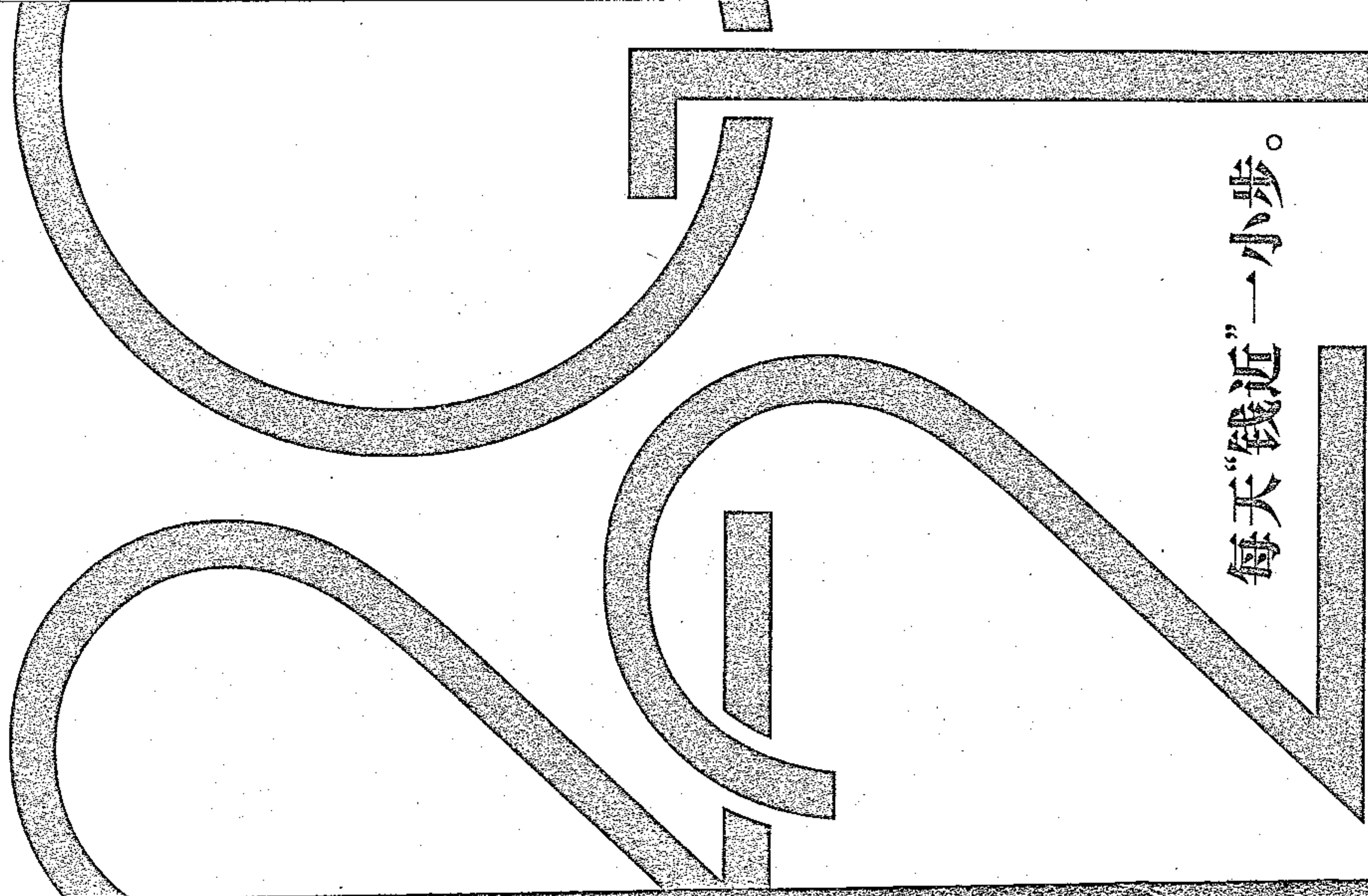


每天“钱近”一小步。



生财有术 编著

生财有道

2021

浙江摄影出版社



让普通人赚钱不难

怎样才能快速提升 “赚钱”这项技能？

如果有一个赚到钱的朋友，能跟我抛开那些司空见惯的大道理，聊聊他赚钱时的具体经验就好了。

如果有个地方，能找到这样的朋友，就更好了。

这就是我创办生财有术社群的初衷。生财有术，一个谈钱不伤感情的社群，创建于2017年初。在这里，谈钱不伤感情，越谈钱越有感情。

截至日历定稿，共有15077位成员加入，分享17072篇赚钱相关内容，其中有1963篇精华主题，涵盖自媒体、带货、淘客、跨境电商、产品、投资、社群、网站等各种领域。少讲大道理，一起聊聊赚钱这件事。

生财日历，是生财有术社群孵化出的一款内容产品。去年的生财日历，由我和500位圈友共同参与完成，遴选出366个赚钱锦囊，助力大家“生财有术”。

2021年的生财日历，内容再度加码，梳理出认知篇、案例篇、经历篇、项目篇、技巧篇、总结篇、解惑篇7大板块，365个赚钱锦囊，形成完整的赚钱路径。一本生财日历，看尽一年的生财精华，让你和会赚钱的朋友同行，在赚钱这件事上少走弯路。

希望接下来的每一页，都能给你带来启发。



扫码关注“生财有术”

“生财有术”创始人

亦仁

一月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

二月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

七月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

八月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

三月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

四月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

九月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

十月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

五月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

六月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

十一月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

十二月

一	二	三	四	五	六	日
				01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

真正能轻松赚大钱的信息，出现在主流互联网中，大概会比刚出现晚两年左右时间。在这两年里，主流互联网上基本看不到有人聊相关信息，也搜索不到有实际价值的内容，小圈子的人都在闷声赚钱，并达成一种默契，没人会出来讲。

两年后，到主流互联网网民眼中的信息，基本都没有生财价值。有些人看到一些公众号文章，就开始激动，觉得找到了赚钱的路，大概率上是一根“韭菜”。

“生财有术”的信息新鲜度大概会比主流互联网早一年，抓住机会的话，一年其实也够了。

亦仁

于 2019.07.04

#大航海计划#

生财有术 | 大航海计划

2017年7月26日，“生财有术”第一期大航海计划启动，主题为“创办一个全新公众号，一个月内涨粉一万以上”，最终成功孵化出了估值过亿的垂直自媒体。

集中一群敢想敢做的圈友，探索新的领域，在一段时间内共同完成更大的目标，就是“#大航海计划#”的初心。

“生财有术”社群高手云集，各领域都有“会赚钱”的顶尖人才。高手过招，不仅能贡献资源，碰撞想法，还有能把思路落地的执行力。大家一起来把一件事情做成功，在这个过程中完整暴露项目中的所有细节——有坏有坏，有数据有进度。

截至2020年8月，“生财有术”已经启动6期不同主题的“大航海”。新船仍将起航，敬请期待。



元旦

提升生财能力的方式

节选自“亦仁”的主题

1. 最重要的是想清楚自己想要什么，不要太在乎别人的想法；
2. 多多与别人分享，让分享与回馈形成正向循环；
3. 找到机会后，尽快实现产品化、自动化、规模化、矩阵化，建立团队，利用这些杠杆提高效率；
4. 要打造自己的产品，不做没有积累的事情，长期打磨，慢慢优化，达到一定临界点后，产品会爆发出极大的能量；
5. 必须有自己的小圈子，大家可以深入交流；
6. 保持足够多的信息输入量，特别是一手信息，信息越多，越有价值；
7. 赚钱，得趁早。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

01

FRIDAY

星期五

庚子年 | 十一月十八



变现100万美元的国外网课 销售漏斗模型

节选自“小蚁”的主题

02

- 1. 引流：在Facebook上进行视频广告投放，标题要吸引人。
- 2. 引导注册：登记名字、Email，用户自主选择观看时间，并通过Email地址提前10分钟进行开课提醒，保证到课率。
- 3. 正式网课：
 - 开头引导、提示用户需要看到最后，会有彩蛋或特别优惠、电子书赠送给所有人（保证完播率，用户能看到最后的卖课内容）；
 - 前50分钟，“讲故事 + 纯干货”输出，一个接着一个的干货确保全程无“尿点”；
 - 最后10分钟是特别福利放送时间，通过限时优惠、稀缺感引导付费。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

庚子年 | 十一月十九



我做短视频MCN亏掉500万元的经验

节选自“晴矢”的主题

03

- 1. MCN（多频道网络）是红海，没有资本和影视相关的资源背景，很难做起来；
- 2. 三四线城市搞互联网创业，“地狱级”的难度；
- 3. 有创业伙伴真的很重要，一个人的能力太有限了；
- 4. 单纯具有流量思维没用，将流量思维结合电商思维才是最厉害的；
- 5. 逆风时，保持好心态，翻不翻盘的无所谓；
- 6. 及时止损！及时止损！及时止损！



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

庚子年 | 十一月二十



历史类内容的公众号运营思路

节选自“亦仁”的主题

04

1. 整理相关资料，可参考相关历史类图书和文献资料；
2. 开设一门历史课程；
3. 在多个平台同步发布文章；
4. 做低客单价课程，找流量玩家合作；
5. 面向孩子开发历史故事音频课程；
6. 开发一些以历史为主题的旅游团；
7. 在公众号文章中，开放广告合作；
8. 多开发一些迎合读者需求的产品。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

庚子年 | 十一月廿一



小寒

直接“找”产品，绝不碰研发

节选自“天堂地狱”的主题

—

小公司产品的核心是低成本，因为成本的原因，我会直接“找”产品，绝对不碰研发。根据我自己的项目复盘，我为“找”产品定义了几个标签，用这些标签来定位好的产品，然后找到它，拿到它。

产品标签：蓝海、大公司、用户针对性强、准龙头产品、传统产品互联网化、天使产品等。

个人理解：定义产品标签的基础是错开竞争。

05

TUESDAY

星期二

庚子年 | 十一月廿二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



真格基金合伙人给你的 创业心得

节选自“戴雨森”的主题

—

1. 年轻时，关注你自己觉得很好，但不被上一代人看好的机会和领域，这可能是十年后的破局点；
2. 找到你所能认识的最优秀的人，和他们一起做点事；
3. 尽早尝试不同的职业，尽快知道自己不喜欢什么事情，这很重要；
4. 验证一个想法是否成立不需要很多钱，关键是及时去做，在行动中升级认知；
5. 尽快让自己和公司有现金流，在“退潮”的时候能活下去很关键；
6. 创业如同冲浪，有浪（红利）才能冲。



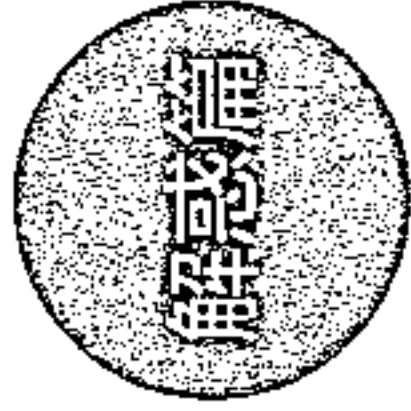
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

06

WEDNESDAY

星期三

庚子年 | 十一月廿三



要赚小钱吗？

节选自“乔里奥”的主题

—

钱就像是摩托车机油箱里的油标尺。你抽出来看到上面沾了油，哪怕只是一点，就知道里面是有油的，但是它并不是油本身。

同样的，你能赚到钱说明你的认知没有问题，哪怕只是一点钱，都证明了你有跟别人拉开距离的本事。

07

THURSDAY

星期四

庚子年 | 十一月廿四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



开垮一家餐厅后总结出的 五点经验

节选自“甜瓜”的主题

—

1. 如果你考虑做实体店，加盟并不会省掉你的麻烦，相反，需要你解决的事情一件都不会少，如果一定要加盟，也要尽量避免不到8家分店的小品牌；
2. 不要通过一个人的朋友圈或是生活习惯来做判断，有些人表面上风生水起，背地里全是难以为继的循环账单；
3. 如果你考虑做实体店，一定要找到让你心满意足的店铺，如果一开始就选择将就，以后难免忧伤；
4. 先适应市场的口味，赚钱了再谈情怀；
5. 在开始前，要综合考虑未来结束时可能面临的问题，特别是重资产的处理。

08

FRIDAY

星期五

庚子年 | 十一月廿五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



年赚30万—100万元的 共享按摩椅案例经验

节选自“修”的主题

- 1. QQ 群也可以挖到一些场地;
- 2. 和场地的终端负责人搞好关系, 会有特别多的方便;
- 3. 有时候情况会变化, 所以尽量谈分成, 降低风险;
- 4. 在场地里有信得过的人非常重要, 可以尽量降低损失;
- 5. 最好还是找离自己最近的场所, 可以把成本降到最低;
- 6. 能承办会议活动的酒店是个金矿, 人流量会很大;
- 7. 酒店不在乎每个月分给他们的提成, 他们更在乎产品等各方面是否符合酒店的档次。

09

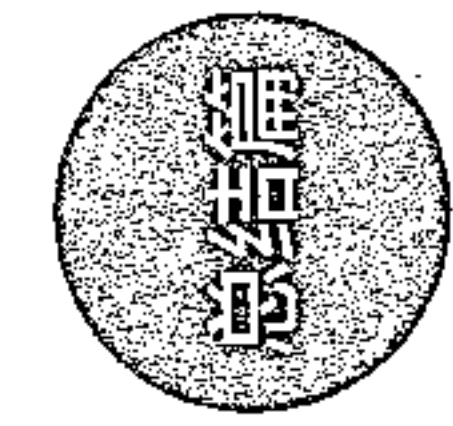
SATURDAY

星期六

庚子年 | 十一月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



高度重视产品搜索结果

节选自“boyzcl”的主题

—

不管做什么产品，都应该关注产品搜索结果。如果发现巨量负面言论的时候，不要慌，正常的逻辑是做公关“对冲”一下，转移注意力。

多想一点，这是一次危机，也是一次机遇。

负面言论更容易获得关注，公司对负面言论的处理，必然会被关注者看到。如果能借助负面言论的危机，建立和关注者的强联系、强信任关系也是一种“双赢”。

10

SUNDAY

星期日

庚子年 | 十一月廿七

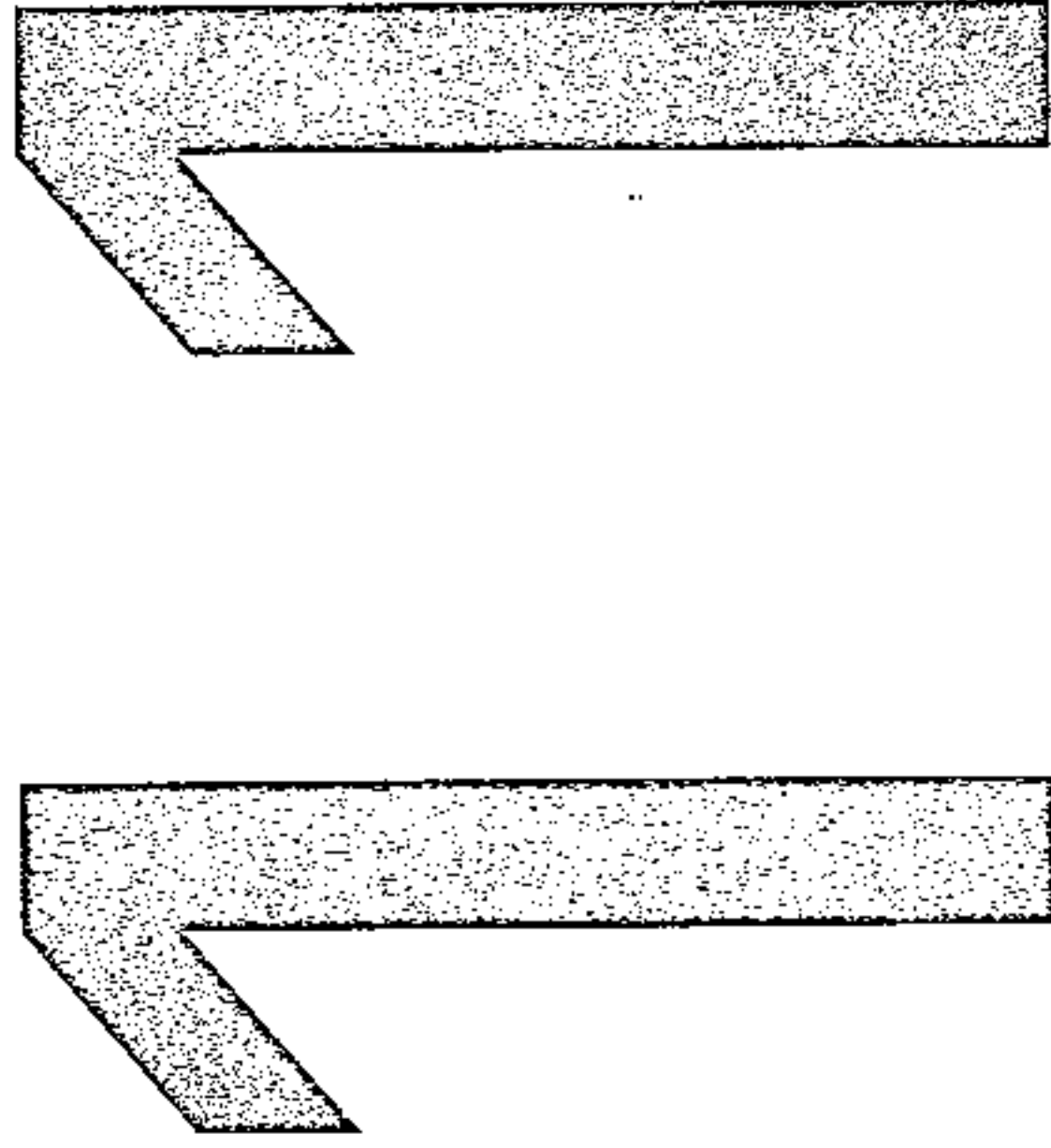


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



高客单价电商产品如何做推广？

节选自“Jersey”的主题



1. 产品和素材最重要，做广告前先做好这两件事；
2. 多次触达用户，才有可能转化；
3. 着陆页放置说服性内容，再跳转至产品详情页；
4. 着陆页提供用户专享折扣码，可以提高转化率；
5. 用户评价可以被用作宣传素材，但要评价中肯；
6. 重定向广告时，不能用旧素材，需更换素材。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

庚子年 | 十一月廿八

11 步练就“钱眼” 挖掘生财项目

节选自“郭耀天”的主题

任何一个长期广告的背后都是一个宝藏，发现宝藏的捷径有：

1. 打开任意自媒体平台；
2. 找广告模式与内容结构模式；
3. 通过联系方式找到商家；
4. 根据行业关键词找到更多的同行与客户；
5. 观察同行的规模，存活时间；
6. 预估一个项目的营收与利润；
7. 找到想做的模式对应的对手，复制；
8. 成为同行的客户或合作伙伴；
9. 预算成本；
10. 复制升级优化；
11. 批量化放大操作。

12

TUESDAY

星期二

庚子年 | 十一月廿九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



微信号承载私域流量的 9 条心得

节选自“房先生”的主题

—

1. 流量是一切生意的基础，粉丝就是“上帝”；
2. 深耕小而美的领域，也能过好一生；
3. 静下心来沉淀内容；
4. 借助本地大咖资源做付费推广；
5. 不要忘记自己的初心，始终坚持自己的抱负；
6. 免费的才是最贵的；
7. 通过社群纽带，弱关系变强关系；
8. 好的口碑，自己会传播；
9. 给自己点时间，多出门走走。

13



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

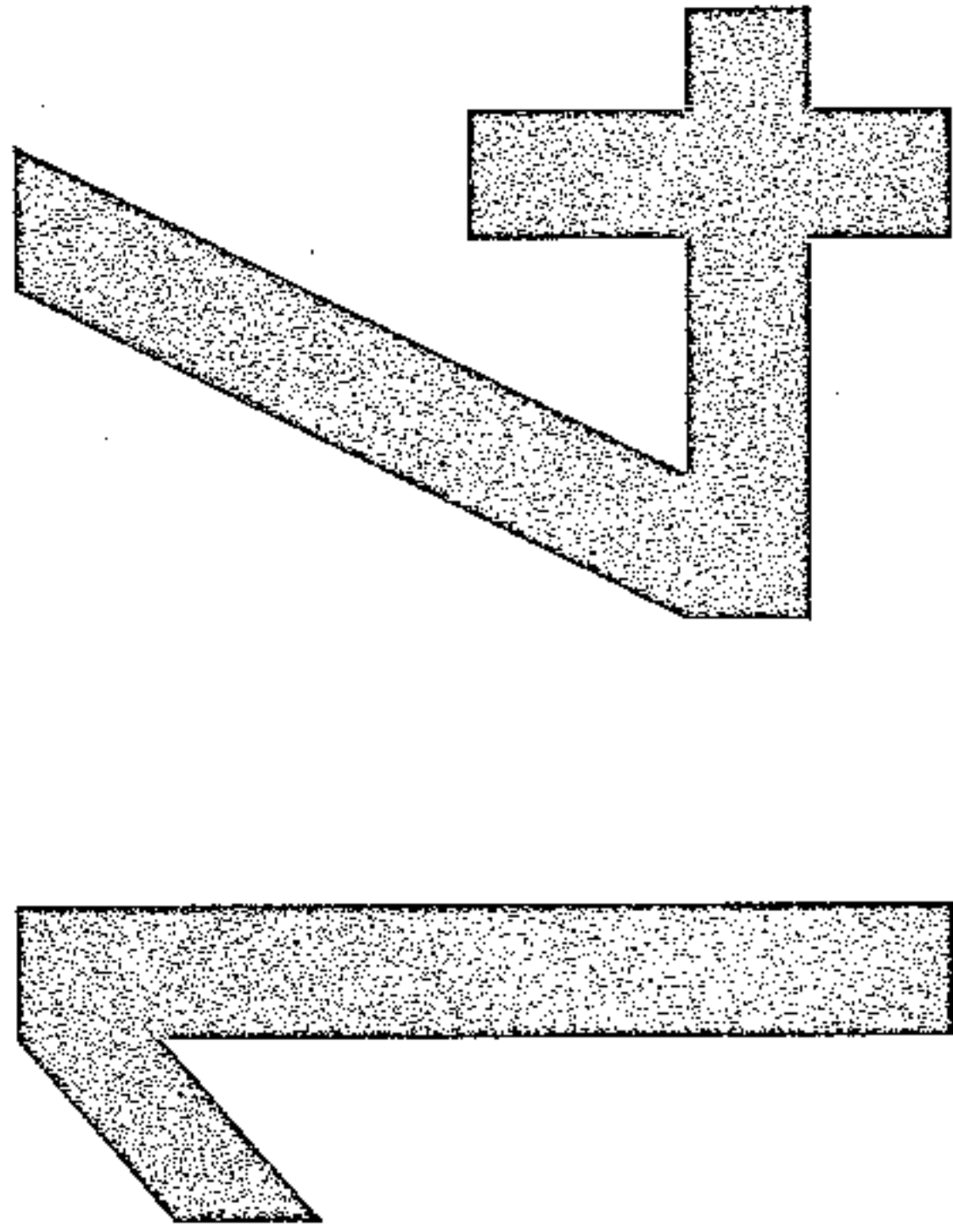
星期三

庚子年 | 十二月初一



找到最舒服的赚钱点

节选自“百川”的主题



任何时代的生意都很难做，关键是看切入哪个能“躺着”生财的环节：

一个平台的产品可能不是最挣钱的，围绕产品发展起来的金融和物流服务可能才是挣钱最舒服的；

去美国西部淘金的不是最赚钱的，给淘金的人卖牛仔裤和矿泉水的人是赚钱最舒服的；

在互联网公司的经理人不 是最赚钱的，培训这些经理人的培训机构和线上课程是赚钱最舒服的。

尝试抛开现有业务框架的思维定式，站在更加宏观的角度，思考产业的上中下游以及周边产业能否找到更容易的赚钱环节，并悄悄潜入。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四
庚子年 | 十二月初二



如何抓住趋势的小机会在 小众领域获得成功？

节选自“喇叭哥”的主题

15

- 以帮助快递员自动呼叫用户取快递的通知机器人业务为例。
1. 快递行业的高速发展带来末端配送的需求增大；
 2. 持续跟踪、观察、记录快递行业从业人员的行动，反推其行
为模式和痛点；
 3. 工具的核心是：降本增效；
 4. 差异化做到短信、电话和闪信的强通知。
- 通过以上方法，13 人在一年内做了 2900 万元营业收入。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

