永恒的，就像在任何平台满足人性的需求炫耀得瑟等等从来没变过。
4. 街头送小礼物，微信群里发红包做的市场调研，你信不信？其实多半不靠谱，通过这些数据做出来的报告可以直接扔到垃圾桶。真正的需求来自于生意参谋快速增长的品类，来自于某个关键词搜索的猛增，甚至于



来自于客户的差评，你想啊，绝大多数人买了东西用的好很少会去写个好评，而用的不好肯定会去吐槽。吐槽的多了，就是可以改进的点。

5. 从竞争对手那里是最快的学习方式。拿销售型文案举个例子，很多人是下笔起来如坐针毡，其实你看很多公众号的标题和文案，几乎原封不动地简单改写一下就可以用。那么，客服话术怎么说呢，也不用自己编，别人说什么你照着说就行。而且，多说一句，这些已有的文案标题，客服话术，都已经是被打磨过很多次，验证有效的了，不用重复制造轮子，在这里也适用。
6. 大多数的互联网平台，在刚开始的时候，注册门槛是很低的，从不收费到收费，从低收费到高收费，后来就会逐步提高。以公众号为例，2018年，微信平台开始限制微信公众号注册数量，个人主体从原来的5个限制到了只能注册2个，公司主体从原来的50个限制只能注册5个了。所以你会看到交易和转让的市场也起来了。前面还提过多账号，关键词的打法，如果没有账号，一切都是白搭。所以嘛，以后留个心眼，先进去占个位置呗，别到时后悔拍断大腿。
7. 互联网真得把信息的鸿沟拉平了吗？怎样建群，这对于你来说是稀松平常常规操作的事情，说出来你可能不相信，每天有将几万人在互联网上搜索。在中国，再众所周知的事情，都起码有一亿个人不知道，而大多数时候，是十个亿的人不知道。
8. 人真地是有搜集癖好，全集，合集，清单癖好。所以你常常会看到各种以“全集”“合集”“榜单”“大全”为名头的营销。看截图上所示的公众号文章标题，无一例外地用了xls这样Excel文件名，表格表单就

是合集的暗示，连封面都是 Excel 文件样子，看起来就是很全很想打开，非常吸引人的样子，不是么？

9. 创业需要先跑通模式，赚到第一块钱。昨天与社群里一位想做社区团购的小伙伴聊了聊，这位朋友急着想先花几万块做个团购小程序，通过拉小区人群进社群进行团购销售转化变现。小程序重要吗？重要，但肯定不是现阶段最重要的。文字接龙可以用吗？别的团购小程序可以吗？无需重复制造轮子，大多数时候，上来什么都不干先开发小程序或者 app，通常都打了水漂。最重要的是先跑通模式，走通最小路径，赚到第一块钱，获得正反馈，而这才是对咱们创业者心态最好的激励。
10. 多账号，关键词的打法思维真是可以无处不在。做网站可以做站群，淘宝店可以做店群，做公众号可以做多公众号矩阵，只要是关键词搜索能发挥的地方都能成。结果就是作为用户，你以为在首页避开了第一个，第二个搜索结果，其实前面两页的所有结果都是同一家。话说回来，所谓的港股打新不也是多账号么？
11. 用“现在做，晚不晚”为关键词在知乎上搜了下，竟然有这么多的问题，五花八门。现在做新媒体晚不晚，现在做亚马逊晚不晚，现在做公众号晚不晚等等。有种感觉，当你问出这个问题的时候，大多数时候都已经晚了，或者换个角度，不觉得晚的，早已经开始动手做了。

**昵称：壹树**

行业：互联网

Title：独立开发者 / 小众产品人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 尽快跑到自己的认知边界，只有深刻认识到自己的不足，才有动力把这个边界往外扩充，个人成长就是个人认知边界的扩充过程。
2. 小众产品不要肤浅地从字面上理解，若能找到一个垂直精准的小众领域，500 个刚需用户即可每月带来可观的收入。
3. 独立开发不需要技术、产品、运营样样精通。要学会把自己分成三个角色，产品去限制技术造轮子，运营限制产品过渡打磨细节，技术限制运营盲目扩张。
4. MVP 理论就是小众产品的核心，MVPs 就是小众矩阵的核心。
5. 大胆地为小众产品定价，因为小众产品有天然的稀缺性，正因为这个稀缺性，痛点就会被放大。
6. 定期提高小众产品的销售价格，这是一个常被忽略的增长秘密。
7. 行动胜于规划，第一时间把产品展示给用户。

## 昵称：阿发 Alpha

行业：跨境电商

公司/Title：独立站淘金社创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 财富和能力高你好几个段位的人给你的建议，你可以听但不一定完全按照这些建议去做。每个人面对的情况不一样，对你来说是问题的东西，可能对这些人来说根本就不是问题。还是要实事求是，结合自己的情况去解决自己的问题，否则容易学歪了。
2. 模仿有钱人的消费行为没有任何意义，除了满足你内心的那一点点不值钱的虚荣感之外。要模仿就模仿他们赚钱的思路，解决问题的方法，管理的经验，生财有术就是学这些的好地方。
3. 做事情之前，一定要确定好做这个事情的目的，然后奔着这个目的去做。比如做自媒体，如果目的是赚钱，那就按照赚钱的方式去做，不要嫌这个 Low 那个 Low 的；如果目的只是为了表达自己，那就去表达自己也 OK。不要想着去赚钱，结果做的是表达自己的事情，最后钱没赚到，也没获得表达自己的满足感。
4. 不要把手段和目的搞混。以跨境电商独立站举例，很多人做独立站的目的的是挣钱。Facebook 广告只是独立站的众多引流渠道里的一个，如果这个渠道实在跑不通，或者不适合你的产品，换一个就 OK 了。结果我看到的是很多人跑着跑着最后的目的变成了一定要把 Facebook 这个渠道跑通，然后天天很纠结，我一看结果发现这个产品压根不适合在

Facebook 上推，相当于他浪费了大量的精力和金钱在单个的渠道上，这就是本末倒置了。

**昵称：陈建青**

行业：互联网音频

公司/Title：蜻蜓 FM 用户增长负责人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 榜单是发现新机会的一个绝佳方法，多看榜单，无论是下载榜单，还是收入榜单，或广告投放榜单。存在即合理，能够持续在榜单上的产品一定满足了人们的某种需求，顺藤摸瓜能发现更多的机会点。在 A 平台排名靠前的，在 B 平台也一定能火起来，背后原因是人的底层需求不会有大的变化。
2. 多关注异常值，追踪数值发生异常的原因，深度复盘，看如何复现，这些数据异常值往往代表着新机会。
3. 生财精华的正确打开方式：把相关精华贴都保存到自己的文档中，做好标签记录，遇到问题搜索精读，寻找一块块拼图，说不定就能建立起相关方向系统性的知识图谱。

**昵称：boyzcl**

行业：互联网

公司/Title：TapTap

### **2021 年赚钱建议：**

1. 钱，既是价值的体现，也是操控资源的能力。

赚钱，要么创造更多的价值，要么就控制更多的资源转化成钱。

2. 过去决定现在，现在决定未来，每个人只能赚到认知之内的钱。

如果想要赚到现在认知之外的钱，那么，第一步应该是认识自己，找到边界，其次是突破自己的认知边界。

3. 只有通过交易，才能赚钱。

所以，交易的模型里，任何一个点都值得无限深挖和提升效率。

## 昵称：小王子

行业：微商（抗衰老食品）

公司/Title：万人微商团队长 / 私域流量商业顾问

### 2021 年赚钱建议：

1. 如果你没有写到 500 条原创朋友圈，没有跟 1000 人私聊过，朋友圈通讯录一年增加人数没超过 1000，我都不觉得你在做微商，至少，你不是个合格的微商。要坚持不懈地在朋友圈打广告。
2. 与人聊天，有三个走向：成为我们的客户；成为朋友；原地相忘于江湖。第二种走向是最多的。所以，不要一开口就提产品，成为朋友更重要。
3. 大大方方的报价。因为，你产品的价格不会因为你不敢报就降低。大大方方的介绍你的产品。不要跟用户玩文字游戏。
4. 不要认为别人不做你的项目就是傻 X。如果你非要这么想，只能说明你见识少，且格局不够。
5. 遇到高手，请付费学习。即使暂时付不起费，也不要想着转化人家。至少，先加上微信，默默学习。
6. 大方谈钱。曾经我也自诩为文人，对“钱”这种俗物又爱又恨，也不敢谈，生怕玷污自己，哈哈哈~但是后来我发现，钱这个可爱的小东西，你越是讳莫如深，它离你越远。所以我们不如大方谈钱，钱才能来。
7. 不拜高踩低。你产品的好，是客观的好，与别人无关。多说自己，少说别人，尤其不说同行的不是。
8. 微商团队长不是服务员，而是引领者。你怎么做，组员就会怎么做。然



后，带正确的人前进。

## 昵称：赵鑫@营销策划定位

行业：内容营销

公司/Title：青瓜视频联合创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 红利来的时候要野蛮生长，拼执行力；红利消失的时候，谁的运营更细致谁的赚钱能力更强。
2. 构建起学习型组织，远比一堆牛人相互内耗要强，人心不齐要想赚钱难上加难。
3. 赚自己认知范围内的钱。如果一年能和 10 个认知超过自己的牛人同频，那么离赚钱也就不远了。
4. 如果起点不如别人，努力不如别人，方法不如别人，还指望赚钱就是异想天开。

## 昵称：白一喵

行业：商业教育 / CEO 教练 / 组织发展

公司/Title：我就是一家公司

## 2021 年赚钱建议：

2020 年让每个人都真切地感受到了“不确定性”的压迫。世界一直在变，而且变化会越来越快，越来越难以预料。

新的一年，我建议紧紧抓住不变的东西：三个“经营”。

### 1. 经营生意。

1) 有格局、有梦想很好，学过很多理论知识也很好，但唯有落地实施了才是真正的创造价值。一定要尽早入世，在世俗中检验自己的所学。唯有经过实践检验、踏踏实实让你赚到了钱的知识，才是真正理解到位的知识。

2) 再小的生意也是一门学问，赚到了钱并不意味着搞明白了原理。随时让自己反思两个问题

-如果事做成功了：哪些经验是可以复制的？哪些是不可控的偶然因素？

-如果事做失败了：造成失败的根源在哪？哪些我可以控制，哪些我不可以控制？我学到了什么？

明明白白的失败，好过糊里糊涂的成功。

3) 不断打磨一段 200 字的自我介绍：我能给你提供什么价值？如果三言两语说不清楚，大概率是对生意的思考和提炼还没到位。

## 2. 经营他人。

- 1) 生意有了起色，事理清楚了，早晚需要处理人的问题：不管是你的客户，还是合作伙伴，还是你的团队成员，都是你需要用心去经营的对象。人事人事，人弄对了，事才能成。
- 2) 学习如何做一个教练，用平等、尊重、对话式的方式去影响他人。为自己的核心团队/高潜力人才/重点客户引入外部教练，他们能帮你发现自己的盲点，打开新的可能性。
- 3) 学会意识到、理解到、会处理人的差异性。人的性格生而不同，不同人对于格局、梦想、幸福、意义的理解是截然不同的。意识到这件事，才能用心去观察和理解，理解到才能去学习应对差异，减少误解，达成共识。

## 3. 经营自己。

- 1) 刻意练习多个目标的平衡。你的人生不是只有赚钱，赚钱只是达成目的的手段。伴侣、子女、父母、朋友、自我成长.....都是你需要全盘考虑的事情。任何一角出现问题，都会影响到你的生意，以及你的幸福感。
- 2) 持续内观，探索自我，尤其是对男性来说。同龄的女性，普遍比男性更注重内在的成长，这一点男同胞们需要向她们学习。
- 3) 探索自己是一项很有难度、持续不断的系统工程。做好心理准备。

**昵称：王煜**

行业：广告 / 新媒体

公司/Title：洛客猫数字有限公司

### **2021 年赚钱建议：**

看好一个产业，事必躬亲 All in 入局是一方面，同样要注意的是，入局前先买一部分这行业龙头的股票。

一个公司赚钱与否影响因素太多，但如果眼光准确，金融市场对你的财务回报则要单纯的多。

例：今年做拼多多同时买拼多多股票，做 B 站业务同时买 B 站股票。

**昵称：黑小喵**

行业：互联网 / 私域

公司/Title：黑喵印象创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 世界少了你，不会停；多了你，也不会转的更快。想清楚目的地，专注的走下去。
2. 人若无名，专心练剑；若已成名，偏执聚焦。
3. 尝试新的业务过程中，在有 1 块钱收入的地方，小步快跑，及时复盘。  
如果有做大的可能，扬长避短，抓大放小去做，一步一步去迭代。
4. “修炼”说真话的勇气，听真话的能力。
5. 找到创业工作中，能让你热爱的那个点，有的人是为了坚持而坚持，有的人是因为热爱而不放弃。更好地解决客户问题，挣钱就是顺带的事。

## 昵称：汉勤

行业：跨境电商

公司/Title：OneBiz 实践者

### 2021 年赚钱建议：

1. 看到日入\*\*、月入\*\*等字眼的时候要当心，十有八九是某“项目”的收割文，当你看得眼红心跳准备跃跃欲试的时候，多想想“这个项目是不是真的解决了某些方面的问题”、“是否具有长期价值”、“未来的拓展机会怎么样”等等，同时，可以思考一下是文章里的哪些点触动了你。
2. 长期更新日入\*\*、月入\*\*的公众号建议取关，它们除了让你越来越没有耐心，觉得自己仿佛什么都具备就差一个机会之外，并不会给你任何的成长，心态也会偏离轨道。干干净净赚钱、实实在在为用户解决问题，是长久之道。
3. 个人和公司在发展的不同阶段，应该设计不同的运营攻守策略，一些短线赚快钱项目可以搭配先解燃眉之急，同时挖掘长期有价值的复利项目。即便公司做大了，也应该有一支灵活的团队，保持对市场的敏感度。从0到1只是开始，1到100是应该持续思考的问题。千人卖一遍和一人卖千遍是完全不同的逻辑和打法。
4. 如果你看到了某个项目很心动，大胆尝试，尤其在没什么项目经验的时候。因为不管怎么样你都是赚的，尤其是项目流程、项目设计方面。
5. 一条路上走的人多了，不妨大胆开辟一条新路，也许很难，但门槛的另一面就是机会，大家普遍厌恶风险和不确定性，很多道理上清楚正确的

