

致富故事

商財富網

總會有一種適合你！43種創造「被動收入」的方法

撰文者j

2016.07.04

專欄Mr. Market 市場先生談投資

瀏覽數：93526



圖片來源：dreamstime

「我知道現金流很重要，但具體來說，到底該怎麼創造被動收入呢？」在一次的讀書會中，一位朋友問到這個問題。

對大多數的人來說，「被動收入」（或稱為非工資收入）就像是另一個世界的產物，有些人根本沒聽過，而大多數人即使理解，也不知道該從何下手。

「被動收入」就是不工作也能賺到的
「現金流」收入

如果還不瞭解，可以先參考這篇文章：[財務自由與被動收入](#)

創造被動收入的方式，只有兩類：不是購買資產，就是創造資產。但現實中，購買資產需要的資金非常的大，而創造資產則是要投入一些努力。

（不是投入錢，就是投入時間，所以時間就是金錢啊朋友！）

即使《富爸爸窮爸爸》一書中，也只提到如房地產、股票、版稅收入，具體的案例非常少。因此，特別整理這樣一篇文章，分享一些具體的方法給大家。

以下是43種「創造被動收入」的方法與機會

主要翻譯來自國外的一篇文章（如果有翻譯錯誤，請來信告訴我，感謝！）。

被動收入的價值極高，因此想得到它背後勢必伴隨一些代價，而且其中一些方法，我也正在規劃研究或執行中，所以以下我會為每一項被動收入，加上我自己的註解，分別是由低到高1~5顆星：

成功率：★★★★★ 越多星代表越容易成功
花費金錢：★★★★★ 越多星代表需要越多金錢
花費時間：★★★★★ 越多星代表需要越多時間
回報大小：★★★★★ 越多星代表能創造的被動收入越高

如果你也想靠被動收入財務自由，這篇文章就好好收藏起來吧！

在開始之前，先幫大家做一些專有名詞解釋：

- AdSense：Google提供的廣告媒介，放在自己網站上，若有其他人點擊，就可以從Google收到廣告費。
 - 聯盟行銷：與某些廠商合作，如果顧客從你的網站引導到廠商網站並且做購買，廠商就會分潤給你，例如產品定價4%的利潤。
 - SEO：搜尋引擎優化，讓Google搜尋時，你的網站更容易被排名在前面。
 - 利基市場：小眾，但專業化、利潤高的市場。大企業通常因為規模太小，不會和你搶食這市場，代表你可以在某個獨有領域得到很大的市占率。
- 創造被動收入的方法很多，但有很多都很難，以下是43種方法，是大多數一般人都能達成的方式，來看看吧：

1、賣一本電子書（Sell An Ebook）

成功率：★★★ 關鍵困難點是行銷，華文世界還不流行電子書
花費金錢：★
花費時間：★★★ 部落格需要長期經營，寫電子書也不容易



回報大小：★★ 收入不高，但電子書的好處是不用跟出版社分、也沒有重製成本

如果你喜歡寫部落格，把自己的內容做成一本電子書應該很容易。你需要大約60~80頁的內容。一週賣個 \$500美金並不困難。（真的嗎？）關鍵是你要做好SEO（讓Google搜尋引擎找到你、排名很前面的方法），然後就可以躺著領錢了。

2、建立一個部落格，並且經營聯盟行銷（Create A Blog And Get The Affiliate Links Cranking）

成功率：★★ 關鍵困難點是行銷和內容

花費金錢：★

花費時間：★★★ 部落格需要長期經營，持續產出好內容

回報大小：★★ 假設成功了，收入會更穩定一點

有些人不喜歡部落格賺錢，覺得自己樂於分享，不屑賺這種錢。但其實它比賣電子書還要簡單，因為只要專注在維護內容品質就好。一般人可以在部落格建立30天內開始得到收入，關鍵是你的部落格必須是某種利基市場的專家（例如旅遊、美妝、美食），接著只要找到願意聯盟行銷的商家就可以合作了（例如博客來）。