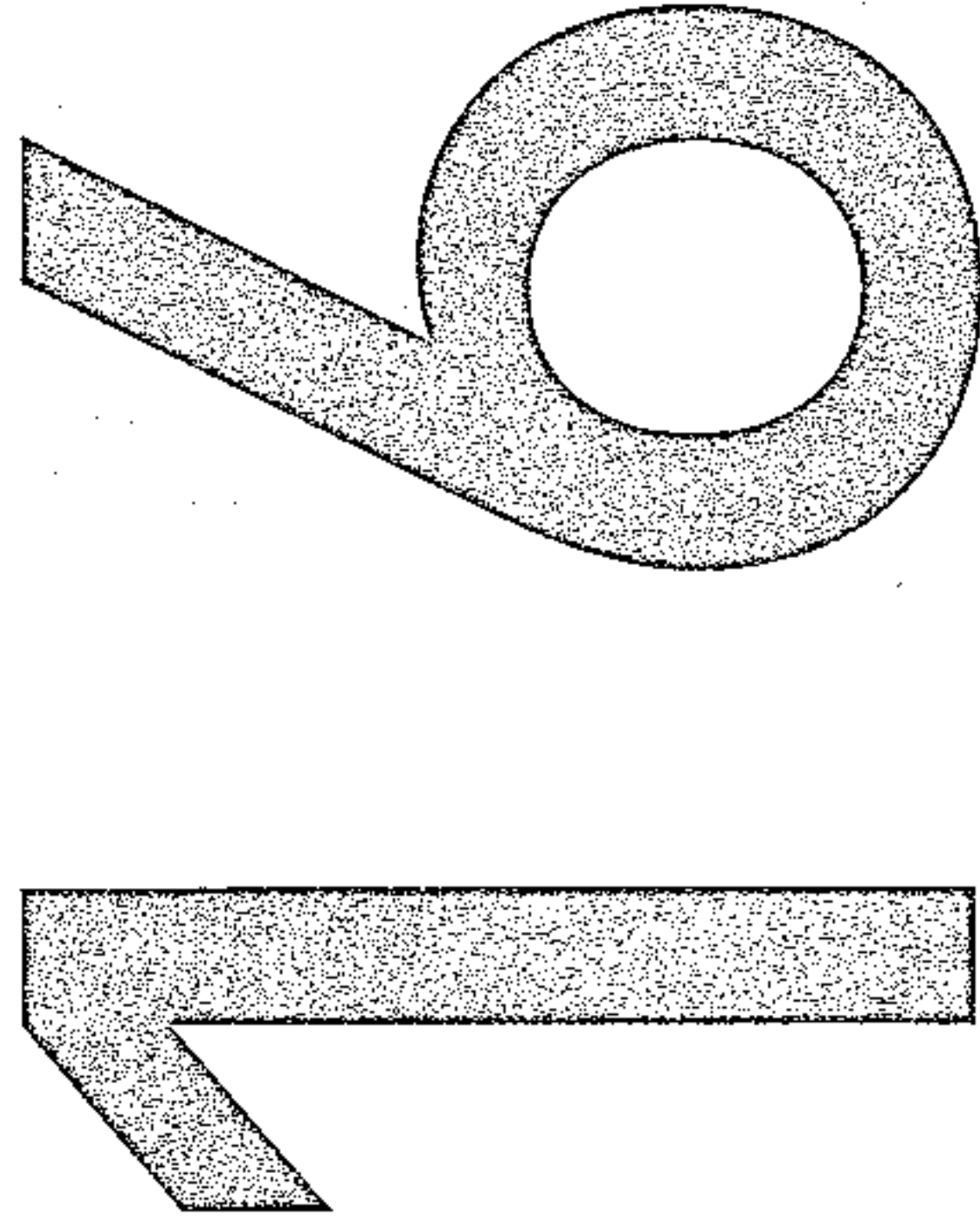
FRIDAY

星期五
庚子年 | 十二月初三



18个月内月入超过10万美元 的低风险扑克牌生意

节选自“鱼丸”的主题



Will Royce通过扑克牌设计和销售，在18个月内将业务规模扩大到月收入超过10万美元，他是这样降低风险、提高规模的：

1. 有爆款意识：发现扑克牌卖得特别好后，马上All in（全部投入）该业务；
2. 在自媒体平台不断曝光自己，发表总结纸牌使用场景的博文，吸引访问量；
3. 善用 SEO（搜索引擎优化）；
4. 搭建私域流量池，每发出一个订单都附上自己的名片；
5. 通过众筹平台实现冷启动。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
庚子年 | 十二月初四



只有10%的加盟商赚到钱

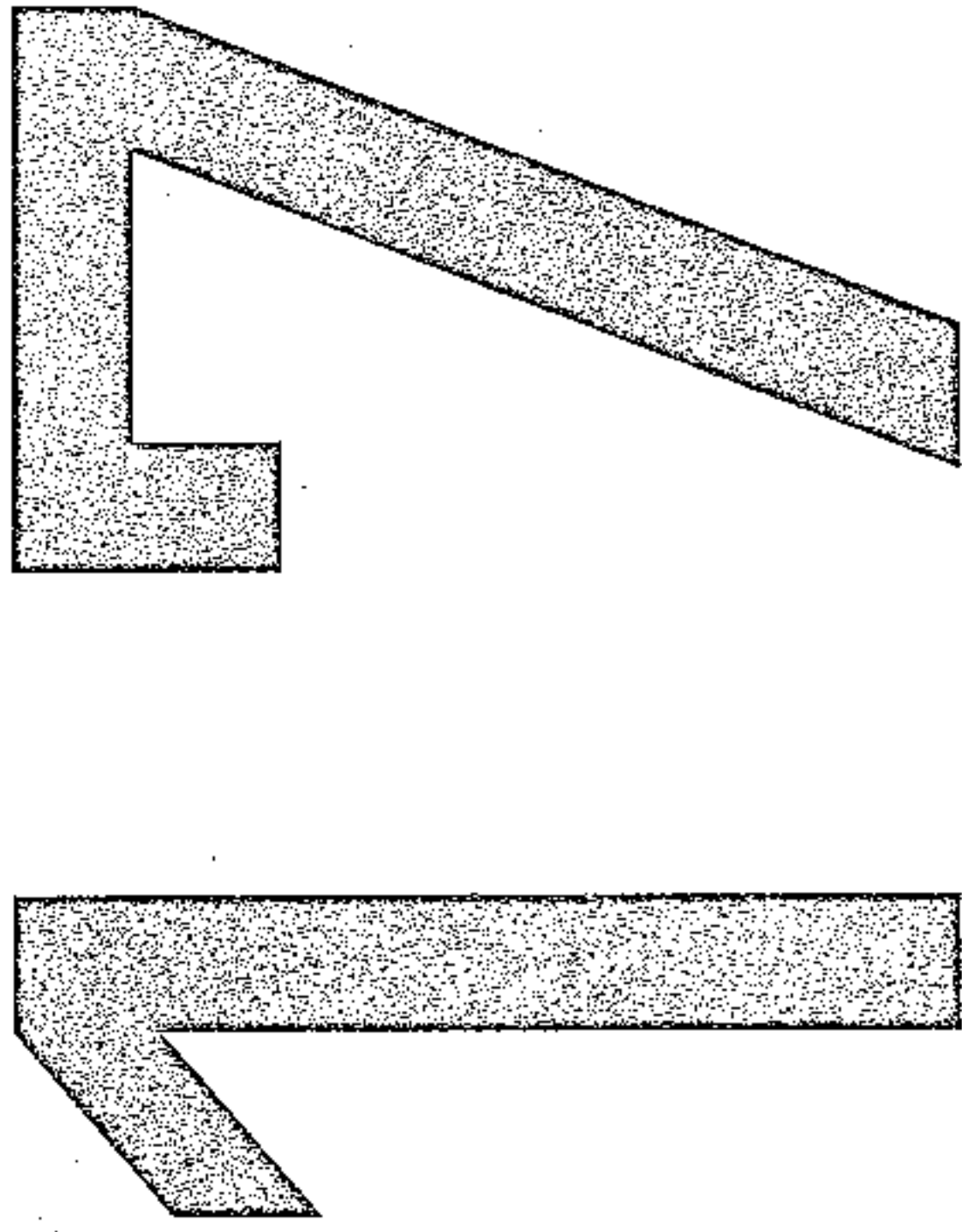
节选自“黎叔”的主题

—

从我观察并总结大量项目的经验来看，真正赚钱的项目都是直营的形式，而不是加盟，需要加盟的项目一般符合“127定律”：

10%的加盟商是赚钱的，20%的加盟商是保本的，70%的加盟商是亏损的。

所以对于可投资资产在100万元以下的朋友，尽量不要触碰加盟或者需要开线下门店的项目。

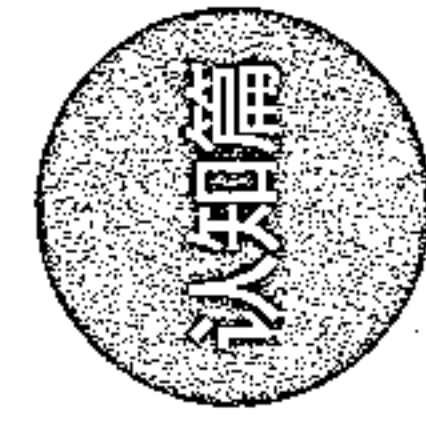


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

庚子年 | 十二月初五



自己利益后置，他人利益前置

节选自“亦仁”的主题

—

很多人想点子，首先考虑自己的目标和收获是什么？自己能赚多少钱？自己能获得多少流量？从这些点出发，需要哪些人配合？需要他们提供什么资源……想了很多，最后一落地，到处受挫，没有结果。

每次会员日都是“生财有术”最活跃的时候，大家都挺开心，圈友获得福利，赞助商获得精准群体的曝光宣传。至于我，大家都开心了我还愁赚不到钱吗？

要坚定一个信念：只要你提供真正的价值，那么最终你一定可以实现心愿。

把自己后置，你会发现你的点子越想越多，思路越来越开阔，格局也越来越大。

18

MONDAY

星期一

庚子年 | 十二月初六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



做本地订阅号的五点经验

节选自“一个人看夕阳”的主题

19

1. 任何平台，不是说没有红利期就不能做了。朋友的美食推荐订阅号，每年营收1000多万元；
2. 不要说别人都做了，自己就没有什么机会了。用心去做，坚持下去；
3. 做一个项目，如果没有不一样的思路，就把它做精做深，把服务做到极致；
4. 做什么事情都要专注；
5. 想真正做一个项目、平台，要抵得住“快钱”的诱惑。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

庚子年 | 十二月初七



大寒
腊八节

做任何项目前都必须掌握的 一项基本功

节选自“黎叔”的主题

无论做什么项目，一定要把和这个项目有关的重要图书、报告等资料系统地学习一遍，确保自己比90%的人更懂这个行业，这样才有可能找到关键的认知差，从而发现别人没有发现的项目潜在价值。这是个基本功，没有捷径可走。

20



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

庚子年 | 十二月初八



微信个人号的价值 如今仍然被严重低估

节选自“亦仁”的主题

—

如果你换个角度，把个人号当作一个CRM（客户关系管理系统），就会发现很多事情其实可以做得更好。

结合微信群、朋友圈、聊天、标签、人设、微信支付、转发推荐，微信个人号既是流量池，也是拉新端、交易端、运营端、营销端、品牌端、复购端、供应链端、管理端、工具端。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

21

THURSDAY

星期四

庚子年 | 十二月初九



做淘宝蓝海市场要注意的四点

节选自“盗坤”的主题

1. 核心是建立在竞争极其小的产品这一大前提下，蓝海思维；
2. 原则是要以极小的试错成本来运营：一件代发，绝不囤货，不做付费推广；
3. 单店天花板低，需要依靠多店复制；
4. 单价一般要高，高单价意味着高利润。

22



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

庚子年 | 十二月初十



年利润8亿元的女装店 模式分享

节选自“亦仁”的主题

23

- 1. 人群定位精准：
初老人群，身材不便于互联网购买商品，容易尺码不对。
- 2. 产品周转率高：
衣服款型多，无库存，周转率高，每个星期到店两批新衣服，上个星期卖不完的、不好卖的可以退回公司。
- 3. 成本控制合理：
门店为偏僻地区，租金不能超过每月3000元，平均房租每月1000元左右，20000元即可加盟，适合风险敏感型小店主。
- 4. 利益绑定机制：
门店主、城市经理和门店利益强绑定；
门店利润的70%归门店主，30%归城市公司；
城市公司由总公司控股70%，城市经理控股30%；
城市经理对门店有强管控，包括促销、定价、更换门店主等。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
庚子年 | 十二月十一



2019年创业亏800万元， 可以给你的一些建议

节选自“白丁元”的主题

—

1. 永远不要借钱创业；
2. 前期最重要的是走通最小盈利模型；
3. 一个项目如果很努力地尝试了3个月还没有起色就放弃；
4. 如果你全身心投入做一个项目时，把控权不在你手上，那不如不做；
5. 自己的核心竞争力，不是某个产品，应该是能持续做出好产品的能力。

24

SUNDAY

星期日

庚子年 | 十二月十二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何分析一个互联网项目的可行性?

节选自“战劲大大”的主题

—

1. 看是不是合法正规，不碰灰色项目；
2. 看能不能长期操作，至少是半年或者一年以上；
3. 做项目的过程中能否为下一个项目积累资源或者人脉；
4. 尽量依靠大平台；
5. 看是否是市场需求；
6. 看公司背景、创始人背景和实力、投资方及融资情况；
7. 看是否适合自己，人脉、兴趣、直觉缺一不可；
8. 最重要的，看看这个项目到底有没有真正地为消费者着想。

25

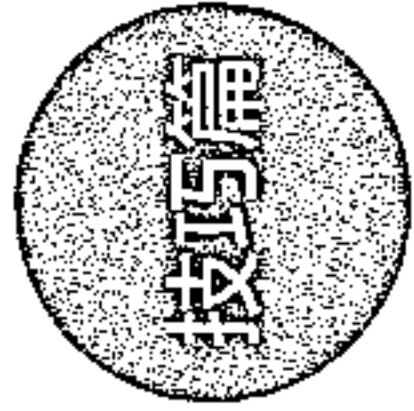
MONDAY

星期一

庚子年 | 十二月十三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



持续输出的七个要领

节选自“V先生”的主题

1. 选定一个垂直领域，目标是成为该领域的专家；
2. 找到一个简单易上手的内容模板；
3. 给自己设定一个打卡机制；
4. 建立持续输出内容的素材库；
5. 给每天设定一个专门用于写作的时间；
6. 高效的时间是用来写作的，而非用来构思；
7. 写文章之前，首先要做的事情就是把文章理出一个大纲来。

26

TUESDAY

星期二

庚子年 | 十二月十四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



赚钱的“公式”

节选自“戴雨森”的主题

—

我们有幸生活在一个快速变化的时代，很多年轻人难免焦虑。要避免焦虑，就要弄清楚一个人能赚的钱到底是来自哪里。

我们可以分为三个部分，总结成一个“公式”，就是回报=Beta+Alpha+Luck:

1. Beta，是时代带来的，来自我们的选择；
2. Alpha，是自己努力超过同行和竞争对手带来的，来自我们的努力；
3. Luck，就是运气，来自随机性。

27

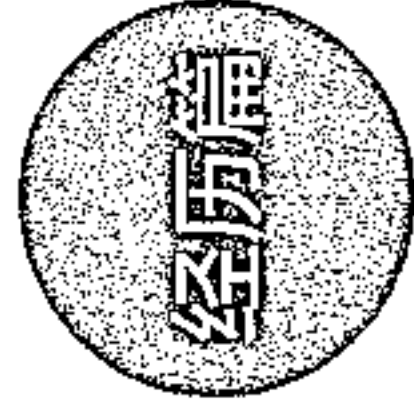
WEDNESDAY

星期三

庚子年 | 十二月十五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何通过知识付费 半年营收百万元以上？

节选自“盗坤”的主题

—

1. 找到用户需求和自身资源的交集点；
2. 总结用户需求痛点，不断优化调整产品形态；
3. 搞清楚人群画像，深入研究产品服务于哪类人群；
4. 确定引流渠道，先求质，再求量；
5. 制作引流内容，使用用户能读懂的语言去告诉他们想要了解的信息；
6. 重视转化的每个环节，只要真的给用户提供价值，就可以勇敢迈出第一步。

28

THURSDAY

星期四

庚子年 | 十二月十六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



所有的生意， 本质上都是流量生意

节选自“亦仁”的主题

做生意的重点是算清楚成本和收益，做流量生意的重点是算清楚流量成本和流量收益，再把时间因素考虑进去，基本上对商业的理解就算合格了。

29

FRIDAY

星期五

庚子年 | 十二月十七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何在“生财有术”挖宝？

节选自“V先生”的主题

1. 挑和你行业相关的人聊；
2. 参加“生财有术”的线上活动，在群里交流；
3. 参加线下活动，包括同城聚会、年度大会、闭门分享会，以及你自己组织的星友聚会饭局；
4. 通过“生财有资源”去对接合作；
5. 在星球内积极地输出内容，这样你不加别人，别人都会主动去

加你。

我始终相信：越分享，越幸运。

30

SATURDAY

星期六

庚子年 | 十二月十八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



卖得了几百万元的豪车，也卖得了几十块钱生蚝的“90后”创业者是怎么做的？

节选自“凡不易”的主题

—

1. 无论是多贵的豪车，还是多便宜的生蚝，都能借助信息差或者其他方式，卖得比同行便宜；
2. 产品为先，实实在在地做好产品；
3. 做到极致服务，想客户之所想，想客户之未想；
4. 重视营销，在好的产品和服务的基础上，再做出一些别出心裁、便于传播的设定，所有宣传物料都需要由专业摄影、摄像团队拍摄，便于后续传播推广。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

31

SUNDAY

星期日

庚子年 | 十二月十九

请@Aladdin来领走第一颗龙珠。

今天下午，他发现了知识星球有史以来最大的一个Bug（程序错误）：任意价格就能续费任意星球。

这个Bug吓得知识星球老板@wulujia一身冷汗。

我想，这个也是“生财有术”社群价值观的一种体现：生财有术，赚钱有道。提供价值，顺带赚钱。

感谢@Aladdin给我们做了一个很好的榜样。

亦仁
于2019.04.18
发放首颗龙珠

生财有术 | 龙珠

“生财有术”中很多圈友为社群发展做出了很大贡献，如分享精华内容、提供有效建议、积极参与大型活动等。

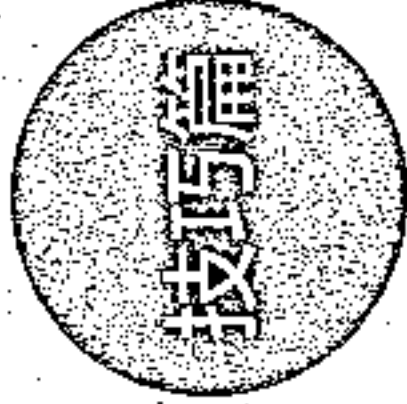
从第一期开始，“生财有术”就有精华帖超级红包、活跃圈友图书盲盒等玩法，圈友们很开心，但亦仁却一直在探索更丰富更有长远价值的回馈方式。

面对@Aladdin这样的例子，无论是红包，还是图书，都不太实诚。于是亦仁制定了最早的“龙珠”规则：每月为创作精华主题或做出突出贡献的圈友提供龙珠一颗。

获得第一颗龙珠，是大部分“生财有术”圈友真正融入“生财有术”的第一步。

FEB

二月



给App产品经理的四个灵魂拷问

节选自“Cathy”的主题

—

1. 谁 (Who) 会用我的App?
2. 我的竞争对手是什么情况 (What)?
3. 为什么 (Why) 我的产品很独特?
4. 我的产品在什么时间 (When) 节点上线什么功能?

01

MONDAY

星期一

庚子年 | 十二月二十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



重视用户分层

节选自“中国豪男”的主题

—

在我们的生意里面，尤其是在我们亏损的生意里面，一定要花足够的时间来分析清楚，到底这个市场该做哪个分层的客户，基本上没有企业可以一次性把各个分层的客户都做了。

其实每个分层的客户最终都会有对应的商业模式和产品，但是如果分析清楚的话，就会导致用错误的服务、错误的产品，服务错误的客户。

02

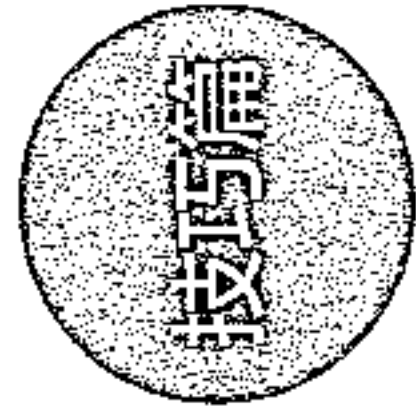
TUESDAY

星期二

庚子年 | 十二月廿一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



立春

做视频号的注意点

节选自“艾乐”的主题

—

1. 内容垂直细分：用户能明确知道关注你能得到什么，为什么要关注你；
2. 给人设贴标签，不论以什么方式，一定要有自己的特点；
3. 人物形象清晰可见，人美大方不娇作。封面一致有助于强化用户记忆，一进来主页就能让用户立刻记住你。

03



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

庚子年 | 十二月廿二



小年

如何知道一家奶茶店能不能赚钱？

节选自“杨涛”的主题

1. 去蹲点；
2. 看叫号屏幕，一天能叫多少个号；
3. 每个号平均消费多少杯；
4. 这个店面积几平方米，租金多少，每次前台和后厨多少人，几班倒；
5. 加上你知道的所有物料的成本，再加一个10%的“安全溢出”。

这样之后，你大概就能算出来它是赚还是亏了。



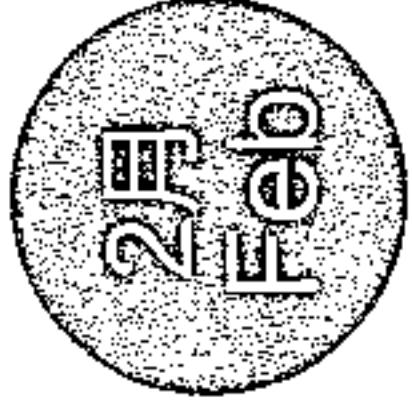
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

04

THURSDAY

星期四

庚子年 | 十二月廿三



如何做到同行里的最好？

节选自“杨涛”的主题

—

我们都知道，开箱体验是个非常细致的活儿，尤其会涉及选包装材料，必须细致到包装箱皮上的每一个文字或图案。

那怎样才能做到最好呢？

你可以买下所有同行的产品，看他们的包装细节，包括在开箱体验中，同行是怎么操作的。先模仿同行的优点，再做到比同行更好。最终做到：别人没有的我有，别人有的我做得更好，别人优秀的我做到顶尖的水平。

LO5

FRIDAY

星期五

庚子年 | 十二月廿四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



创业要做好哪些心理准备?

节选自“鱼丸”的主题

—

1. 在遇到每一个问题后，就反问自己：能通过对这个问题的解决赚到钱么？
2. 兼职创业跑通闭环再出来干，降低创业风险。
3. 最好从自己的需求中挖掘业务，更容易上手；同时借助时代红利，有效利用互联网资源。
4. 主动宣传，做了好事要留名，主动出击展示自己。
5. 有利他思维，自己做好之后，要带着其他需要帮助的人抱团取暖、一起做强。

06

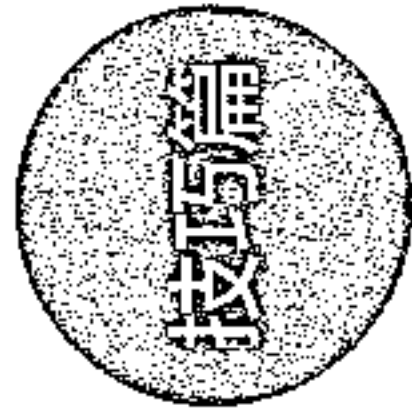
SATURDAY

星期六

庚子年 | 十二月廿五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何通过淘宝商家后台 挖掘投资机会?

