

本文是 2023 年 3 月 20 号付费文章

昨天有位打工者朋友过来付费咨询，说看完我的文章之后醍醐灌顶，脑子清醒了不少，不想再做打工者了。

想成为一个自由职业者，为自己做事，为自己赚钱，而不是帮老板赚钱。但是，他非常迷茫，无从下手。

问我该怎么办？

我觉得这个问题挺典型的，今天就专门聊聊这个问题。

很多人都想在本职工作之外做一切副业，搞一份兼职。

还有的人不想再做打工者了，想做自由职业者、创业者。

还有的人，每天空闲时间很多，但是没钱，想赚钱，也不知道要干什么，把时间都白白浪费了。

还有的人，明明很有才华，齐秦书画样样精通，但是呢，就是混的很穷，你问他你怎么了，他说，我也不知道怎么赚钱。

我总结，这些人之所以不能突破瓶颈，很重要的一个原因就是，他们找不到适合自己的卖点。

换句话说，很多人并不是能力不够，也不是没有才华，仅仅只是因为他没有找到把自己的能力和“市场需求点”结合起来的一个点。

仅此而已。如果你找到了如何让自己的能力变现的途径，你还愁没有钱，不能赚钱吗？

所以，决定一个人能否赚钱，能够把自己的兴趣和能力转化为金钱的根

本，就在于这个人是否找到了属于自己的“卖点”。

我之前说过，赚钱的本质是收钱。

无论如何，只要你把“收钱”这个环节打通了，那么你就等于是掌握了赚钱的法门。

但是呢，大多数人并不知道如何收钱，对于收钱这一块的认知跟三岁婴儿没什么差别。

他们只知道消费，只知道如何给别人

掏钱，并不懂得如何让别人心甘情愿给自己掏钱。

这就是问题所在。

打工者之所以不熟悉“收钱”这一块的环节，是因为老板、销售部的人为你解决了这个环节，所以你对此一无所知。

比如，你在一家小的设计公司做技术人员，老板和销售拉来单子你就负责做，比如设计 logo、制作宣传片、做各种演讲 ppt、官微贷运营、抖音代运营、搭建网站等等。

但是呢，你整个过程没有碰过钱，钱也没有流经你这里。

客户是直接把钱打到公司和老板账上的，老板收到客户的钱以后，高兴的话可能会分你 15%，不高兴就可能会分你个 10%。

之所以他能拿大头，一下子赚这么多钱，一是因为办公室、设备、人员构架、管理费用，都是他出钱、出力、出智慧搭建出来的。

里面的所有员工，包括你，进来就可

以干活了，不需要承担任何风险。如果没有老板把公司支棱起来，你连活都没得干，死工资都没有。

另一方面，客户是他拉来的，不是你来的。可能是他去线下跑来的，也可能是他在百度 SEO、腾讯投钱推广找来的客户。

这时候，这家设计公司之所以能正常运转，老板和你之所以都能赚到钱，不是因为你的技术有多优秀，而是他和团队能拉来源源不断的客户。

你的技术水平达到 80 分甚至 70 分就足够了，太够用了。大部分客户没有太高的要求，因为他们出的价钱也不是很高。

这就出现了一种很奇怪的情况：无论任何行业，技术水平在 80 分以上的人比比皆是，但是他们中大多数人只能拿一份很低的死工资，去打工，为老板服务。

按道理来说，如果一个人技术很厉害，应该能赚大笔大笔的现金，过上很富裕的生活才对啊。

但现实是，大多数做技术的人，都只能依靠老板和公司活命，一个月最多万八千块，甚至还会担心中年危机。

原因就是，他们打死都不会自己去接活，不会自己去找客户。就这么简单。这时候他们如果把技术精进到 85 分，甚至 90 分，工资也可能增加个 50%，或者顶多翻一番，还是解决不了实质性的问题（时间自由，财务宽裕）。

依然还是卑微的底层人。但凡他们会为自己拉客户，自己给自己打工，那么收入都会提升几个档次，从月入 1 万，到月入 5 万，都是可以在很短时

间内突破。

这个时候，收入也会 100%归自己所有。想要做到这一点，核心就是要学会寻找卖点。也就是，你如何才能吸引客户，满足客户需求，让他们愿意跟你合作，给你掏钱呢？这个开关怎么打开呢？

下面我就详细跟大家说一下，我们到底该如何找到适合自己的卖点。

1. 大胆去接单子，谈价钱。

举个现实中的例子：

我们写作群和VIP群里大多都是各行各业的老板，很多进群之前都有自己的业务和公司，收入非常可观，也有的没有。

但是呢，不管有没有，很多人就很聪明，他们看我做公众号收钱，他们也开始模仿我。我做付费阅读，他们也做付费阅读；我做收费社群，他们也做收费社群；我最近做知识星球，他们也做知识星球；我接广告收钱，他们也谈客户接广告。（很多小伙伴都找我推荐客户）