3、對會員銷售線上課程（Sell An Online Course With Membership）

成功率：★★★★ 關鍵困難點是行銷和內容

花費金錢：★★

花費時間：★★★★ 部落格需要長期經營，而線上課程比電子書更累

回報大小：★★★★ 課程的收入其實還不錯

一個會員制的多媒體影音網站，作者表示，這超累超麻煩，即使做到也讓你很想死（笑），但這也是作者最喜歡的方式之一，可以有高達90~98%的利潤率，雖然需要花費比電子書多5倍的時間，但相對的收入也高10倍。

4、創造一個比較的網站（Create A Comparison Site）

成功率：★★

花費金錢：★★★★

花費時間：★★★★★ 基本上必須全心投入創業

回報大小：★★★★ 假使成功變成大網站，收入是還不錯的

簡單來說，就是一些評論網站。可以評比3C、日用品等等。當客戶會來這些網站比較他們想要的產品時，廠商自然會找上你打廣告，或者你也可以聯盟行銷。

5、建立電子商務並且由工廠直接出貨（Build An Ecommerce Store And Drop Ship）

成功率：★★ 找好貨不容易，我朋友表示還要面對一堆競爭者和專利蟑螂

花費金錢：★★★★★

花費時間：★★★★★

回報大小：★★★★★ 假使成功，會是個很棒的品牌電商

這方法只針對熱衷於在網路上做電商得到被動收入的人。首先，要找到一些獨特利基的商品，而且這些產品不能夠很容易的在網路上被找到或取代，包含找到產品及合作的工廠，你就像在做代理商，但工廠直接出貨，所以利潤是直銷等級，前期建置的流程超繁瑣，除非你把流程自動化及外包工作才有可能輕鬆一點。

6、做一個指南網站並且引導到直售廣告 (Put Together Static Guide Websites And Directly Sell Advertising Space)

成功率：★★★ 其實許多大廠商都有針對部落客的預算

花費金錢：★★

花費時間：★★★★ 建立內容、行銷、與找廠商都很重要

回報大小：★★★

這裡不是叫你建一個愛貓的網站然後放Google AdSense廣告（看到這比喻我笑了），用一個很主題性的內容（例如旅遊），搭配上引導到特定的商業行為（例如訂房）。關鍵在於，不要用AdSense這種代理的廣告，而是去找到廠商，做直接的廣告配合和導購、內容行銷。

首先你大概需要30萬字的內容，以及大約10個網站的流量，接著網站可以在1年內開始獲利。

7、創造一個網站連結實體企業 (Create A Lead Capture Website For Real World Businesses)

成功率：★★★ 但在台灣真的考慮到顧客價值的商家很少

花費金錢：★★

花費時間：★★★★ 建立內容、行銷、與找廠商都很重要

回報大小：★★★ 市場規模很重要

這個方式很容易創造每個月1000美金的現金流。結合網路與實體店家的媒合（例如當地水電工或律師的聯絡清單），因為許多企業取得一個顧客的價值是很高的（例如1000美金），所以從中你可以透過談判取得許多利潤。房地產、婚紗、牙醫、美容外科，這些都可能成為你的廣告客戶。

8、建立一個線上商店，提供外包的實體服務 (Build An Online Store For A Real World Service And Outsource The Work)

成功率：★★★★

花費金錢：★★★★

花費時間：★★★★

回報大小：★★★★

首先網站需要SEO，你必須排到搜尋的前幾名。接著讓你的顧客可以在網路上下訂單。記得，定價上一定要有服務的溢價，你才可能從中支付服務的費用並獲取利潤。

接下來，就是將支付的流程以及服務外包的流程自動化，基本上你不需要花什麼時間，頂多等生意很大時，再請一個人來幫你顧生意，你就自由了。

9、開發一個iphone的手機APP，放到蘋果的商店上 (Get An iPhone Or iPad App Built)

成功率：★ 競爭者眾，成功機率跟中樂透差不多

花費金錢：★

花費時間：★★

回報大小：★★ 如果大成功，回報還不錯，否則通常很慘淡

開發APP基本上超便宜，但如果想要大賣，基本上就跟中樂透一樣。

10、自動機台（自動販賣機、自動洗衣機、自動遊戲機、提款機等等）（Vending Machines, Games Machines, Laundromats, ATMs Etc）