节选自“老黄牛”的主题

—

淘宝商家后台有一个叫作“生意参谋”的工具，可以查看淘宝平台的一些数据分析结果。

在生意参谋输入某一个产品词，如“电器”或“食品”等，看看里面成交的数量。假如成交数量很高，但没有显示在二级市场的股价上，这就是一个大机会。

原理：排名第一的品牌通常家喻户晓，但其实有很多排在第二、第三名的品牌，某些是地区性龙头，某些具有差异化优势。

07

SUNDAY

星期日

庚子年 | 十二月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



自己说自己好不算好， 别人说你好才是真的好

节选自“伸老板”的主题

—

东汉名医董奉可能是历史上少有人会营销自己的人之一。董奉年轻的时候做过官，行医只是业余爱好，所以看病从不要钱，只让治愈的人在自己家门前种植杏树，时间长了就成了一大片杏林。

杏林结果了，他也不要钱，让人拿粮食来换，并在路边设立粥铺，免费请路过的旅客喝粥。

董奉没有任何医学专著留下来，却位列中国古代十大名医，还留下一个典故：杏林春暖。

08

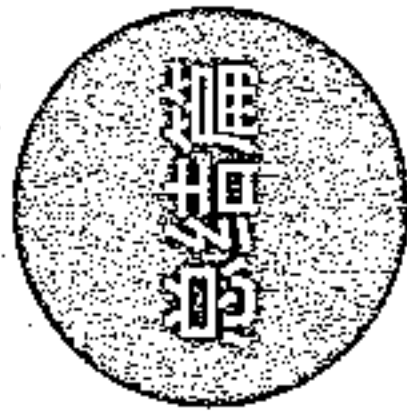
MONDAY

星期一

庚子年 | 十二月廿七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



公司员工超过20人是一道坎

节选自“AYL波波”的主题

一般的公司从20人发展到50人是道坎。20人的时候，老大还可以亲自带队，而一旦现有业务出现爆发式增长，很多老大就会雄心勃勃找更大的场地，向世界宣示我和我的公司要厉害起来了。

但往往这个时候是最危险的，因为团队管理的很多方面要进行巨大转变，才能安全进入全新的阶段。如果没有注意到即将面临的变化与挑战，就会出现問題。

09

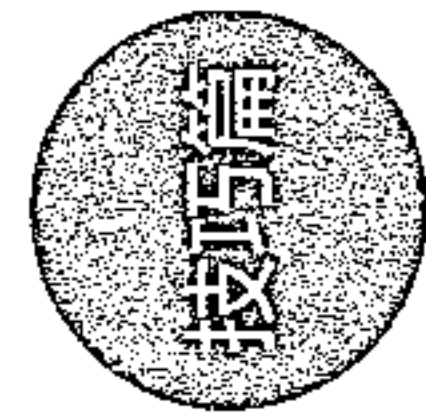
TUESDAY

星期二

庚子年 | 十二月廿八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



百万级短视频账号 怎样获取流量？

节选自“七羽”的主题

10

1. 提升评论量、转发量、点赞量、完播率这4个指标；
2. 在视频描述里，引导用户完成点赞、评论、转发或看完视频的动作；
3. 在视频描述里，设置一些互动问题，引导用户留言评论，提升评论量；
4. 通过回复用户评论，提炼视频核心观点，引导更多用户参与到话题讨论中，进一步提升评论量；
5. 提前准备“神评论”，视频发出后，让好友写在评论区，引导用户围绕这个话题展开更多互动。

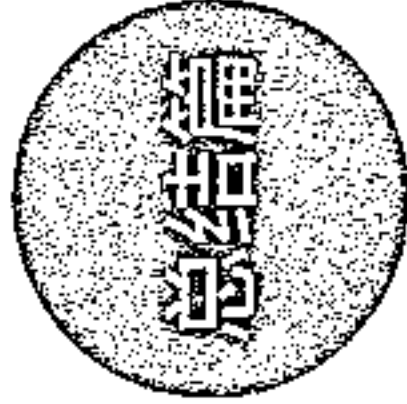


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

庚子年 | 十二月廿九

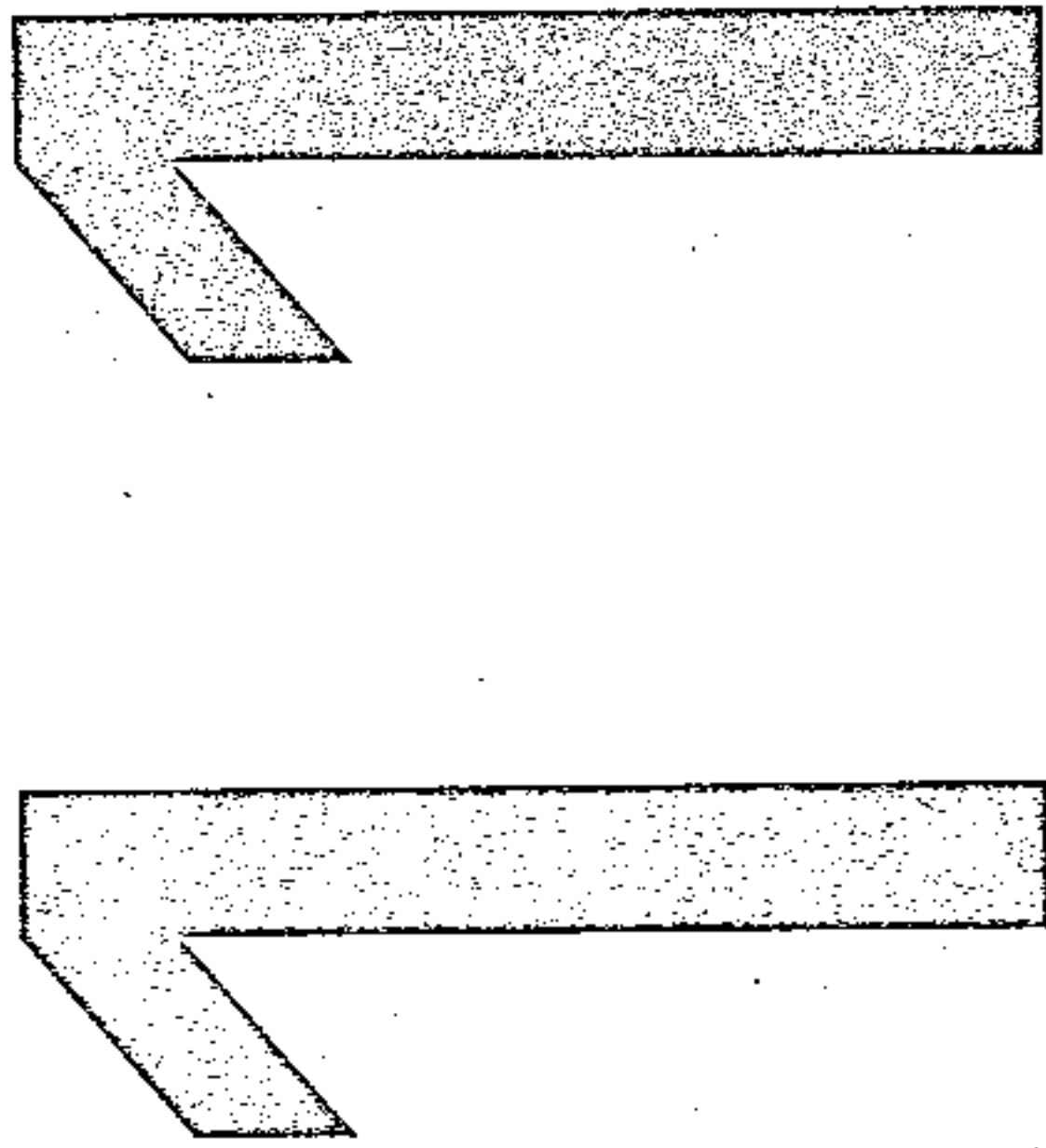


除夕

阶段性目标 一定要服务于年目标

节选自“Jarvis”的主题

很多时候无法成功执行规划，原因就是没有将自己的梦想、目标、价值观、策略联系在一起，目标达成依赖于这四点协调一致。
每一个突破点，每一次获得成果都应该使你的年目标完成度增加一点，持续坚持这个行动准则，一定会事半功倍。



THURSDAY

星期四

庚子年 | 十二月三十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



春节

给亚马逊新手的蓝海打法

节选自“seven”的主题

—

新手最大的门槛在于选品、供应链和起步资金。单打独斗月利润10 万元已经是天花板，要扩量就必须要有团队，团队打法的核心是：合作紧密的产品设计+供应链把控+有战斗力的团队。

对于没有起步资金的新手，建议用时间换钱，完成原始积累：

- 1. 选择适合自己的赛道，如投入较少的推广返利平台；
- 2. 在公司上班以副业形式开展创业；
- 3. 完成原始积累后，走长线有复利的路。

12

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 正月初一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



持续输出内容的模板

节选自“V先生”的主题

13

- 1. 维基百科写作法：以词条的方式串起整个网站的知识结构；
- 2. 知乎写作法：从用户提出的问题开始入手；
- 3. 豆瓣写作法：列出所属领域的专属书单；
- 4. 查理·芒格写作法：多元思维模型，可以建立至少100个思维模型。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 正月初二



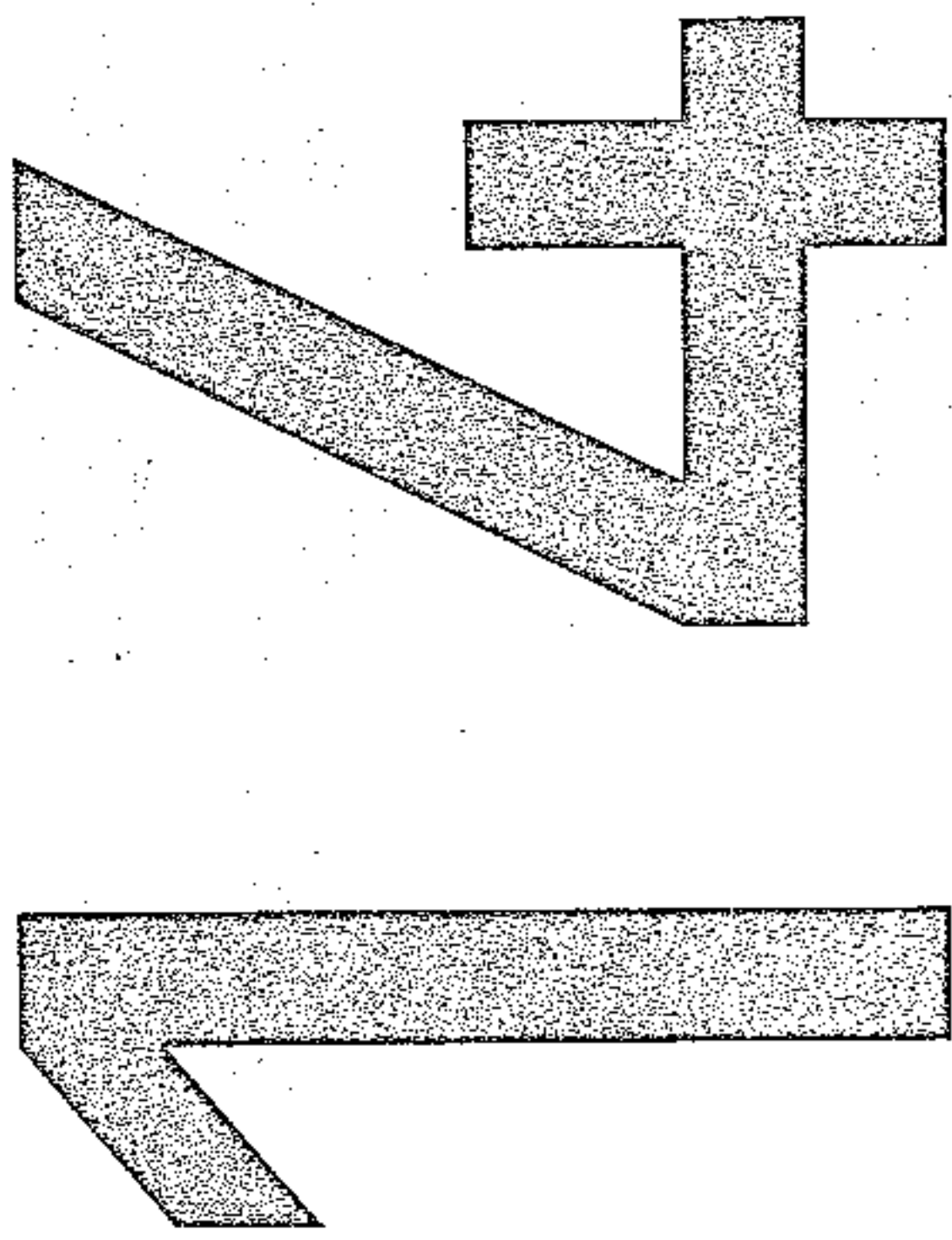
情人节

如何真诚地介绍自己?

节选自“百川”的主题

核心是“简洁+价值展现+真诚的态度”：

1. 强烈推荐用文字介绍，方便他人就是方便自己；
2. 把自己的个人介绍浓缩到几句话说明清楚；
3. 该换行的地方换行，让对方的阅读体验感更好；
4. 思考下你想链接的那个人，你能给他贡献什么价值？或者你目前做的，哪些是能拿出手的价值；
5. 真诚很重要，我每次介绍自己从来没想过能从别人身上得到什么，只是觉得他很优秀。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 正月初三



看到好的知识， 如何联系上原作者深入沟通？

节选自“seven”的主题

1. 仔细看作者的输出内容，点赞，最好写下有价值的评论；
2. 赞赏几篇作者的文章，并写下有价值的评论；
3. 加人的时候做个自我介绍，最好自带标签，要简短，方便作者识别你是谁并做备注。

这种技巧方便作者判断你是积极思考的人，而不是“伸手党”，如果辨别难度高，别人宁愿不和你。

15



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

辛丑年 | 正月初四



商业的本质是什么？

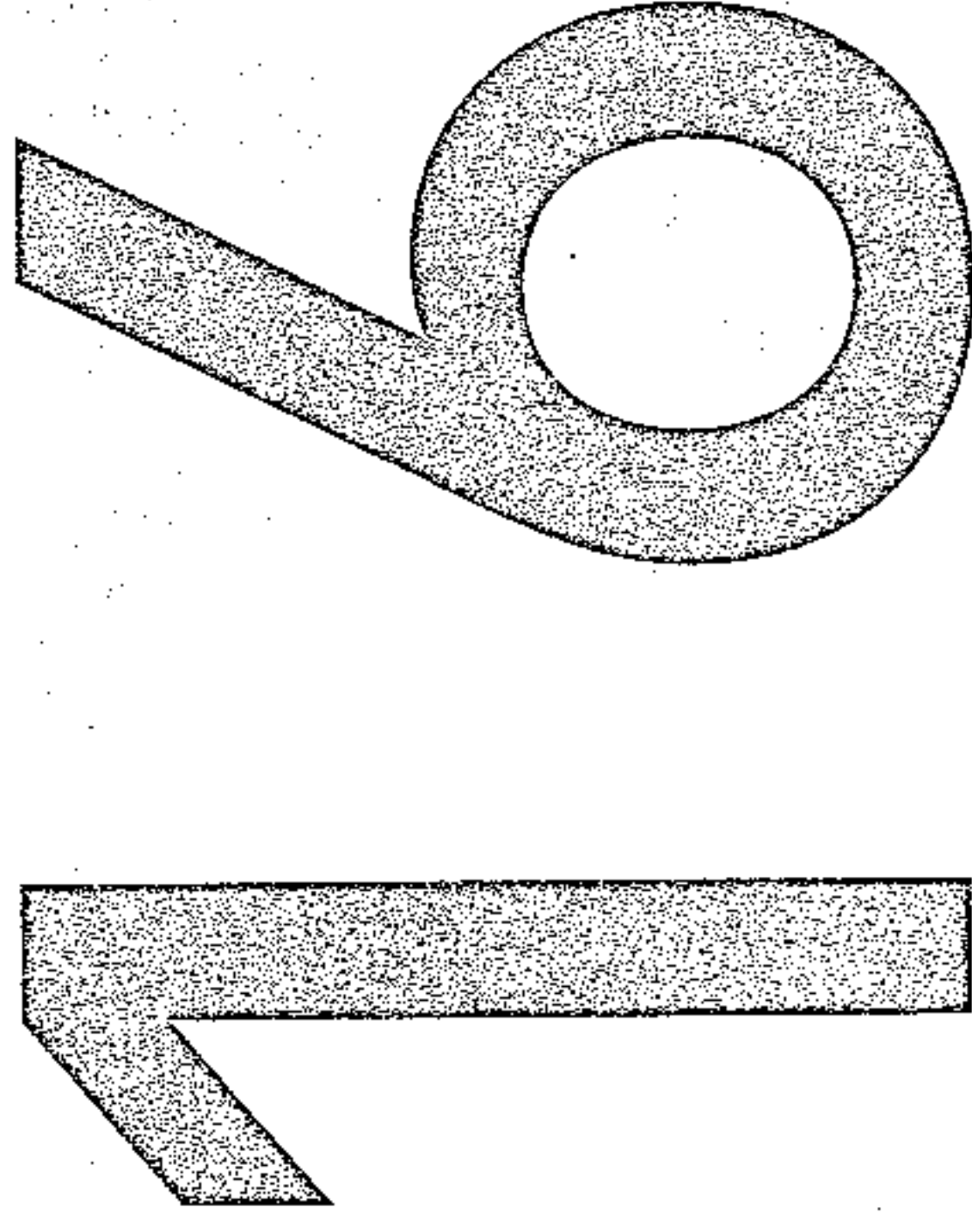
节选自“Lissa Tam”的主题

—

就是低买高卖。运营是最靠近客户的一端，因此能够接触最多的信息，及时整理用户反馈，做好产品迭代。

对市场保持敏感度以保证竞争力，及时进行数据分析以锻炼全局观及操盘能力。

总而言之，无非就是“流量+转化”。如果精力足够，多尝试不同的玩法，去优化，去打磨，去创造。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 正月初五



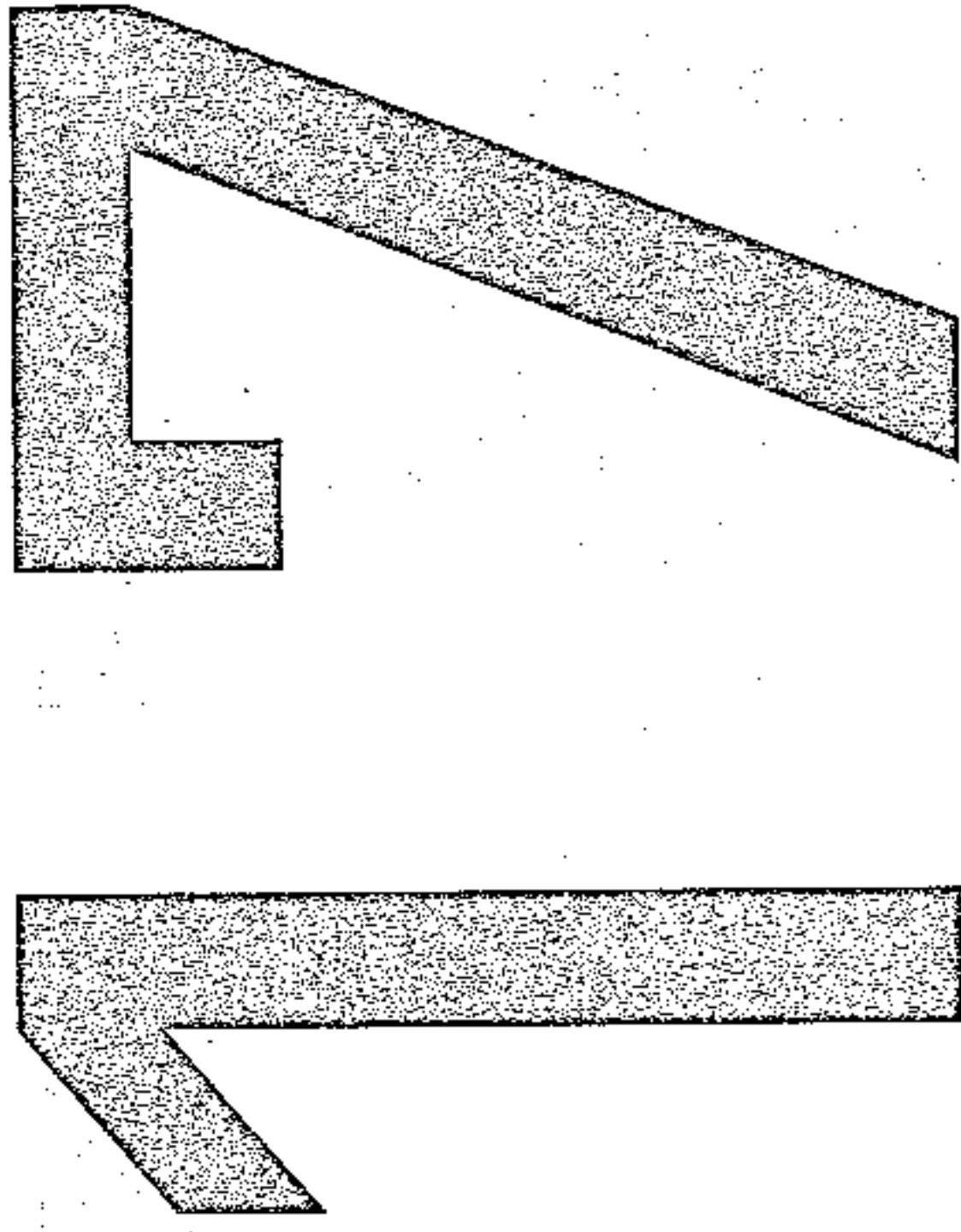
如何找核心用户？

节选自“黎叔”的主题

—

核心用户中的“核心”是以自己为核心，而不是以产品为核心。如果是普通人创业，尤其是以赚钱为目的的创业，核心用户一定要从自己的朋友圈中找，千万不要脱离自己的朋友圈，不要做无源之水，无本之木。

你的朋友圈就是你的财富池，在这里面做生意的成功概率更高。想去别人家的池子里做生意，其难度之高非常人所能及。



WEDNESDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期三

辛丑年 | 正月初六



雨水

如何加抖音上赚钱的微信好友？

节选自“亦仁”的主题

18

1. 准备一个独立于常用微信号的微信小号；
2. 开始刷抖音，但不要看视频。每刷到一个视频，快速切换到抖音号介绍，如果留了微信号，记下来；
3. 就这样刷抖音，每天给自己定一个小目标：记下30—40个微信号，并用小号加上他们；
4. 坚持一个月，就能积累1000个在抖音上赚钱的好友。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 正月初七



做本地杂志如何赚钱？

节选自“亦小亮”的主题

19

1. 广告收入：结合当地活动推出，比如美食节、半程马拉松、端午节；
2. 接设计印刷单，中间做的是差价，用印刷公司的设计，帮我们干活；
3. 给比较大型的餐厅做营销策划；
4. 微信公众号代运营；
5. 把合作商给的抵账物资直接变现或用来引流。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 正月初八



以SEO为目的制作视频， 有哪些重要细节？

节选自“陈俊强”的主题

重视视频描述的前50个字：

1. 展现联系方式（需要多留几个备用）；
2. 展现更多关键词，如做白酒，列出白酒大师的名字（大师的名字自带流量），如果这一步做错，效果是0，如果做对了，就是1；
3. 把这个视频单页类成竞价单页，如此去思考问题，用“小号”提问，用“大号”回答，提前填充内容。

20

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 正月初九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



做生意的六个注意事项

节选自“鱼丸”的主题

21

1. 不要小富即安：在能赚钱、ROI（投资回报率）为正的时候，一定要及时投入；
2. 要做自己认可的生意：享受过程很重要，得到正反馈很重要；
3. 要敢于宣传自己：勇敢利用社交网络、人脉资源，没什么不好意思的；
4. 学会定价：成交的价格取决于客户的心理预期；
5. 持续尝试：客户的需求总是多元化的，所提供的内容也可以多元化；
6. 定期复盘和自我怀疑：大大小小的生意都要学会做总结，沉淀出对未来有价值的方法论。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 正月初十



电商代发为什么赚不到钱？

节选自“杨涛”的主题

1. 代发的产品同质化太严重，缺乏竞争力；
2. 代发的素材，一般都是通用版本，无法做到差异化；
3. 交接不方便，服务上无法面面俱到；
4. 价格、产品成本和快递成本都没有优势；
5. 代发商家的时效体验非常差；
6. 代发的售后问题没办法得到很好的解决；
7. 库存深度不够健康，产能调配不科学，会出现订单很多但没有现货的现象；
8. 命脉掌握在别人手上。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

22

MONDAY

星期一
辛丑年 | 正月十一



一种对促销活动有帮助的 群积分玩法

节选自“阿May”的主题

—

1. 100积分可兑换群内发一次推广信息;
2. 500积分可兑换群公告的一次推广信息(群主发);
3. 可用自己的积分兑换, 转让价格自己定价。

此规则一出, 一下子激发了群友的热情。当天就有人花了100积分兑换一条群内广告, 过后大家还纷纷针对他的广告发送形式进行了积极的讨论。

23

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 正月十二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



出版图书要注意哪些问题？

节选自“滕滕”的主题

1. 出版社不等于印刷厂，有国家规定的出版流程，书稿需要经过若干遍编校，错误率控制在万分之一以下；
2. 商务合作的形式由多种因素决定，比如图书类型、读者基数；
3. 写书考验作者对一个题材的整体架构能力；
4. 文采不够好？别怕！只需要做到句子通顺、逻辑性强、干货，对读者就有价值。

24

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 正月十三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



王阳明，马上动手

节选自“亦仁”的主题

歌德说：“因为鲁莽之中也蕴藏着能量与魔力。”回头看，我曾错过无数次机会，皆因反复思考，最后拖延无果。

我所做成的一些事情，基本都不是规划出来的，而是想到后立即去干，包括“生财有术”星球，我当时的目标只是有100个会员而已。别再纠结，放手去做。

25

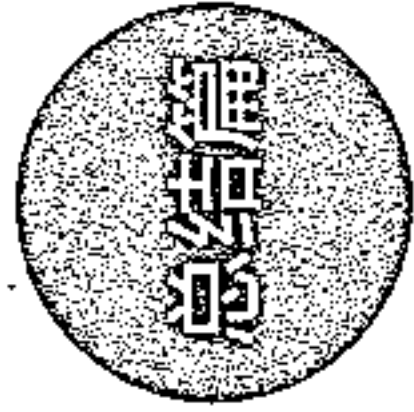
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 正月十四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



元宵节

“玩流量”的五大准则

节选自“痴海”的主题

“玩流量”从来都不是一件玄学的事情，这背后是有一套科学体系做支撑的。结合这些年的经历，以及接触过的国内顶级流量增长团队，我简单总结了以下几点“玩流量”的准则：

1. 善于挖掘各种情报；
2. 熟悉各大平台的规则；
3. 每个平台一定要精细化运作；
4. 巧用技术手段；
5. 快速地迭代试错。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 正月十五

26



SEO找流量词的思路

节选自“明白”的主题

—

需求词：

- 行业：运营 / 设计 / 编程 / 会计 / 法律
- 爱好：摄影 / 拍照 / 游戏 / 轮滑 / 画画
- 技能：写作 / 演讲 / 爬虫 / 搜索 / 工具
- 专业：哲学 / 数学 / 英语 / 日语 / 翻译
- 兴趣：漫画 / 宠物 / 武侠 / 零食 / 音乐
- 效果词：信息 / 资料 / 效率 / 赚钱
- 解决问题：怎么 / 如何 / 怎样
- 信息整合：哪些 / 有啥 / 有什么 / 合集



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

27

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 正月十六



要把公司做小，把客户做大

节选自“甄妙”的主题

—

其一，把公司做小、做轻，可以聚焦能量，在自身擅长的领域实现长远发展和突破；

其二，以客户和市场为导向，可以让企业摆脱成本经营和价格竞争的困境，建立以能力为基础的长远竞争力。

今年以来，我从一开始被动地找客户，到主动地挑客户。今年请我服务的大型客户不下20个，但是目前我愿意签约的只有不到6家，并且每个行业品类，我只选一家，这样我的议价权就会更高。我和我的团队说过，不要向客户说明你能做什么，而是要让客户明白，如果他不选择你，他可能会失去什么，或者可能会变成他的“威胁”。

我算了一笔账，如果按照目前的签单额和进度，一年的签约额和利润，几乎可以扛过之前一个千人的集团公司，这就是我要的小而精。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

28

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 正月十七

业务能力强的人，强在什么地方？告诉他一个新的赚钱的业务，他能粗略算出来能赚多少钱，在整个路径上的指标大概是多少，可能会有偏差，但只要经过几次执行，立即能迭代出准确的值。他们可能会经常说这样的话：“不对啊，这个转化率怎么能到2%呢？有点奇怪，是什么原因导致比我估的高4倍？”带着地图去做业务，很快纠偏并找到优化点——这种人常常难逢敌手。