事情，很少有人真的去做。

## 昵称：沐文

行业：内容电商 / 高校营销推广

公司/Title：沐成科技创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 互联网项目很多，不要只盯着“一日破万”的，要相信，任何项目都需要积累，从 0 到 1 的道路永远都是“最值钱的”。
2. 做项目的从 0 到 1，离不开信息的收集和甄别，而高价值的社群、课程往往是信息收集的最好渠道，建议大家从别人的“精华”中形成自己做项目的起步信息来源。
3. 没有 SOP 的业务永远都是耍流氓，不管你是团队还是个人，做项目的过程就是不断完善自己 SOP 的过程，第一步做什么，第二步做什么。需要把每个步骤细化到最细，甚至你打开电脑第一步做什么都可以细化出来，往往形成 SOP 之后，你的项目就可以无限扩大了，每一个点都可以！
4. “闭门造车”不可取，2021 年最好让自己定一个“社交”目标，例如每个月至少参加一次非常有价值的线下聚会或者约一个非常厉害的前辈吃个饭，12 次聚会或者约饭一定可以帮你赚得更多、更快。
5. 请重视个人的“品牌打造”，不管你做什么，把你自己的朋友圈打开，把你经历的点点滴滴分享出来。只有 OPEN 才能获得更多，往往越是 OPEN 的人机会也会对他 OPEN，你就是最好的产品最好的品牌，分享不止，赚钱不止！



**昵称：路爷（陈庄鸿）**

行业：互联网

公司/Title：小项目猎手

### **2021 年赚钱建议：**

1. 赚钱要直接，去有鱼的地方捕鱼！
2. 每个人都有自己基本盘，清楚自己的定位与现状很重要，自己实力不足，认识那个大佬没用，被那个大佬认识才有用。大佬们经历牛 X，思维也开阔，手段也高明。但是你去学，就可能碰钉子。不是非要固执己见，是想不被带偏太难了，吃自己确实能吃到的肉比较实际，毕竟能翻江倒海的人是少数，请相信自己的判断。
3. 保持好奇心，善用搜索，能不能赚到钱，很多的时候是信息的搜索+组合能力。
4. 发现商机，一边测试一边优化，不必等条件完备再开始，许多问题，都是在实操中遇到并解决的。

**昵称：西琳君**

行业：互联网

公司/Title：自由职业

### **2021 年赚钱建议：**

1. 认知和执行力是鸡和蛋的关系，没有先后，只有结合起来事情才会顺起来。
2. 不要太过于关心有时间窗口的套利，把时间尺度拉很长来看，最后活下来的都是在稳定提供价值的公司。
3. 资金不雄厚的时候，有个及格线的产品就行，能跑起来就行。而想要从 0 到 1，就老老实实先做好流量，活下来最重要，能活下来的时候再考虑从 1 到 100，打磨产品。每个阶段做好每个阶段的事情，不要逾越了。
4. 先入场优势不是指你先入场先成功，而是先入场先专业，等风来的时候，可以飞的更好。
5. 今年参加了免费的、付费的大大小的社群，从社群成员的感受来说，去掉各种花里花俏的噱头，做的好的社群核心点就 3 个：成长、链接、坚持。让群员有所成长，可以是认知的增加，可以是执行力的增强，也可以是多赚钱等。横向链接同频的人，纵向链接大牛小白，向牛人学习，教导小白。60 分的人也可以教导 40 分的人，40 分的人也能指导 20 分的人，不断提供价值，价值是相互作用的力，输出的同时也是在提升自己的价值。坚持下去，社群就会形成独特的势能，是护城河。
6. 聪明能帮你赚钱，而知识能帮你把赚到的钱储存下来。

**昵称：黯灭**

行业：数据营销

公司/Title：星翼智能合伙人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 回归行业本质，所有人都在说，所有人都劝你做的事就别干了。
2. 至少找到一个壁垒，或者是资源，或者是团队，或者是有一定时间差的信息，否则别干。
3. 一定要能从客户身上收到钱，别想着规模换利润，K12 某头部 3 家在 2021 年春节每天消耗 3000-4000 万现金，是每天。你怎么玩？
4. 技术，制度，文化。创业就是不断发现自身缺陷的过程，业务有卡点一定是哪个环节有问题，共勉。

**昵称： 洪坤**

行业： 互联网

公司/Title： 互联网连续创业者 / 马拉松爱好者

### **2021 年赚钱建议：**

1. 创业公司，不过多地谈诗和远方，先活下来是第一位。
2. 项目本身没有高低等，抓住小众领域，用自己的方式赚到钱，一样开心。
3. 创业初期的项目，可以借鉴同行已经成功的案例，运营过程中，再慢慢加入自己的理解。抄都抄不好，抄不到精髓，不如趁早放弃。
4. 赚钱之后的公司规模，一定要进行控制，不要盲目扩张。
5. 小公司，不要过多地讲究人文情怀，企业文化。先赚钱活下来。
6. 多和一些线下传统行业的人接触，有很多传统项目，利用互联网，是可以玩出新的花样的。
7. 抓住需求，满足社会的需要，才是赚钱之道。
8. 有时候，项目能维持生存，已经是很大的胜利。心态很重要。
9. 时代的风口很多，你不可能全部占全了。整理一下自己的资源优势，专注于属于自己的风口。
10. 保持自律，从思想的自律认知到行动的自律实行。克制沉迷于短线快钱的快感，清醒认识谋求长线的发展。

## 昵称：HEX

行业：互联网广告

公司/Title：变现策略设计师

### 2021 年赚钱建议：

1. 对于绝大多数人来说，刚开始进入一个行业，最佳的方式不是创新，而是复制头部玩家成熟的模式，以保证自己能够在行业理解、团队结构、技术运营等能力上迅速度过冷启动期。所以每一个互联网人，都应该有分析项目、拆解项目、复制项目的能力。
2. 复制一个其他人正在盈利的项目，最简单的方式，就是复制信息流广告在投项目。因为在“持续”投放信息流广告的公司，排除掉正在对赌期的公司，很多是盈利的。
3. 复制信息流广告在投项目的 3 个步骤：  
广泛搜索：根据自己感兴趣的行业，去训练推荐模型。  
全面剖析：研究广告发布者靠什么盈利，分析这个广告一天的利润大约是多少。我们能否复制，设想一下如果是我们做，我们应该如何做这个市场，我们缺少什么资源，这个资源有没有人可以帮我们提供。把项目用思维导图拆解成树状结构，从产品、受众、流量、销售、利润等各个方面进行分析。  
重点狙击：切记帕累托法则，一个人的精力是有限的，所以要分析自己复制一个项目的优劣势。比如自己的人脉和资源能否针对这个项目进行整合，用最快的方式模仿对手，然后获得利润。

## 昵称：小梅

行业：传统工厂制造业

公司/Title：深圳象尚智能创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 做项目要快，快速试错，快速总结，快速把握机会放大，想要确认一个项目适不适合自己的，最快的办法就是去尝试。
2. 做行业要深耕，才能找到其中的机会，比如我认为传统工厂急于拥抱互联网，手上握着钱，也在寻找合适的机会合适的人，如果能帮助他们快速转型，快速形成效应，快速拿到结果，这里面有利可图。
3. 做人要厚道，不善交际没关系，但说出去的每一句话，都要真诚，做出来的每一件事，都要实在，给人留有好印象，人就会适时地拉你一把，说不定能少奋斗好几年。
4. 不要看不起小钱，赚钱忌讳眼高手低。聚沙成塔，集腋成裘，涓涓细流，汇成大河。关键是要找到赚小钱的方法论并将之复制，别人越看不上的，越可能是自己的机会。
5. 多看书，多交流，多看精华帖。读万卷书，行万里路，看得越多，越能融汇贯通，别人的方法难复制是因为缺少了触类旁通的细节掌握，懂得越多，越能抗住“时运”带来的负面冲击。赚钱的路，从来都不是一条直线的。
6. 流量的背后是需求，需求的背后是人，人都是千变万化的，那也表示机会也有千万种，多认识一个人，就多一个机会；多认识一群人，机会自

己会来找你。

7. 别怕失败，失败很正常，成功才是其中的变数。要坚强，要乐观，要觉得自己是最牛逼的。大多数人赚到第一桶金自己都觉得是运气。
8. 没钱的时候尽量不要碰投钱的项目，大多数回不来本，没钱的时候，尽量用时间、用想法换钱，2021年了，时代发展留给我们最好的机会就是无本套利变得越来越可能了。
9. 没事的时候多陪陪家人，外面再多的人脉，愿意无脑支持你的一定是你的老婆，你的父母。搞定大后方，能省下一半的精力多想想赚钱的事。
10. 想赚钱的时候尽量待在一线城市。2021年了，信息就是钱，尽量快速掌握一手信息。一线城市的氛围也是推进自己成功的一把好手，比如你在深圳吃个快餐隔壁桌都在讲亚马逊，你拿着手机看优酷吃饭还香不？

**昵称：黄巧玲**

行业：移动互联网

公司/Title：成都谷罗英科技创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 如果你还年轻，没什么家庭上的负担，尝试一切可以赚到钱的方式，不管 Old money 们怎么看，先赚到钱，再体面地赚钱。
2. 跟谁在一起工作比在哪里工作更重要。一时的工资低不重要，在牛人身边学到的思维方式以及解决问题的能力，这些认知上的提升才是人生中的无价之宝。
3. 可以做一款精益求精的产品，也可以做一款粗糙的产品，最关键的点在于，在数据上找到一个赚钱的模式，并且持续走下去，偏执狂不容易成功，也很难赚到钱。
4. 选择项目盲目跟风是很可怕的，要不断沉淀自己在某一行业某一个点的认知，才会拥有自己独立的判断能力，东一榔头西一榔头，结果只会是原地踏步。
5. 学会赚钱决定你的公司是否能活下来，学会分钱决定你的公司能活多久。
6. 不是每一次人际交往都需要有目的性，怀着颗利他之心与人交往，播种的每一段善缘也许在某天就出乎意料地开花结果了。



**昵称：家永**

行业：互联网

公司/Title：自由职业者

### **2021 年赚钱建议：**

1. 想要突破自己，就必须破圈。不同的圈层所关注的焦点和认知都不一样，通过不同的圈层，能开拓自己的眼界，能增长知识，发现更多的可能性。
2. 破圈最快的方法——付费进高质量的社群，如生财有术这种社群。
3. 想要赚钱就要学会花钱，花钱就是赚钱，越不舍得花钱，赚钱就越难，比如进生财有术的门票 2600 多，不要不舍得，越是到后面越是贵，门槛越高。
4. 赚钱这事儿，全是看我们关注了什么广告，又认识了什么样的人。
5. 多去实践、多和高手交流、保持空杯心态、懂得感恩。
6. 看到"别人做到"和"自己做到"永远是两码事，所以觉得可行的项目就去做，不要怕试错，想法太多，不如落地执行。
7. 向在生财有术这里的大佬学习，哪怕是学到一点，内化成自己的血肉，也会让自己野蛮成长。
8. 正反馈很重要。如在生财有术这里，从自己擅长的领域入手，找适合自己的项目去做，如果能有正反馈坚持做下去，从 0 到 1，最后再从 1 到 100 放大。
9. 想要赚钱，执行力很重要。如果你想赚美金来生财有术参考各种训练营，

这里有助教老师手把手教你从 0 到 1 赚美金，关键是还得有执行力。

10.最后，多陪伴家人，因为一个温暖的家是你前进的动力。

## 昵称：盛添财

行业：在线教育 / 社群

公司/Title：CEO

### 2021 年赚钱建议：

我妈给我取了个好名字“盛添财”，自带了赚钱的商业模式。

“盛”是长盛不衰，是长期主义，赚钱这事不能着急，要看的长远一些，很多生意赚的大钱其实是时间的复利，看一个生意是否长久的方法是想象一下这个事情十年之后还在不在。“添财”是利他主义，是否能帮别人添财，是自己能否赚钱的前提。用你自己的核心业务或者产品，帮助客户节约成本、提升效率，客户赚到了钱，那你自己肯定也会赚到钱。

另外自己的一个心得：弱国无外交，弱逼无社交。生意不是谈出来的，生意是做出来的。解决问题的最高方式是先强大自己，而不是一味地去依赖一个假想的资源方（假如有人帮我解决流量问题，假如有人帮我解决资金问题，假如有人帮我解决产品问题.....），你自己解决不了的，几乎也不会突然出来个人更了解你的业务，帮你解决问题。

凡事靠自己，别奢求雪中送炭。只有锦上添花，前提你自己要成为“锦”，或者假装“锦”。

知道这个道理未必立即赚到钱，但是绝对能帮你节省一些时间。

## 昵称：金马

行业：区块链 / 币圈

公司/Title：币圈金马奖创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 2021 年大概率会继续是币圈的大牛市，在大牛市中存在大量低风险甚至是无风险的套利机会，这些机会不是投资的机会，而是捡钱的机会。当然，前提是你需要熟悉币圈的各个环节的玩法，并且有效躲开里面基本的坑。
2. 港股打新是最近几年另外一个难得的低风险高收益的机会，因为门槛的原因，让很多人望而却步，但是正因为这些门槛，才能让里面的人一直保持高收益。所以，如果你要港股打新，除了搞懂里面的玩法，更要有足够的行动力，不怕麻烦，跳过门槛。
3. 每个月要更新一下自我介绍，这个自我介绍要包含：我能提供什么自己的服务？我能卖什么别人的产品？然后想办法把自我介绍分享给微信好友里面的每一个人，接着，让自己成为一个有价值的微信好友，用心写文章或者做视频来输出观点，让每一条朋友圈与众不同，努力帮助需要的人，不断地积累信任，这样在朋友需要产品或者服务的时候就会想起你。
4. 不要闭塞，认为自己做的事情已经非常赚钱，以至于不愿意接触别的机会或者别的行业。人外有人，天外有天。而且赚钱的道和术都有相通的地方。所以，每天都要提醒自己要开放，要开放，要开放。

**昵称：滕滕**

行业：出版业

公司/Title：电子工业出版社博文视点图书策划编辑

### **2021 年赚钱建议：**

1. 在一个行业深耕过，有足够的个人积累并且长期保持输出，那么可以考虑将这些素材加以整理出版成书。纸质书是实物，是内容落地的最好形式，更是一个打通线上线下读者群体、构建私域流量的最有效渠道。书一旦出版，它的好处是：能有持续的现金流（稿费）、能持续销售、能积累个人影响力。
2. 在传统行业工作的人初来生财有术社群，初期克服焦虑的办法：多听、多交流，多想着如何为他人提供高价值的帮助。

## 昵称：铭则

行业：互联网

公司/Title：视频号·实战圈创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 在平台上做项目，要学会顺势而为，不要与规则做斗争，要顺应规则去研究平台玩法，随着规则的收紧而不断地改变。比如，当时矩阵化带货可以带，那就赶紧带，但是规则越来越收紧，咱们就得顺应规则，去改变，一直到不能玩了，就收手。别和平台对着干，最后把挣的钱又投进去。
2. 继续说顺势而为这件事，什么时间干什么事，要看明白，学会理解平台的想法。比如，抖音在 18 年 19 年的时候，那个时候还在发展阶段，你做搬运是基本没啥问题的，无论是从平台那边来说，还是用户来说，平台希望有更多内容来吸引更多用户，所以对搬运也睁一只眼闭一只眼。用户也没有看过太多内容，所以对搬运内容也感到很好奇。但是如果你在 2021 年还想在抖音做搬运，那真是天时地利人和都没有了，不是说不能做，而是很难做了。首先平台用户起来了，需要注重内容了，靠原创内容来增加平台的竞争力，而你还是搬运，你说不干你干谁？而用户呢，由于已经看了好几年搬运了，对内容的要求也越来越高，你的搬运也不爱看了。所以，2021 还想在抖音搞乱七八糟的会越来越难。

