

如何从精华帖中发掘适合自己的赚钱项目？

一、加入生财社群的目的

要时常回顾你的初衷。

- 是否解决了当时的问题？
- 解决到什么程度？
- 是否原来的认知和当下已经截然相反了。

二、如何解读项目信息

筛选的原则我这里是依据三个小原则。

1. 成本（时间、精力、金钱、情感）
 - a. 前期预判，利用一段时间（短期）去快速衡量这个项目所耗费的成本，及时下船也罢，继续赶路也好，必须果断，要不然反受其乱
2. 挑战（思维、技能、执行）
 - a. 拆解自己觉得不错的精华帖中提到的赚钱项目，把它转化成作品，学习分享者是如何处理信息、决策、行动和节奏的——去提高自己对这个信息是什么以及如何执行才奏效的理解
 - b. 认知不清，会导致两种严重的后果：缺乏行动、盲目行动
 - c. 别一拍大腿，就去做一件事，而是沉下心，提高你的思考成本，再去发挥你的执行力。
3. 复利（长期、持续、积累）
 - a. 这是筛选项目的重中之重，也是你坚持的本源

三、模仿三要素

1. 什么时候？
 - a. 时机对了，你的努力会有成倍的回报，时机过了或者早了，你的努力所获得的回报慢、少或者很可能付之东流
2. 从谁那里？
 - a. 曹大有一个面包屑理论，从不同人处学习
 - b. 人的话，模仿思维、产品、路径，公司，模仿产品、商业模式、组织架构。
 - c. 跟模仿对象的交流途径，也决定了你的执行速度与反馈速度。
 - i. 加了微信，发个红包，表示感谢，然后继续提问，似乎这样效果比之前好多了，我试了好几次，也确实如此。
3. 模仿什么？

- a. 从模仿产品到模仿结构，都是你考虑的，或者一边从产品模仿，一边思考结构模仿。

四、模仿的三个阶段

1. 单纯的照抄式模仿
2. 根据实际情况进行变动
3. 得到新的创意：本质性转移。

利用模仿的本质，我们必须嫁接到自身项目或者企业中，才能长时间存活下去。

模仿到什么阶段，成为自己的，在有一个比较安全的环境下，出城寻找，主动迎敌。败了，大不了再回到老城，建立了防守反击的铜墙铁壁。

五、反馈结果

项目选了，执行也有了一段时间，就会涌入大量的反馈结果，反馈结果所呈现的效果，又会指导我们进行下一步动作，所以，要读懂及利用好这些反馈结果。

1. 显现反馈
 - a. 通过显性结果来指导或者复盘项目的更多可能性，同时提升隐性显性化，比如，这个视频拍摄出什么效果？才能说明你掌握了这个技能
 - b. 显性结果的好处就是我们能第一时间看出我们怎么办呢？遇到什么瓶颈了，走到死胡同了，走了多少冤枉路了。大多都能通过数据结果来判断。

2. 增长速度

- a. (1) 线性增长
- (2) 函数增长
- (3) 指数级别增长
- (4) 零

每一种情况，都有路径改进，只是我们有没有找到。

3. 反馈数据也会骗人

- a. 有时候数据很好，却变现无门
- b. 有时候，创作进行到一半突然碰壁
- c. 努力找到数据骗人的真相，早日发现变现之道

4. 问题收集

- a. 建立一个客户反馈渠道和问题合集，记录以下数据：
 - i. 你要赚多少钱？需要用多少成本（精力、成本、金钱、情感）达成，倘若超过你的预期，你会怎么办？放弃还是另寻其他方法
 - ii. 根据反馈数据，去跟踪目标，在目标达成的过程中，记录下读者的问题、数据分析出的问题、模仿对象遇到的问题