会算账是创业者一项非常重要的能力。把任何事情换算成钱来做决策，很多问题就简单了。

亦仁

于 2020.07.02

#生财合伙人#

生财有术 | 生财合伙人

互联网江湖中有很多很会赚钱的大牛，对自己经手的业务有着丰富的经历和见解，每次与他们深聊，总能在赚钱这件事上有所启发。

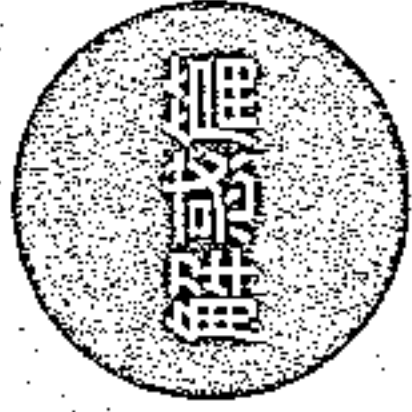
他们有些为大家所熟知，有些很低调不愿露面，但无论是哪一位，都有非常多值得学习的地方。

每周三，亦仁会邀请一位“#生财合伙人#”，分享他/她在赚钱方面的心路历程与方法论，带网友认识这些老板、创业者、操盘手，深入了解他们如何一步一步获得今天的成绩。

截至2020年8月，“#生财合伙人#”已经更新了百余期，分享者中有《李自然说》的主理人李自然、真格基金合伙人戴雨森、短鱼儿CEO（首席执行官）Parke、爱盈利创始人波波、赚3亿元佣金的淘客老胡、化龙巷创始人钱钰、跨境电商博主顾小北、小小包麻麻CEO贾万兴、6次把产品做到App Store总榜第一的严华培……分享总计逾30万字，内容体量大约等于两本干货图书。

MAR

三月



为什么低价试用好过免费试用？

节选自“Benjamin Phoebus”的主题

—

在这个问题上，我们先做 3 个假设：

1. 用户会对自己付过钱的产品更加用心地去体验；
2. 让付过钱的用户掏更多钱，远比让完全没付钱就享受服务的用户付钱要容易；
3. 用户不会对“免费试用”或“1元试用”太过敏感，收取低价并不会对用户操作带来太大阻碍。

当然，具体规划时，还要结合自身付费场景来决定。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

01

MONDAY

星期一
辛丑年 | 正月十八



如何突破业务的天花板，赚更多钱？

节选自“鱼丸”的主题

02

以健身私教为例：

1. 每个业务都有相应的天花板：

一对一健身私教服务跑通之后，每天所有时间都排满了就是天花板。

2. 复制业务，扩大规模：

健身私教由一对一改成一对多，把时间排满才是天花板。

3. 修改业务模式：

把私教服务改成面向教练的私教进阶培训，可以提高天花板。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 正月十九



爱耳日

相比做杂乱无章的内容， 做垂直领域内容的四点好处

节选自“V先生”的主题

—

1. 能让你定位明确；
 2. 能让你的内容和品牌具有识别度；
 3. 能让你容易开发出产品；
 4. 能让你成为一个领域的专家，带来影响力。
- 这不是做自媒体、个人品牌、社群、培训等领域的人，最“痛”的4个诉求？

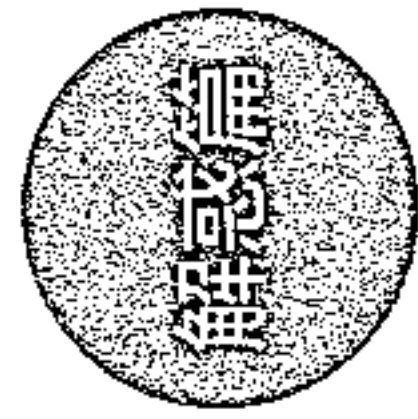


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 正月二十



如何应对信息碎片化、 信息难以提取处理的问题？

节选自“白一喵”的主题

—

我们每天都在获取大量碎片化的信息，应该建立属于自己的知识库，这样才能高效提取信息。

建立知识库要保持4项原则：

1. 尽量把采集的信息储存在同一处；
2. 只存放与自己生产成果相关的信息；
3. 多个知识库，尽量采用同样的结构；
4. 做好分类，标记好索引。

04

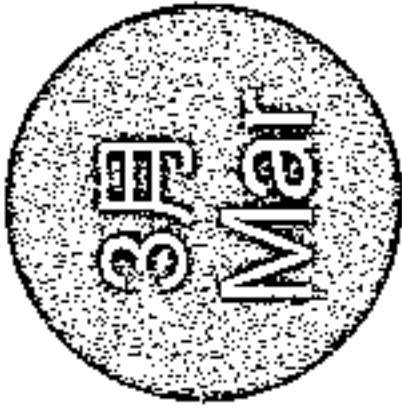
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 正月廿一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



惊蛰

平台“搜索功能”会为三类人带来商机

节选自“一条枸杞”的主题

1. 搜索者：要理解使用的搜索工具，且时刻知晓搜索结果可能是被投放的，然后更好地挖掘内容；
2. 平台方：有很大的数据支持，多挖掘用户画像、用户亚文化圈，根据用户需求多培养优质内容，吸引用户；
3. 内容产生或投放者：利用平台数据多优化自己的内容形式，可以获得更好的展现量。

05

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 正月廿二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何正确理解和打造爆款小程序

节选自“亦仁”的主题

—

1. 产品和技术是真正的底层能力;
2. 产品要自带能被传播的属性;
3. 内容大V做的产品可以依靠自身流量反复启动, 节省购买流量的成本;
4. 得耐得住性子, 不要轻易给产品下结论;
5. 尽可能做离收益近的事情;
6. 赚钱不伤感情, 赚钱养活团队;
7. 所有的办法, 归根到底就是: 做人要厚道。

06

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 正月廿三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



普通人启动项目 要从“赚钱的事儿”做起

节选自“黎叔”的主题

—

对于普通人来说，初期的启动项目尽量选择“赚钱的事儿”而不是“值钱的事儿”。这两者的区别在于：赚钱的事儿，核心是当下的利差，现金现货，将本求利；值钱的事儿，核心是结构性价值，它的兑现时间在未来的某个时间点。

大多数人创业起点低、资源少，创业的主要目标应是赚钱改善生活；融资估值更适合起点高的大V，毕竟他们的机会成本高，不满足于赚小钱。

07

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 正月廿四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



妇女节

快手引流涨粉变现的基本玩法

节选自“乔里奥”的主题

—

1. 找到有效的涨粉模型：
涨粉模型就是只要快手给曝光大概率就能够获得点赞、评论、涨粉的短视频“制作模版”。
2. 快速制作大量的同类型视频，然后高频发布，比如“一日三更”。
3. 在账号上放微信号，如“学习制作加微信”：
把涨粉模型的制作过程做成视频教程，5分钟的手机录屏加上简单讲解即可，然后卖给那些想涨粉的人。

08

MONDAY

星期一

辛丑年 | 正月廿五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



用于引流的几个重要思维

节选自“六道”的主题

—

- 1. 搜索思维：在对方搜索答案时出现；
- 2. 裂变思维：设计好“诱饵”，裂变传播；
- 3. 截流思维：迎合平台规则释放信息；
- 4. 干货思维：优质内容是流量永动机；
- 5. 反向思维：主动满足需求获得流量；
- 6. 付费思维：付费直接购买流量。

09

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 正月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



产品开发的四个要点

节选自“范继福”的主题

—

1. 要有硬需求：产品能够有稳定收入，最关键的一条就是它有真实的社会需求；
2. 快速迭代：客户有需求，尽量用最低的成本、最快的速度，做出一个可感知的产品。因为客户在变，市场在变。
3. 人无我有：一个软件，一定要有几个其他软件没有的功能。如果你这个系统能干的事情，换个软件100%都能做，人家凭什么买你的？
4. 降低门槛：客户永远比你想象的要懒，客户的习惯永远比你想象的要糟糕。让客户用你的产品代价低一点，那么产品被客户接受的可能就会高一点。

10

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 正月廿七

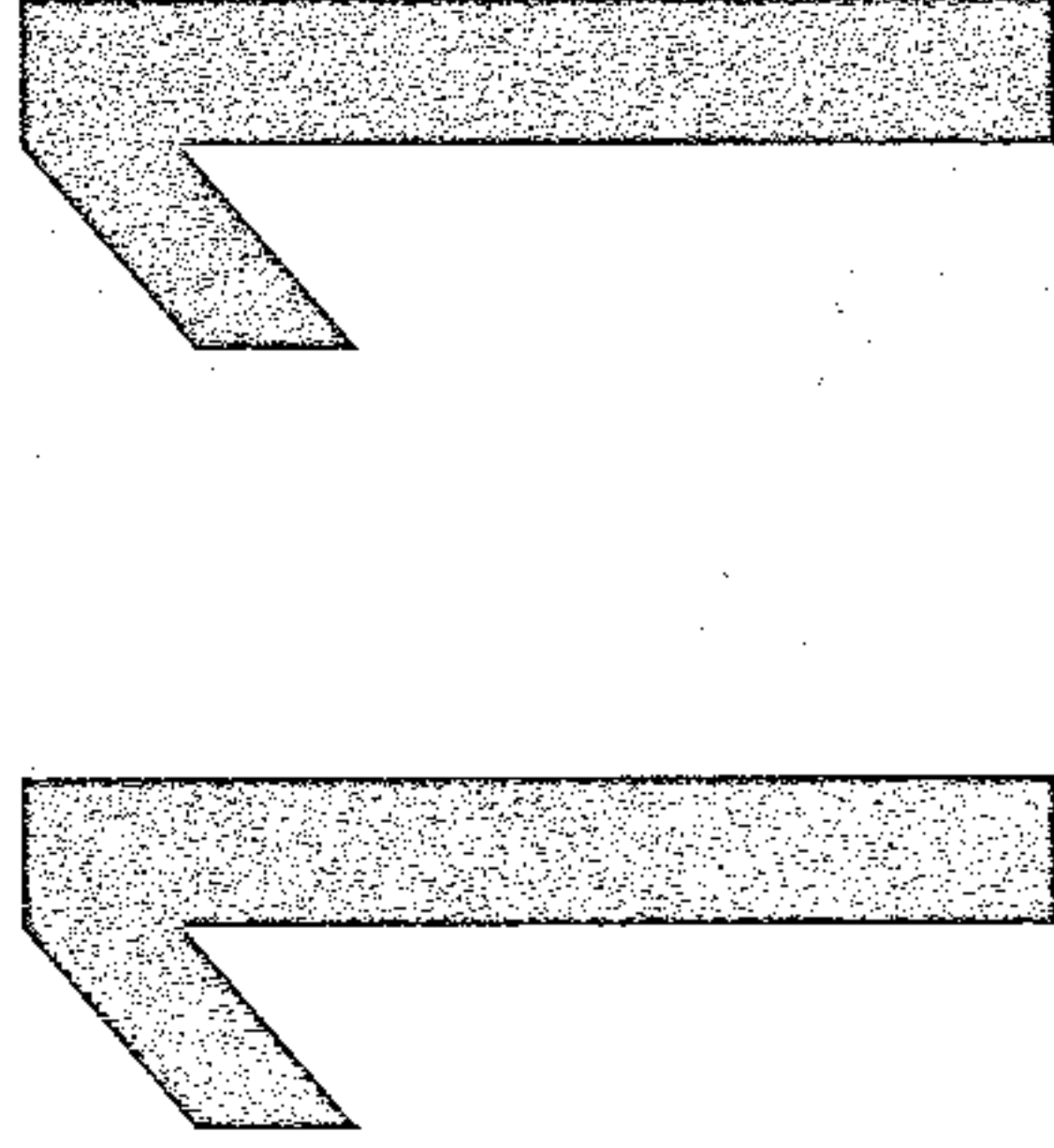


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



创业团队的批评与自我批评

节选自“亦仁”的主题



可以在年度复盘的时候让团队进行批评和自我批评，为使其更有效果可提前制定规则：

1. 所有批评的出发点都是为了公司和团队好；
 2. 不要有玻璃心，诚实面对问题，不回避不掩饰；
 3. 所有达成共识的重要问题，都要改正。
- 只有绝对坦诚，才能获得真正高效的反馈。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 正月廿八



植树节

最受用的成本计算法

节选自“杨涛”的主题

—

流量的尽头是卖货，也就是微商与电商。不管你是什么产品，销售流程多么复杂，真正要考虑的就是两个字——成本。

希望你永远记住一句话：“你认为的成本只是你所谓的成本。”如果你不知道怎么算成本，可以这样做：

拿出笔和纸，穷举出你所要相加的一切成本，将成本总和乘以1.3就接近真实成本了。

12

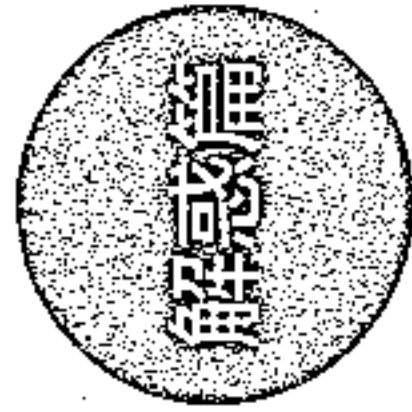
FRIDAY

星期五

辛丑年 | 正月廿九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何降低用户认知成本？

节选自“明白”的主题

- 降低用户认知成本，就是降低产品传播成本；
- 降低产品传播成本，就是提高产品用户数量；
- 提高产品用户数量，就是提高产品收入，就是多创造收益。
- 降低认知成本，要先从给产品取名做起，如何操作？

一句话：把名字和熟悉的事物联系起来，比如知识星球、生财日历、小叮当，等等。

13

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 二月初一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



使用众筹来启动项目的好处 有哪些？

节选自“Jack”的主题

可以便于自己完善想法、验证市场、接触客户、零风险生财、获得种子用户、启动口碑营销（或病毒营销），甚至能获得融资的机会。

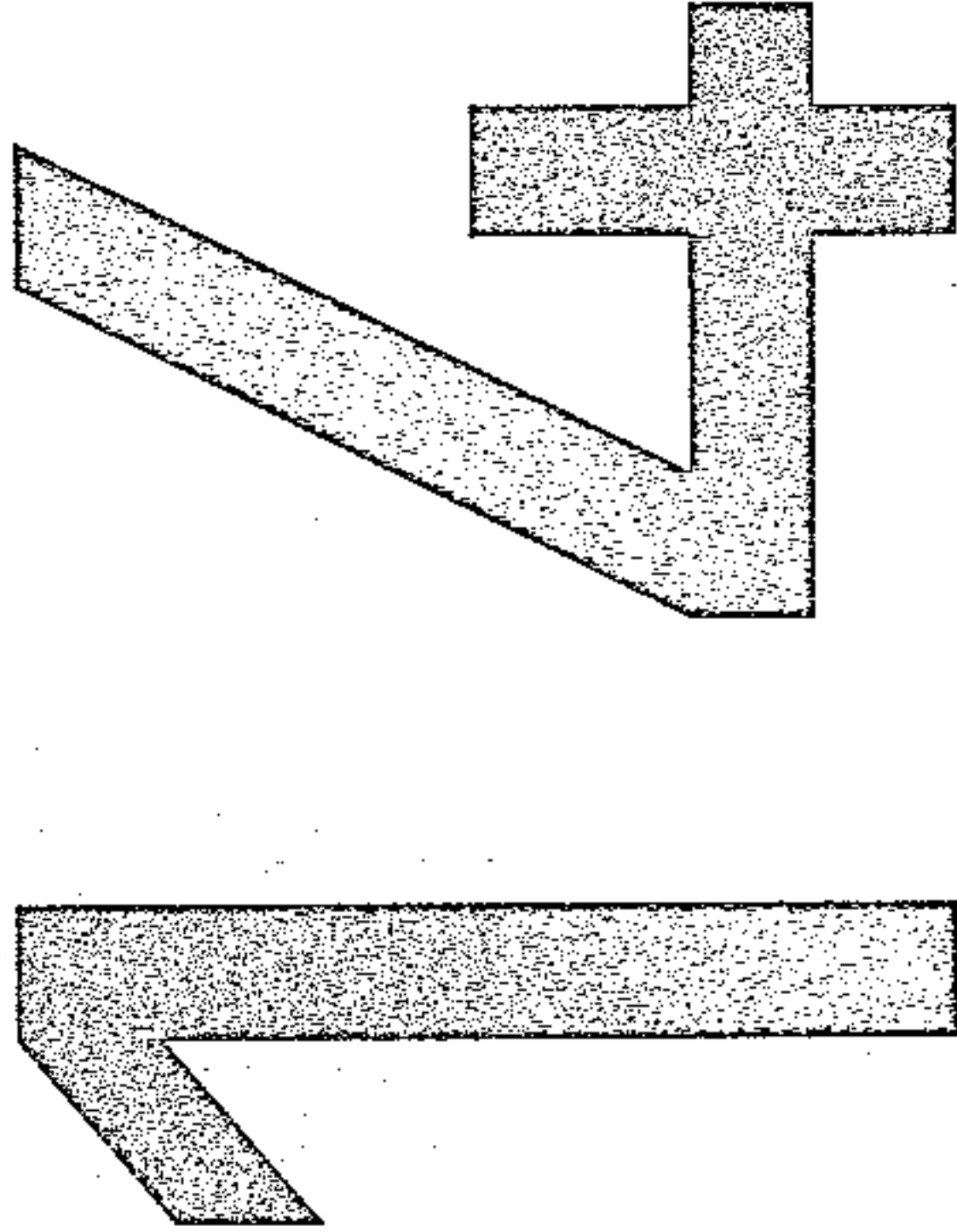
从想法到落地的整个过程都不会涉及过大的风险和投入，完美地展示了精益创业的本质。

众筹玩法唯一的难点，在于对产品的要求比较高，要给用户足够的惊喜感、信任感和紧迫感，促使对方成为你的倡导者。

另外，众筹也不只限于“从零到一启动项目”，很多人还把众筹当成卖产品的平台。对于大品牌而言，众筹转化率不如电商直接卖，大品牌要的是曝光和造势，顺带赚钱。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



SUNDAY

星期日

辛丑年 | 二月初二



消费者权益日

要想获得成长，就得在舒适圈之外、能力圈之内不断精进

节选自“白一喵”的主题

—

每个人都拥有一个自己的舒适圈。圈里面的事情手到擒来，基本不用“过脑子”，但是做了也不会帮助你成长。

舒适圈的外面是能力圈，是过去所学知识和经验的积累。能力圈里的事情做起来会稍微有点不舒服，但还可以做，失败的概率比较低，即便失败了也能快速调整，再来一次。

要想成长，就应该处于舒适圈之外、能力圈之内。如果在能力圈之外，你既无法有效地思考，也不能高概率地做成事情。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

15

MONDAY

星期一

辛丑年 | 二月初三



通过整理数据表格引流的小技巧

节选自“痴海”的主题

—

当一个领域或者产品成为风口，各种渠道都在引流时，有一个通过厂家 Excel 文档引流的小技巧：

把网上公开的厂家信息收录到一个 Excel 文档里，通过导出或公众号自动回复的方式发放出去。其中的“技巧”在于，把自己的联系方式（如微信号）写在前十位，需要让对方通过我们才知道我们的信息。

这会让对应的微信号分分钟被加爆。

这种利用 Excel 文档引流的方式经久不衰，一直都有很多经典案例。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

16

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 二月初四



技术类公众号粉丝增长经验

节选自“sitin”的主题

—

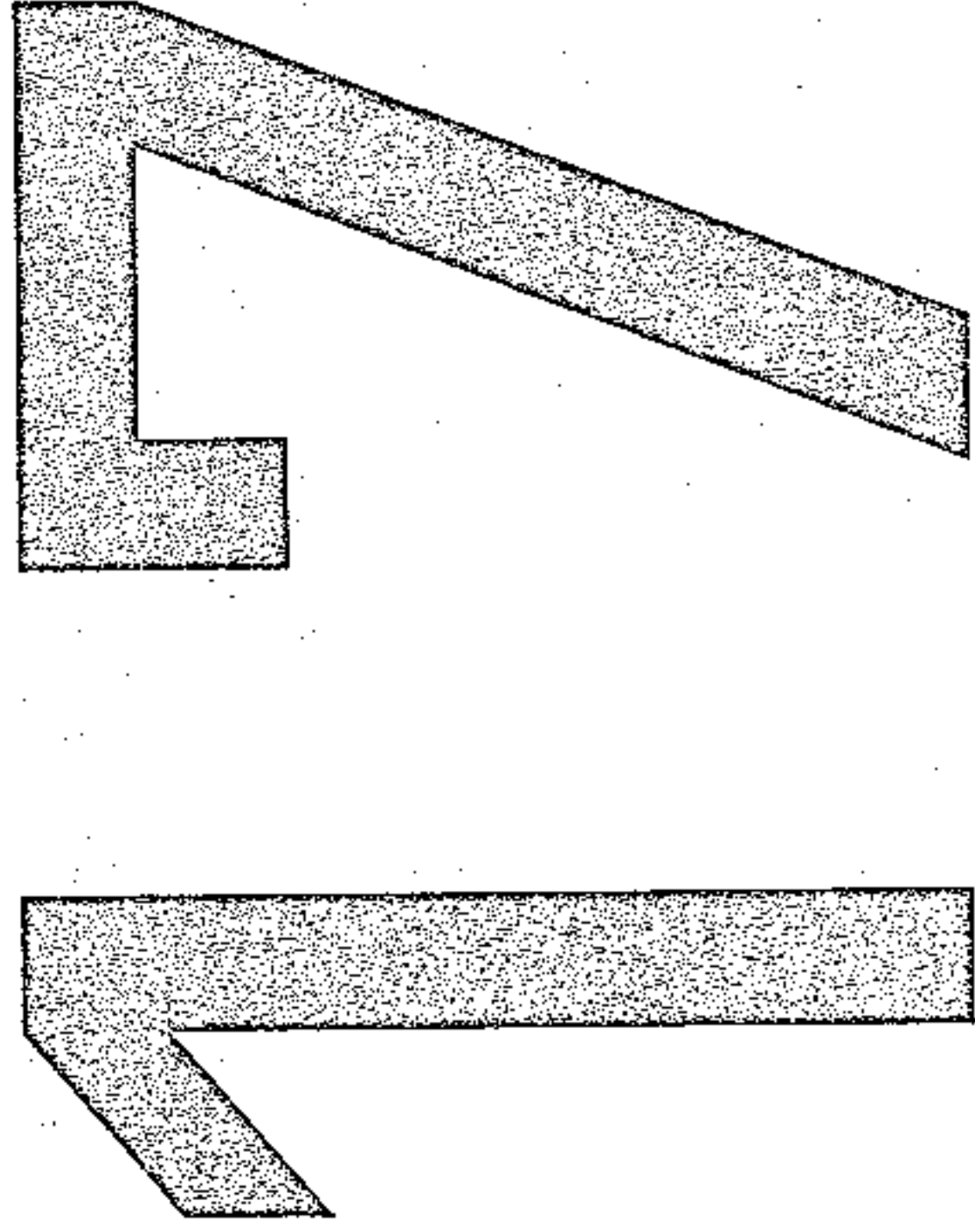
我的公众号在2018年12月底时，有500多个粉丝。那时候看到有几个号主在做送书活动，既能“增粉”，也能给粉丝带来一些福利，就想着自己也可以尝试一下。

在圈友“@上海小胖”的帮助下，我联合两个号主做了一次送书活动，这次活动让我的公众号“增粉”超过600个，微信好友增加了100多个。

于是我又组织了第二波、第三波的送书活动，一直做到了2019年下半年。就这样，我几乎零成本“增粉”20000个左右。

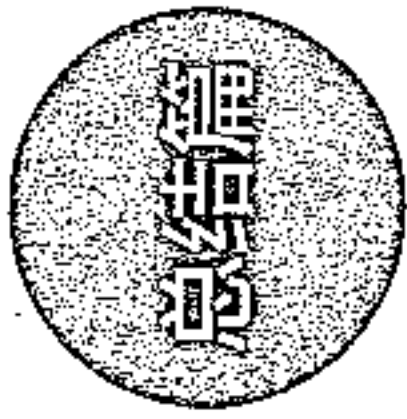


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 二月初五



我本人定义的流量红利要符合以下几点

节选自“刘小猫”的主题

—

1. 产品本身逻辑正确、好用，且隶属BAT（百度、阿里巴巴、腾讯）级别平台下有重大战略意义的功能或产品，且产品从流量端给予开放；
2. 主流世界、主流人群认可；
3. 可以组合出务实有效的商业模式，有的平台变现途径说起来很多，但只能存在于“讲师的嘴里”，真落实起来没几个人能真正长期获取收益。

18

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 二月初六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



建立高端人脉的三条捷径

节选自“黎叔”的主题

19

1. 巧借平台的势能：
自己势能不够，站在平台的肩膀上。
2. 做好私域流量运营：
随着产品思维向用户思维的转变，未来高端客户价值会越来越
大，只要用心服务好，就有机会围绕他们的衣食住行做全生命周期的运营。
3. 高端平台的工作机会：
可以考虑高尔夫球俱乐部、高端汽车俱乐部、高端商学院等方
向上的工作机会，利用平台的优势，获取和运营自己专属的高端朋
友圈。
长期来看，可能年入百万不是难事。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 二月初七



春分

过来人的几点创业经验分享

节选自“鱼丸”的主题

1. 公司的使命一定要明确;
2. 借助KOL (关键意见领袖) 的力量可快速实现品牌宣传;
3. 优质内容是增长引擎, 要创作有复利价值的内容;
4. 要有未雨绸缪的意识, 提前做好风险抵御策略;
5. 从更长远的角度帮助员工成长;
6. 标准化流程可以极大地提升工作效率;
7. 学会赞美别人;
8. 要比竞争对手做更多的工作。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 二月初八

20



互联网流量怎么赚钱？

节选自“张佳”的主题

—

自然界的水流是如何赚钱？最常见的是灌溉和发电。

互联网流量与之对比，灌溉怎么解释？我用个词，你们细细品一品：“夹带私货”。

解释一下，农民伯伯在灌溉的时候，是不是顺手把养料、农药之类的放在水里一块浇灌了？作物在吸收水分的同时也吸收了养料和农药。你在通过信息差向受众灌输信息的时候，是不是可以顺手带上一一些可以改变用户心智的信息？比如品牌传播和电商带货……