2021 年抖音、快手这种平台，我觉得中长内容的输出才是主流。打造

IP，打造一个有内容的人，输出一个 5 分钟左右的知识，你会发现不少这样的博主。

3. 视频号的机会。那咱们再看视频号呢，这不是刚开始吗，现在视频号的内容说实话是不完善的，用户是在增长的，玩法是还都没出来，而且，平台也是睁一只眼闭一只眼，你看懂了吗？

2021 年企业做视频号，会更容易接近用户，会更容易传播。做一个与用户互动的企业，也能通过视频号、直播、小商店、微信群配合来打造自己的私域流量池。个人用视频号也更容易打造 IP，积累私域流量，视频号带货估计会起来。

而反观很多新手，现在还去抖音做搬运，而看不懂视频号的价值。到头来，视频号起来的时候，他们又后悔了。

用马云的一句话来说就是：普通人是先看见才相信，而优秀的人是先相信再看见。你如果等一个平台火起来的时候再入场，就不好干了，都是提前布局准备的，大家加油！

**昵称：吴大白**

行业：跨境电商

公司/Title：流量星球创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 善于利用各种信息差去产生价值。中国网民太多，有时候你所知道的不代表别人知道，不要小看任何一个在市场上流通的产品，尽管他很 Low（很差）很让你反感，但永远都要知道比你消费观或者说认知观差的人大有人在，这些人就是你的“财神爷”。
2. 在流量没有产出利润时，那流量仅仅只是流量，不代表金钱。有时候粉丝多并不代表产出比高，真正能存活下来的人都是一开始奔着变现走的。
3. 不管任何时候都要保持足够的真诚，对人对事都是一样。只有你足够真诚了，吸引过来的人才会与你同频。
4. 能持续优化自己的输入输出系统，不要被外界所影响，当还不能仰望星空的时候就该沉下心脚踏实地。
5. 想到就立马行动，从调研开始，跑通第一个 SOP 模型比什么都重要。
6. 生意不分大小，有需求的地方就会有生意。



## 昵称：遇爷

行业：电商 / 新消费

公司/Title：等蜂来运营负责人

### 2021 年赚钱建议：

1. 创造价值和传递价值，一个人想要挣到钱，无非就是围绕这两个点做事。  
你创造的价值越大，传递价值的效率越高离钱就越近，挣到钱的概率也就越大。
2. 纸上谈兵，人人皆为智者。实操上阵，处处都是血泪。夸夸其谈比修炼自我容易得多，要学会看明白哪些是演员，哪些是真正硬核之人。
3. 七分打拼，三分运气。认准一个事情努力去干就是了，大力出奇迹。过多的布局，过多的谋划，过多的推演，过多的腾挪，其实只是徒耗精力，徒费神而已。
4. 你可以没有公司归属感，但是得有职业归属感，为自己的人生事业负责。

**昵称：艾乐**

行业：新媒体

公司/Title：96 编辑器 COO

### **2021 年赚钱建议：**

1. 公司一定要有一个产品或项目是具有长期价值的，能给你保底的，不然，变化太快，年年感觉都在重新创业。
2. 视频号可能是普通人 2021 年能抓住的最大红利，但它注定是一场马拉松，没有做好长期投入的准备，大概率是走不远的。
3. 大多数的普通人都是需要即时满足感的，无论是精神上还是物质上。所以，接地气点，谈钱不俗。比如，通过视频号引流，通过社群朋友圈转化成交，直接卖货变现，知识付费变现都能推动你持续地去创作内容，坚持去做这件事。你得到的正向反馈越多，你做成这件事的几率就越大。
4. 不要太在意别人的看法，很多人不敢去做变现，是因为担心被别人说割韭菜。记住，你做的再好，也有人会喷你，你要习惯。脸皮厚，也是能赚到钱的影响因素之一。
5. 如果现在让你站在 2012 年，你一定会 All in 公众号。那我希望 10 年后，你不会想 2020 年的时候，为什么你不投入更多的精力做视频号。
6. 视频号一定要结合微信生态的产品一起去做，视频号+社群+直播+电商+个人微信+小程序才会真正发挥它的价值，放大他的威力。
7. 做新媒体要有敬畏之心，敬畏平台规则，在规则之下才能走的更远，擦边走火的小聪明可能有一时的利益，也会潜在很大的风险。

8. 在这个人人都在打造个人 IP 的时代，品牌口碑变得尤为重要，口碑是怎么来的？一点点的积累，一次次的信任，和无数次的打磨和超预期交付。
9. 圈子很重要，你所在的圈子的平均水平代表着你的水平。一个好的圈子能让你看到更多的机会，学到更多的知识，增长更多的见识，比如生财有术。

## 昵称：11

行业：自媒体

公司/Title：蓝鲸浑水

### 2021 年赚钱建议：

1. 真诚待人，做事先做人。念念不忘，必有回响。
2. 能把控的资源才能更赚钱。
3. 信息差赚钱永远不过时。
4. 多交朋友，多交不同圈子的朋友，不同的圈子你会发现你的资源和才能会更值钱。
5. 要相信，你肯定不是最后一个知道赚钱信息的人，最重要的是执行力。
6. 所有的生意都是流量的转化。
7. 要想赚钱，一定要做离钱近的事情或者岗位。

**昵称：潇潇**

行业：在线教育

公司/Title：杭州好成绩教育科技有限公司

### **2021 年赚钱建议：**

1. 鱼和熊掌不可兼得，想得到，就要舍弃妥协很多，比如舒适自由的生活、娱乐休闲和陪家人的时间、同辈的不理解，甚至以前的一些认知也会有革新，会有很多冲突，可以问问自己做好了嘛，到底哪些是可以妥协，哪些是不能妥协的底线。
2. 大部分看似漫不经心的爆款、爆品，都是精心设计的，没有随随便便的成功。
3. 自嗨的老师、自嗨的产品、坚守自己个人的偏好，不尊重数据，大概率都会摔得很疼很惨。反过来，赚钱会舒服些。

## 昵称：解忧彭老师

行业：汽车后市场 / 连锁服务业

公司/Title：中威车饰—汽车贴膜专家

### 2021 年赚钱建议：

1. 赚钱的本质是变现你值钱的资源。4 个关键词：变现，值钱，你能掌控的，资源。特别注意不分先后，同时满足自然可以赚到钱。
2. 无风险的赚钱还是做打工人——只需变现你的时间和技能即可得到钱。  
老板已看好商机，投入资金，搭建平台，聚集资源，只需要你付出时间，发挥技能即可。你可以理解为你的投资是自己的时间，而老板投资是工资让你进入这个公司创业。
3. 增长的大平台或增长的需求可以催生赚钱的机会，一般是缺少供应。先找到问题，一般从平台的预期目标，观察平台的现状可以找到商机。还有看你能不能解决好供应问题，比如优质的内容，流量的导入，取代人工的机器，活跃的社群成员等。
4. 财富靠资产积累，房子股票债券影响力知识技能都算。赚钱是主动交易——目的是赚现金流，然后投资——目标是沉淀到资产去被动交易升值。
5. 投资房产就是拥有城市的股票。地段、城市的发展前景、杠杆是你的比较优势。
6. 你的客户都是抢自其他竞争对手，所以要明白比较优势这个词汇。想办法持续，稳定地保持比较优势就可以持续地赚钱。如果不能则学会如何去适时关闭一个项目，赚钱很难，亏钱很容易。

7. 很多词汇是因为要解决某个问题才提出的。比如要解决个人时间不够和能力不足的问题，才有团队和管理问题，因此刚开始起步不需要管这个，而在打造了赚钱机器，需要有规模化赚钱能力时必须需要这个。学习时多问为什么，否则只是学习了词汇而已。
8. 所有付费行为的背后藏着无数隐秘的赚钱秘密。就算你知道了一切，如果你无法掌握第 1 条的 4 要素，你还是不敢去做的。所以最好不要随便改行，可以异业借鉴，在本行业降维打击。
9. 学会赚钱，不是读帖子就可以，而是知行合一去做。真正完成一个赚钱 4 要素的闭环项目，并不停练习，从客户需求，产品服务，运营管理，财务分析，团队搭建，投资战略，市场营销等角度去熟悉，思考并行动以建立持续的比较优势。
10. 最后一个赚钱套路建议：在生财社群中学方法，完成赚钱的第一个项目；同时在本职工作行业中找赚钱的机会。

## 昵称：戴宏民

行业：短视频 & 直播

公司/Title：笛声网络创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 选对方向，选好赛道，不一定真的会一夜暴富，至少能获得更快速的成长，提升自己的赚钱能力。
2. 组建一支团队或者加入一个团队，多打团战，不要单带。
3. 保持专注，不要多线作战，一个人一个阶段 All in 一件事。
4. 虽然每天都能看到很多人赚到快钱，但其实世界上没有那么多快钱可挣，多一点耐心，踏踏实实的，可能最快。
5. 做短视频要跟得上内容快速迭代的节奏，核心还是团队内力。
6. 做直播不要追求一夜暴富，这是个持久战、体力活，先锻炼好身体。



**昵称：陈俊强**

行业：高客单价行业

公司/Title：广州御香文化传播有限公司负责人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 放弃标品，标品必死，生命周期太短。
2. 大胆拥抱快钱，只是占比总体营收别太大，如果太大的话，慢慢扶持起来一个复利，长久的业务。
3. 大胆使用实习生测试新渠道，每个产品超越竞争对手，都是一个渠道一个渠道赢的。
4. 能够用低成本的人海战术的时候，勿直接上来全自动，能够做到半自动也足够赢对手很多个身位。
5. 在收入可以的情况下，尽量用家人的名义买入全款的一线核心区的房子，让房子构建你的资产底层库。

## 昵称：乔里奥

行业：互联网

公司/Title：电商从业者 / 视频领域创业者/ 公众号“里奥的猜想”主理人

### 2021 年赚钱建议：

1. 赚钱的前提是持续行动、持续行动的前提是计划、计划的前提是目标、目标的前提是愿景。

何谓愿景？比如你想赚 1000 万，那么何时何地赚到？以何种方式赚到？这 1000 万放在了哪里？赚到这 1000 万的时候你在哪里？正在做什么？和谁在一起？就是你脑子里要有一副彩色画面，这个画面有一切细节，一想到这个画面就兴奋，就激动地睡不着觉。

一天不实现这个画面，你就痛苦。吃饭、喝茶、玩游戏、蹦迪、泡妞，一切都索然无味，你只想实现这个画面。

这叫愿景。

2. 赚工资和做生意赚钱是完完全全两回事儿，工资 5 万做生意不一定能赚 5 万，多数情况下，工资 5 万的人直接做生意，可能连一块钱也赚不到。

3. 赚钱只有两条途径：

一个是靠运气，能速成，但不可复制。

另一个是靠积累，可以复制，但不能速成。

4. 独学而无友，则孤陋而寡闻。无论你做什么项目，都要先找到优质圈子。

找到优质圈子，交到同类朋友，你这项目就已经成功一大半了。

5. 如果你要开淘宝店，那么请选一个高客单高利润的品。

通过直通车跑正 ROI 是最优模式，没有之一。

6. 无论任何短视频平台，只要做到两件事就一定能做起来一个号。

第一件事是高产，第二件事是持续高产。

7. 如果你要卖货，那么创业初期最重要的一件事是把帐算清楚，尤其要明确自己的利润率和资金周转周期，这两个数字一出来，就能算出来保证自己活下去的最低订单量。

最蠢的创业者会为了 GMV 而降低利润率，货卖得很多，公司很热闹，大家都忙得要死，看上去很厉害，最后一算，巨额亏损，资金链断裂。

8. 不要用感觉做决定，人与其他动物最本质的区别是人可以对自己的感觉进行思考，人也可以对自己的思考进行再思考。

当你感觉一件事行或者不行时，问问自己，为什么我会这样感觉？是什么条件促使我这样感觉的？这些条件成立吗？有没有逻辑漏洞？

9. 如果你要合伙做生意，那么请记住下面的话：

绝对的公平无法创造共赢，我们必须时刻准备好比合伙人付出更多、时刻准备好让合伙人赚得比自己多，时刻尽一切所能调动合伙人的自驱力。创造价值是唯一活路，永远不要想如何瓜分存量，永远要思考如何付出更多促使合伙人一起创造增量。

## 昵称：夜息

行业：互联网医疗

公司/Title：健康网 CEO

### 2021 年赚钱建议：

1. 绝大多数的合作机会，来自你曾经聊过，但是后来几个月都说不上一句话的普通朋友。天天扯淡的朋友，反而没什么合作机会。所以想赚钱，多结识朋友。
2. 一般人都喜欢结识大佬，但和你差不多处境，但是比你更优秀的人，往往会给你更多有价值的项目和机会。所以多结识和你差不多，但是比你优秀一点的朋友。
3. 赚钱往往有周期性，心态特别重要，能抵抗一夜暴富带来的快乐，也能承受一落千丈带来的痛苦。大部分时间都是在不怎么赚钱，而又饿不死的状态，所以千万别太着急。
4. 多看那些无法立刻落地的建议，结合自己的深度思考，找到属于自己的赚钱方法。那些 123 步走就赚钱的办法，是不会分享出来的，分享出来的都是过时或者仅停留在理论阶段。
5. 互联网不是法外之地，太投机取巧，坑蒙拐骗的事不能做。赚钱赚得巧，牢饭吃的早。
6. 多研究政策文件，公司年报，百度指数，淘宝魔方，招聘信息，比各种内幕消息靠谱。
7. 如果打算做内容创业，一定要想好并跑通变现，再做大受众。

8. 成为某个领域专家后，赚钱会以各种奇形怪状，闻所未闻的形态冒出来。  
就像武侠小说中的高手都是无招胜有招。

**昵称：阿 may**

行业：企业服务行业

公司/Title：增长女黑客主理人 / 伙伴猫 / 私域增长圈创始人

### **2021 年赚钱建议：**

写书是人生最好的投资之一，一生中，一定要想办法写一本书。

今年年初，我和宗毅一起讨论营销方案时，我们共同谈到了一个词，那就是“赚钱式营销”，什么是赚钱式营销呢，那就是做付费知识，例如写书、做课，通过书籍的背书，不但能获得不错的影响力，还能快速取得读者的信任，宗毅的很多生意都来源于他的读者，他的裂变式创业书籍也给他带来了极大的知名度。

尤其是做教育行业或者企业服务行业的朋友，如果你有出版了一本行业内的书籍，那一下子专业度就上来了，成交客户也会变得简单很多。

写一本书和做一门课，你所投入的时间成本是固定的，但是因为交付极为简单，所以相当于加了时间杠杆，把自己付出的价值进行了批量复印，边际成本就变得极低。

送自己亲笔签名的书也是最体面的礼物，你想啊，约网友见面，要是能带上自己的亲笔签名书送给对方，对方得留下多好的印象呀，同理，送贵人，送大咖，也很是体面~

**昵称：痴海**

行业：互联网

公司/Title：95 后 / 创业萌新 / 自媒体

### **2021 年赚钱建议：**

1. 创业并非要开一家公司，运营一个微信也能成就一番事业
2. 模仿是最高效的捷径，不论是学习还是创业。
3. 垂直细分领域，永远存在机会。
4. 三流的公司做流量，二流的公司做产品，一流的公司做用户。
5. 付费投放才是永远的神。
6. 如果你不知道如何互联网赚钱，那么就从运营公众号开始。一个公众号就像一家公司，你需要懂得：引流、激活、留存、变现、推荐。