成功率：★★ 做到完全被動式收入並不容易

花費金錢：★★★

花費時間：★★★ 主要是維護的時間成本

回報大小：★★

乍看之下這個方法好像很可行，事實上不然，除非你有絕佳的地點、談判到很低的成本，以及便宜的外包工作，否則大多數情況下這些方法仍是需要有補貨、維護的工作，你得聘請一些人處理，並沒有想像中的好賺，甚至每週還要花100小時以上工作。而且要靠這方法致富，仍需要擅長運用一些財務槓桿。

11、取得一個租賃資產（Get A Rental Property）

成功率：★★★ 問題來自於沒資金及高槓桿的風險

花費金錢：★★★★★ 要求資本很高，常常需要高槓桿

花費時間：★★ 需要學習相關知識

回報大小：★★★ 再扣掉物業管理，收入不見得高

最常想到的就是房屋出租，

第一個問題是，大部分的人沒有大量資金，除非你願意高度槓桿。

第二個問題是，你得買在一個好價格，並且能順利滿租出去。

第三個問題是，你得請一個物業管理人（因為你想要被動收入，對吧？）

想在這一領域有成就，你真的需要成為一個專家。

12、建立一個你的YouTube頻道並且賺取AdSense廣告收入（Setup Your Own YouTube Channel And Take The Adsense Share）

成功率：★★

花費金錢：★★

花費時間：★★

回報大小：★★ AdSense收入並不高，除非你變成網路紅人

基本上目前的趨勢，拍影片會比寫文字更容易得到流量，大多數人寧可看10部影片也不願意看1~2篇文章。在Google的搜尋結果中，影片的排名也在文字前面。

你需要一個受歡迎的主題（例如搞笑影片），以及夠利潤的主題（例如昂貴的產品，可以帶來相對高單價的廣告），最重要的是影片要符合自己的個性。

13、轉賣線上的產品或服務（Resell Online Products And Services）

成功率：★★

花費金錢：★

花費時間：★★★

回報大小：★★

簡單來說，當個網路上的中間人，幫別人銷售賺取收入。

14、建立一個投資組合（Build Up An Investment Portfolio）

成功率：★★★★★ 世界上最簡單的方法...假如你有錢

花費金錢：★★★★★ 問題就是，你沒有錢

花費時間：★ 簡單選擇被動型投資，才算被動收入

回報大小：★★ 年化報酬率大約是在5~10%，報酬一定輸給大多數創業但風險相對低

這個方法實在不適合在這裡講，因為太無聊了，假如你有很多錢，投資就是地球上最簡單的被動收入方式。對於40歲以上的人來說這是個很適合的方式。

因為你要的是被動收入（不是殺進殺出賺價差，那不夠被動），所以買一些被動型的ETF是個很好的方式，省時間又省成本，要注意稅務、分散投資（才可以去安心睡覺不用管它），以及每年的收入必須要再投資，才會產生複利效果。

15、為了AdSense廣告收益而寫作 (Write For Money, I Mean AdSense)

成功率：★★★★★ 沒難度，但問題是收入很差

花費金錢：★

花費時間：★★★ 很難完全被動收入

回報大小：★ 收入很爛

所謂的被動收入，來自於寫完一篇文章，幾年後也許它都還有自然的流量進來。

但作者和我個人都不推薦這種方式，努力太多但收入卻太少，不如去做電商或者是找直售廣告。我自己的AdSense經驗是，1000瀏覽量能換到1美金就要偷笑了，而台灣知名部落格單日流量也許是20,000~30,000，所以還是用別的方法吧。

16、創造一個有利基的內容庫（例如圖庫）給別人使用 (Create A Niche Up Stock Content Library For Others To Use)

成功率：★ 這時代應該很難成功，除非找到新的利基內容

花費金錢：★★★★

花費時間：★★★★

回報大小：★★★ 假如真的給你成功了，收入會還不錯

例如設法收集一堆照片，做成一個相片素材庫，許多設計師會為這些照片素材買單。但問題是，你怎麼弄到這些照片素材？實際上並沒有這麼容易，而且以現在來說，線上已經有太多免費圖庫了。