发电呢？我再用一个词，你们再细细品一品：“门槛”。

解释一下，水力发电是怎么实现的？通过试图阻止水往下流以获得水的反作用力推动发电机转动。那么信息流呢？如何阻止信息流？设置他们获取信息的门槛对不对？什么门槛？

——这就是知识付费。

21

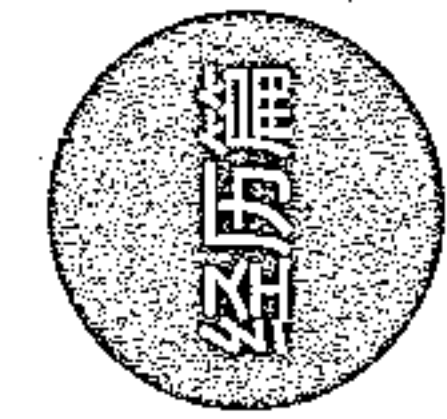


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 二月初九



成年人的世界里 有业务 就会产生友谊

节选自“无冬”的主题

—

交易创造财富。一笔交易哪怕自己没利润，只要不亏，有信息沉淀都是有交易的价值。因此，我非常看重现有的社群关系，因为谁都有可能成为我5年后的“金主爸爸”或者合伙人。

有句话说得好，从来不能小看一个30岁以下的男人，谁知道他明天会怎么样呢？其实互联网做久了，只要老老实实不下牌桌，一切都有可能。

22

MONDAY

星期一

辛丑年 | 二月初十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



五分钟写一篇百万阅读的 引流内容

节选自“郭耀天”的主题

23

1. 利用评论区点赞高的评论简单修改下作为标题;
2. 截图高赞评论，并加入一些过渡内容;
3. 文中植入引流文案;
4. 批量账号发布文章;
5. 可以在文章评论留广告。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 二月十一



人生的第一个“月入百万” 复盘

节选自“盗坤”的主题

—

2020年4月，公司创造了119万元的利润，我也首次完成“月入百万”的目标。

1. 我学会了专注：我做知识付费，是自我专注多年的淘宝的再次延伸；
2. 我学会了生意人的理性与坚强：2019年8月开始，恢复知识付费项目，到现在共创收200万元；
3. 我学会了要不断学习：学习不止，思维更新不止，外部增量不止。

24

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 二月十二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



创业者要尽量理解商业底层逻辑

节选自“Caoz”的主题

—

比如：竞价排名到底是什么，淘宝优惠券的设计原则，作为商家、分销者、最终用户的各自目标是什么。

理解底层逻辑，不一定会让你立即赚到钱，但有两个好处：

- 1. 遇到赚钱机会的时候，可以迅速验证和放大；
- 2. 在寻找赚钱机会的时候少交很多学费。

25

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 二月十三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



闲鱼增加权重的11种方法

节选自“谢学良”的主题

1. 完善个人资料;
2. 每天擦亮, 早上9点到11点擦亮效果最好;
3. 减少退货;
4. 精准投放到鱼塘;
5. 产品上架时分享到站外;
6. 分享淘口令;
7. 赞、我想要、留言评论越多, 权重越大;
8. 合理制定价格, 如果按照平台推荐的价格来上架, 可以增加权重;
9. 提高图片的点击率;
10. 详情页有视频可以增加权重;
11. 信用等级越高, 权重越大。

26

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 二月十四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



研究自己比研究项目重要

节选自“乔里奥”的主题

我们计划开启一个项目时，一定不要迷失在对项目的研究上而忽略了研究自身情况。

事实上，研究项目和研究自己应该是并重的，甚至研究自己比研究项目更加重要。

拿短视频举例来说，相对于研究平台规则、研究视频模式、研究带货逻辑，更重要的是研究什么视频适合自己去做。

找到一个自己能够低成本长期持续做下去的方式，才是这事不能做成的关键，它的本质在于自身所拥有资源与成事所需资源的匹配程度。

27

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 二月十五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



实体店如何通过微信在陌生城市做裂变营销？

节选自“老马”的主题

—

1. 找到一个人流量大的地方，如超市门口，通过送礼品，拉种子用户进群；
2. 设计海报，用免费产品引流到微信群，并且邀请朋友进群也可以领；
3. 发送各类产品图片、海报图片、红包互动，用种子用户进行群裂变；
4. 统一邀请微信群内用户领产品，拍摄领取的视频及图片，不间断群内发送，继续裂变；
5. 客户领取产品时积极营销，使客户以低于市场价的价格，付费购买更多数量的产品。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

28

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 二月十六



对副业的几点建议

节选自“壹树”的主题

1. 如果是“996”，业余时间不多，先要合理规划时间，高效完成主业；
2. 如果业余时间多，选个感兴趣的领域泡半年，把门道摸清；
3. 形成自己的知识体系，不断迭代优化，复盘总结；
4. 耐住寂寞，可能半年的投入都不一定有产出；
5. 把想法说出来，寻求大家的意见，不会有那么多人盗用的。

29

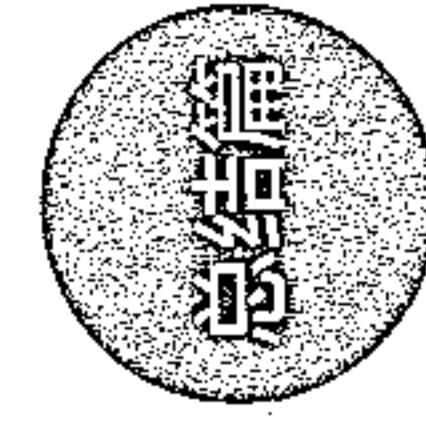
MONDAY

星期一

辛丑年 | 二月十七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



找个好搭档是创业的重中之重

节选自“范继福”的主题

不是所有的人都适合从0到1，想搞软件小项目，找一个好的技术搭档非常重要。技术人员想创业，找到一个精通市场的搭档，同样非常重要。

我的经验是，大约需要至少半年的相处时间，才有可能找到一个合适的人。当时间拉长之后，两个人的人生观、性格、做事习惯是否一致，就可以真的检验出来了。

30

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 二月十八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



建站培训网站月入10000 美元需要这三步

节选自“鱼丸”的主题

1. 确定方向：教什么人？做什么网站？用什么教？网站的特色是什么？具体的内容如何设计？
2. 寻找客户：通过Facebook引流，通过免费的干货课程实现口碑传播，不再追求华而不实的战术，要把时间都放在提升用户价值上；
3. 商业化尝试：梳理自己的课程和咨询服务，对内容进行分级，专注于可扩展的收入来源。

31

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 二月十九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

碰到有人问我“生财有术”的目标和使命是什么，我今天也在龙珠俱乐部里简单分享了下我的想法：

“生财有术”的终极使命：让10万个会员赚到钱。

大家成功赚到钱了，“生财有术”也就成功了。

所以，除了提供更多优质稀缺的赚钱信息，加深成员间的信任、链接与合作，现在也在加快速度，创造各种产品，从多个维度赋能大家，一起“生财有术”。

亦仁
于 2020.07.07
#龙珠俱乐部#

生财有术 | 龙珠俱乐部

龙珠俱乐部于2020年初启动，可以简单理解成“生财有术”的一个股东会，享有“生财有术”部分项目的分红权。持有龙珠越多，内部分红也就越多。

龙珠俱乐部还可以理解成是一个“生财有术”官方高端微信群，除了项目分红，龙珠俱乐部圈友有专属见面会、专属交流群、专属资源对接服务等。

俱乐部的人需要符合“生财有术”的价值观（提供价值、真诚、利他），且需要分享过或者准备分享真正的干货，满足条件后会收到邀请，在不同的时间被邀请加入。

APR

四月



愚人节

好的产品一把就能“推”起来

节选自“陈柄旭”的主题

—

在淘系站内做推广，不管是内容还是推广本身，都是为产品服务，一切工作都是围绕产品，起点对路就已经成功了一半。

所谓道术，“术”是为“道”服务的，二者缺一不可。我的看法是，产品因素占7成，推广因素占3成。

淘宝搜索系统的算法并不复杂，就算有更新也大抵是表面上的小改变，万变不离其宗。在淘系做推广不用过于沉迷和追求所谓的新技术，其实并没有那么神秘，好的产品一把就能“推”起来。

01

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 二月二十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何通过折扣卡玩法从心理学上刺激用户消费？

节选自“饭”的主题

02

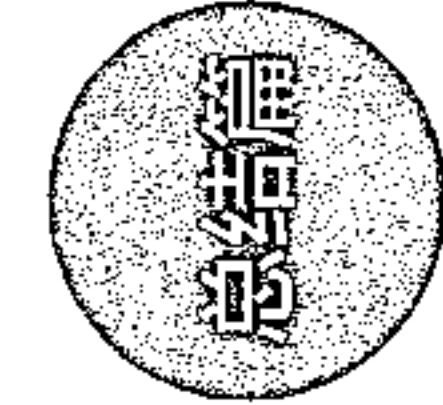
充值100元送1000元折扣卡刺激消费，用户会持续用吗？
从消费心理学和行为经济学来看：用户付100元买的卡，不用完会觉得“亏了”，这叫沉没成本；
成为会员、消费几次之后会适应价格，不觉得贵，这叫适应性偏见；
卡里的钱等于现金，得到只需100元，丢掉要损失1000元，这叫损失规避心理。
所以我觉得会持续用。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 二月廿一



跟大公司打交道的五点经验

节选自“Jack”的主题

03

—

1. 这是一场博弈：在博弈过程中，专业性是第一要素，如果不专业，轻则被压价，重则会丢单；
2. 千万不能怂：没必要言听计从，一切都从专业角度出发即可，有理有据，不卑不亢；
3. 如果要返佣给中间人，就一定要让他发挥好衔接作用，有些事情让中间人去沟通确认；
4. 尽量让所有内容都模块化、流程化，拟定相应的SOP（标准操作程序）：这样既显得专业，又能降低沟通成本，提高沟通效率；
5. 同业竞调很关键：知己知彼，就算不能百战百胜，至少增加了胜的概率。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 二月廿二



清明

如何给社群起名字？

节选自“光合”的主题

好的名字具备几个特点：让用户有熟悉感、有画面感、有召唤力，能让用户一听就懂，还能把他召唤来。同时也要避免有生僻字、抽象或让人不易理解的关键字。

具体可以用“说给别人听”这个方法测试名字的好坏。最重要的是，要用成本思维看待创意问题。创意不是玄之又玄，是用来降低营销传播成本的，起名字也是这样。

04



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 二月廿三



靠一篇软文为公司创造 1000万元利润后的五点经验

节选自“高富豪”的主题

05

软文效果的上下限差距非常大，想要通过一篇软文挖掘更大的价值，精准链接和转化目标客户，还需要注意：

1. 想提高线上链接的效率，首先准备一份自我介绍——我是谁？我能提供什么？我需要什么？
2. 微信的情商技巧：加了好友之后，主动发自我介绍，然后去对方的朋友圈，给前几天的动态点个赞；
3. 当听别人说某事是个机会的时候，评估一下这件事对多少人有利。越是多赢的局面，越可能是一个机会，反之，很可能就是个陷阱；
4. 能力、资本、颜值、受欢迎，你手里的牌越多，当遇到选择时，你的主动权就越大；
5. 成大事者不纠结，一旦决定，就全力以赴。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 二月廿四



企业入驻抖音时要注意的几点

节选自“短鱼儿 Parke”的主题

—

首先要明确是做品牌发声渠道还是效果营销渠道，如果是前者，可以做品牌自己的账号，粉丝可以反复触达，运营的效果和曝光都比公众号好。

但如果企业只是利用流量赚钱，那么只需要考虑ROI，重在选择KOL或营销渠道。

如果自家品牌做网红孵化，还要注意：

1. 资产不稳定性，KOL的管理履约问题；
2. 自己又是流量主和内容方，容易在内容嗅觉上失去动力，自己生产内容为自己导流，团队的积极性常常不是特别高；
3. 网红的流量和品牌流量是两回事，时刻避免网红带来的流量不能转化。

Qb

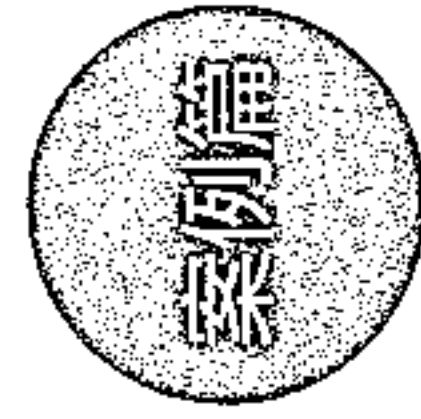
TUESDAY

星期二

辛丑年 | 二月廿五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



卫生日

如何通过VideoScribe 制作原创视频赚钱

节选自“蜗牛君”的主题

视频号需要大量原创视频，VideoScribe里有很多卡通动画，借此制作原创视频相对比较简单。主要就是写好剧本，然后按照剧本增加图片，合成动画。内容可以是：思维提升、生活感悟相关、各个垂直领域的视频等。

如何赚钱？

1. 视频号+公众号投广告；
2. 视频号+公众号带货；
3. 给公众号导流；
4. 视频教学培训；
5. 卖号。

07

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 二月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



我如何在一个月内 获得2万多快手粉丝

节选自“家永”的主题

—

注册一个账号，每日更新1至3条，早上7点左右开始更新，每天至少直播6小时。定位上只做垂直账号，视频全做同一个类型，封面近乎统一。

垂直账号内容模式：考眼力 / 找不同。

准备好素材（图片和录音）的情况下，制作一个视频不用1分钟的时间，随时随地都可以操作。

08

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 二月廿七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



“硬怼”是爱这个世界的 一种更真诚的表达方式

节选自“亦仁”的主题

—

尽量正能量，尽量鼓励别人，尽量肯定别人的努力与结果，尽量给建设性意见，要么当面直接喷，要么就别说了。

少吐槽，不要背后吐槽，更不要背后吐槽比你厉害的人，绝大多数时候，你的吐槽只会暴露自己的格局和视野不够，稍微懂点的人，就能通过你的吐槽，看出你的层次。

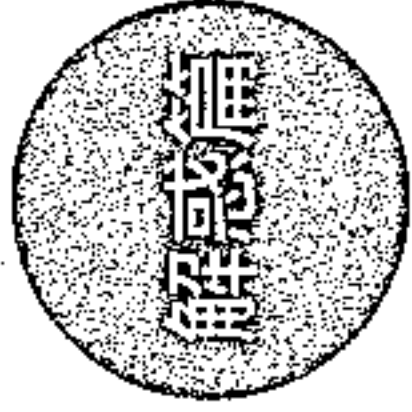
09

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 二月廿八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何迈出创业心理上的第一步？

节选自“黄巧玲”的主题

—

有的人想创业但是总是迈不出第一步，我的办法是把人生的镜头拉长：

比如你站在一个第三者的角度纵观你这一生，你有什么是不可失去的？珍惜的人？美好的经历？你做出创业这个选择你会失去这些吗？如果不会，甚至得到比失去的多，那踌躇不前会不会只是自己人生的惯性或者是自我的从众呢？

很多烦恼都可以用把镜头拉长这个方法来解决，我们的生命也不过是沧海一粟。

10

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 二月廿九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



永远保持好奇心

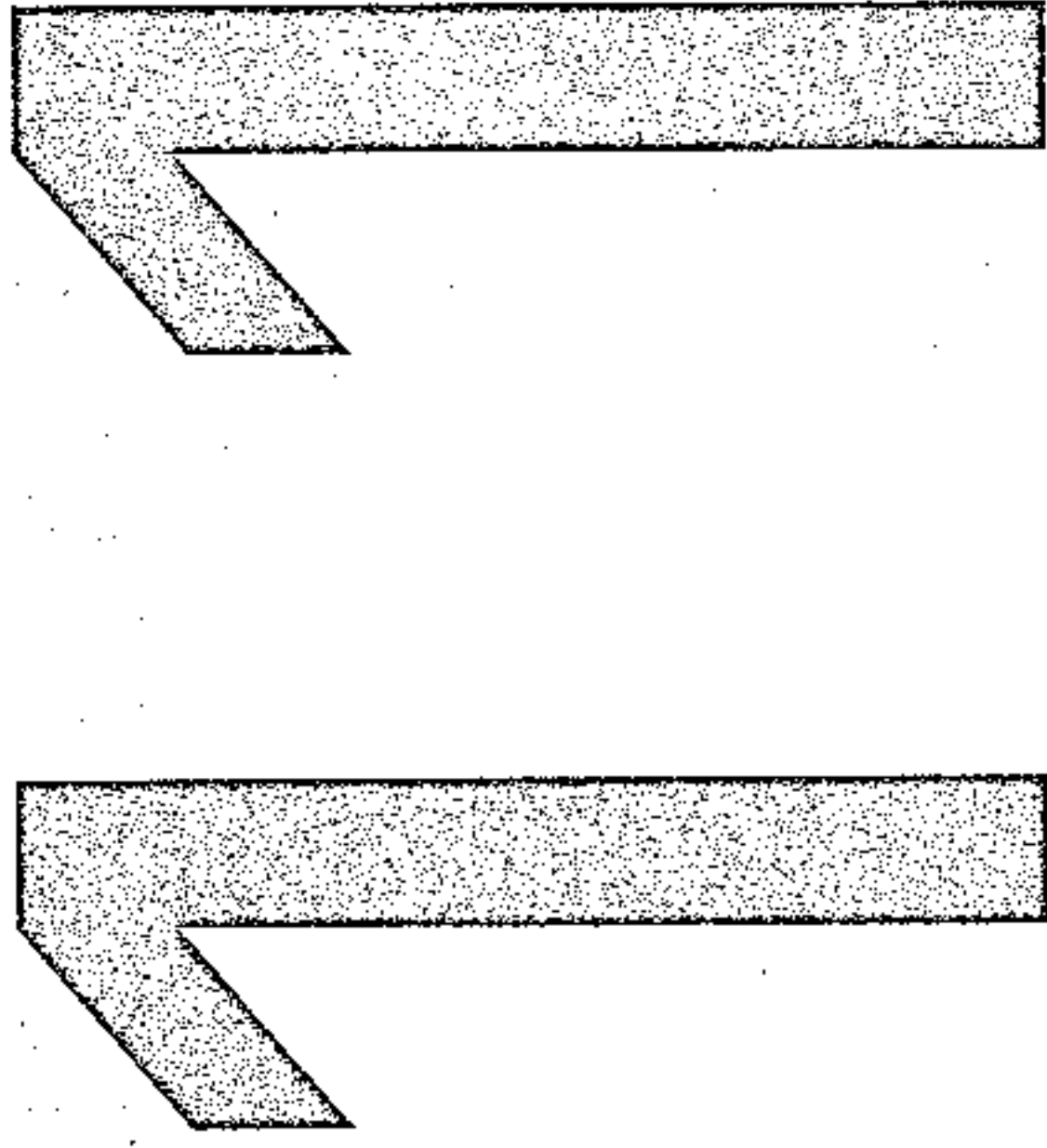
节选自“成都最靓的仔”的主题

—

不仅要对新事物保持好奇心，也要对即将退出舞台的保持平常心。

看到任何新奇事物，都有可能是个机会，尤其是出现频率还那么高的新事物，随时保持一颗猎奇的心，发现并思考。不仅想法很重要，执行力更重要。

某些产品再努力经营，也无法阻止时代变迁和竞争对手的蜂拥而至，都会有周期，都会走向衰落，需要做的就是重新开始下一波周期。



SUNDAY

星期日

辛丑年 | 二月三十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



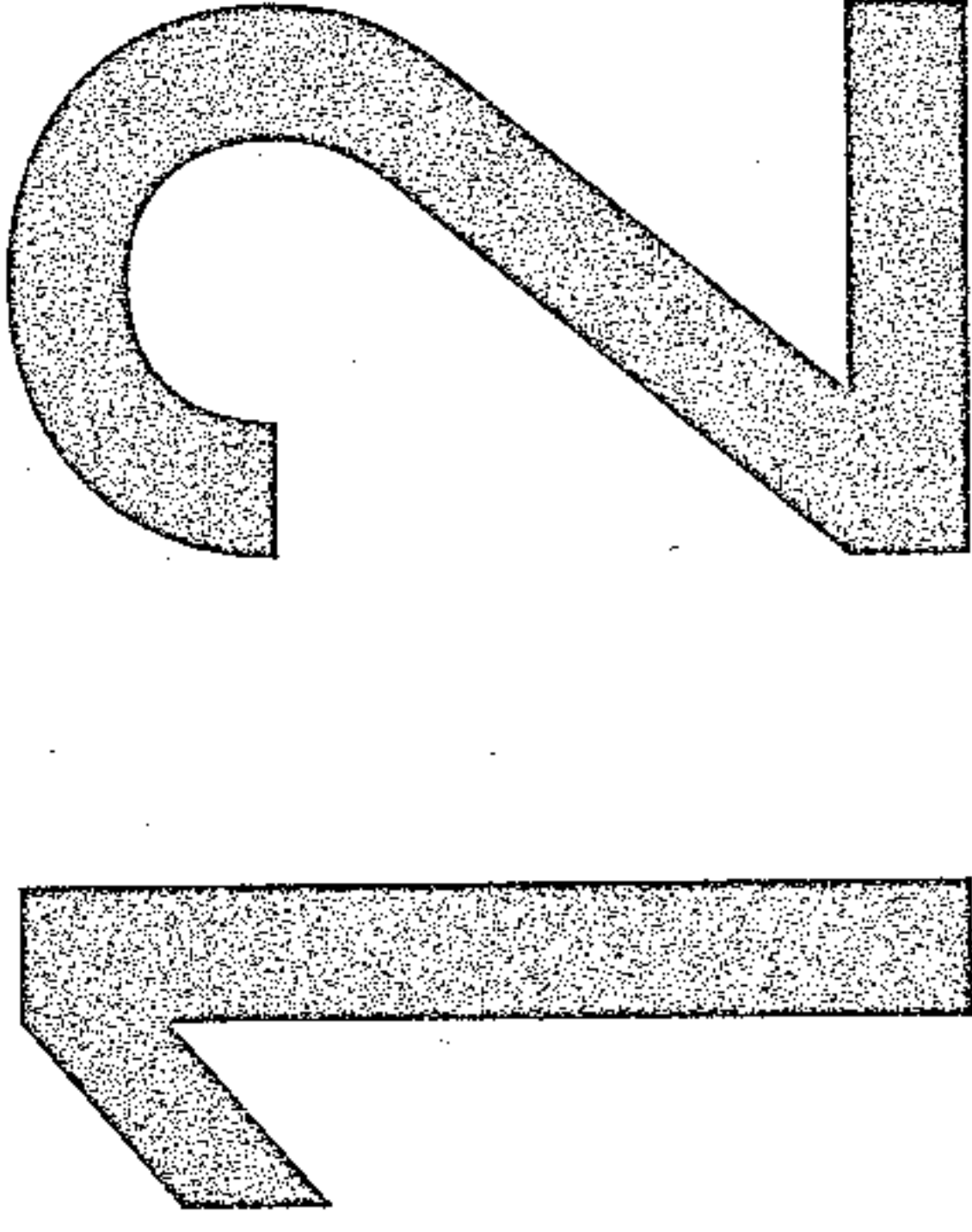
在淘宝服务市场领域创业 要注意的问题

节选自“天际浪子”的主题

服务市场一定要注意规避规则风险。规则的变动，直接会导致你的应用变得无用。如之前很火的“收藏有礼”“加购有礼”类的应用，就是因为平台规则的变化而落寂了。

另外就是数据安全，这是一条红线，绝对不能碰，出了安全问题等于零。

对我们来说，哪怕不发展，也要先保证安全。



MONDAY

星期一

辛丑年 | 三月初一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



提高认知能力 需要关注的三个方面

节选自“白一喵”的主题

1. 解决问题：所有的生意都离不开解决客户的问题、解决自己的问题；
2. 确定优先级：擅长此道的人会把时间分块，把整片整段的时间用在最重要的事情上；
3. 永远能在变化中找到不变，习惯性地追问事情的本质。

13

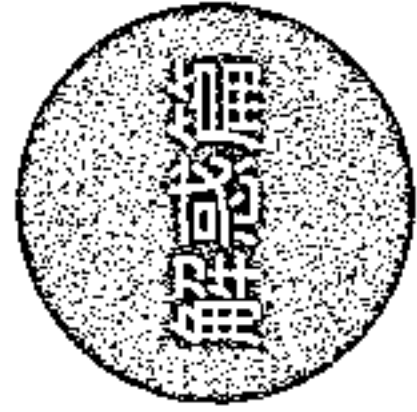
TUESDAY

星期二

辛丑年 | 三月初二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何通过为某个细分领域 用户提供产品赚钱？