**昵称：尹基跃-Eric**

行业：互联网

公司/Title：私域大学创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 赚钱的前提是你得价值，价值决定你的价格。
2. 赚钱的核心底层逻辑是你的个人能力，包括你的思维、认知以及执行能力，大部分人得到同样的信息，但只会有极少数人能够坚持做下去。
3. 曾经我也迷茫，天天想着赚钱，可怎么也找不到赚钱的门路，你搜索或者想到的赚钱的路径我都有看到过，看的越多越焦虑。
4. 在极度焦虑的“想赚钱”中，我做了第一个正确的事，就是加入一个付费的高质量圈子，你加入的圈子决定了你赚钱的能力，比如你通过贡献内容有幸加入了生财有术龙珠俱乐部，那么恭喜你，将开启你的新世界大门。
5. 培养自己阅读的能力，在低谷时期，依然要保证每天一本书，并且试着去通过文字分享出来。
6. 如果你决定了做某一件事，最好有一个“师傅”，跟着前辈你会成长更快。



**昵称：张集慧**

行业：互联网

公司/Title：空谷科技创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 短期红利的事情，可以作为磨刀石，打磨自己，但这一切，也只是锦上添花。
2. 不盲从，不随大流，一件事情再有红利，要去做好，也要有自己独立思考、独立判断，以及与之相配套的个人能力。
3. 利他，两字是 21 年最大收获，无论是做社群，还是引流，用利他思维，无往不利，21 年，继续深度执行。
4. 流量获取方面，轻量化，快速迭代找到引流入口，完后迅速放大。
5. 每个平台相对较弱的频道，很多人看不上的时候，他就是流量洼地，在亿级用户的平台，再小的流量入口都不能小觑。
6. 抛弃固有思维，别人的经验可能是错的，盲目听信，经验就可能是你前进路上的绊脚石。

**昵称：入海**

行业：互联网

公司/Title：蓝象运车创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 思考传统业务通过新技术、新平台、新渠道是否能更好地满足用户的需求，太阳底下无新鲜事，这是弯道超车最好的方式。
2. 最容易赚钱的方式不是去追逐风口，而是找到更弱的“麻将搭子”，用你的认知和能力去碾压他们。
3. 创业一定以终为始，从变现反推商业模式，不要付出大量代价只赚了个吆喝。
4. 躬身入局，核心环节尽可能亲自学习、体会、实践，任何事情看别人做和自己上手做是完全不一样的。
5. 长期主义，选项目的时候看 5-10 年，深耕之，然后享受时间带来的复利。

**昵称：九五**

行业：区域自媒体

公司/Title：揭阳市领众文化传媒有限公司总经理

**2021 年赚钱建议：**

1. 勿以利小而不为，不要放过任何有钱赚的机会，小钱也可能蕴含大能量！
2. 保持好奇心，就是巩固赚钱的基础动力。
3. 不要小看任何一个行业，你不信佛，但寺庙里从不缺上香的人。
4. 不要浪费一场危机。

## 昵称：颖杰

行业：教育、大健康行业微商

公司/Title：哲学博士/高等教育管理者

### 2021 年赚钱建议：

1. 放下不切实际的偶像包袱，用心经营自己的朋友圈。朋友圈是打造个人IP 最简单、便捷和低成本的平台，不用在意别人的眼光，真诚走心的朋友圈不会轻易被屏蔽，真会屏蔽你的人，也不会是同路人。坚持原创，认真做自己，不断成长和塑造自我价值。
2. 无论是怎样的起点，进入新的行业就必须带着空杯心态来不断学习。这是个人人皆可为微商的时代，所以不需要很大的天赋，相比自视甚高的高知，愿意躬身入局不断学习并愿意不遗余力贡献价值的普通人，机会更大。
3. 切忌眉毛胡子一把抓。人的精力有限，特别是兼职的人，一定要善于抓住重点，我觉得线上的各种培训虽好，也不及线下的一次见面直接高效，所以排除万难参加线下会对于时间有限的兼职同学可能是迅速发展的捷径。
4. 短期发展看产品，长远发展看文化。想要带团队，就要有长远考量，一个团队能走多远要看它是否有精神内核，也就是说是否有正向的积极的价值引领。团队长不是天花板，但一定是风向标。

## 昵称：小鸟在前面带路

行业：内容 / 投资

公司/Title：一个今年开始赚到钱的人

### 2021 年赚钱建议：

1. 找到可复制的好项目，是比较容易见效的赚钱方式。
2. 同一个项目里，做得好的人，和做得一般的人，结果差别非常大，路径往往也很不相同。
3. 找到视野范围内最好的榜样，想方设法打入他的社群，或者做好准备工作付费提问，获取更详细的路径。
4. 新手视野不行，很难一开始就遇到好的。打开视野慢慢迭代。
5. 做好某一件事情，很多都是必要条件，但不是充分条件。去找充分必要条件，发力。
6. 穷往往是从认知到行为方式全方位的穷，所以按自己的想法，不容易致富。不违背自己的核心价值观，尽量听成功者的意见。
7. 执行了不一定有什么。不执行什么都没有。

## 昵称：旺小哥

行业：私域

公司/Title：跨行业社群玩家 / 多副业玩家

### 2021 年赚钱建议：

1. 一定要有两三个比自己有经验有阅历，并且可以随时深入交谈的朋友，当自己在很多时候举棋不定的时候，他们会无利益关系地详细分析，帮助自己快速决策，怎样去找到呢？高频率主动约见打消陌生感，努力帮他们做点事情。
2. 越分享，越成长，哪怕自己只是知道个皮毛，也要想办法将这点皮毛分享出去，只要分享出去，就一定能帮到一小部分人，并且也会有实质的回馈。
3. 不管一件事能赚多少钱，只要时间腾得开，就可以去做一做，因为在做事的过程收获到的还有过程中的体会和钱以外的回馈
4. 对普通人来说，一开始就要重投资的事儿还是不要做了，九死一生，输了还可能会影响到家庭，尽量不去冒险，跑通从 0 到 1，再考虑投资也不迟。
5. 就算感觉副业机会再好，也不要轻易辞职去做副业，起码等副业收入稳定在主业的两三倍时候，再下决定也不迟，不是说能力问题，而是全职发展副业的心态和兼职做副业的心态完全不同，收入不稳的时候全职发展副业会影响心情，效率和结果，心态稳了才好做事。
6. 当手头有项目在做的時候，尽量不要再去看更多新项目，会分散注意力，

影响做当下项目的决心。

7. 就算是做副业忙不过来的时候，也可以花点钱去找其他人帮自己完成一部分重复性的动作，当然，要计算一下这件事可不可做。

**昵称：Sin**

行业：区域互联网

公司/Title：互联网创业老兵

### **2021 年赚钱建议：**

1. 拥有强大的自驱力、主观能动性，是把事做成的基础。顶尖的成功人士，基本都把主观能动性发挥到极致。没有野心的人不会成就大事。
2. 空有知识、智慧，如果没有行动，一切仍是空谈。没有一件事情是绝对完美的，等到所有条件都完美后才去做，只能永远等下去，并且把机会拱手让给别人。发现生财里的一个好点子并且将它付诸实现，比浏览几千个帖子、加一千个大佬微信要有价值很多。
3. 收入只是工作的副产品，出色地完成你的工作，理想的回报迟早必然来。很多实现财富自由的大老板依然没日没夜地工作，不是因为公司业务多无法脱身，而是他们从打工人开始就具备这样的工作态度和担当，一直热爱工作。
4. 人们往往误以为做出成绩主要靠能力，其实主要靠要求——持久的、对自己极高的要求。并非因为有能力才要求，而是因为要求才有能力。从这个意义上看，爱自己爱团队爱员工的正确方式便是：持续提出极高的要求，帮助每个人成为更好的自己。
5. 随着企业的成长，创始人和团队都必须成长。创始人需要想明白，公司各个核心岗位在现阶段、未来，分别承担什么样的职责、需要什么样的能力、提供什么样的薪资待遇。同时，需要很清晰地告知核心团队成员，



让他们往这个方向努力，并提供支持。最理想的状态是初创团队子弟兵能够跟上企业发展和市场变化的需求，如果有人跟不上，就需要在新人里培养，或者外部招募，同时也要注意妥善安置好跟不上发展需求的初创团队成员。

6. 要练就透过现象看本质的本领，揣摩不因时间流逝、市场变化而变的真理与人性。历史总是惊人的相似，同样的选题和操作手法，也在微博、公众号、抖音、视频号里不断重现。
7. 才开始带小弟的时候，可以提最基本的要求：不睡懒觉不迟到，不撒谎（弄虚作假）。扪心自问，你自己做到了吗？

**昵称：郭耀天**

行业：互联网

公司/Title：贵州新媒体负责人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 每一个持续广告背后都藏着一座赚钱的宝藏，不管线上还是线下，都不要错过看到的任何一个广告，有时候一个广告就会为你开启一扇财富大门。
2. 竞争对手是最好的老师，当你做一件事情没有方向的时候，看看你竞争对手是如何做的，我们需要做的就是复制优化升级，跟着操作就可以。
3. 加入太多社群，购买太多的课程，你不去融入，不去掌握学习，你只是花钱了，其实赚钱与你没有多大的关系，不要成为思想的巨人，我们更应该成为行动的巨人。
4. 让买单成为一种习惯，更是一种赚钱的方式，学会买单你就会得到很多赚钱的机会，看到很多以前看不到的风景。
5. 互联网上看到与做到是两回事，把一个小技巧小玩法做到极致，你就是成功的，也是赚钱的，不要在这山看到那山高，深挖一口井，细水长流。
6. 抓住趋势猪都能飞起来，但是很多时候怎么死都不知道，找到适合自己的，能做的比什么都好，不要盲目跟风。
7. 别人能赚钱你未必能赚钱，先看看自己有几斤几两，模仿是赚钱最快的方式，但是一定要摸到精华，掌握重点，不然赔了夫人又折兵。
8. 慢就是快，快就是慢，有的快钱就是能赚也不要赚，不然有命赚都没有

命花，侥幸未必每次都宠爱你。

**昵称：北风**

行业：互联网

公司/Title：自由职业者

### **2021 年赚钱建议：**

1. 少看、多想、多做，相信相信的力量，然后全力以赴，剩下的交给上天。
2. 永远年轻，永远保持质疑、求真的态度，永远不要被自己所拥有的限制住自身的无限可能。
3. 真诚，利他，时间会给你最好的反馈。
4. 躬身入局，脚踏实地，眼要高，手得低，大处着眼，小处着手，大处着眼是高明，小处着眼是精明，做事没有真正的捷径。
5. 人挪活，树挪死，在自己的风险承受范围内，离开那个让你感到极其安全的舒适区，机会总是孕育在变化之中。
6. 保持平静，耐烦，是做成事的必要修养。

**昵称：夏夏**

行业：互联网/大健康/微商

公司/Title：安馨准董事

## **2021 年赚钱建议：**

1. 如果你还是在公司里面内卷严重，可以考虑建立自己的一个机会战略，成为斜杠青年，找到新的机会点，做人生赛道的布局。
2. 最低成本去打造个人 IP 的方式就是：成为朋友圈的内容输出者。做好一个朋友圈的 KOL，带来的能量可以远超一个百万粉丝 KOL。
3. 如果你有一些兴趣爱好，或者你是一个宝妈，就可以去建一个社群，在社群内为他人提供一些价值，先不去考虑自己有什么收益。
4. 2021 一定也会有更多的机会产生。当众人都觉得 low、觉得这没什么、觉得看不上的时候，属于你的机会就来临了。
5. 坚持破圈，学着为资源、知识、别人的经验去付费，进入付费社群是破圈最简单有效的方法之一。
6. 不要只聚焦在当下快速的经济收益，而是要去看看所做的事情是否在未来还能产生复利和深远的影响。赚到的钱只是一部分，赚钱能力和人脉，才是我们的核心资产。
7. 创业或者准备创业都需要定力和韧性。找到创业的真实动因，这就是内心的定海神针，这颗定海神针可以让我们在面临任何困难时，都可以坚挺的走下去。

## 昵称：潘多拉的书单

行业：新媒体

公司/Title：公众号【木马计】主理人

### 2021 年赚钱建议：

1. 以终为始，不忘初心。新年第一件事：定下 1 个年度目标，然后拆解它。  
分阶段、定节点，画好一年的行动路径，把精力集中到最重要的事情上，你才能有最高效的产出。
2. 你就是最好的投资。任何阶段，都不要放弃投资自己。有平台扶持时，就利用平台强化个人品牌；蛰伏等待时，就沉淀下来输入学习。当你足够强大时，全世界都会帮助你赚钱。
3. 不要把鸡蛋放在一个篮子里。斜杠与副业的一面是复利思维，另一面是风险意识。作为个体，要多掌握一些技能；作为投资人，要分散投资资本；作为创业者，要时刻准备好 Plan B。

**昵称：平头哥**

行业：无货源店群

公司/Title：个体户

### **2021 年赚钱建议：**

1. 人最珍贵的是精力，所以专注很重要；踏实下来，好好打磨自己的业务。
2. 每过半年想想自己创业的初心，很多人成功是因为解决了某部分人的需求痛点；不要为了挣钱而挣钱，客户长期买单是为了你提供的价值，而不是噱头。
3. 接受信息要开放包容，做事只做一件事，做细了，做精了，做深了，护城河就出来了。
4. 多帮助别人，多帮助有潜力的好人，每年种一些善意，万一那颗枝繁叶茂了呢？最不济也是百花争艳。
5. 门槛低的行业，干三年和干三个月的人区别不大，凡事最怕钻研，技术性行业要的就是讯息和探索欲。

**昵称：Yan Yu**

行业：互联网

公司/Title：微友助手 CEO

**2021 年赚钱建议：**

1. 寻找大平台的小机会，小平台的红利做切入。
2. 做到头部和垄断才有长期价值，放弃做不到垂直领域头部的事情。
3. 积极跟进新技术、新平台，保持在趋势上不掉队、不下牌桌。