17、製作軟體或簡單的線上APP (Create Software Or A Simpler Online App)

成功率：★★★ 自己最好要懂技術和行銷

花費金錢：★★

花費時間：★★★★ 花的時間比想像多

回報大小：★★

例如一個PowerPoint的範本集，並且賣給需要的人。或是製作一個套版的網站做販售。這方法好處是很容易外包給工程師，但若自己沒有技術背景很可能多花很多成本、風險也高。而這方法其實很花時間，不容易得到被動收入。

18、做一個書評網站 (Make A Book Reviews Website)

成功率：★★★ 簡單但獲利少，困難在於如何行銷
花費金錢：★
花費時間：★★
回報大小：★

在國外普遍是運用Amazon的聯盟行銷，而你在台灣則可以考慮用博客來的聯盟行銷。這方法收入不高，但也並不困難，充實知識之餘，可以賺點小的零用錢花花。

19、做一個假的商店並且連到Amazon (Make A 'Fake' Store And Hook It Up With Amazon)

成功率：★★★ 起步容易但獲利少，難在量很難衝大
花費金錢：★
花費時間：★★★
回報大小：★

這不是要你真的做一個假的商店，而是讓你的網站「充斥」著Amazon或其他聯盟行銷。為此其實需要在內容和流量上花一番功夫。

20、買進並且出租昂貴的設備或工具 (Buy And Rent Out Expensive Equipment, Tools Etc Again And Again)

成功率：★★★ 行銷要做得好、需要承擔租不出去的風險
花費金錢：★★★★ 也不便宜
花費時間：★★★★ 不容易全自動
回報大小：★★★★ 租金收益通常還不錯

例如：高級攝影設備（一台攝影機超過100萬的也是有）這很難完全被動，但是得到的收益也不少。關鍵是你得要有錢購買設備，及有個目錄及SEO，讓別人能搜尋到你出租的產品。

21、成為數位發佈商 (Become A Digital Publisher)

成功率：★★
花費金錢：★★★
花費時間：★★★★★
回報大小：★★★★

你自己專門做網路行銷，需要有很強的能力製作到達頁、有能力在文案上做測試等等，然後去找別人做電子書、線上課程、軟體產品等等合作，作為一個銷售專家，協助銷售跟他們50-50拆帳，有點像是建立自己的聯盟行銷。其中最好的是資訊產品，因為資訊產品幾乎沒有再製成本，所以利潤可以非常高，這也是作者最喜歡的方式之一。

22、出租一個房間、空間或任何東西 (Rent A Room, A Space, Anything)

成功率：★★★★★
花費金錢：★
花費時間：★★
回報大小：★★

這和取得租賃資產的差別是，你是在出租現有的東西。例如：出租一個車位、出租自己家裡沒用到的房間。雖然很無聊，但別小看這一項，Airbnb就是這樣起家的。

23、釋放你內心的恐懼，去做社交借貸（Unleash Your Inner Loan Shark On Peer-To-Peer Lending）

成功率：★★★

花費金錢：★★ 可以小額進行，當然利潤也有限

花費時間：★

回報大小：★

社交借貸在國外比較紅，基本上是小額的借貸。舉例來說我拿出5,000元，並且小額借貸每筆\$25元，借給200個不同的人，然後我可以得到比銀行借貸利率還稍高一點的報酬。

在台灣就是標會，只是標會風險更加集中一點囉...。會怕嗎？會怕就不要做。

24、創造、製造及銷售自己的產品（Create, Manufacture And Sell Your Own Product, Gadget, Whatever）

成功率：★

花費金錢：★★★★

花費時間：★★★★

回報大小：★★★★

如果你覺得其他方式很麻煩，決定自己製造產品，同樣在網路上經營商店，但和由工廠直接出貨不同的是，你會有存貨！這意味著投入成本提高，風險也大幅提高，但好處是利潤也大幅的提高。成為一個發明家吧！