节选自“明白”的主题

—

一句话总结模式：把某个细分领域的产品集中起来，卖给用户，赚取佣金。

1. 需求和供应链

从淘宝选品，用一个商城把选出的产品整理到一起展现，方便用户查找和下单。

2. 流量

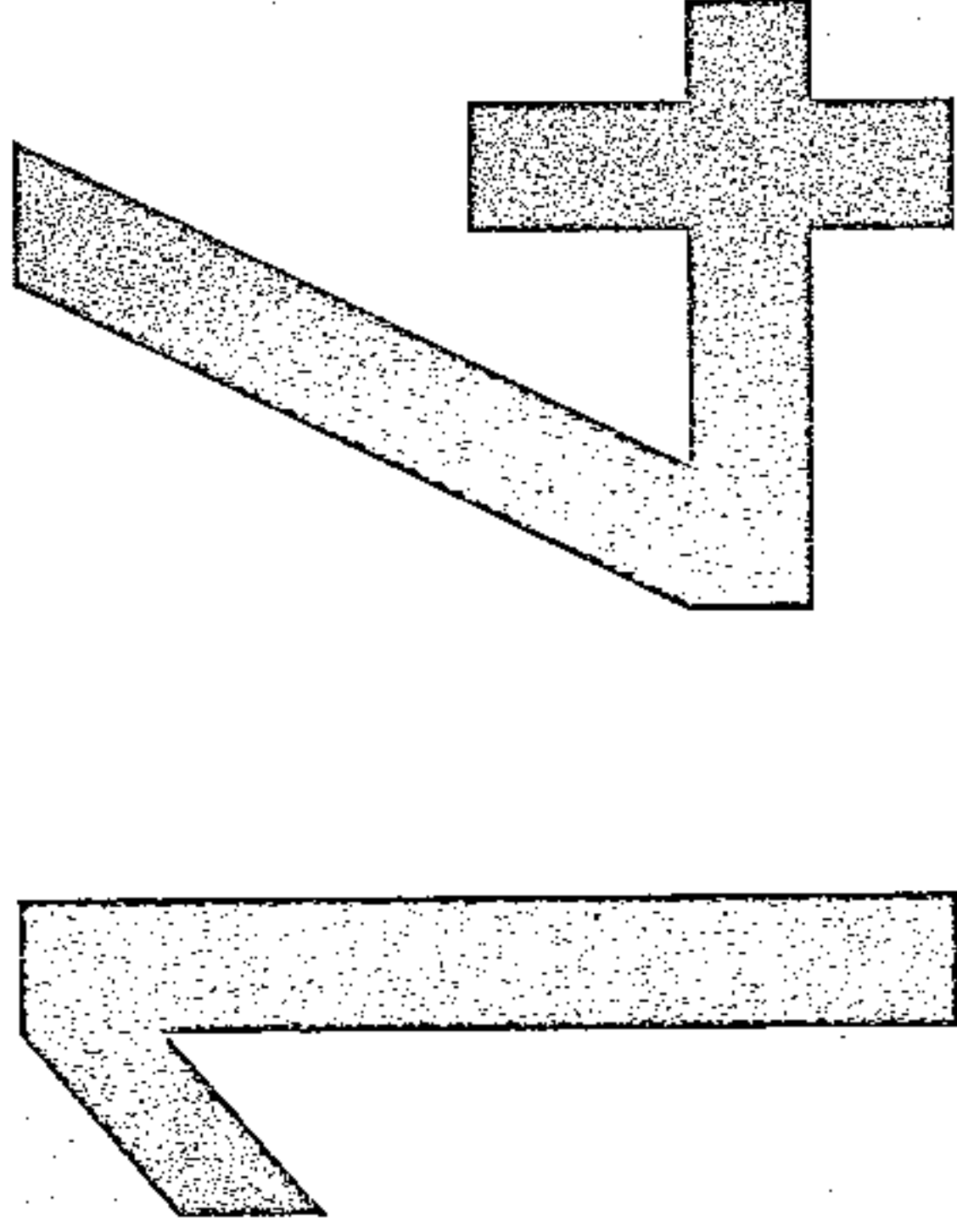
通过细化用户感兴趣的信息引流。

3. 营销

把重点放在细化产品的购买理由上，聚焦在能为用户解决什么问题。

4. 变现

用户通过链接下单，你赚取佣金。如果信任建立起来还可以做社群、知识付费等。



WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 三月初三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



普通人如何在抖音上赚钱？

节选自“亦仁”的主题

15

分成五步走：

1. 加1000个在抖音上赚到了钱的微信好友；
2. 刷他们的朋友圈，了解他们在卖什么，卖得怎么样；
3. 以买家的身份找他们聊，觉得不错就买下商品，完整地体验流程；
4. 再聊需不需要代理、抖音视频代发、流量合作，按照成交量给佣金；
5. 更好的情况下，做一些修改，复刻他们的商业模式。

按照顺序进行：成为他们的下游，成为他们的竞争者，成为他们的服务方，成为他们的上游。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四
辛丑年 | 三月初四



如何在农村进行地推拉新 实现月佣金30万元？

节选自“孙策”的主题

—

1. 解决信任度：找村委会合作，把淘宝支付宝的拉新作为电商扶贫项目，推广淘宝、支付宝的同时，赠送手机卡，并向贫困户免费送面粉；
2. 解决团队可复制化问题：跟着联通营业厅下乡，自己申请联通的营业点，以联通的背书解决持续性 & 信任度的问题。自营团队在村里扎联通帐篷，做联通手机卡的推广，赠送手机卡后注册淘宝、支付宝、趣步；
3. 提高效率，提高产出：在镇上的手机店送手机卡、送智能语音机器人，让老板群发领礼品海报且转发朋友圈，然后领礼品的人也进行群发200人并转发朋友圈，进行二次裂变。

16

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 三月初五

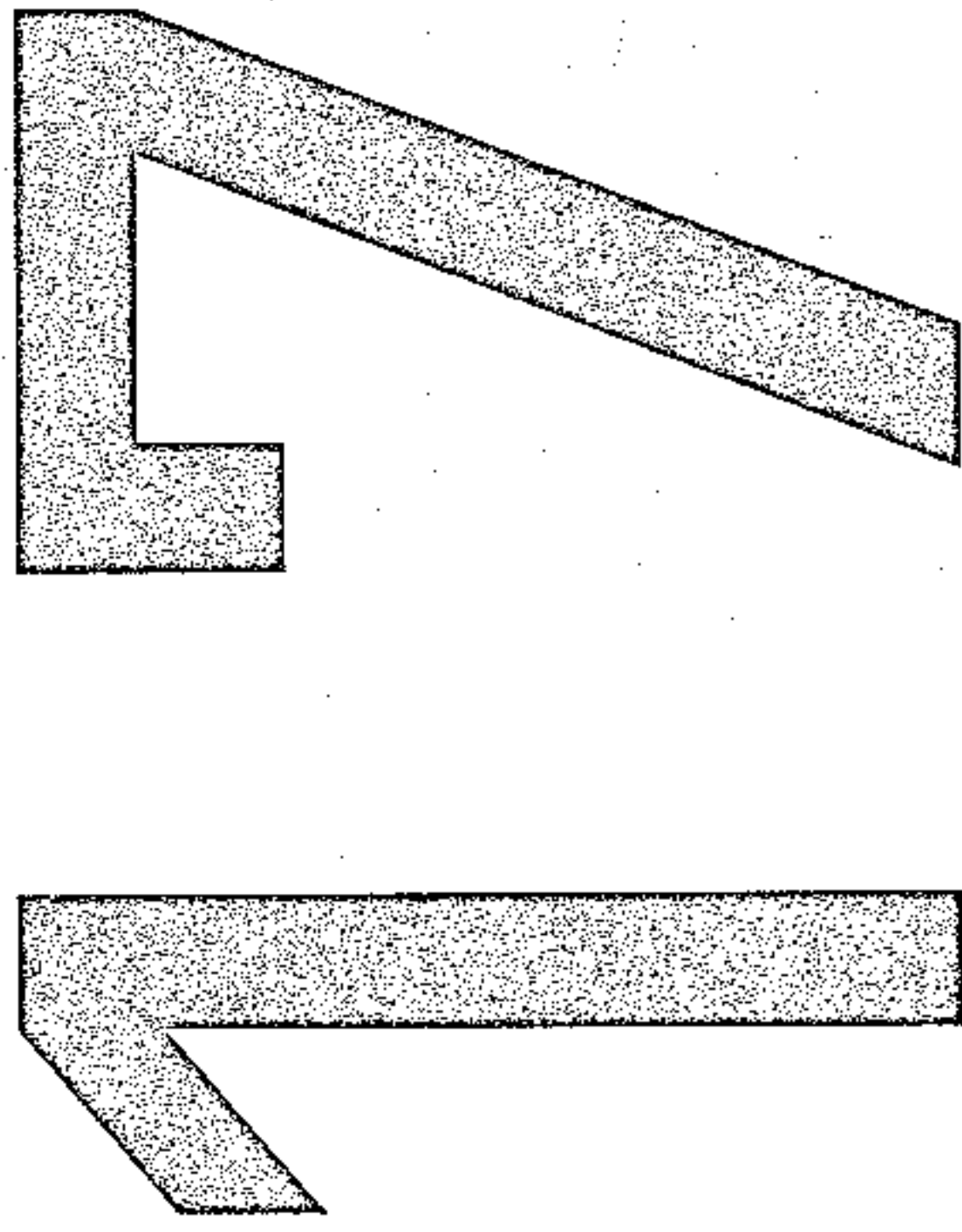


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



一年时间从0到1000万粉的短视频定位建议

节选自“潇潇”的主题



1. 把短视频当工作、产品来做：去琢磨怎样让观众看得舒服，而不是你自己舒服。别老想着去做自己的兴趣爱好，期待做着做着就变大了。通常是，做着做着你就放弃了，还开始讨厌自己的爱好。
2. 选大众热门的类目：可选择自己擅长的、之前有过积累的，但如果是小众垂直类就得做好涨不动粉、做不大的准备。
3. 通过作品内容控制人群：24岁以上的女性越多越好，17岁以下的未成年人越少越好。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 三月初六



微信群里令人反感的10种人

节选自“亦仁”的主题

18

1. 有事没事发大段语音、连续几张图片；
2. 什么话题都拐到自己身上去；
3. 分不清楚什么场合、什么身份说什么话；
4. 没眼力见识，破坏群的特定调性；
5. 只抢红包不发红包，潜水或者没一句有价值的信息；
6. 随便扯与群主题无关的话题；
7. 发红包远低于群里红包数额的标准；
8. 没事就把自己的文章、视频分享进群，并带着数额很小的红包求赞、求关注；
9. 不遵守群里的规矩，比如在不允许任何聊天与转发的群里随意发言；
10. 在不是自己的专业领域里大放厥词，分享敏感内容给群主带来麻烦。

如果你的群里有以上这些人，要留意了；如果你在群里有这些表现，可能已经上了潜在的被踢名单。

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 三月初七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何了解用户的真实想法？

节选自“明白”的主题

19

产品一定是给人用的，所以，我们需要了解用户的真实想法：

1. 用户想要什么功能？
2. 用来做什么事情？
3. 他们现在是怎么解决这个问题的？
4. 他们是否愿意付费？（先收定金，完成产品雏形）
5. 能不能作为种子用户，邀请来做内测？

这些事情，我们都可以在市场分析阶段、在开发产品之前，全部搞清楚。

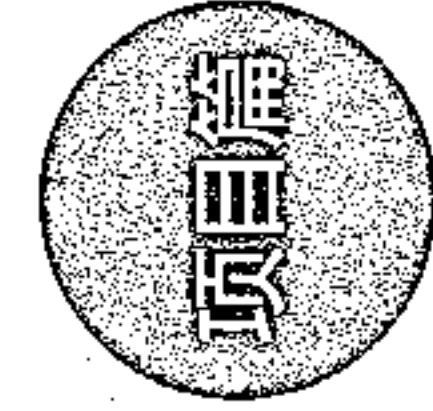


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

辛丑年 | 三月初八



一个做抖音短视频赚钱的 小路子

节选自“徐十胖”的主题

—

打开抖音App，查看游戏推广达人一周的收入排行榜，把这个排行榜上面的账号全部给研究一遍，做出这些或者跟这些类似的号，赚到点钱问题不大。

而且这些仅仅是小游戏推广的收入，账号做起来了以后，还会有一些其他的收入。

20



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 三月初九



创业者要做好的两个心理建设

节选自“黎叔”的主题

21

1. 切记不要随波逐流：

热点年年有，像股市一样，每年都有明星投资人，但是真正长久活下来的只有巴菲特等少数人。

2. 切记不要浅尝辄止：

任何项目都会进入“深水区”，这才是真正考验创业者的地方，我看到的大部分创业者在进入“深水区”后都会浅尝辄止，其实真正的问题在于创业者的心力无法穿透“深水区”。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 三月初十



3个月把亚马逊产品做到 百万销售，我做对了什么？

节选自“Lissa Tam”的主题

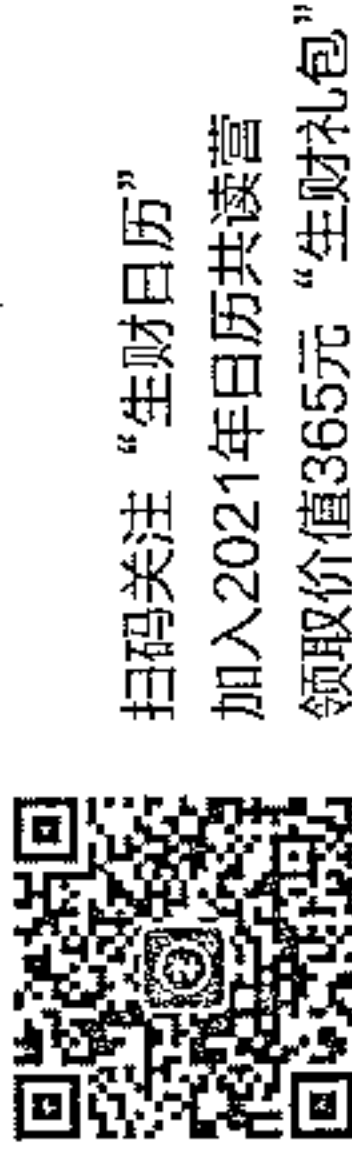
我比其他人更注重细节上的东西。

我会做产品关键词追踪表：每天记录不同的产品关键词排名到了第几页？有没有出现什么新的产品？产品所受威胁度如何？每天的出单量是多少？类目排名是多少？是增了还是降了？做了什么操作？得到的结果是什么？引发结果的原因是什么……

看得多了，心里就有底了，也就知道下一步该怎么做了。同样的，在其他行业也会有很多可以抓住的细节，一两个细节优化可能看不到效果，但当很多细节优化叠加起来，就能聚沙成塔，形成自己的独特竞争力。

22

THURSDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期四

辛丑年 | 三月十一



淘宝服务市场有哪些 创业优势？

节选自“天际浪子”的主题

—

离钱近、背靠大树好乘凉、竞争相对小。淘宝卖家有良好的付费习惯，即便在移动支付尚未兴起的2010年也是如此。

而且将同一软件做成工具平台，同时服务大量卖家的这种销售模式，单个卖家的付费成本很低，更不存在拖款、赖账等问题。每个月都有付费，商业模式具有很好的持续性。

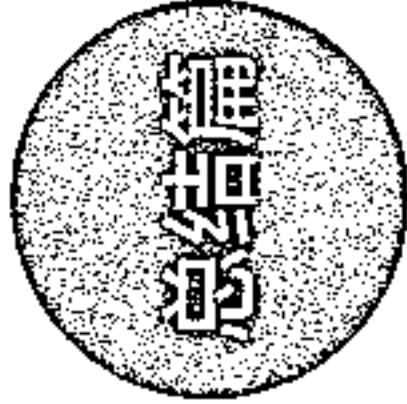
23



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 三月十二



什么是市场的参与者？

节选自“唐梦”的主题

—

- 市场中有各式各样的参与者：
- 按盈利理由分，有单边与套利；
- 按持仓时间分，有长线、中线、短线与日内；
- 按盈利来源分，有震荡与趋势；
- 按入场时机分，有左侧交易与右侧交易；
- 按入场理由分，有基本面研究、技术分析、消息驱动、数据驱动、政策驱动；
- 每一类参与者都有其特定的交易手法。
- 了解每一类参与者的交易模式，有助于理解市场的变化。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

24

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 三月十三



淘宝蓝海小类目玩法的

七个步骤

节选自“盗坤”的主题

—

1. 选品：要选竞争小、对手弱、利润高的产品，如果要选用选品工具就用“生意参谋”的“市场洞察”；
2. 货源：1688网站上货源比较齐全，注意选实力卖家、诚信通卖家和一件代发；
3. 标题：选择前十名目标竞争对手的去模仿；
4. 主图差异化、美观化：详情页抓住痛点、信任度和卖点进行布局；
5. 上架宝贝；
6. 补单：模仿真实的购物轨迹——搜索关键词，找到宝贝，真实下单，提高宝贝的展现率；
7. 客服：设置快捷回复。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

25

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 三月十四



所谓小众，很多时候只是对比的结果

节选自“壹树”的主题

—

谷歌浏览器的市场份额是市场的70%，每月的活跃用户有10亿，这些数据其实并不小，就算我们只满足里面极小部分人的需求，都有很大的利润空间。

微软Office系列的插件，整个生态很大，只是通常被人盲目地认为小而已。

又比如Shopify这家公司，你可以理解为海外的“有赞”，为几百万的店家提供开店工具，里面的插件很多都是个人或者小团队做的，这种属于天然用户聚焦的地方。市场已经帮你把店家用户聚起来了，就看你如何去分这块蛋糕了。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

26

MONDAY

星期一

辛丑年 | 三月十五



如何用软件的邀请功能获得稳定的被动收入？

节选自“清风”的主题

—

很多软件都有邀请好友的功能，我们的目标就是找到一个邀请好友稳定，且会给现金激励的产品；

然后运营一个公众号，名字要和这个产品有一定的关联度，利用微信的自然搜索流量来给公众号导流，用一些自动发爆款文章的运营工具，每天发文章吸粉；

接着配置公众号的菜单栏，名字取得吸引人一些（比如领取首单免费券）；

再配置上自己的邀请图，等着被动流量上门即可。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

27

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 三月十六



认识到所有问题都是自己的问题，是成长的关键

节选自“亦仁”的主题

—

复制“生财有术”看到的案例，却赚不到100万元，可能是案例过时，可能是方向不对，但如果是连别人的1%都赚不到，那可能只有一个原因：你自己不行。

比如知乎好物，很多圈友通过看星球里面的分享帖子，月入1万元以上，你为什么不行？

别把原因归咎于别人，比如别人做得早，别人写作能力强，别人有小圈子交流，别人有工具，别人赶上了“6·18”，别人有时闲，别人会找热点……

承认吧，做不到就是因为它不行。

不行的原因在于看得不够多、尝试得不够多。仅此两点。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

28

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 三月十七



知乎好物如何借助百度指数 选品

节选自“张勇”的主题

一般人会根据熟悉的领域，自己的感觉来选品，很容易造成所选领域竞争激烈。借助百度指数，可以找到很多浏览量大，竞争小的领域。比如：

1. 儿童手表：除“儿童手表”外，“电话手表”“儿童电话手表”搜索量也挺大，写文章时以“儿童电话手表”为标题占据这个细分领域，当点赞量达到一定程度，在“儿童手表”的排名也会上升；
2. 拉杆箱：“拉杆箱”等大的关键词竞争激烈，根据用户的搜索习惯，常会出现“XXX元以下的拉杆箱有什么推荐的吗”。而根据这些提问和品牌关键词写一篇文章，基本上没有竞争，比如“途明拉杆箱”。

总之，大致思路就是根据用户搜索习惯不停分切细分领域。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

29

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 三月十八



热门号转粉率低、变现方式少， 为什么我还是建议你做热门号？

节选自“Troy”的主题

30

1. 人设号要求更高：

需要颜值、口才、某个行业经营多年的专业能力，运营好的真的很少。

2. 符合用户需求：

普通用户往往都是想消磨时间，找找乐子，如果刷到全是教你怎么做社群、教你怎么赚钱、教你怎么学英语、教你怎么提升自己的内容，不会继续留在视频号上刷个不停。

3. 符合平台利益：

不少短视频平台前期都是依靠泛娱乐内容积累海量用户，延长日活使用时间，微信也无法逃出这一步，只有真正的日活用户或重度使用用户达到一定量级，才会有足够的专业内容可以在海量的日活当中吸引到有价值的用户，才是平台支持商业变现的开始。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 三月十九

很多人想创业，都觉得应该做个产品，其实不然。

用户的需求和痛点，都对应着很多解决方案，如：文章、课程、社群、工具、问答、咨询、训练营、电商，等等。

只要能解决用户的问题，解决方案无高低贵贱之分。

亦仁

于 2020.07.14

#轻享#

生财有术 | 轻享

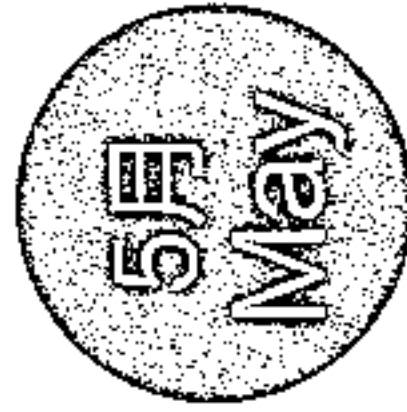
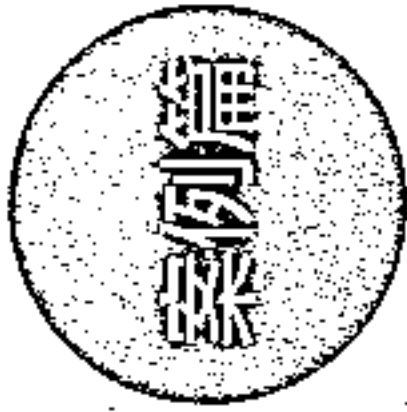
“生财有术”日常专栏“#轻享#”创办在另一个专栏“#生财合伙人#”之后，旨在打造给更多圈友分享自己技能和经验的平台。

每周一，亦仁会邀请一位行走江湖且有独特技能、别样经历的小伙伴来做一些具体主题的分享。他们或擅长于Facebook广告投放，或擅长于裂变方案设计，或擅长于数据抓取与分析，或擅长于用户转化，或擅长于文案优化……通过这个专栏，在认识更多优秀圈友的同时，还总能在生财的某些环节上体验不同的视角。

20多万字的各领域干货分享，只聊具体不务虚，帮圈友大开眼界。

MAY

五月



劳动节

通过闲鱼卖外教课程， 2周赚2000元零花钱的技巧

节选自“灌汤换药”的主题

—

1. 新人不要想着创新，前期照搬大佬的思路；
2. 在Facebook相应论坛上挂贴找英语外教；
3. 通过简历筛选，保留优质价廉的外教资源；
4. 在平台上架课程，以中间人的角色安排免费试听课程；
5. 赚取信息差。

01



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 三月二十



做跨境电商如何提高成功率?

节选自“Lissa Tam”的主题

—

- 成功率取决于你的竞争优势大小、资源和能力。
- 跨境电商涉及的主要因素有：
- 选品30%，供应链20%，平台20%，运营30%。
1. 产品即赛道，决定市场的竞争大小以及天花板高度；
 2. 供应链决定产品质量和利润空间，影响未来发展；
 3. 平台决定流量大小；
 4. 运营决定每月现金流额度及回本周期。

任何一点占了优势，都有入局机会。总之，踏踏实实做自己擅长的事情，专注做积累。

02



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 三月廿一



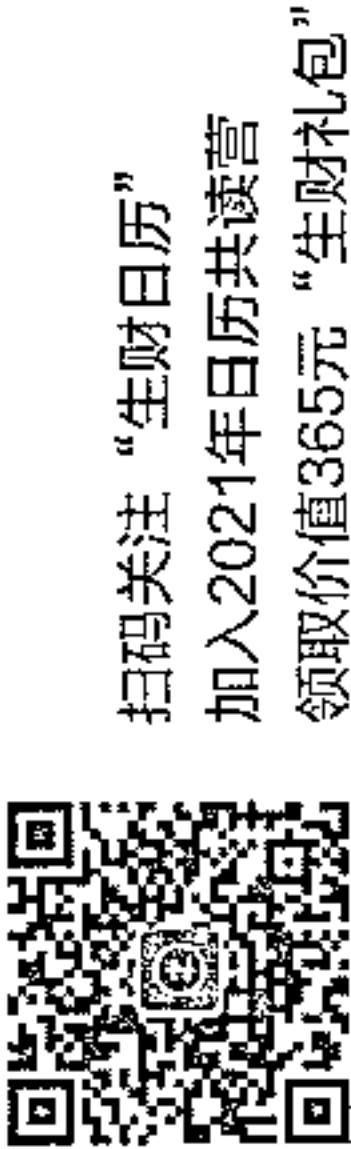
抖音实操：七步新餐饮品牌 “爆店”回本盈利

节选自“悠小蟹”的主题

1. 找到当地发布过同类产品的美食号，通过定位找到发视频的人；
2. 私信索要微信联系方式，募集人数60到100人不等，之后建群；
3. 拍摄100到200个关于此品牌装修、产品及人物的视频；
4. 在店面拍摄试营业状态，每天下午6点发布视频，并在周围6公里内投“Dou+”，发布期限为3天；
5. 每天30人次集中品尝产品，并发布抖音集赞奖励活动；
6. 安排开业仪式，每天定量放入顾客，人气场面不停发抖音并带定位；
7. 接待上门咨询加盟顾客。

03

MONDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期一
辛丑年 | 三月廿二



五四青年节

年纪从来不是限制成长的理由

节选自“白一喵”的主题

—

如果你年纪尚轻，年轻、学习能力强就是你最大的本钱。社会经验不足、对真实的世界缺少客观的感知，没办法把看到的信息和实战经验相关联，是你最大的缺陷。对你来说，广度优先的探索、开眼界、长见识最重要。

如果你超过30岁，要开始过渡到对上层智慧的领悟。过了30岁，人的记忆、学习能力越来越差，但与经验和智慧相关的智力会保持不变，甚至可以不断提升。禅宗、哲学等偏向人文学科的知识会对人很有帮助。了解万事万物的基本运行规律，知道从先人经历中找相似性，能直接快速脱离出事情的本质，用更简单的方式洞察真相。

04

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 三月廿三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



立夏

公司股权的五个生命线

节选自“Richard.颜过”的主题

—

1. 占股份67%以上的老板对企业有完全控制权;
2. 占股份51%的老板有相对控制权;
3. 占股份34%的股东有一票否决权;
4. 占股份20%的股东要界定同业竞争权利, 不能做同类项目;
5. 占股份10%的股东可以申请解散公司。