## 昵称：M 叔

行业：移民 / 成长教育

公司/Title：麦克斯出国创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 聚焦：在能力圈范围内，能无畏地、用心地做好一件事，就不要搞两件事情。就像巴菲特说的，列出你追求的 20 个目标，选出其中最重要的 5 个。在实现这些目标前，像躲避瘟疫一样躲避其余的 15 件事。
2. 无畏：要相信自己选定的目标一定能够实现。不是说靠相信就能实现 100%的成功率，而是你要下定决心，100%实现目标，要不惜一切代价实现它们，不给自己的思想留后路，不给自己打退堂鼓的余地。
3. 幸福感和金钱无关：心理学家达成一个一致，那就是幸福感只和三件事有关系：关联感，能力感和自主感。如果赚钱耽误了我们和别人的连接（家人/朋友），或者我们为了赚钱而做的事儿，不是我们自己真心想做/喜欢做的，就会削弱我们的幸福感。如果你能在全力以赴赚钱的同时又感到非常的幸福，那你是一个大大的幸运儿。为了赚钱而失掉幸福感，才是大部分人的常态。不要指望赚到钱就能解决你生活中的烦恼，因为很多问题的答案都不是金钱。如果你赚钱是为了解决这类问题，那你可能找错了钥匙。
4. 中国越来越好，坚持做移民还有什么意义？我的答案是：在如今的中国，每一个心怀梦想的人都面临一个选择：是在大城市做一个弄潮儿，直面生活中的各种机会、压力和挑战；还是从大城市从容的谢幕，换一个地

方，以一种截然不同的生活方式重启人生。比如回老家，比如出国。如果人生是一道题，移民确实是一种解题方式。对一些人来说是最优解，对另一些人来说未必是。我们的行业，是在帮人们解答人生的这道题。这是永恒的需求，永恒的主题。

## 昵称：天堂地狱

行业：互联网

公司/Title：乐云智能科技有限公司

### 2021 年赚钱建议：

我把我想到的赚钱想法以高大上的词标签出来，然后思考用接地气的方式描述出来，这样是不大家都有机会去尝试。

1. 国际化贸易：RCEP 是一个重点标志，疫情环境下出口贸易是被遏制的阶段，但是有遏制就有爆发，国际化贸易只是一个标志词，我们普通人可以落地的还有一个词，跨境电商。如果你想再接一点地气，“国际微商”这个词听说过没？去找做物流出境的公司打听下，已经有很多人开始闷声发大财了。中国轻工业的商品供给能力之强，看看口罩就知道了。东南亚的电商生态还在初期，我认为，电商，微商，社交等这些我们普通人可以接触的商业生态，都可以在跨境的形式在做一遍。就好像大家都梦想的那样，你穿越到了 10 年前。
2. K12 教育：同样，未必非要高大上，加盟大品牌，几十上百万的投资，我觉得“托班”是一个非常接地气的项目。80，90 后带孩子，真的是痛点，带孩子写作业那就是痛到想哭了，统一接送，中午晚上集体吃饭，写作业，家长在忙完了一应事情以后接孩子回家即可。月营收 10W+ 也很平常。标签：统一化，品牌化，本地化，提前做好老师相关的资源，事关祖国的花朵，流程质量一定要过关才能长久。仅靠口碑就有接不完的单。任何不靠风口流量就能活到很滋润的行业绝对是好行业，不靠风

口流量代表了信息不公开，信息优势大，竞争小，但是这种行业一般都会有“门槛”，如何解决这种“门槛”就是我们生财者要思考的。

**昵称：蒋小朝**

行业：自媒体

公司/Title：独创文化创始人

## **2021 年赚钱建议：**

普通人如何赚到第 1 桶金？

上班族：把工资 1 万的工作，做出价值 10 万的效果。并且记住，你不是为了工资工作，不是为了老板工作，而是为了自己工作。

创业者：找到自己喜欢或者擅长的垂直细分领域，持续深耕。从 0 到 1，可能很难，要相信，隧道的尽头，一定是光明。

有了第 1 桶金以后？

关注钱生钱的机会，基金定投能让你稳稳的躺赚。港美股能让你获得超额收益。被动收入，谁不爱。

**昵称：Aladdin**

行业：在线教育

公司/Title：技术经理

### **2021 年赚钱建议：**

1. 专注于自己的产品和方向，尊重自己的底牌。
2. 如果手上没有一个长期的产品，看到合适的机会，如果正好有资源(时间精力也是资源)，瞅准了打，批量化规模化去打。
3. 去和同行交流，找一两个谈得来的，一起踩坑一起分享和前进，你没可能一口吞下整个市场，合作共赢也有成就感。
4. 项目和产品早期，技术只是工具，不要过多投入，能用现成工具解决就用现成工具，能外包解决的就外包解决，机会不等人，特别是做技术的朋友，不要想着这个东西自己能实现就闷头自己写代码，你大概率没写完机会就飘走了，更大概率还没写完就放弃了。
5. 大部分流量之术，没那么难驾驭，大部分是信息差，去付费学习锻炼流量敏感度，不是去抹平信息差，而是去学老师如何挖掘到这个信息差，去挖掘老师的信息源和圈子。
6. 流量忠于价值，不管是短期价值还是长期价值，一定要做能提供价值的事情。

**昵称：Allen 泽**

行业：广告媒体

公司/Title：熊猫学生会创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 视频号转发朋友圈是新款裂变，跟过往一样，利用好用户的炫耀/从众/恐惧/贪小便宜等心理。
2. 开源节流，先有开源，后有节流。开源的重要性大于节流，且人就是你最重要的源。
3. 平台在变，机制在变，只要你有足够多的蚂蚁雄兵，就可以以不变应万变。
4. 紧跟科技的发展，给顾客提供不知道在哪里能买到的服务，并规模化。
5. 把广告做成新闻，在吸引注意力方面是一个优质策略，而且各平台通用。
6. 实体供应链比客户来得重要，蚂蚁雄兵也是一样道理 —— 有没有足够多的人信任你跟着你赚钱决定你走多远。
7. 重大选择一旦犹豫很久，答案就是 NO。
8. 生而为人，难免下注，最重要的是内心要沉稳坚固、心平气静，不把赌注看得太重，才能看得远，博到大。
9. 诚信也许不能让你马上赚大钱，却能让你立于不败。
10. 做生意的过程，90%的时间都是在做小修小补，几乎没有外人会注意到，但在某个阶段会迎来一个巨大的变化。

## 昵称：盗坤

行业：电商

公司/Title：盗坤社群主理人

### 2021 年赚钱建议：

1. 无论你在哪个平台做电商，一定要尽早建立你自己的私域，把平台作为你第一次流量的导入口而已，流量很贵，尽早把流量沉淀到自己的私域，把流量转变成粉丝。
2. 电商行业做私域，尽量不要用企业微信，用个人微信，打造真人 IP，卖货，信任很重要。不要拉群，多通过朋友圈，点赞，评论，一对一互动的方式产生链接。利用好备注，标签，分组，表情包等工具做好客户的分类管理。
3. 学会拒绝诱惑，每一个行业都有它的门槛，要想在一个行业能够持续获得收益需要持续的深耕和投入，而每个人的时间，精力，金钱都是有限的，选择自己喜欢的，擅长的且有价值有意义的事情，坚持下去。
4. 对自己有一个容错率，力争完美，但能接受不完美。有好的想法，成本可控，直接去执行，不用一开始想得很完善很完美，罗马不是一日建成的，一边做一边修修补补，它也就逐渐接近完美了。
5. 做社群，人品很重要，敢于真正坚持人品到每一个场景每一个细节很重要，一定不要做违背人品，违背价值观的事情，持久地长期地牢牢坚守你的人品，社群的每一位成员都是能看见的。
6. 最好的学习对象就是你的对手，进入一个行业，先去对对手的流量、转



化、产品、服务进行拆解，并在其基础上学习模仿和改进。

7. 一定要谦虚，一定要空杯心态，不是口号，而是真正内心能做到空杯心态，不轻易下定论，不轻易否定，不轻易批判，不被自己的意识惯性所绊，先多听多想多学习进行信息输入，对信息进行加工处理之后，优秀的学习，糟粕的抛弃。

**昵称：紫菜**

行业：副业 / 社群

公司/Title：付费百万的社群玩家

### **2021 年赚钱建议：**

1. 团队的成长速度决定着个人成长的上限，反之，个人的成长速度也推动着团队不断向前发展。
2. 无论处在什么行业，都要时刻保持敏感度，有新的东西出来的时候，用最快的执行力和热情来做。
3. 我是有一套完整的赚钱逻辑。比如说启动一件项目的时候，我就知道接下来该做什么了，大体上说就是之前经历的事情的总和，自己经历的事情维度越多，自己之后赚钱的可能性越大。
4. 及时止损，定期处理垃圾，不要让垃圾信息占用你宝贵的精力时间，这是最好的时代，到处都是捡钱的机会。
5. 相信是一种很强的能力，有钱的人满世界找方法，没钱的人这些不信那也不相信，犹豫中又容易被骗。
6. 自己赚钱没什么值得炫耀的，能带大家赚钱才是一件骄傲的事。

**昵称：孙策**

行业：互联网

公司/Title：鱼家科技创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 当自己的收入水平可以解决掉自己家庭的各项支出的时候，尽可能专注做一件事情，要跑到所有陪伴者都掉队。
2. 在繁杂的业务中找到自己专注的点，例如内容力，爆款力，链接力。
3. 自己做不了的事情，尽可能找一些外部优秀的合作伙伴进行协作，线上优秀的协作应该是未来工作的主流。
4. 一定要写公众号，一定要写公众号，一定要写公众号，信任了解一个人需要三年，通过公众号只需三个月。

**昵称：嘉伟 KiahWee**

行业：TikTok

公司/Title：YoYo Digital 创始人 / TK 增长会主理人

## 2021 年赚钱建议：

### 1. 选择比努力重要：

这是非常俗套的建议了，但是我仍然想用个人亲身案例给大家参考：

我做了两三年传统酒店，是非常传统的赛道，行业发展的很成熟了。花了很多努力，却没有什么收获。去年转到 TikTok 赛道，因为短视频赛道已经在国内被验证过了，而且当时没有人做，我就直接进来了，然后通过生财有术发展壮大，做起来了。回过头看，我的最大优势还不是能坚持写文章，而是进入的早。2021 年仍然会有很多的行业机会，多走走、多看看。

### 2. 结伴学习比自己摸索重要：

又是一个俗套的建议。我以前没做过培训，今年和生财做了 5 期训练营，接触了 2000 多名学员和数万名 TikToker，深刻的发现，进入一个圈子、结识一群人、一起做事情，比单打独斗要快很多。

### 3. 赚钱和开车一样，是一门技能：

不管是做副业赚钱，还是创业，都和开车一样，首先得找个教练，其次是多找机会摸车，然后边实操边纠正。赚钱也是一样，在星球学习大家分享的案例，然后自己实践，边实践边优化。在做个过程中，就把赚钱能力锻炼出来了。

2021 年来了，看了星球那么多的赚钱案例，赶紧上车吧。

**昵称：森淼**

行业：互联网

公司/Title：凤巢 / 黑哥说财主理人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 一米之内就能找到赚钱机会，看看你身边的物品，无论是实体还是数字产品，设计、制作、销售、物流，总有一个环节你能设法参与其中。
2. 赚钱不仅要重数量，更要重质量。找到可复用并能自传播的赚钱方式，会源源不断的带来盈利和流量。
3. 找到并发展你的长处，当你在某个领域可以击败 99% 人的时候，你会拥有强大的自信并赢得旁人的尊重。
4. 有些证照仅需花费少量时间或资金成本即可考取或者办理，制定计划逐个拿到。这不仅能提升闲暇时间的质量，将来的某些时候，这个资格对别人来说是障碍，对你而言则是壁垒。
5. 赚钱源于提供价值，长期赚钱源于持续提供长期价值。

## 昵称：周森 Forest

行业：摄影 / 自由职业

公司/Title：独立摄影师 & 摄影自媒体 @周森 Forest

### 2021 年赚钱建议：

1. 可以赚钱的事情和方式很多很多，但不一定都适合你。选择不做什么其实比选择做什么更为重要。
2. 继文字，图片作为最主要传播载体之后，视频和直播的时代已经到来。要主动拥抱这个时代，顺势而为。
3. 如果你自己在任何一个领域有着足够的深耕和积累，并且这门本事对很多人都有实际的价值，做个人 IP 就是这个时代给予你的机会，值得你好好考虑。
4. 做视频很有意义，但跟风做视频往往就没什么意义了。想清楚，再行动。
5. 持续输出对他人有价值的内容，做好可以超预期交付的产品，剩下的交给时间。
6. 长期价值，复利，时间的朋友，其实都在要求我们做到一件事：耐得住寂寞。
7. 要主动去做那些你自己心里清楚非常重要，但又让你感到不那么舒服的事情。舒服往往意味着你已经停步不前了。
8. 执行力。

**昵称：三笙**

行业：电商相关

公司/Title：广州三笙科技

### **2021 年赚钱建议：**

1. 创业就像升级游戏，副线任务要做，为主线任务服务，从副线任务汲取养分，升级打怪。
2. 别痴迷混圈子。后端有相应承接能力，圈子才能变现。别本末倒置。
3. 如果你想做培训，后端交付才是关键，不然绝对会炸。
4. 再小的个体也可以做 IP，展现你想要展现的一面，吸引同频的人，坚持一年。
5. 长期主义，做有复利的项目。短快平项目好撸，但是没有长期项目维持，团队承受不了长期换项目，久而久之就散了。
6. 创业失败几率 99%，剩下的 1%里面，又有 99%可能是运气成分。所以失败的经验比成功学更为重要。
7. 万物皆有 CPS。把自己所做的项目深挖，把能被动增加利润的点抓住。用于维持项目的前进运转，草根创业者，抓住能抓的一切。
8. 多看看行业头部玩家在做什么，能不能切入进去，大佬们赚 1000 万，你在后面赚 10 万，100 万还是很容易的。
9. 利他主义后面对应的是反哺之私。学会分辨，别为自己培养竞争对手！利他说到底，还是利己。
10. 没有第十条，哪有啥十全十美！希望大家 2021 年赚到自己预期收益。



## 昵称：温虾米

行业：金融

公司/Title：聚丰投资合伙人

### 2021 年赚钱建议：

1. “开眼界是赚钱的必要条件”：你只有见过，才能在机会来到时抓住它。  
利用好生财有术，这里有互联网最全的实战案例。
2. 投资要赚偏见的钱：投资的机会就藏在偏见里，不要凭直觉去投资。发现偏见时去研究它，你会找到下一个特斯拉，拼多多。
3. 失败的经验更值钱：“凭运气赚来的钱，凭本事亏回去。”在亏损中学习反思，找到原因。如果找不到就离开这个市场。
4. 投资永远不能 All in：黑天鹅在投资中是常见的事，投资永远带着风险。不要 All in，留下筹码不下牌桌。
5. 遇到好的套利项目，尽快程序化，批量化，扩大规模在风吹走之前挖到金子。
6. 做时间的朋友：做一个长期主义者，学会运用时间的复利。“人们总是高估短期的影响，低估长期的变化”。
7. 小仓位持续做小概率的事件：小概率事件胜率不高，但赔率高，盈亏比极大。

**昵称：雨亭之东**

行业：互联网

公司/Title：广告投放

### **2021 年赚钱建议：**

1. 打造优势领域。提升自己在某一领域的专业度，操盘能力，能够作为杠杆撬动其他项目。如果可以，基于此打造个人 IP，提升领域内影响力。
2. 多看少做。保持好奇心，付费意识。海量吸收价值信息，挖掘面包屑，创建信息之间联系，形成项目雏形，根据自身资源能力匹配度有选择性执行。
3. 重在执行。小规模试错快速执行，尽快拿到正反馈，也需要坚韧一点，相信坚持的力量。
4. 适当杠杆。杠杆可以是足以降维打击的专业能力，可以是优秀人才组成的靠谱团队，可以是基于 ROI 的付费投放，重视付费流量的作用（快速试错、扩大规模.....）。
5. 开心一点。赚钱不易，让自己和身边人都开心点。