25、買一個現成的線上生意（Buy An Existing Online Business）

成功率：★（一個好生意被你找到買到的機率超低）

花費金錢：★★★

花費時間：★★★★（需要大量時間搜尋以及學習）

回報大小：★★

這聽起來很棒對吧，實際上超困難。你可能會遇到一整年根本沒有Google流量的網站（因為它違反使用條款），或者它需要花一堆時間工作。

但這其實也是作者最喜歡的方式之一，如果你夠聰明與夠認真，大概看過1000個網站以後，你會找到1個真的可以賺錢的。而且這個生意不是你原創，所以你必須花很多時間學習如何經營它。

不過話說回來，如果這網站真的這麼好，能持續產生被動的現金流，那別人為什麼要賣你呢？

26、把零碎的公開資訊編輯組織起來（Compile And Organize Fragmented Public Domain Information）

成功率：★★

花費金錢：★★★

花費時間：★★★

回報大小：★★

舉例來說，一個剛畢業的法律系學生，會需要找到各地的律師事務所名單和電話。而我可以幫他蒐集整理編輯這些資訊（不是只是靠Google，Google的資訊不見得完整），當然你必須要SEO以及靠社群去擴展曝光。舉例來說，如果你能幫這些學生，找到年薪10萬美金以上的工作，你的網站會十分有價值。當然，不要傻傻的自己處理數據，這工作要外包出去。

27、把你的idea授權給別人 (License Out Your Smart Ideas)

成功率：★
花費金錢：★
花費時間：★★★
回報大小：★

這邊要先大家說句實話：「大部分的想法都不值錢！」即使能賣錢，也不夠你維生。比較好的方式是，你必須驗證你想法的實用性，而且必須非常的具體，並且將它申請專利，這樣才有可能作為被動收入支付生活開銷。

28、創造一個企業系統，並開放連鎖加盟 (Create A Business System And Franchise It Out)

成功率：★★
花費金錢：★★★
花費時間：★★★★★
回報大小：★★★★★

想像一下你創辦了Subway潛艇堡，其實它的收入並不是非常被動，你還要處理行政、食材配送等等。但如果是在網路上呢？首先我創建一個教學系統（例如法律學院考試），這過程中我有了SEO、社群經營、金流系統等等技術，於是我把它授權給其他專業領域的人，讓他們也能在自己的領域（商學院考試、工學院考試）使用我的教學系統，這比單純開線上課程，或是做傳統銷售好多了，一旦成功，可以帶來好幾年穩定的被動收入。

29、註冊一個固定獎勵或折扣的活動 (Sign Up To Solid Reward Or Discount Programs)

成功率：★★★★★
花費金錢：★
花費時間：★
回報大小：★

不管是折價券、集點卡、現金回饋，即使一整年可能根本省不到1000美金，我知道這聽起來不怎麼厲害，但這仍是很簡單而且積少成多的收入。

30、從海外大量批貨，並且在網拍賣出 (Buy Bulk From Overseas And Sell It Down Via Ebay)

成功率：★★
花費金錢：★★★
花費時間：★★★
回報大小：★★

問題在於，夠被動嗎？

如果把許多問題交給買方，那就夠被動了。成功關鍵在於有很強的選擇商品能力。可以從淘寶網或其他地方進貨，並且在其他國家賣出。當然，如果你能做到賣自己的白牌產品，會超賺！

31、作為一個不參與經營的合夥人，投資實體生意 (Invest In A Real World Business As A Silent Partner)

成功率：★★★★ 關鍵在於選錯合夥人，跟選錯另一半差不多慘

花費金錢：★★★★

花費時間：★★

回報大小：★★

如果你有經驗會知道，和人合夥常常是一件恐怖的事，因此關鍵是事先進行充分的調查。你的投資要專注在得到現金流上，別妄想可以把事業上市或賣掉獲利，這樣風險其實很高。

32、創建一個利基型的交易網站 (Create A Deals Site For Your Niche)