50



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 三月廿四



新手如何做好淘宝？

节选自“聂鲁达”的主题

06

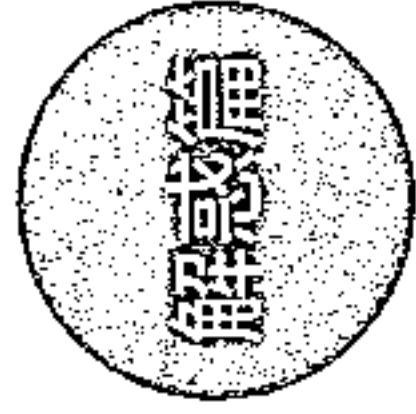
1. 坚持学习平台提供的免费课程：淘宝大学、万堂书院值得好好学习，不管是新手还是大神，学习课程背后的原理；
2. 思考基础原理：我当时逐字逐句读了淘宝直通车后台的新手操作建议、“生意参谋”每一处小项、“生意参谋”中市场每项数据的含义；
3. 不断实操：不断拿出真金白银去操作，珍惜每一分花费。从添加计划、添加关键词、添加创意，到更改时间折扣、定向调价、标题修改、直通车图制作，都是边学习边操作的。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四
辛丑年 | 三月廿五



如何选择靠谱的副业？

节选自“娃哈哈”的主题

07

1. 副业要慎重考虑，考核的重点是单位时间收益；
2. 副业要具备可持续发展性；
3. 珍惜羽毛，选对有核心竞争力的产品，真正帮助客户而不是消耗人品；
4. 务必考察清楚公司、投资方、团队长等是否靠谱。
5. 空杯心态：当你真的想做一件事，先把自己旧有的观念扔一扔，也许就是它阻碍了你获得收益；
6. 赚钱的最佳路径真的不是创新，找对平台、跟对靠谱牛人、“复制 + 勤奋”，足矣！



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 三月廿六

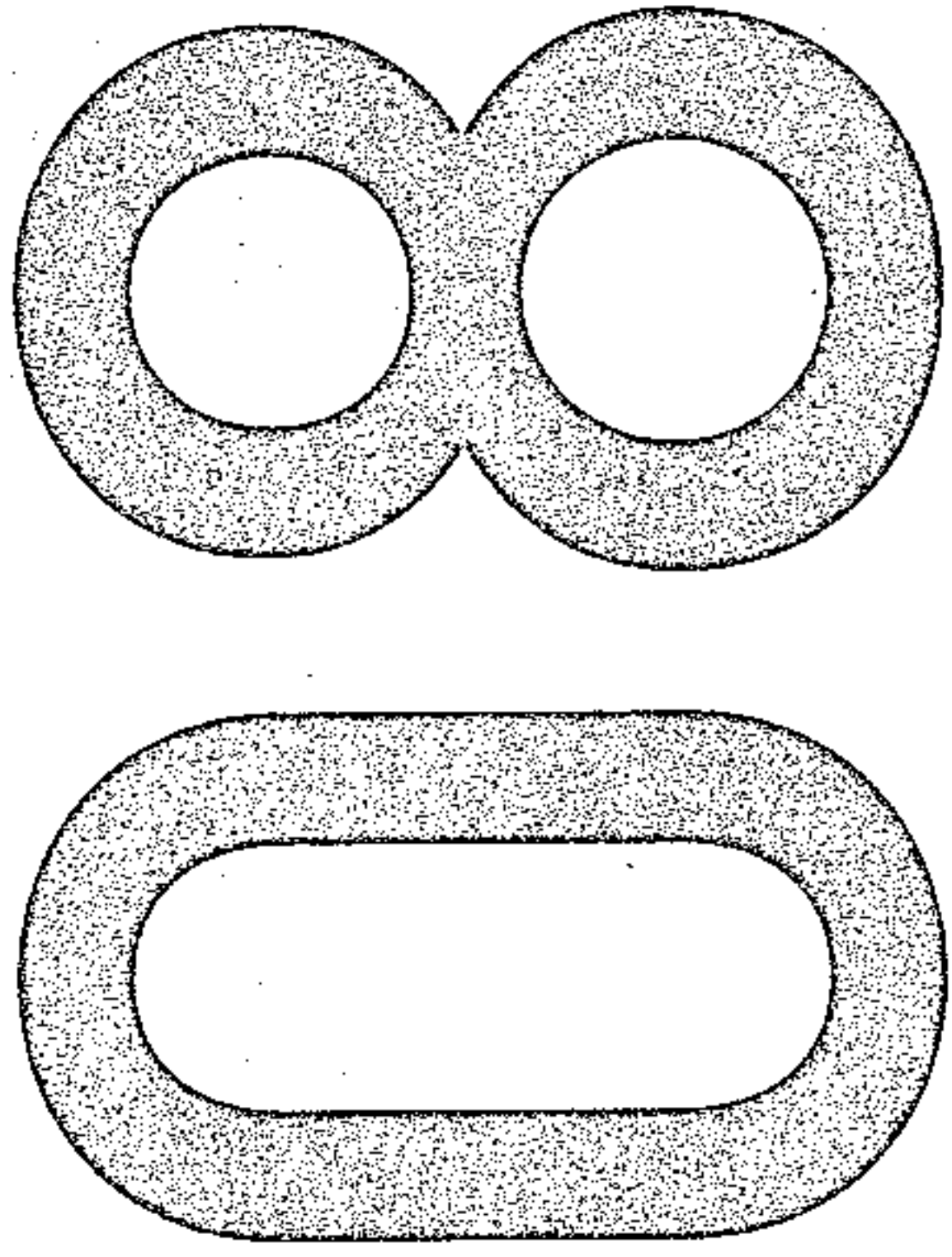


有人的地方就有需求

节选自“亦仁”的主题

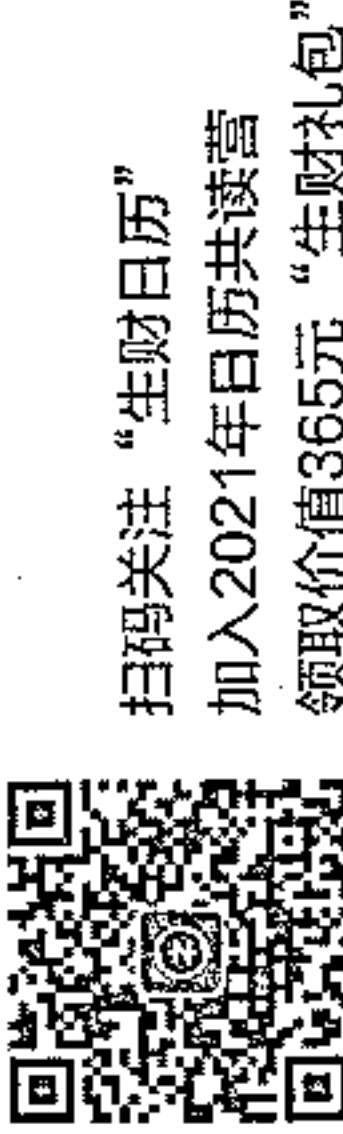
—

人聚集在哪里，需求就聚集在哪里。
如果一个大的内容平台没有提供官方的数据榜单，那么这种数据榜单就是一个很好的创业机会。
找到合适的应用场景，数据会产生巨大价值。



SATURDAY

星期六
辛丑年 | 三月廿七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



母亲节

花10000元 省几万元中介费的案例

节选自“高远”的主题

—

通过短信活动一共花了不到1000元，省了几万元中介费，找到几家国内旅行社和出境旅行社精准的转让信息：

1. 最开始通过中介找，中介费少不了要几万元；
2. 换思路：从“天眼查”上将所有涉及旅行社业务的公司公示的电话、邮箱等联系方式找出来；
3. 做数据处理，保留所有的手机号；
4. 用短信平台发送转让短信，跟回复转让线索的法人或总经理挨个联系，谈细节。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

09

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 三月廿八



如何练习自己的人脉连接和经营能力？

节选自“百川”的主题

—

如果性格内向，可以去学学怎么在社交软件上交际，同时申请一个女性号和一个男性号；

然后看看有多少异性是你不想回复的，又有哪些是你感兴趣的，琢磨下为什么；

可以用男性的号编辑几条打招呼的文案，看看哪条最容易被回复，再思考下为什么有异性回复你，反复测试，动脑子研究，刻意练习几次就会进步很大。

10

MONDAY

星期一

辛丑年 | 三月廿九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



传统媒体 亏掉100万元的经验

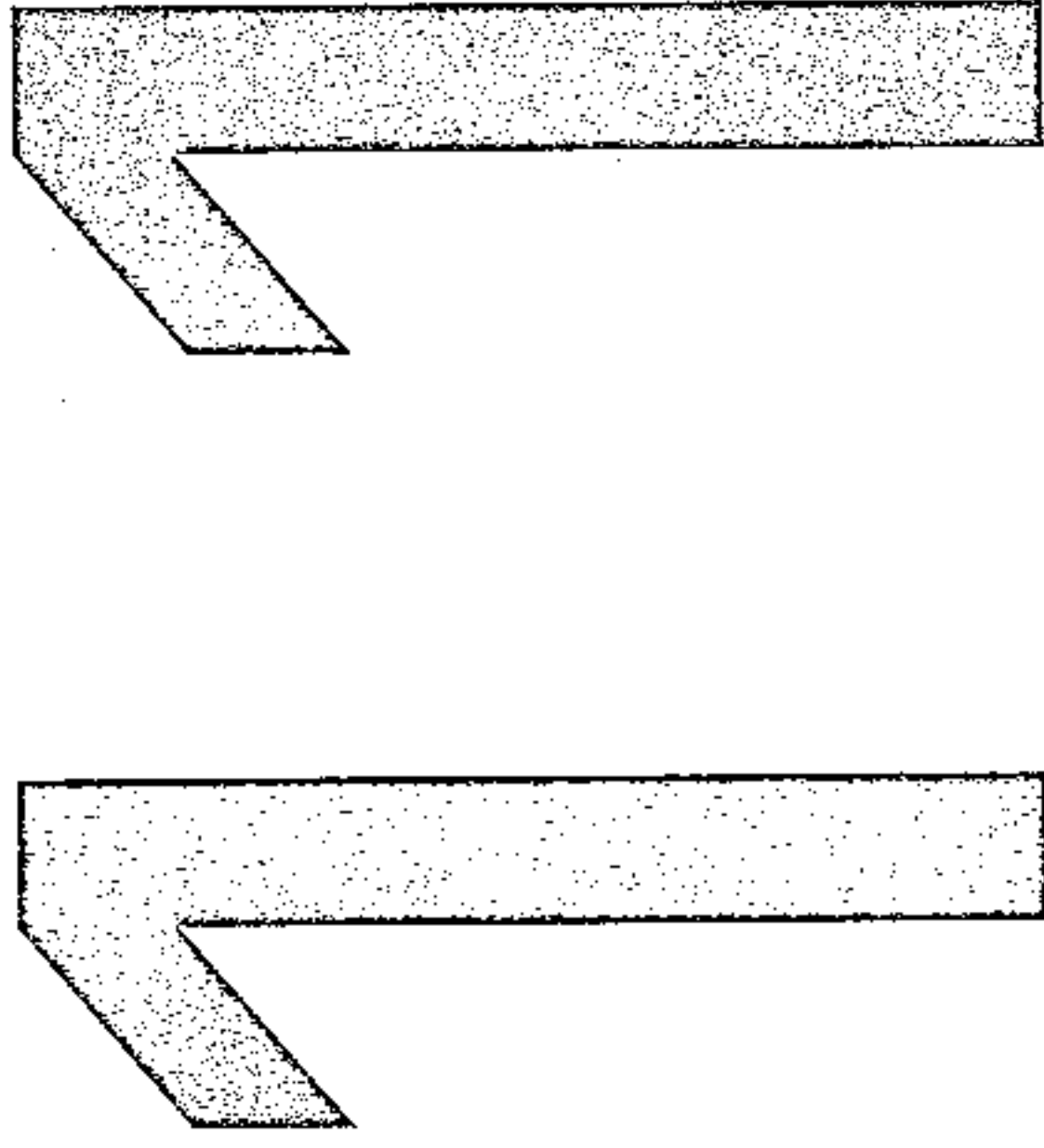
节选自“何靖”的主题

—

传统媒体的价值是值得再去挖掘的，官媒对于有些类型的用户来说，信任度的背书天然就要比其他媒体高！

试播或者试投放，得去试才知道，但要想好什么时候该坚持，什么时候该及时止损。

千万不要觉得你比别人聪明，往往踩很多坑的人就是认为自己比别人聪明才上当的，对待有些事情做个傻子挺好！



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 三月三十



护士节

在知乎上如何创作优质内容？

节选自“唐葫芦”的主题

—

1. 根据自己的实际情况来创作，“我手写我心”，创作不是胡编乱造，而是根据你平时工作中掌握的实际情况来写；
2. 选用盘点型结构来答题；
3. 文章开头要有吸引力；
4. 能配图的地方尽量配图，干货类文章容易给人枯燥的感觉，配上图片可以很好地解决这个问题；
5. 调动用户的情绪，有意识地将一些知识点描述得有趣味性。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 四月初一

12



除了专注于赚钱， 还可以为专注赚钱的人提供服务

节选自“林青”的主题

可能现在很多人在聊赚钱的时候都会提到一些巨头平台，比如抖音、快手、推特、ins 或者其他的。这种平台有很多，无须一一列举，在平台上，大家的目标无疑都是明确的：

“要从巨头平台获取流量，尽量转化为自己的私域，然后裂变，多重转化后，最终变现。”

这里面内容肯定是第一位的；其次是流量，在平台规则之上获取更多流量，筛选出种子用户；然后与他们建立信任；最后在信任之上，引发裂变。

所以大家在内容上就会有一些相似的反馈：我迫切想知道哪些东西现在很火，我也要输出差不多的内容，我要上热门……

而我就为他们提供一个内容分析平台与内容分解再聚合的工具，满足他们对内容的诉求。不同平台的不同诉求，我对应提供不同的工具，通过这种方式，我赚到了人生的第一个一百万。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

13

THURSDAY

星期四
辛丑年 | 四月初二

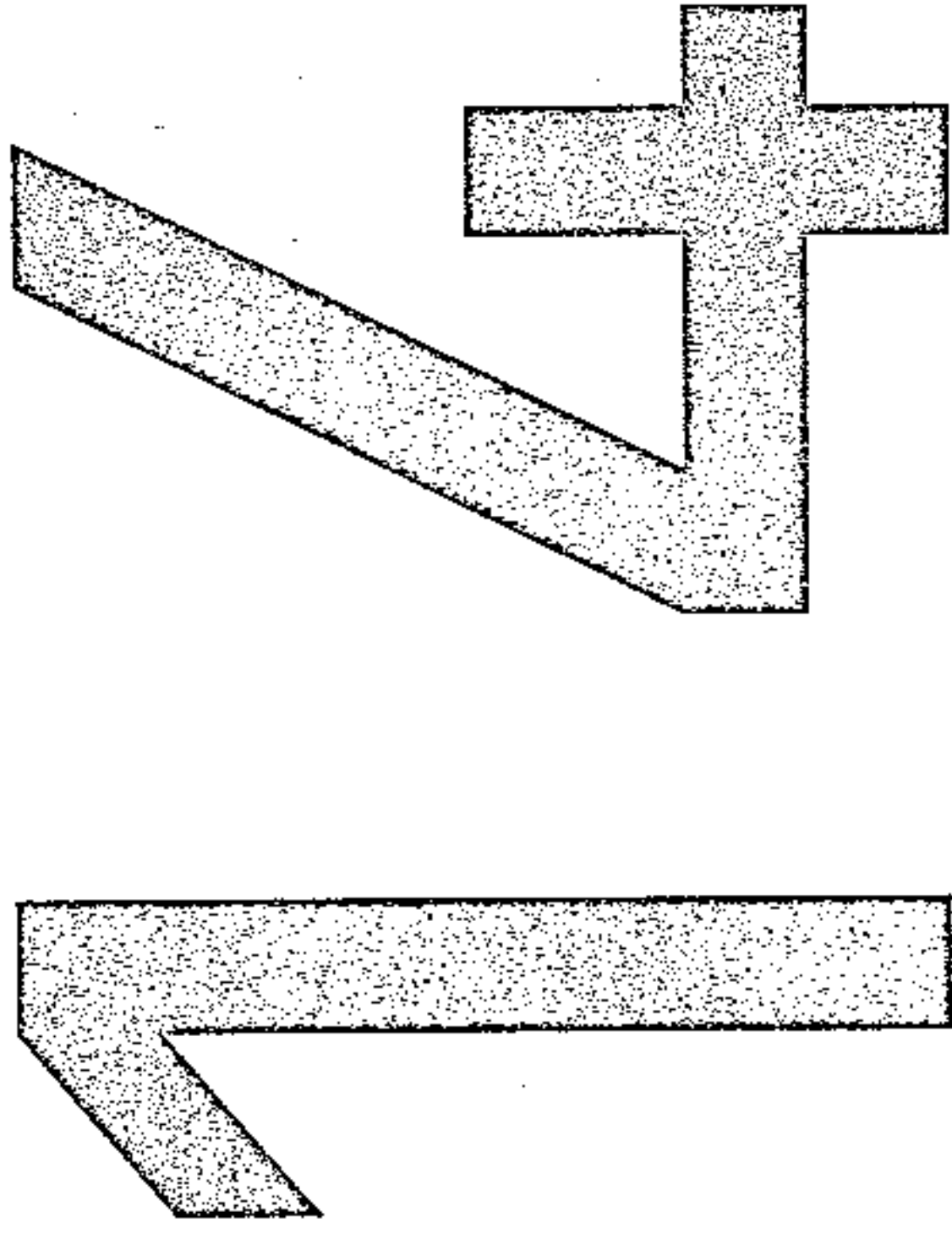


无货源店铺启动的12个步骤

节选自“小梅”的主题

—

1. 选款;
2. 购买;
3. 选一套你喜欢的店铺模板;
4. 搭建一个固定的拍摄场景;
5. 拍摄一段旋转视频和不同角度的主图;
6. 创建一个固定的PS模板;
7. 批量修改主图;
8. 退样品;
9. 签1688网站卖家代销协议, 并铺货、改主图、改标题;
10. 每天保持上新;
11. 删除30天内无销量、无收藏加购的宝贝;
12. 等订单, 回头检查之前的操作。



FRIDAY

星期五

辛丑年 | 四月初三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



要特别留意那些 比你厉害的人随口给你的建议

节选自“亦仁”的主题

—

越厉害的人，时间越宝贵，没什么利益关系的情况下，他不可能有时间坐下来，给你一整段建议，甚至不会去仔细了解你的业务。但他们随口提到的点，基本凝聚着他的视野、格局和判断，也许对你来说，那就是关键的破局点、增长点，是外部增量。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

15

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 四月初四



本地订阅号的玩法

节选自“一个人看夕阳”的主题

16

- 1. 定位:
先给订阅号定位, 比如做资讯、服务。
- 2. 信息渠道:
建立自己的信息渠道, 可以先从个人小号开始。
- 3. 信息服务查询:
建立本地各种服务信息查询, 比如本地公交查询、本地的网络电话本。
- 4. 电商:
转做服务号, 做本地电商, 利用分销模式帮商家卖特惠产品, 抵广告费。

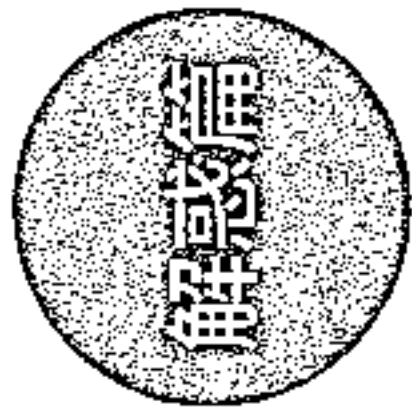


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

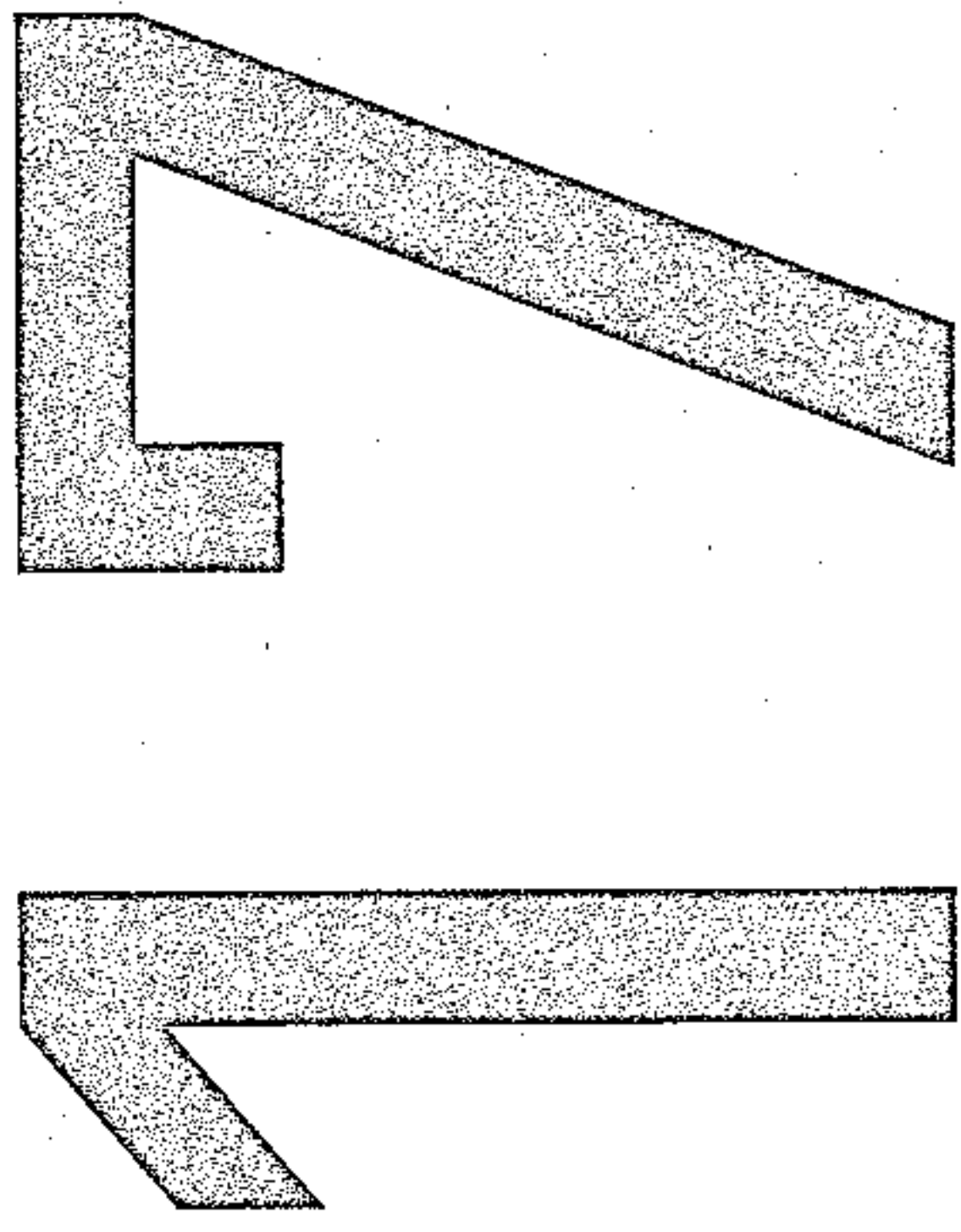
星期日

辛丑年 | 四月初五



如何理解“创新”？

节选自“V先生”的主题



太阳底下没有新鲜事，太阳底下都是新鲜事。
前半句说的是即使事物再多，但总结起来，范畴和思维模型还是那么几个。
后半句说的是范畴和思维模型存在于你的主观世界，而在真实的客观世界里的事情，细节数以百万计，变化无时无刻不在发生。
如果只抱着模型和书本知识，不深入市场一线、不深入消费者，是无法真正了解事物是怎样变化的，也无法做出创新。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 四月初六



社群商业模式价格设计

节选自“scalers”的主题

18

- 1. 正常地卖课、做课、做训练营；
- 2. 开课教别人如何卖课、做课、做训练营；
- 3. 再教1000人如何“教人卖课、做课（打造个人品牌、营销、产品设计）”。

这是一个逐步升级的过程，每升级一次，价格可以提高十倍。而且每一次升级，势能自然能增加。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 四月初七



创业先要会算账

节选自“百川”的主题

19

我在几家公司做运营的时候参与过好几个内部孵化的项目，但是无一幸免，全部失败。复盘之后，再次反复问自己，到底为什么没赚到钱？

答案就是没有好好算账！

《孙子兵法》第一篇《计篇》，就是在讲打仗前如何精细地计算，确定能胜才打仗，而不是靠以少胜多或奇谋巧计。

用生意人的逻辑思考，最应该搞清楚的，是在开始这个生意之前就计算好所有成本。

我很心痛我们当初严重忽略了这个环节，只知道分析用户痛点、竞品分析、调研、产品规划等。惨痛过后我学会了，现在我有200%的信心做任何生意都绝对不会再亏钱。忘掉所谓的创业，老老实实地做一个生意人，把账算清楚。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 四月初八



如何找到自己的特长和爱好？

节选自“Albert”的主题

20

1. 如何找到特长和爱好：

通过淘宝、京东购物清单、朋友圈、手机相册等日常发的动态，找到自己的时间花费在哪里了。愿意花费时间的东西，通常是有兴趣或者擅长的。

2. 寻找特长和爱好的意义：

工作和事业最好是自己擅长的，这样容易做好。其次最好是自己的爱好，这样容易坚持下去，不至于半途而废。否则，一定要能提升自己的能力，使自己习得新的技能。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 四月初九



小满

四个赚钱锦囊

节选自“亦仁”的主题

12

1. 不要在赚钱的事情上面有偏见，做技术的可以去写文章、做短视频，做短视频的也可以去学“爬虫”写代码，需要你做什么就做什么，眼低手高，放低预期做事情；
2. 从模仿开始，不要想不一样，先去想如何做到一样，像素级学习绝大部分人做不到也很正常，赚钱的都是少部分人；
3. 不要看那些口口声声说自己赚钱的，去看那些购买力明显超过工作薪资水平的人，聊聊他们在做什么；
4. 换个圈子，你身边的人都在谈生财，你自然也会这样，你身边人都在谈怎么吃喝玩乐，你也会这样。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 四月初十