**昵称：古辛**

行业：互联网

公司/Title：自由职业者

### **2021 年赚钱建议：**

1. 专注才能精通。互联网行业的赚钱项目有很多，无论哪个项目，真正能赚到钱的人，能够持续赚钱的人，都是专注于这个项目，并且精通于此道。同时做 4，5 个项目，会分散精力和资源。
2. 自己能够接得住的机会，才是真正有机会。自己接不住的机会，没有必要哀叹，因为那不是你的机会，是别人的机会。七夕蛤蟆流量很大，但是你接不住，就不是你的机会。
3. 做有积累的事。聚流成河的前提是，你做的事情是能够沉淀下来的，无法积累的事，就没办法通过量变产生质变。所以选项目的时候，尽量选可以长期做的项目，哪怕来钱慢一点，都没关系。
4. 与其自己瞎摸索，不如付费跟有结果的人学习。不要看付费的价格有多贵，要看你学习之后，多久能把学费赚回来。报付费课程，除了看付费项目以外，更重要的是看教的人的人品，这会决定你会不会被割韭菜。
5. 每天都要列待办事项清单。下载一个微软的 todo，每天晚上睡觉前，花 3 分钟，列好明天需要做的所有事，越详细越好。每做完一件事，就从列表里删除一个。我的公众号，就是靠它保持日更的。这是涛神告诉我的。
6. 帮助过自己的人，要记得给对方发红包。带自己赚到钱的人，不要忘记

给他交学费。他收不收红包，是他的事。你不发红包，就是你不懂事。

感恩从发红包开始。

7. 看到别人赚钱了，要耐得住寂寞。每个项目，只要坚持做下去，肯定能够赚到钱的。要能够接受慢慢变富，不要看到别人赚钱，就按捺不住。结果就是繁华是别人的，鸡毛是自己的。
8. 错了要改正，挨打要立正。犯错之后，要勇于承担责任。那么在做事之前，就要评估风险，这件事背后的责任，是不是在自己可承受的范围内，自己承受不了的风险，就要远离。
9. 和正能量的人交友，共事，远离负能量的人。正能量的人，都是积极向上，热爱生活的人。正能量的人，往往心态也很好。心态好，是你能否克服困难的一个很重要的条件。
10. 开始自由职业之前，自己的项目一定要有稳定的，可持续的收入。没有稳定的收入来源，自由职业的时候就会很煎熬。我是有两个稳定的收入来源之后，才开始自由职业的。记得给自己买一个大一点的办公桌，办公桌小了影响操作。
11. 正确的衡量成本和收益。有人愿意花 200 元去吃火锅，却不愿意花 30 元给自己买意外险。愿意花 500 元去海洋公园玩，却不愿意花 300 元加一个很有价值的知识星球。这里的有人是之前的我，是不是很 SB。希望你不是这样的人。

**昵称：罗杰**

行业：在线教育

公司/Title：英语逻辑写作创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 如果你急着挣钱, 至少也要给自己留下 30%的时间, 用作赚慢钱的准备。  
比如写作, 演讲, 录课, 选个好股票持有十年的那种, 都是慢钱的好方法。
2. 绝对敬畏复利, 持续投入时间或金钱, 让项目的利润成为壁垒, 反过来强化项目的竞争力。不要抱有小富即安的心态, 挣个几千一万就沾沾自喜。
3. 无论哪个年龄段, 只要时间允许, 都要敢于走出去接触更多人。每个人都有比你强的方面, 学会欣赏, 试着赞赏, 拓宽自己的挣钱之路。
4. 看上某个项目前, 不要被【别人的结果】冲昏头脑。多问自己【凭什么可以】, 给头脑降降温, 想明白你的优势, 成功概率会更大。
5. 快钱是投机, 慢钱是投资, 世界上存在投机性投资, 也存在投资性投机, 就看你从什么角度去理解以及执行力匹配是否到位。

**昵称：萧遥**

行业：互联网金融

公司/Title：互联网金融公司 VP

### **2021 年赚钱建议：**

1. 互联网金融在蚂蚁金服折戟沉沙后估计要休养生息一阵，加上整体经济不算很好，所以行业内机会不多。
2. 港股打新还有机会，虽然概率会降低一点。
3. 预期疫情压抑的消费需求在 4-5 月疫苗普遍使用过后高涨，股市会提前一点启动。
4. 信息过载导致思考太浅的问题越来越严重，需要对抗 FOMO。
5. AI 写作能力可能会被释放出来，互联网上低价值内容会快速增加，提供高质量内容的价值更大。
6. 跨境商业会继续发展，而且应该会再深入一些，不只是卖货。应该有真正的文化输出了。
7. 国内房地产应该已经过了快速涨价的阶段了，考虑部分转移到资本市场。
8. 亚文化消费浪潮，包括国潮应该是一个热点。人群越来越细分，每个细分也越来越深，这也带来新机会。
9. 热点越多越吵越应该多看看持久的东西，很多人囤茅台应该是合理的。
10. 虚拟币看不懂所以不是我该赚的钱。希望有时间弄通大逻辑，小细节不重要。

昵称：C

行业：互联网

公司/Title：创业者 / 产品经理

## 2021 年赚钱建议：

1. 关于提升自己的「认知」。看了那么多赚钱案例，决定做什么就特别重要，而更好的「选择」来源于认知的提升。人赚不到 Ta 认知以外的钱，这句不是鸡汤，是经验之谈，得细品。
2. 关于遇见未来的自己。你需要有一个站在未来的角度看自己的视角，对于你打算从事的主营业务，除了是看自己喜欢的，自己擅长的，发展有前景的交集，还要尽量选取那些周围朋友有需求，客单价高，靠时间可以积累势能的业务，比如：职业生涯的培训/咨询，本地房产购置，家装指导等等，通过新媒体积累，整理优质的内容（有执行力），加上坚持（有耐心），3-5 年后的收获/收益将会很大。
3. 关于跟牛人产生连接。想跟有所成就的牛人产生连接，首要的就是：利他。加入 Ta 的社群，成为一名忠实的活跃用户，帮 Ta 宣传个人 IP，卖书，卖课，卖产品等等；以 Ta 公司员工的标准要求自己，做个有心人，了解 Ta 公司的主营业务，其它业务，时不时发一些行业最新的资讯（牛人太忙了，未必会了解）。人都是会被感动的，跟牛人产生连接，甚至帮你一把并非是遥不可及的事。
4. 关于低门槛引流目标的选择。自己可以试着积累那些变现价值更大的用户，比如宝妈、小学生家长等等，要有点耐心，先了解 Ta 们的需求（爱

晒娃，爱美食，求点赞，求投票等等），跟 Ta 们成为朋友，当你能够从中观察到足够多的细节时，后期赚钱是顺理成章的事。

5. 关于朋友圈经营。朋友圈里晒产品的人，晒服务的太多了，你可以晒自己的生活品味，你的努力，你的成绩。其实你在好友/朋友的心里都是有标签的，当你获得了“你的专业领域+靠谱”这组标签时，很多合作，咨询都会不请自来，当你做的业务拥有了主动权，你会更自信和从容，这样的正反馈真的重要，能把你带上职业发展的快速路。



**昵称：MAGGIE**

行业：国际贸易

公司/Title：澳斯凯利总经理

### **2021 年赚钱建议：**

1. 做生意一定要利他，不要一个人把钱都赚了。要让你的上下游都有钱赚。
2. 特别重视执行力，别人赚的几百上千万，只是听了理论，不执行，一分钱也拿不到。
3. 多去结识高段位的人，别人的一句话，一个点子，可能就是你人生的转折点。
4. 找到自己的兴趣点，然后一头扎进去，从事自己不爱的工作，做一辈子，很难坚持下去。
5. 条件允许的情况下，一定学好英语，不为考试，英语会在很多方面给你加持。带给你意向不到的机会。
6. 想办法让员工赚到更多的钱，不要盯着眼前的一点利益，要看长远。团队才能走更远。
7. 管理公司也不能偏科，业务，管理，财务.....任何一方面偏科严重，带来的损失都是致命的。
8. 重视自己的健康，重视自己的身体。我现在在医院里，所以这最后一条是最重要的，也是认真思考写下来的，否则一切都归零了。

## 昵称：九分头摇摇乐

行业：微商 / 短视频

公司/Title：微商团队长

### 2021 年赚钱建议：

1. “术”是锦上添花的东西，早一些领悟“道”，越能在赛道中站稳脚跟，收获更长期可观的利益。
2. 人最重要的资产就自己，坚持做靠谱的人，靠谱的事，就是在做人生复利。
3. 用走钢丝的心态，做好每一次交付。“人传人”无疑是最有效的投放。
4. 一年抵十年的机会不常有，遇到合适的机会，All in！前提是做好评估，把风险降到最低。
5. 没有一直赚钱的生意，保持对新事物的兴趣，认识有结果的人。至少不会青黄不接。

**昵称：Kosan**

行业：教育

公司/Title：教育 OMO 从业者

### **2021 年赚钱建议：**

1. 不要眼红，有些钱，咱挣不来。在自己的核心能力圈挣钱，在非核心能力圈交学费。
2. 线上买量这么贵的情况下，教育行业是否还有新机会？把之前在线上玩的获客玩法，又拿到线下去玩一遍会怎样呢？比如说，在线教育普遍的投放玩法：送礼盒获取低价课线索，为啥不在线下再玩一遍呢？用户还能面对面看到实物。
3. MCN 进入了新阶段，要么往头部聚集，要么往垂直品类扩张。头部已经没有机会了，但垂类还有巨大机会。比如说，教育 MCN 在 2021 将会有巨大的机会。一方面是因为 MCN 行业洗牌，将会有大量人才流出；另一方面，最懂垂类的不是乙方，而是手里有名师的甲方。新东方早在 20 年前就做成了中国最负盛名的教育 MCN 机构，也不是没有先例嘛。
4. 学习有 3 种方式，阅读、向比自己牛逼的人提问和在项目中实践。假如说真不想死磕阅读，那后两点一定要做得很好，最好能花点钱，年末复盘一下，你会发现，收获大得超乎意料，钱也是。

## 昵称：胭脂王

行业：金融套利投资

公司/Title：套利社群胭脂王和朋友们主理人

### 2021 年赚钱建议：

1. 和持续赚钱的人交朋友。也许他们并不会告诉你当下他们在做什么，但了解过去他们过去做了什么已经非常有价值了。
2. 付费学习，并愿意付出比他人更高的溢价以求得到一些额外指点。
3. 火力全开，不断输出自己的思考，吸引更多志同道合的人和反对的意见，甚至反对的意见会比志同道合的人更重要。
4. 在能力所及的范围内，开通所有证券账户交易权限。有些机会之所以能赚钱，是因为大部分人没有交易权限。
5. 丰富自己的投资武器库。证券投资不仅仅只有股票和债券，证券市场也不仅仅只有 A 股。
6. 感知身边发生的变化，然后不断问自己，买什么。有哪些公司是以前不知道，但忽然开始抢占市场的，这些公司很可能就是未来。
7. 先找项目再找钱。套利的精髓在于寻找和等待，如果没有合适的项目，宁可让钱闲置。
8. 第一时间止损。套利和投资，一旦犯错，要第一时间止损。剁手的时候要拿出双十一血拼的气势。

## 昵称：一生荣禄

行业：餐饮 / 互联网

公司/Title：个体

### 2021 年赚钱建议：

1. 分享我们尽量来真的，越分享，越牛逼。
2. 在这人人都是自媒体时代，写作是你个人 IP 最好的护城河，一辈子都值得做的事，当下就开始，一点也不迟。
3. 闲暇时间，研究几个流量产品，弄个小商店，啥平台都行，采用无货源一件代发方式，每天花少许精力，你会有意想不到的收获。
4. 凌晨 3-4 点还兴致勃勃的 All in 一事情，你离成功很近了。
5. 多看些心理学书籍，和人打交道，人性这东西你必须略知一二。
6. 互联网创业，最好轻资产重营销，最小 MVP 先跑通，别啥也没开始就投入几十万装修买设备等，船小好调头。

**昵称： 洪坤**

行业： 互联网

公司/Title： 互联网连续创业者 / 马拉松爱好者

### **2021 年赚钱建议：**

1. 创业公司，不过多的谈诗和远方，先活下来是第一位。
2. 项目本身没有高低等，抓住小众领域，用自己的方式赚到钱，一样开心。
3. 创业初期的项目，可以借鉴同行已经成功的案例，运营过程中，再慢慢加入自己的理解。抄都抄不好，抄不到精髓，不如趁早放弃。
4. 赚钱之后的公司规模，一定要进行控制，不要盲目扩张。
5. 小公司，不要过多的讲究人文情怀，企业文化。先赚钱活下来
6. 多和一些线下传统行业的人接触，有很多传统项目，利用互联网，是可以玩出新的花样的。
7. 抓住需求，满足社会的需要，才是赚钱之道。
8. 有时候，项目能维持生存，已经是很大的胜利。心态很重要。
9. 时代的风口很多，你不可能全部占全了。整理一下自己的资源优势，专注于属于自己的风口。
10. 保持自律，从思想的自律认知到行动的自律实行。克制沉迷于短线快钱的快感，清醒认识谋求长线的发展。

## 昵称：喵一布

行业：互联网 / 贸易 / 房产

公司/Title：多领域蹦跶小能手

### 2021 年赚钱建议：

1. 离开小城市，到大城市去，大城市才有更多赚钱的机会，才能让你财富有机会指数级增长。
2. 做任何事情都要以赚钱做驱动，如果能在自己赚钱的同时让别人也赚到钱，那么就是很大的成功。
3. 买房，越是没有房子的人越要想尽办法买房子，这是你赢得被动收入最简单的手段。
4. 买哪里的房子，一定要看准大城市，除了大城市的房产其他不要选择，你现在不在大城市买，你的子女将来在大城市要从头开始。
5. 如果你的家庭没有守住财富的能力，那么从你开始要彻底改变，你长辈已经证明了他们的失败，就不要再听他们的了。做一个独立的有思想的成年人，想办法盘活家里的所有资产为你所用。
6. 保护好你自己的信用，当今社会最值钱的东西就是信用。你的信用不来自于你自己的评价，来源于征信系统的记录，信用卡不要逾价，来源于征信系统的记录，信用卡不要逾期，不要借 P2P 的钱，按时还款。打造自己和银行的深入交流，多渠道的和金融体系链接。
7. 赶紧在 2021 年买下属于你的第一套房，在城市里扎根。首选一线城市，其次二线城市，其他不推荐。位置选择城市里的黄金位置，如果买不起

沿着地铁沿线买，以靠近地铁口最佳。

8. 不要和周边赚钱意识淡薄的人进行纠缠，努力提升自己的赚钱思维，努力维护你自己和你爱的人的利益，如果外部有敌人一定要一致对外，互相扶持。
9. 尽早找到和你志趣相投的另一半，赚钱路上相互扶持。不要随便找，三观不同最好单身。