结果就是，我能赚到钱，他们也能赚到钱，这不就是顺手额外增加了一个收入途径吗？也不需要花多少时间。

比如，你会看到某些公众号跟我的名字很像，内容也很像的，很可能就是群里的小伙伴，某某脑.....要知道，很多都是 00 后的大学生啊。

我看了很多朋友的朋友圈，一篇付费文章也能收几百块啊，非常厉害，这就是活生生的例子啊，有的人甚至刚进群才不到一个月就赚回了入群费的好几倍。

当然，也有可能是其他付费社群里的朋友，总之，我要表达的就是，你看到一个人赚钱了，你马上去模仿，然后也收钱，非常容易，这就是路子啊。

我这个例子并不是个例，任何行业都存在这种“模仿”的行为。

很多人之所以没能成功地模仿别人，原因就是他身边没有一个真实的案例。

如果你的好朋友通过自己的努力实现了“独立收钱”，而且他把收钱的逻辑

辑、流程全部告诉你，只要你认真执行，你也能成功收钱(如果你们的技术水平差不多的话)。

所以说，你想实现独立收钱，一定要用心寻找你所在行业的“自由职业者”，看看他们是怎样做到独立收钱的，然后就去复制他，模仿他。

最后你一定会发现，他的技术未必就比你高很多，只不过他总是能吸引各种买单的客户，总是能想到各种各样收钱的方法。

2. 卖点一定要有可复制性。

承接上一条，模仿别人时一定要牢记“可复制性”。比如同样是律师，你的同事在知乎为别人解答法律问题，然后把读者引导到公众号和微信上，然后就接付费咨询，还写付费阅读文章，结果这份副业带来的收入远高于本职工作。

这时候你就要想，他在知乎和公众号上写的这些东西，我有没有能力仿写？

如果答案是肯定的，那么下一步你就要学习知乎蹭热点、增加曝光、引流文案的各种玩法。

你可以想办法跟他学习，如果他不肯教你你就跟别的大佬学习，或者自己摸索也行(如果你认为你的智商和执行力都很高的话)。

总之，你一定要把他整个变现路径都摸清楚，然后一一打通，还要潜入他的付费社群去学习他是如何经营社群的。

再比如，我有个朋友在抖音上做影视剪辑，昵称和简介区都注明“收徒”，并留下自己的微信号。

由于影视剪辑的短视频曝光量很高，所以每天都有几十个人加他，他的学费是二百多块钱，每天至少有三四个人付费。

而具体的教学就是，他把录制好的十几段教学视频通过百度云发给大家，就是剪映等基础的软件，连 Pr 都不用，傻瓜式教学，很容易就学会了。

有不懂的地方随时在微信群里提问，他都会给与解答。

除此之外，他还卖 Ae、Pr、Au 等专业的软件和教程，他做的公众号也接

广告、做付费阅读，总之他每个月都有三四万的收入，而且这还是他在业余时间完成的，根本费不了多少时间。

同样是做视频处理的，另一个人非常专业，把剪辑软件 Pr、Ae 的水平做到了 80 分，大型场景渲染下，但是他在一个大公司里打工，每个月工资一万多，而且还总是加班。

所以说，前者可能比后者更好复制，收入也更高。只不过你必须要有全局观，要掌握营销的整个流程。

3. 与更多的人发生链接只要是赚

钱，

那有一点肯定是毋庸置疑的，你链接的人越多，你赚的肯定就越多。

不管你是要接广告赚钱，还是要靠做社群收徒赚钱，你都需要足够庞大的流量。

只有基数足够大，你才有可能碰到更多的人给你掏钱。

这跟你的内容和技术没有关系，如果你技术很牛逼，你内容很厉害，但是能看到你的人很少，大家都不了解你，

甚至压根就不知道你这个品牌，也赚不到钱。

所以，流量是一切的根本所在，我们要想尽一切办法增大自己的曝光。

比如，通过知乎、抖音、小红书、微博各种途径增大曝光。

粉丝数，是你收入稳定的最大的保障。

比如，上面我举的设计公司的案例，老板之所以能拉到很多客户，赚很多钱，原因就是他把广告曝光给了很多人。

比如他去参加饭局，就可能跟几个老板搞好关系，那些其他行业的老板如果有需要可能就会想到他。

再比如，他在抖音和百度上推广，每天有几百几千的精准曝光，也能带来客户。

上面我举的法律咨询、短视频教学的案例，他们之所以能赚到钱，本质上也是因为他们通过网络链接了更多的人。

在知乎上写文章，你得熟悉知乎这个

平台的规则和玩法；在抖音上发短视频你得了解抖音的规则和玩法。

当然，加入行业内有成果的人组织的微信群也是一个途径。

比如刚才我发的那三个截图，我们群里有很多个做出成果的人，会在里面分享、答疑、互相交流，在这样的环境里成长速度比自己摸索要快很多倍。

4. 不要闭门造车

经常有人咨询我:我打算自己做 xxx

**具体计划是这样的……你看可行吗？
能做起来吗？能收到钱吗？**

我的回答都是，你的行业我也不是特别了解。但是有一点我非常清楚：如果你的这些玩法，能找到现实中的案例，而且那个案例里的人已经在收钱了，那么你就有可能实现。

如果你的这些计划是原创的，没有任何可以模仿的对象，那大概率是不可行的。

很多人是盲目自信的，是闭门造车的。

比如，我就见过很多写公众号的人，他们自己的专业水平其实挺高的，能达到八九十分，就是写的文章没多少人看，阅读量总是两位数，想要靠此收到钱，更是不可能。

这些人最需要做的，就是模仿有成果的同行。

比如你是写历史文章的，你要找到10个阅读量过万的历史类公众号，然后看看哪些类型你可以模仿。

这还仅仅是“内容”这一个环节。

其他的比如“引流”“排版”“变现途径”等等都是需要模仿和学习的，千万不可以想当然，闭门造车。

来自微信公众号:重启你的大脑