成功率：★★

花費金錢：★★

花費時間：★★★★★

回報大小：★★★★

這算是聯盟行銷的一種特殊形式，關鍵在於一個利基產品，這產品要有一群飢渴的顧客，然後你一年只需要推出1~2次銷售活動就好...這樣才夠被動。每次的銷售活動都必須創造巨大的效益，一次賣50萬，兩次賣個100萬，當然為此你必須擁有大量的內容，以及建立大量的顧客名單。

33、設計T恤、馬克杯、酒杯等等，然後放到網路上賣 (Design Tshirts, Mugs, Shot Glasses, Whatever And Sell Them Via An Online Store Like Cafepress, Zazzle Etc)

成功率：★ 行銷很重要，你的產品可能永遠沒沒無聞

花費金錢：★

花費時間：★★

回報大小：★★ 這是個競爭激烈的市場

如果你有設計專長，這會是個好方法，當然它會有一些前期的作業。它成本很低，關鍵在於「大量」，例如 10樣產品 x 100張照片=1000樣產品，但把這麼大量的產品放上網可能花不到一天。即使你不懂設計也可以，例如找來一堆猴子的照片，有一次作者的朋友就一次買了12個印有黑猩猩的馬克杯...

34、建立一個高度利基型的線上社群或論壇，然後做銷售 (Create A Highly Niche'd Up Online Community And Market Place)

成功率：★

花費金錢：★★★★

花費時間：★★★★★

回報大小：★★★★★ 網絡效應的好處就是很容易強者恆強，因此選擇利基市場很重要

只要能讓一群人參與討論，你就幾乎成功了一半。這種作法非常被動，只要前期建立網站以及做好行銷，接下來你就不需要建立內容，而且用戶還會自己建立有用的內容。

只要討論的品質突破一個臨界點，就會成功（反之沒突破就失敗），接著就可以銷售用戶需要的產品或服務。當然，因為論壇的內容不是你能控制的，所以最後走向也可能和你期望不同。

35、建立一個利基型的求職網站 (Build A Niche Focused Jobs Board)

成功率：★
花費金錢：★★
花費時間：★★★
回報大小：★★

例如104人力銀行，當然你不可能打敗它，但考慮利基這兩個字，你可以尋找特殊的產業，媒合特定的一群人。

建議的開始方式是，網站要能先吸引訪客，接著你再拿訪客的資料給雇主，告訴他們你這裡有雇主們需要的人。別跟我說這件事104人力銀行已經做過了，像Linkin是個典型巨大成功的案例，以台灣的話，SmartM也是個例子。

36、免費提供你的內容、軟體、插件等等，但要求贊助 (Give All Your Content, Software, Plugins Etc Away For Free And Ask For A Donation)

成功率：★★
花費金錢：★
花費時間：★★
回報大小：★ 要靠贊助過活，其實跟行乞沒兩樣，加減賺但不要抱太大期望

這概念很容易理解，贊助的關鍵在於你如何要求別人贊助給你，其他的則是一點都不難。免費是未來的趨勢，但你也不能完全依靠贊助過生活就是了。

37、系統化、自動化及外包任何商業活動 (Systematize, Automate And Outsource Any Active Business)

成功率：★
花費金錢：★★★★★
花費時間：★★★★★
回報大小：★★★★★

只要是企業家，就會創建一個系統並且讓管理階層去運作它。在這裡你可以考慮服務性質的產業，因為可以把工作外包到海外，這樣利潤會比較高，否則可能利潤會剩下3~8%。

程式設計、設計、寫作、諮詢、法律、工程、管理，這些「服務性質」的工作都非常適合外包到海外。這很花時間，而且過程很複雜，會遇到一堆問題，相對的這種規模的生意如果成功，也可以永久解決你的財務問題。

38、將你的內容重新包裝成結構型產品 (Repackage Your Content Into A Structured Product)

成功率：★★★
花費金錢：★★
花費時間：★★★★★
回報大小：★★★

舉例來說，你建立了一個部落格...那就只是個部落格。但如果你把部落格的内容重新整理成電子書、教材、線上課程，並且再加上銷售流程，那就會成為一個教學系列產品。

39、建立一個專注於實體產品以及連結到Amazon的利基型網站 (Build A Niche Site Focused On Physical Products And Hook Up With Amazon)