**昵称：唐葫芦**

行业：实体

公司/Title：伯虎螃蟹创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 诚实是提高工作效率的最好方式。老老实实发货，不缺斤少两不以次充好，客户自然会感知到你的用心和真诚，那么复购就来了，转介绍也来了。
2. 细节是魔鬼，细节里藏着金钱。把你的产品、包装、赠品，尽可能做的更细致更完善，你的转化率和利润空间也将会更上一层楼。
3. 现在是卖货过剩的时代，竞争越来越激烈，如何脱颖而出，实现破圈？我认为打造个人 IP 是一个很好的破局方式，卖货先卖人。
4. 把货卖出去很重要，把售后做好更重要，这样才能形成一个完美的闭环。
5. 不要站在自己的角度来意淫市场，要学会站在用户的角度来思考市场。
6. 维护客情是必备的基础能力，尤其是重要的 VIP 客户，所谓润物细无声，不要等到卖货的时候直接骚扰对方。
7. 做好活动复盘，及时发现没有做到位的地方，以便后续有针对性地改进和完善，提高卖货效率。

## 昵称：家蒙

行业：金融 / 副业知乎

公司/Title：知乎好物推荐百万变现玩家

### 2021 年赚钱建议：

1. 听故事要听全，尤其关注别人的破局点，每个项目都很好，但总是只有一小部分人能做到头部。也许是因为别人做的早，但一定是因为他破过局。
2. 先干再说，绝大部分人还没有到「对时间精打细算」的程度，别犹豫太久，先做起来再调整。
3. 每天起床先给自己定当天的计划，绝大部分人还没努力到拼天赋的程度。不努力的最常见表现就是：陪自己演戏。
4. 慢就是快，急功近利常常会摔跟头，最常见的就是封号，重新来过不仅浪费时间，而且浪费士气。
5. 靠平台吃饭，就多尊重平台的规则，不要总想着薅一波羊毛就跑路，多从平台的角度思考问题，往往能走得长久。
6. 在任何一个平台，先研读规则，打印出来，做到倒背如流，就这一点你可以甩开 80% 的竞争对手。
7. 本着「十次生意九次谈不成」的心态去做事。心态越好，越容易与人相处，越容易把事做成。

**昵称：Auroraaa (CrisM)**

行业：教育培训 / 互联网

公司/Title：教育类产品运营人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 焦虑不可避免，坦然面对它，学会转移负面情绪，给自己做好心理调节。  
不要总和别人去比较，给自己带来不必要的焦虑。
2. 守住初心是根本，别因为一些小私小利毁了自己的底线原则。过程永远比结果更重要，不管成功与否，有所经历就是一种收获。
3. 没有人能帮你做选择，相信自己选的就是正确的，就算之后选择的结果不是太乐观，也无碍，不做让自己后悔的事更重要。
4. 真诚为王，真诚为王，真诚为王，真诚与否决定你能走多远。圈子就这么大，口碑很重要。当你在为自己赚到小便宜而窃喜时，你也许已经失去了大家的信任。
5. 曹大说过分享即学习，当你去分享内容给别人时，也是你自己深度内化吸收的时候。对外分享，是个学习能力加倍的过程。
6. 成年人的生活不容易，赚钱更加不容易，过程中也要学会给自己找乐子。  
多一份“喜欢”，就会多一份快乐。
7. 人贵在了解自己，要有自知之明。不要把平台带给我们的一些成就全部归功于自己，以此让自己冒出膨胀的优越感。
8. 会赚钱，首先要会花钱，最值得为自己花的一笔投资就是学习。信息时代，知识大爆炸，不学习就跟不上步伐。

**昵称：Lissa**

行业：跨境电商

公司/Title：Lissa 互联网电商主理人

## 2021 年赚钱建议：

1. 赚钱的路上一定会遇到很多诱惑，但请清晰的认知到，与其到处赚小钱，不如先沉淀在一条路上，赚个大的。靠运气赚的钱总会凭实力亏掉。
2. 那些到处传来的某个项目月入 X 万，无一不是对方在对应赛道上沉淀了很久，才抓住的相应的机会。举个例子，AirPods Max 新品出来了，我们可以做哪些周边产品呢？耳机包，耳机架。谁能够第一时间发现机会？做收纳包、收纳架和 3C 产品的卖家，他们具有强相关性。其他人等到发现机会再去，除非有强资源，否则很难赚到钱。不如把时间花在自己的赛道上，做垂直类目的佼佼者。
3. 在纵向拓展足够深的时候，多看市场和其他行业，跨行业的信息交叉能带来最多的新想法和新点子，这是赚钱机会的最大来源。诚如上述耳机的例子，独立站或是套利玩家首选注册域名，第三方有资源的卖家筹备产品周边。
4. 混圈子基于价值交换，当做到赛道第一的时候，自然会有资源主动找上门。第一的大佬们最爱和第一的大佬们玩了，比如头部明星和头部主播的好友关系.....人若无名，则专心练剑。
5. 练剑不耽误拜师，积极寻找贵人，勤奋好学且知恩图报，以此实现弯道超车。对了，记得一点，有成果要及时反馈，最好定时汇报自己的成长。

6. 打磨个人 IP，做时间的朋友，通过时间杠杆放大个人价值，以此形成复利。个人 IP 的选择可以从自己的专业相关入手，选择一个 IP，从一个渠道做深。上述选择不难，坚持最难。坚持下去，资源会主动来找你。对了，若真是想做个人 IP，请记得“真实”。
7. 多关注身边的朋友，维护好那几个愿意为你付费、愿意帮助你的人。在赚钱的路上，愿意帮你的人会一直帮你，同样要向他们及时反馈成果，多交流，留住真正愿意帮你的人，并常怀感恩之心。
8. 以“利他”思维做事、待人，做到超预期交付。没有永远的竞争对手，所有人都是潜在的合作伙伴，“利他”最终利己。

## 昵称：范米索

行业：互联网 / 教育

公司/Title：中小企业营销顾问 / 个人成长教练

### 2021 年赚钱建议：

1. 取法乎上，得乎其中。取法乎中，得乎其下。人，一定要有想象力，也一定要适当给自己制造压力。不要害怕遇到危机，更不用担心眼前的负债，当你面临负债压力时，你会很关注每一分钱背后，它到底能产生多少价值。而危机有时候能让一个人爆发出更大的潜力。
2. 压力有时候是好事，如果没有压力的驱使，绝大多数人都会有惯性，会被现在的生活状态弄得像温水煮青蛙一样很满足，不会主动去扛风险，也不会主动的去做一些很刺激的事情。
3. 一个人有五官六感，当你打开所有雷达，想要去追逐财富的时候，你会发现很多财富的机会就在身边。
4. 很多人只关注开源，但是完全忽略节流。不懂合理“省钱”，赚再多也不是盈余。养成先投再花的习惯，记录追踪自己的消费习惯。
5. 存钱和理财并不会让你不自由，不自由是一种幻觉，是刚开始会带来的感觉，相反它会让你更自由，心里更有底气。
6. 成交的背后离不开信任，信任这件事是「农耕思维」，你不能让刚接触你的人上来就相信你，你能做的就是踏踏实实地把想做的事做好。
7. 多数人眼下的生活被太多琐碎的事情所萦绕和各种鸡毛蒜皮的算计所占据，反而让自己支配的时间越来越少。正确的成本思维，应该是看到选

择背后的取舍，以及紧随而至的收益或损失。

8. 最好的个人成长和思维模式转变一定是把你自己当成一家“公司”去经营。别上班上久了，不知道自己是可以有能力站起来做甲方的。
9. 你的每一次「主动消费」都可以被视为一次「投资」，而你永远都不知道这钱砸出去了，你会得到怎样的意外和惊喜，当然也可能是失望和浪费。
10. 如果你的「个人成长」不能与自己的「生产力」挂钩，那么空谈「个人成长」是一件很“虚”的事情。
11. “赚钱”永远都是一件无止境的事情，如果你不事先设立你自己的“哲学”，不摸索清楚自己的边界和底线，那么或早或晚，你会遇到自己的“劫难”。
12. 真正能赚到钱的人都具备“利他思维”，当中的“利”就是一笔阴阳债，对于客户而言，你的贡献大于索取，你就是资产（阳），对于客户而言，你的索取大于贡献，你就是负债（阴）。

**昵称：王家威**

行业：餐饮设计

公司/Title：满座餐饮设计合伙人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 很多事情看起来很简单，只有做起来才知道没那么容易，会遇到各种困难。不断解决困难的过程，就是成长的过程。如果只是浅尝辄止，能学到的东西并不多。
2. 会模仿是很强的综合能力。刚入行的时候，最好的学习方法是「模仿」，看比你做得好的竞争对手是怎么做的，先照着做。模仿的关键在于像素级复制那些「不变」的东西，有些东西时空境变，已经不适用了。
3. 敬畏时间的力量。每个行业都有人赚钱，有人赔钱。能否赚钱取决于做事的人，是不是红利，是不是红海都不重要，对行业是否有足够的积累和沉淀很重要。
4. 很多时候，我们没赚到钱，是对赚钱的欲望不够强烈，欲望不强烈是因为不够穷。
5. 微信是最有效的 CRM 系统，大多数行业，都能通过微信，为客户提供服务，如果能成为数万个目标用户的微信好友，就能解决客源问题。一定要重视微信的运营，生意成不成，先把微信加上。



**昵称：梁勇**

行业：互联网

公司/Title：Python 爱好者社区

### **2021 年赚钱建议：**

1. 永不过时，具备流量增长、运营是每位创业者（自媒体）应该必备的能力。对市场上有效的流量增长方式应该具备敏锐的嗅觉和快速执行力，才可源源不断获取流量。
2. 内容视频化是大趋势。文字内容会永远存在，也会有大量的用户，但内容视频化仍然不可阻挡，具备短视频+长视频内容的生产和运营能力是获得未来流量增长方式的核心能力。
3. 人人皆媒介是大趋势。IP/KOL 势头仍然强劲。
4. 公众号进入稳定期，至少还有 3-4 年的赚钱机会，仍然是全网变现最自由的平台，建议有流量的同学把公众号当做流量的终点。
5. 极力看好 B 站，在众多视频内容平台，有红利可图的就是 B 站。
6. 00 后存在巨大机会，能懂 00 后，能产生 00 后喜爱的内容在未来能获得巨大流量。
7. SEO 不过时，当人遇到问题第一时间去搜索的内容/行业都值得做 SEO。
8. 认清自己，摆正位置，专注做自己擅长的事，量力而行。

**昵称：西撒**

行业：互联网

公司/Title：壹拳科技创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 项目再好，也要考虑自己的团队能力是否匹配。如果团队能力不匹配，会很吃力，得不偿失。
2. 做生意，不要太计较一点得失。有时候失去一点短期利益，却能得到一个长期合作伙伴。
3. 做流量的人大多数会忽略转化，然而好的生意模型都是基于转化驱动的。
4. 不要执着于免费流量。从时间纬度来看，免费流量的投产比是最贵的。免费流量的可持续性是不可控的，从生意的角度而言是高风险性的。
5. 基于需求出发，找到解决需求的产品或方案，然后快速付费测试模型是否闭环。
6. 时间是最宝贵的货币单位，一切项目都要加入时间投产比。

**昵称：唐梦**

行业：律师

公司/Title：上海市光大律师事务所

### **2021 年赚钱建议：**

1. 想要生财有术，首先得生财有道。
2. 不要不把合同当回事：合同是商业风险控制中，极为重要的保障手段。
3. 也不要太把合同当回事：如果合作各方的信任基础只有合同，宁可选择合作。
4. 不要怕被坑：只有不承担风险才不会被坑，但不承担风险的同时，也意味着拒绝了所有的机会。
5. 不要被坑太多：在承担风险前，先做好全部亏损的心理准备，问问自己能不能承受。除非你准备用生命作最后一次下注。
6. 拥抱变化：在飞速变化的时代，唯有不变是一定错误的选择。
7. 不要追求稳定：稳定不仅仅是在保障下限，更是在束缚上限。
8. 先分是非，再看利弊：不要赚会让自己人生留下污点的钱。
9. 少判断，多思考：以世界为尺度来衡量自己，会收获成长；以自己为尺度去衡量世界，只会得到偏见。
10. 学一些法律：法律是社会的底线规则。要做运用规则的主人。

**昵称：罗玲(:D)1**

行业：互联网

公司/Title：久邦商业化运营负责人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 要躬身入局，把自己变成解决问题的关键变量。
2. 遇到贵人的诀窍，就是做到凡事有交代，件件有着落，事事有回响。
3. 无论出海还是国内，工具 App 选品和玩法套路都是可以融汇互通。
4. 立项的时候就要考虑变现、流量、产品该如何闭环，而不是先有产品，再考虑用户哪里来，来了怎么变现。
5. 多看 App Store、Google play 等下载&付费榜单新冒头的 app 类型，多去刷主流社交媒体上的信息流广告，一定能发现可以赚钱的机会点。
6. 工具 App 出海机会点在 IAP+IAA 混合变现，国内机会点在下沉市场。
7. 所有的变现模式都可以公式化，拆解公式中的变量，当优化  $ROI > 1$  时，就要加速规模化。

**昵称：云帆**

行业：电商咨询

公司/Title：解数咨询创始合伙人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 当你对人一无所知，对市场、对管理、对竞争、对资本都没有什么洞察的时候，不用太焦虑自己做的事情是不是对的，对不对其实都没关系，做任何事，最后都能把这些了解清楚，对商业整体都了然于胸的时候，才是做好准备的状态。
2. 在没有准备好的状态下，如果把握住了一次红利，快速赚到了第一桶金，切记不要自满，因为此时，你可能正站在“愚昧之巅”，红利一定会快速消退，竞争者一定会开始蚕食你的市场，你要备有余粮，准备过冬。
3. 属于你的红利和机会一定会出现，一定要有耐心，先磨练自己对市场、对管理、对资本、对人性的理解与判断，等待红利出现，你就会一飞冲天，且能守得住。如果没准备好，抓住红利，一飞冲天，然后掉下来，这将是一次巨大的心理磨难，很多人会因此被毁灭，当然也有人越挫越勇。
4. 赚钱的能力不是阶梯上升的，大部分时间是震荡的，在一段长期的不增长阶段后，会突然一跃而起。一定要有耐心。
5. 追逐红利，一身疲倦；追逐复利，一劳永逸。复利的原点是保持初心，有耐心，坚持。做正确且难的事情，时间越长，给你的回报会越大。

**昵称：TIGER**

行业：互联网

公司/Title：连续创业者

**2021 年赚钱建议：**

1. 换位思考，在任何一个生态，都需要能有站在多方角度的代入能力。
2. 不行动，连遇到难题的机会都没有。
3. 流量不代表用户，提供价值，才能让流量真正变成用户。
4. 思维角度可以拓宽，逆向思维很可能让你找到新业务。
5. 带着商业眼光去生活，你会发现生活处处是机会。

**昵称：郑小焦**

行业：跨境电商

公司/Title：亚马逊创业者

### **2021 年赚钱建议：**

1. 你的第一桶金靠什么技能赚到的，很有可能这就是你最强的技能。
2. 总是想着赚钱，可能很难赚到钱，还更容易迷茫，不如换个思考方向——如何找到更多的精准用户并帮助和成就他们？
3. 感谢别人对你的帮忙，别光靠说一句谢谢，行动起来：主动反馈过程、发红包、买礼物，都可以。对别人致谢，不是定价别人，而是定价自己。

**昵称：杨超 Sundy**

行业：新能源车

公司/Title：吉利 / 充电业务负责人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 选择很重要，如果以赚钱为目的，那么就选择离钱近的行业和职业。
2. 需求很重要，赚钱核心是理解需求，如何检验是不是真需求，我会看客户愿不愿意付出金钱，哪怕是 1 元钱，如果愿意，那么就是真需求，不愿意说的再漂亮也可能是场面话。
3. 流量很重要，互联网可以快捷的获取流量，知乎是个好的流量源。
4. 产品化很重要，MVP 走通之后尽量自动化和规模化。
5. 可持续很重要，凡事都有周期，尽早找到可持续赚钱的生意。
6. 投资很重要，越早开始试错成本越低，大钱都是投资赚的。



**昵称：青十五**

行业：互联网

公司/Title：腾讯

### **2021 年赚钱建议：**

1. 时间是一种杠杆，现在做的很多事情，看上去可能无法立刻折现，但如果算上未来所有时间影响力的贴现，杠杆非常可观。
2. 如果看好一项资产，那么在长期逻辑不变的情况下，每一个意外带来的低谷都是绝佳的建仓机会，房产、股票皆如此。
3. 要么创造效用差，要么创造效率差。
4. 所有人都能看到的机会，那就不是机会。
5. 守正出奇。

## 昵称：66

行业：商业地产/微商

公司/Title：商业地产投资及研发高级经理

### 2021 年赚钱建议：

1. 商业地产里有一些看起来光鲜亮丽的投资，但如果你不是手上有无尽的资本，就不要碰了。比如高端酒店，除非是做管理输出的品牌管理公司，否则自己拿地、建设、找品牌方运营的投资回收期一般 15 年以上。比如超甲级写字楼，其实和区域、产业、供需市场、空置率的关系大的很，不是越高级越赚钱，只是越高级越适合吹牛逼，很多情况下，听上去越高级的产品代表着无尽的成本投入和无尽的投资回收期。我认为这个道理也同样适用于其它行业，看起来高大上的不一定能真的成功，还是符合市场需求或者符合自己需求的能真正让终端买单、收益的才是实打实能活下去的。做产品如此，选择自己的职业方向亦如此。
2. 如果你的存款不是几千万以上，这两年就不要以个人名义随便投资商铺了，也不要随便相信开发商给你的承诺，带租约返利之类的，想鸽掉返利有一万种方法和一万个理由。当然如果你的现金流源源不断，有几个合伙人，资金规模很不错，可以考虑趁着疫情还没完全消停的时候抄底。
3. 如果没有长期主义精神，就不要觉得自己能在微商行业呼风唤雨了。微商的人口红利时期已经过去了，不管是做平台的分销商，发返利券的那种，还是代理某一个单一品牌，抑或是自己创造一个品牌或者细分品类，都必须和时间做朋友。

4. 打造自己的“势能品牌”不是包装，而是在三次元里用力的活，往想要成为的样子上努力。所有的“表里不一”即使在最开始能给人带来利益，总有一天也会变成一把剑扎向命脉。
5. 不要看见别人看起来“绚丽”的履历就直接跪下，先看看他做的事儿，尝试去用自己的深度思考向他提问，如果他能给你带来价值，请感激他；如果他无视你，那他对你而言也是 nobody，等你更加强大了之后再去考虑需不需要跟他重新交流。也不要觉得某个人在自己的领域里很成功，那在你的领域里就能助你腾飞，如果他不付出相应的时间、精力甚至是诚心，那他在你的领域地图里就是伪精英，那不如去珍惜身边那些看似不起眼的微小个体，他们只是需要一点时间、一点机会、一点火苗。
6. 我们选择的赛道不应被我们的专业背景决定，而是哪个赛道更符合时代和社会的发展需求，以及哪个赛道能让我们积累真正的属于自己的生产资料，我们选择哪个赛道完全取决于我们如何看待这个社会以及我们想要如何在这个社会里生存。
7. 2021 年别再说自己不擅长什么什么，所以不能做什么什么什么了，只要想，就能。“擅长”是一个变量，可以动态改变，通过行动、通过学习。不能做什么唯一的理由是不想要，不够想要。
8. 健康地活着，生理健康和心力多少是相辅相成的，而心力多少和成就大小有着正相关关系，我们要有配得上野心的身体。

## 昵称：凡不易

行业：互联网

公司/Title：创业公司运营负责人

### 2021 年赚钱建议：

1. 信任很难建立，但一旦建立，持续的交易就是顺其自然的事，真诚是建立信任最快也是最好的方法，保持真诚，追求长期生意。
2. 保持空杯心态，放下偏见，看不懂的东西去学、去问、去钻研，少下结论，偏见会让你错过很多机会。
3. 持续投放的广告是最好的学习蓝本，关注广告，研究背后的运作逻辑。
4. 互联网上项目众多，特别是生财有术里更是如此，选择合适自己的深入发展，浅尝辄止是浪费时间和机会。
5. 习惯付费，有价值的信息往往先在小群体里传播，付费请教牛人，胜过自己埋头探索。

**昵称：沈小善**

行业：电商

公司/Title：沈小善品牌创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 人生价值观逻辑要勇敢大于商业利益逻辑，因为这种会给人带来确定性的安全和踏实，会矢志不渝的坚持和信奉。
2. 只要事情做到百里挑一，万里挑一的好，自然就有钱。
3. 生意或者说产品都有生命周期，如果你吃完了这个产品的红利，三年后不行了，那就说明这三年，市场成长的速度比你快。
4. 有时候聪明是自己以为的，远远不及实打实的勤奋和执行力。

## 昵称：Scalers

行业：互联网

公司/Title：《持续行动》《刻意学习》作者

### 2021 年赚钱建议：

1. 守好主线，抓好主要矛盾，做好主营业务，提升价值含量。
2. 关注环境变化，依托已有优势，敢于改变创新。
3. 团结客户，帮助客户实质提升成长，共同进步。
4. 不要被别人的建议迷惑，你面对的问题，只有你自己能解决，所以多调研、多思考、多读书、多见人。

**昵称：夏俊一**

行业：互联网

公司/Title：奔放科技创始人

## **2021 年赚钱建议：**

### **1. 只看未来，不看过去。**

把所有的时间精力注意力放在新事物上。不要过多去学习、关注过去的东西，尽量少看。世界是飞快地一直在变的，过去的那些东西用来吹牛可以，但学再多都不能帮你赚 1 分钱，普通人真正要赚到钱还是得靠新的事物。

### **2. 相信积累。**

赚钱无非两种：一种是踩中了一个无法复制的时间点；一种是长期积累后的爆发。第一种因为它很难预测不可控也无法复制，学不来。99%的赚钱都是长期的积累到一定程度在某一时刻的爆发，没有一蹴而就。相信积累重视积累，所有的努力都不会白费。

### **3. 跟对人。**

我们是不可能不受身边人、环境的影响的。事实上，我们极大程度每时每刻都受着我们身边的人，我们跟的老师，我们所在环境的影响。要赚到钱，跟对人、选对老师、选对圈子、环境，非常非常非常重要。

### **4. 放下面子。**

面子是一个能让你爽感觉很好的东西，但它是一项成本，一种负担，一个包袱，很多时候是你赚钱路上的障碍。要赚钱就别把它太当回事。

## 5. 深刻认识二八法则。

真正重要的、有价值的人和事永远不超过 20%，要敢于时时主动放弃那 80%，不要什么都想要。



## 昵称：济颠

行业：金融、互联网

公司/Title：学生「重归学生，读博」

### 2021 年赚钱建议：

1. 保持学习，懂得学习为「学习」付费。免费 or 廉价的观点往往最昂贵，懂得利用高品质的付费学习，保持成长是贯彻始终的事情。
2. 真诚交友，年纪越大朋友越少，扯得越多内心越慌。打破这种司空见惯的怪圈有办法：就是多与口袋富裕脑袋富裕的人交朋友，放下身段放下面子，不富足的人才需要这些。
3. 懂得止损，敢于止损。投资交易上能够贯彻「止损」一词实属难得，活下来是王道；另外一点就是往往看重资本的止损却容易忽略「时间止损」，时间比资本更昂贵。
4. 乱世、危机、混沌……另一面就是机会，不要活在闹哄哄的人堆里做观众，投资交易更是，准备好资金、准备好武器、准备好地图，满世界都孕育着巨大的投机投资套利机会。
5. 大窗口的另一面就是，好资产会有好价格出现，持有比频繁交易更值得期待。

新的一年祝愿各位「挣钱变得像呼吸一样简单」。

**昵称：seven**

行业：跨境电商

公司/Title：7 年亚马逊产品经理

### **2021 年赚钱建议：**

1. 选择高速发展的行业，一份投入或许有两份收获。我们都说要加倍努力，但是在难做的行业里可能只有一份收获。
2. 在工作中把自己当创业者思考。  
在工作中寻找创业机会是一个比较好的选择，当你要为团队和项目付出的时候就会明白职场的可贵。
3. 多小成本尝试。  
要结合自身的情况，试错时，设置好止损点，及时放弃。
4. 找到正反馈后要聚焦。  
不能走马观花，结合兴趣，遇到合适的就做好死磕的准备；心态要好，没有速成和捷径，需要的是付出大量的时间。
5. 除去运气和际遇，能让我们不断获得正反馈的是不断尝试。对信息的好奇，我们对挫折的思考。努力的人也更容易得到帮助。

## 昵称：小蚁

行业：旅行房车、社群

公司/Title：新西兰旅行房车公司创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 越分享，越幸运。
2. 赚第一个 100 万，多刷生财有术里的精华文章，学习“术”，找到合适的项目，认真执行，能做得好。想赚 500 万，不仅要术，配合“生财有道”和“利他”，走得更稳一些。
3. 用心写出精华文，然后把龙珠送给你想长期交往的圈友。赠人龙珠，手留余香。
4. 主动邀约线下见面，1 对 1 的谈，面对面的交流才能聊得深入，聊得开。
5. 不要单单因为能力强就选择合作。选择项目的合伙人，价值观也重要。在这一点，绝对不能妥协。有能力的人，能成为阶段性员工，但如果做合伙人，是个定时炸弹。
6. 相信利他主义，长期主义。（你要真心践行利他，时刻想着的是交付，想着用户利益，干了几十年也没干起来，找我，我养你）

**昵称：天枢**

行业：互联网

公司/Title：步天之路创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 利用自身现有优势完成一个项目的小闭环（MVP），可以快速判断这个项目能不能做，能不能当事业做。
2. 认知不到位，就不能发现赚钱的机会。能力不到位，就不能把握赚钱的机会。
3. 做流量，强烈建议从文字载体开始。利用音频、视频载体达到推广效果，都离不开你对文字的驾驭。
4. 文字可以沉淀你对人性的把握，培养你的网感。掌握人性，拥有网感，互联网创业就会像如厕一样简单。
5. 找到对标的范本，就会一下子缩短自己的探索进程，新手赚钱最重要的就是找到范本，去助力自己的升级。
6. 定位不是不能改，一开始的定位只是一种探索，是为了让自己迈出第一步而已。
7. 如果没有透彻的了解问题背后的逻辑，所有的方法都不可能长期有效的执行。

## 昵称：旭教练

行业：教育/互联网

公司/Title：翻转文化创始人

### 2021 年赚钱建议：

1. 视频号变现:想清楚两件事，是拿着产品找流量，还是拿着流量找产品？  
如果想不清楚，很难变现。
2. 因钱焦虑的人，带着赚钱目标去学习，会更高效——花 30 块钱买一本书，一定要思考如何用书中的知识给自己赚 3000 块。
3. 我们很难赚到认知以外的钱，但高效行动力可以让我们在认知内多赚点钱，用行动的量变，来产生思维和能力的质变。
4. 个人品牌打造十分火爆，不要着急去报名各种学习，先思考清楚你的定位：  
如何定位？用想做、能做、有需求模型。  
首先，把想做和能做的事情分别用两张纸写出来。  
第二，是否有需求找更懂市场需求的人咨询。  
第三，找到三者重合的部分。
5. 什么样的学习方法可以让你快速崛起：守破离学习法。  
学习最好的方法。  
守：找到一位导师，会教、有成果且你认同，把老师的技能穷尽，完全模仿他。  
破：跟多位导师学习。对这个领域有宏观认知。

离：脱离导师，自成一派。

6. 在社群里让你的私域流量流动起来，才能获得超级用户。

流量只有流动起来才有价值的持续，很多时候做社群不到几个月就 over 了，只因你可提供的内容价值不持续，找到你认可的内容，认可的社群，并适合你的用户，推荐给他们，他们会更加信任你。

7. 金矿出来，卖铲子最赚钱。视频号一样，2021 围绕视频号去做"卖铲子的生意"你会快速的收获很多收入，前提是要做到"可交付"。

**昵称：芷蓝**

行业：互联网

公司/Title：玩赚新媒创始人

### **2021 年赚钱建议：**

1. 在一个你喜欢的、认同文化的圈子里混久了，就会把你的思维困在这里。时间长了，任何不合理的现象你都会进行逻辑自洽，并且听不进去别人的意见。所以，每隔一段时间就要进行自检，跳出原有的圈子，去其他圈子里看看别人都在干什么。只要事情做到百里挑一，万里挑一的好，自然就有钱。
2. 坚持没有错，但是在坚持某一件事情的路上，要时刻寻找踏板。比如你通过知乎好物或者淘宝客赚到了人生的第 1 个 50 万或者 100 万，你要想一想是不是可以用这笔钱去投资一套房产？给自己的财富做一次质的升级，而不是永远瞄着当前在赚钱的小路子。
3. 看到别人通过操作某个项目赚到钱了，先不要盲目去做。分析一下自己的环境优势，资源优势和人格优势。有时候，人找项目是行不通的，要看这个项目适不适合某个人。比如你不喜欢社交，那么社交电商这事你就干不了。
4. 线上看到一些好的玩法，尝试去复制到线下再玩一次，把信息差运用到极致。世界上最赚钱的生意永远是倒买倒卖。
5. 做社群运营，不要总盯着外部引流和转化。多花些时间去关注内部用户的成长和裂变。如今，增量市场已经消失，巨头都在盯着存量市场。你

作为一个社群的运营者，也应该多去关注你的优质付费用户。

6. 时刻警惕自己的单位时间价值，坚决不做无意义的重复体力劳动。只要自己现在已经赚到钱了，就努力优化这个变现的流程。把其中可复制、需重复的环节外包出去，把自己投入到更有价值需要创造力的环节中。



感谢你看到这里，期待对你有帮助。

扫码添加鱼丸，了解更多生财有术动态。