成功率：★★
花費金錢：★
花費時間：★★★★
回報大小：★★

這跟第19項假的商店不同，這不會是一個商店型的網站，而是專注於内容和流量的網站，你的每篇內文都會非常獨特，做內容行銷。然後將亞馬遜的聯盟行銷置於內文當中。

40、建立一個迷你線上大學 (Build A Mini E-University)

成功率：★
花費金錢：★★★
花費時間：★★★★★ 花費大量時間維持大量的内容及課程運作
回報大小：★★★

時間上只能做到70%左右的被動，還是必須要花上很多時間。不同於一般的課程，它會是一系列線上的教程、每日問答、作業、圖書館、研討會等等，為此你也必須建立一個會員網站，並且可以用月費的形式收費。

41、創立用影音直播面試的頻道 (Create A Podcast Or Video Based 'Interview With Experts' Series)

成功率：★
花費金錢：★★★
花費時間：★★★★★ 建立上十分費時
回報大小：★★★

核心概念其實是提出大量免費的內容，並且只對其中的一小部分收費，因此不見得是直播面試。以這個案例的概念是你可以在線上即時看到別人的面試狀況。求職者可以借此知道面試的內容作為練習與準備。這樣的網站內容（影片）通常都是由使用者建立，其實內容你很難控制。可以參考這個網站：Mixergy.com

42、在你的部落格出售商品 (Sell Merchandise On Your Blog)

成功率：★
花費金錢：★★
花費時間：★★★
回報大小：★★

基本上，只有超級部落客可以做到這件事，只要流量夠大，也不用考慮利基了，賣甚麼都可以。我自己的經驗是，要經營一個好的部落格，其中最簡單的一個秘訣：每天寫一篇文章（但哥也沒辦到）。

43、買進重要的網域名稱 (Buy Up Keyword Rich Domain Names)

成功率：★ 現在已經2016年，這方法的成功率基本上逐年下降

花費金錢：★★ 如果眼光差，千萬別做這件事

花費時間：★

回報大小：★

這方法台灣有個不好的名字：「網路蟑螂」但既然外國人不在乎，也許這只是我們的成見，畢竟買的人要有眼光，也承擔搶下網域但賣不掉的風險。

可以到Godaddy網站等等地方去看，有些網址很便宜，以我自己的網站為例，rich01.com買10年價格100美金有找，而有意義的字詞則會非常昂貴而且持續漲價。這一塊並不容易，不過到今天，大多有意義的短字詞都被（大陸人）註冊光了，有興趣的可以嘗試看看囉！

快速總結

創造被動收入的方法很多，這裡列出的方法，看起來卻都很相似，對吧？

其中大部分方法都和網路有關，不是因為網路比較好賺，其實網路創業成功率和一般創業都差不多，但是透過網路這個工具可以幫你省下時間，相對比較有創造被動收入的條件。

關鍵是，你有多想要被動收入？

有些人看完覺得：「這些方法別人都做過了，怎麼輪得到我？」如果這樣想的人，一輩子不大可能有被動收入，因為照他的邏輯，任何創新都不可能成功，因為打不贏Google或大企業。

而事實是，小型公司反而有自己的優勢，有興趣可以參考《以小勝大》這本書。

但是，創造被動收入有這麼容易嗎？

本文獲作者授權轉載，原文：[【財務自由要怎麼做？】43種能創造「被動收入」的方法，收藏起來吧！](#)

作者簡介_Jam

目前在軟體業從事於財金軟體研發工作，興趣是研究投資、交易、程式、哲學與歷史。證券分析之父葛拉罕的「Mr.Market市場先生」，暗示投資人，應該將自己的情緒與判斷，獨立於市場之外。因為理工背景出身，對於投資的分析、回溯測試等...特別有興趣，也剛好擅長做資料分析與統計，認為統計數據是最能客觀認識市場的一種工具。



部落格：<http://www.rich01.com/>

臉書粉絲專頁：<https://www.facebook.com/Mr.Market.tw>