运营三年朋友圈， 变现100万元的思路

节选自“李芷蓝”的主题

22

1. 朋友圈文案是个人化的；
2. 用老客户的案例推荐产品；
3. 每天发一篇读书笔记，配上读后感；
4. 不要把成功描述得太容易；
5. 让大家看到成长；
6. 生活圈不能随便发；
7. 发的内容具有分享性；
8. 找到同频用户，观察竞品朋友圈。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 四月十一



流量不在多，而在于流动

节选自“亦仁”的主题

—

当认识到流量的核心是“流”的时候，对流量的理解将又更进一步。

让流量流动起来，从一个载体流到一个载体，从一个人流到另一个人，从一个产品流到另一个产品，无处不在。

初次接触流量，一点一点引流，堆一个大大的球，越大越好。进一步，推一把。让球滚动起来，在别人继续堆球的时候，先让球滚动起来，就像雪球一样。

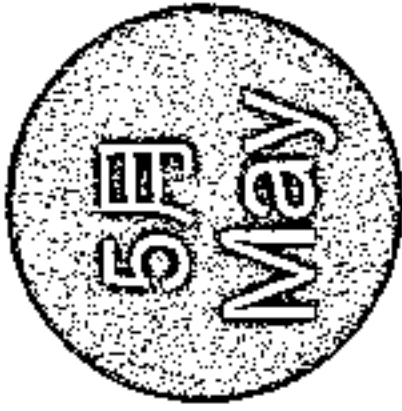
23



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 四月十二



几类可以赚钱的领域的区别

节选自“鱼丸”的主题

—

知乎好物、淘宝客、课程分销、信息差赚钱、抖音或快手短视频，这几类是能快速变现的。

“出海”短视频、视频号、围绕地摊经济做互联网服务，这类是变现慢但有潜力，可以提前布局的。

思维导图、产品研发、运营操盘、SEO、ASO（应用商店优化）、音视频自媒体创作，这类是除自己做外，可以用来找工作的。

24



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 四月十三



卖货如何快速接触到头部信息渠道？

节选自“陈俊强”的主题

—

1. 先在你所在的当前社群里深挖；
2. 你要输出价值，让负责人知道你，起码群主知道你；
3. 输出踏踏实实干货，干货可以让你在小圈子内树立信任；
4. 可以深度“勾兑”群主，让群主给你跑腿。

如果用两个字概括就是：利他。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

52

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 四月十四



40美元的原油可以抄底吗？

节选自“Gene”的主题

—

由于原油市场的标的几乎在本质上都是期货合约（包括国内的纸原油看着像现货，但其实只是银行帮你定期移仓合约而已），除非有能力实物交割，否则请慎重抄底。

保持对陌生金融市场的敬畏，下手前多做功课。

26



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 四月十五



小白入门淘宝服务行业 找客户的四个方法

节选自“JIAM”的主题

—

1. 社交媒体引流，寻找电商运营的QQ群、贴吧、豆瓣、电商论坛、知识星球等，加好友混脸熟，慢慢增加客户；
2. 购买电商公众号软文，整合资源商微信群广告；
3. 主动出击，找付费能力强、乐于掏钱的客户；
4. 找电商行业代运营商互推，跟电商运营工作室互推，可能效果最佳。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

27

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 四月十六



抖音短视频涨粉心得

节选自“紫菜”的主题

1. 一定要先动起来，否则就是浪费时间；
2. 内容为王，数据是内容质量的反馈；
3. 团队必须有良好的判断（审美）能力；
4. 有盈利模式，盈利模式是一切生意的基础；
5. 不会的东西赶紧去学习和练习，一切都来得及；
6. 坚持一个方向。



28

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 四月十七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



尝试从0到1 做一门在线课的六个好处

节选自“白一喵”的主题

—

1. 赚学费；
2. 强化式自我成长（学+复述+教）；
3. 解决或复盘自己的问题；
4. 多一个社交货币：别人交友拿名片，我们交友送课；
5. 多一个流量抓手：抓住了粉丝，就有机会向上销售；
6. 多一套做课的流程：边做边总结自己的SOP，做其他课能用，有个人风格别人抄不走。

29

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 四月十八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



中东跨境独立站 为何能够盈利？

节选自“三爷-Timo”的主题

—

中东整体富豪居多，普通中东人的月收入超过3万元人民币，所以国内价格为50元人民币的东西，在那边可以卖到800元人民币，对他们来讲也不算贵，关键是他们喜欢。

我们选了一款带强光功能的手电筒，1688网站上卖75元左右，我们在那边卖1280元，目前出单1500多个。



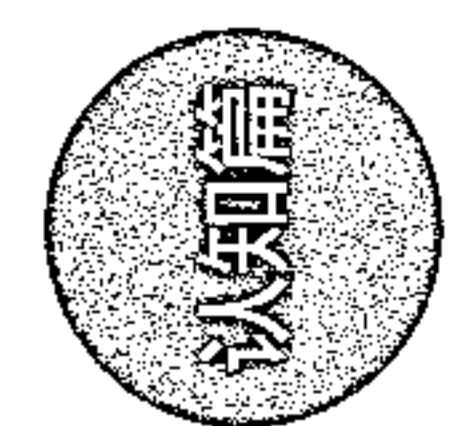
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

30

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 四月十九



人类的全部智慧都包含在 两个词汇里：希望和等待

节选自“唐梦”的主题

—

这句话出自《基督山伯爵》，是全书的最后一句话。犹记得初入行时，师父说过一句话：

终有一日，你会赚很多很多钱，但那并不代表你真的学成了。什么时候算学成，是当你在赚到钱的时候，并没有欣喜，只是想哭，是因为你知道，你所赚的每一分一毫，都是因为付出了别人所不愿意付出的，忍耐了别人所无法忍耐的。到那时，你会知道你值得。

31

MONDAY

星期一
辛丑年 | 四月二十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

谈钱不伤感情，谈钱还增进感情，为什么呢？

当我提问，你这个是怎么赚钱的？实际上问的是，你的闭环是怎么走完的？你的扩展模式是什么？你如何建立壁垒可持续赚钱？

这是比单纯的聊流量获取办法、聊产品体验提升方案、聊销售市场拓展、聊产品开发都更高一个维度的问题，一般也只有老板才会去想：这个模式是怎么赚钱的？

把老板们都筛出来了，他们随便聊点什么，都有大量的共鸣，感情升温快，谈钱也就增进感情了。

亦仁

于2019.04.14

全国见面会后分享

生财有术 | 全国见面会

线上聊干遍，不如线下见一面。“生财有术”不定期会举办线下见面活动，帮助圈友之间建立更深层次的链接。

线下见面的活动种类比较多。有“饭局的诱惑”：与同城圈友围坐一桌，边吃边聊交朋友；有“龙珠见面会”：不定期帮助有龙珠的圈友做深度链接、资源对接合作等；有“高端闭门会”：邀请重量级嘉宾分享只能闭门而论的干货；有“全国见面会”：一天时间多位垂直领域大咖分享自己在业内赚钱的心得；还有“私董会”：与数十位企业家互为私人董事，共同促进企业发展，互相理解、互相激发。

线下见面会不定期举办，会提前在星球中告知。

JUN

六月



儿童节

关于做短视频账号的建议

节选自“铭则”的主题

—

做任何短视频账号都要先了解粉丝属性，比如做壁纸号，吸引的基本就是16—30岁的年轻人，再大就没人喜欢了，所以我就是针对这一群年轻人的喜好来做内容：

基本都是些热门动漫、电影、电视剧、明星的内容，然后配上一些比较文艺、伤感或者有点“显摆”的短文案来吸引关注。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 四月廿一



起名行业如何月入几十万？

节选自“Tiger”的主题

—

数据：从关键词“取名”来看，每天微信指数几十万的热度指数和百度3000多万次的真实搜索量。

通过爆款视频，介绍中华文化与起名艺术，引导用户加微信，并提供各种一对一的起名字服务。

一对一的服务，主要是依托于预先设好的名字备选库，再加上根据个人生辰做一些分类，成本基本可以忽略不计。

02



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 四月廿二



关于抖音的四点思考

节选自“Damon”的主题

—

1. 抖音粉丝不是自己的粉丝，不用太关注自己的粉丝量；
2. 抖音会集中消费当前热点，当前用户喜欢的内容抖音会加强推荐；
3. 在抖音如果追求流量爆发，一定要在玩当前思路的同时，就开始找下一种视频类型，建议每天把榜单看一遍；
4. 做抖音，找到自己喜欢的方向，通过“模仿+微创新”，直接去尝试。

03

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 四月廿三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



闲鱼产品日曝光10万的秘密

节选自“杭杭”的主题

—

- 1. 把握时间权重：产品的曝光引流时间权重是15日，把握时间权重，确保你卖的商品都可以被定义为优质商品；
- 2. 不限次数地擦亮产品：只要你有时间和精力，每天都可以无限次擦亮产品（平台政策可能会发生改变）；
- 3. 提高交易数量：产品的交易数量是闲鱼给予流量的重要权重指标。

04

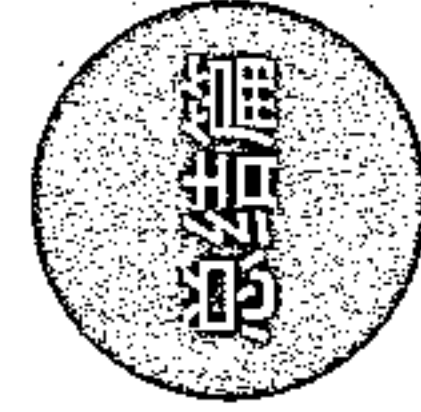


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 四月廿四



芒种

世界环境日

3天卖出400万元高端工艺美术品的他，给创业者的四个建议

节选自“孙策”的主题

1. 毕业生的第一份岗位尽量是在一个大平台里做事；
2. 做文化产业是“破圈”最好的方式，你会真正地“破”掉很多圈层；
3. 很多人抨击政府、国有企业办事效率不高，这是一个误区。如果进入核心岗位，带给你的提升远高于任何产业，另外政府、国有企业做事是最严谨的，值得任何一个组织学习；
4. 尊重每一个行业，不要想着只要去到另一个行业就可以跨界“打劫”。

05



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 四月廿五



如何快速占领知乎最佳推广位置？

节选自“天枢”的主题

—

1. 通过百度排名工具，找出被百度收录且排名靠前的问题；
2. 通过知乎搜索框，将各板块前20名的展现结果优化，在搜索结果中做“霸屏”营销；
3. 蹭热点，回答热门问题。

06

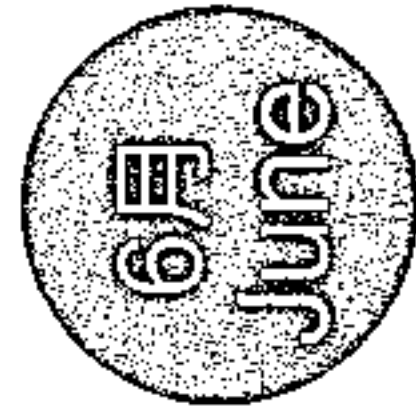
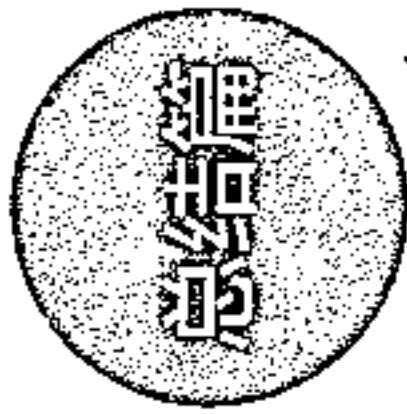


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 四月廿六



精益创业请注意这六点

节选自“V先生”的主题

07

在做生意的过程中，不管是策划，还是实操，或是复盘，仔细琢磨以下六条，能帮你抓住要点，不至于陷在海量的信息和琐碎的事务中。

1. 三卖：卖什么，卖给谁，怎么卖；
2. STP（营销战略三要素）：细分市场、目标选择、品牌定位；
3. 营销“4P”：产品、价格、渠道、宣传；
4. SWOT（态势分析法）：外部的机会和威胁，自身的优势与弱点；
5. PPM（项目规划矩阵）：明星，现金牛，问号，瘦狗；
6. 赚钱公式：销售额=流量×转化率×客单价×复购。

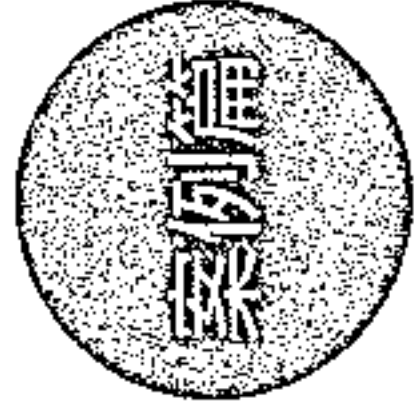


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

辛丑年 | 四月廿七



如何通过线下获客 及信息差获利1.5万元以上？

节选自“三十一”的主题

—

起初我发现某处办公楼停车很贵，不过内部有一些免费停车的福利，只要达到标准就可以享受。

通过与办公楼的管理部门多次沟通协商，我成功争取到了20个免费停车位的福利。

在此之后，我马上印发了一些“停车位租用”的广告名片，价格略低于办公楼的直接停车费用，并请办公楼附近的超市小哥帮忙派发。针对意向明确的精准客户，向他们提供停车位的售卖服务。利用这个信息差，我在很短的时间里收获了15000元以上的利润。



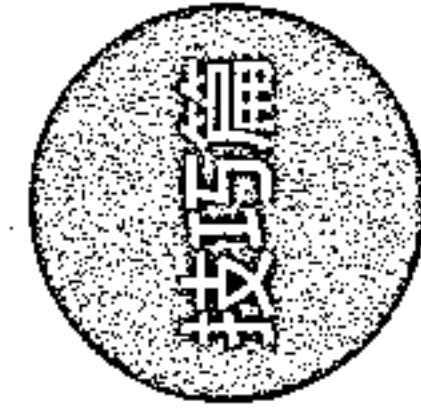
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

08

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 四月廿八



营销推广底层逻辑

节选自“bt男孩”的主题

互联网上任何项目的营销推广，底层逻辑都是一样的：
找到目标群体→用产品或服务引起他们的兴趣→建立信任关系
→转化 / 成交。
用专业术语来讲就是：曝光→点击→交互→成交。
这是一个漏斗营销模型，所有的互联网营销推广都是围绕这个
公式去不断尝试和优化的。

09

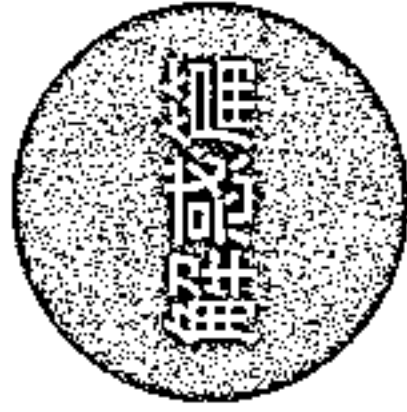
WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 四月廿九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



为什么要研究马斯洛需求金字塔？

节选自“白一喵”的主题

—

1. 所有的生意人都要学营销，学营销必须懂得人性和欲望。
 2. 现在的商业已经足够细分，最底下一层的功能价值，能做的都差不多做完了，必须往上层做价值，不然没法差异化和存活。
- 用大家在媒体中听到的口吻来说就是：市场已经没有什么显而易见的增量市场了，只有深挖存量市场价值或者创造新的增量市场。
- 要做到这一点的前提，就是懂人性。

10

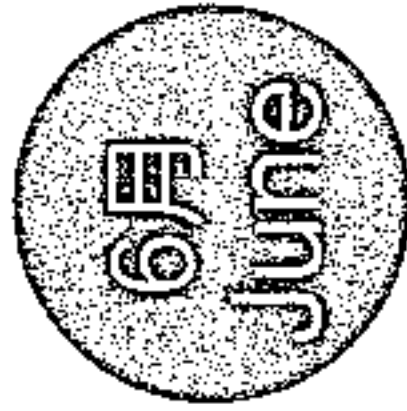
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 五月初一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何通过改造休闲旅行车 赚到1000万元？

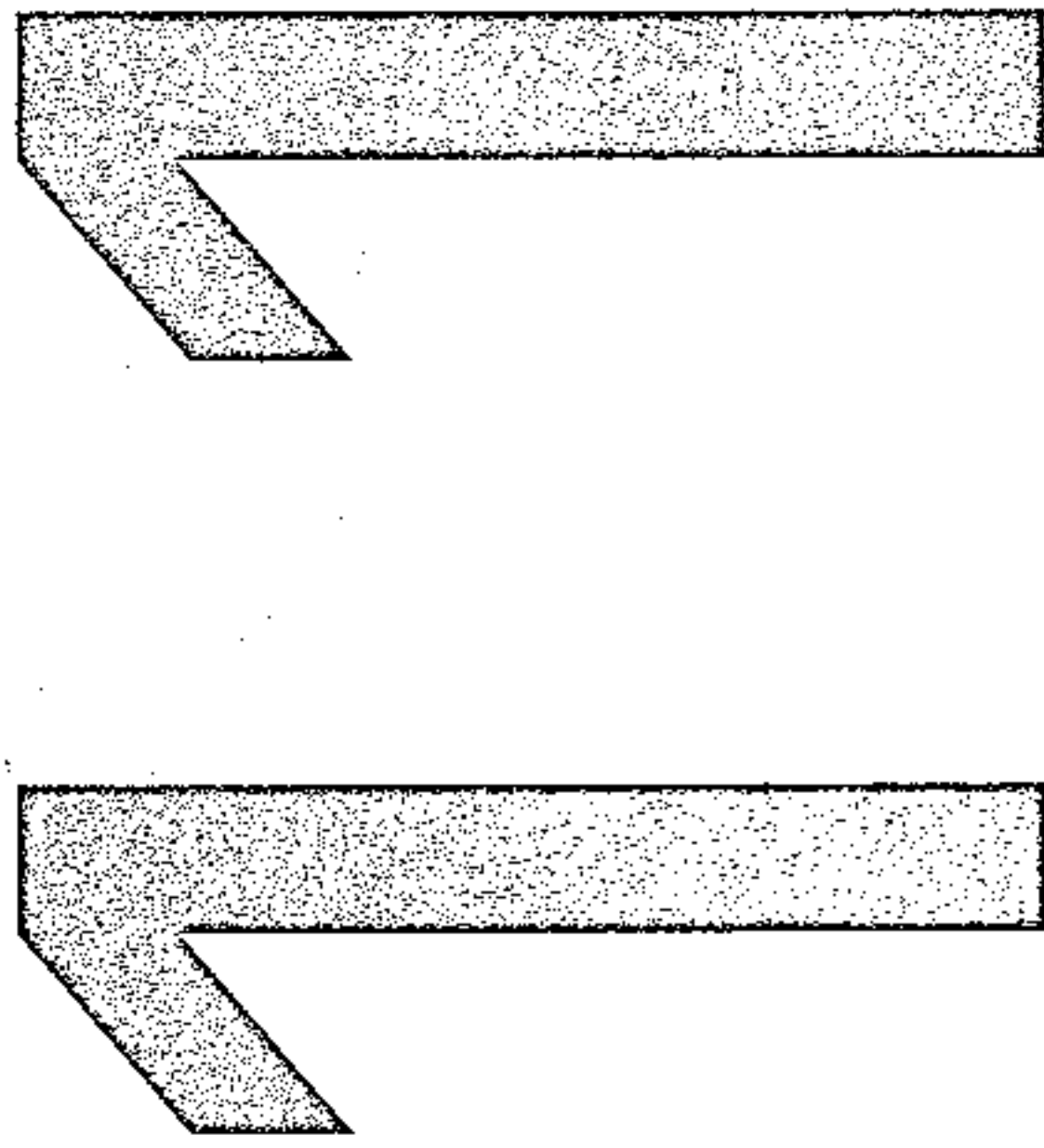
节选自“小蚁”的主题

—

1. 新手进场时先模仿成功的竞品在做什么，再考虑创新、发明；
2. 小步快跑，快速迭代，做低成本尝试；
3. 发现背包客市场需求，遇到问题时诚恳沟通，及时解决，做好口碑经营；
4. 针对用户痛点写广告文案，让用户相信产品能解决他们的问题；
5. 加大SEO投入，防止单一渠道出现公关问题，生意受牵连。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



FRIDAY

星期五
辛丑年 | 五月初二



长尾挖掘细分市场年利润 百万单品的方法

节选自“seven”的主题

—

第一步：打开亚马逊官网，点击类目，输入你的价格区间。

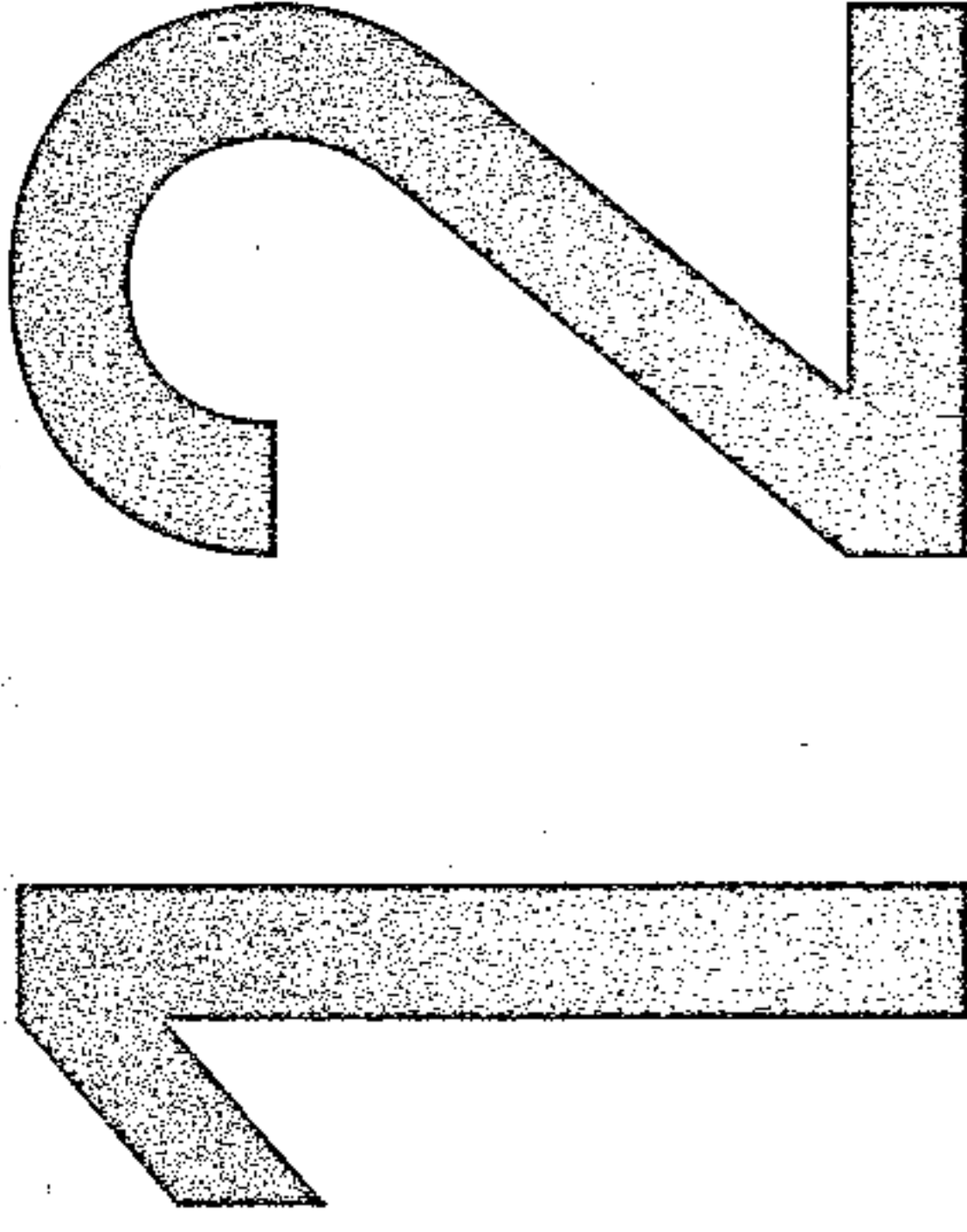
1. 最大的需求直接看“bestsellers榜单”就可以了；
2. 价格跨度不宜过大，否则会把优秀的对手过滤掉。

第二步：锁定一个可塑性极强的单品，记录、提炼素材，探寻细分领域。

1. 寻找中国制造业擅长，并且低成本就可以定制化的单品；
2. 通过链接深入挖掘；
3. 做好竞品分析；
4. 探寻细分市场。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



SATURDAY

星期六
辛丑年 | 五月初三



可赚钱可省钱的海淘知识

节选自“Albert”的主题

13

同一件商品在不同国家因为货币、关税、定价等因素存在价格差，加上关税和运费若比国内价格还低，买了可以自己用也可以卖给别人。

海外电商平台包括各国亚马逊、Ebay、Dell、匡威、耐克、Vans、丝芙兰、梅西百货、ThinkPad、6PM、Mybag等，如何做到低价：

- 1. 只买打折商品；
- 2. 信用卡返利；
- 3. 返利网站（如rebatesme）上，大部分品牌有10%—20%的返利；
- 4. 礼品卡：海外电商平台基本上都存在礼品卡，通常可以5—8折买到。小白用户可以到“万能”的淘宝，搜索关键词“xxx礼品卡”，会稍微贵一点，仍然很划算。

这是一个信息差，目前还存在，并且还会长期存在。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 五月初四



端午节

如何深入研究行业？

节选自“一条枸杞”的主题

广告行业的阿南收到了一个电饭锅行业调研的任务，经验丰富的他，没有去搜索引擎上搜“电饭锅”。

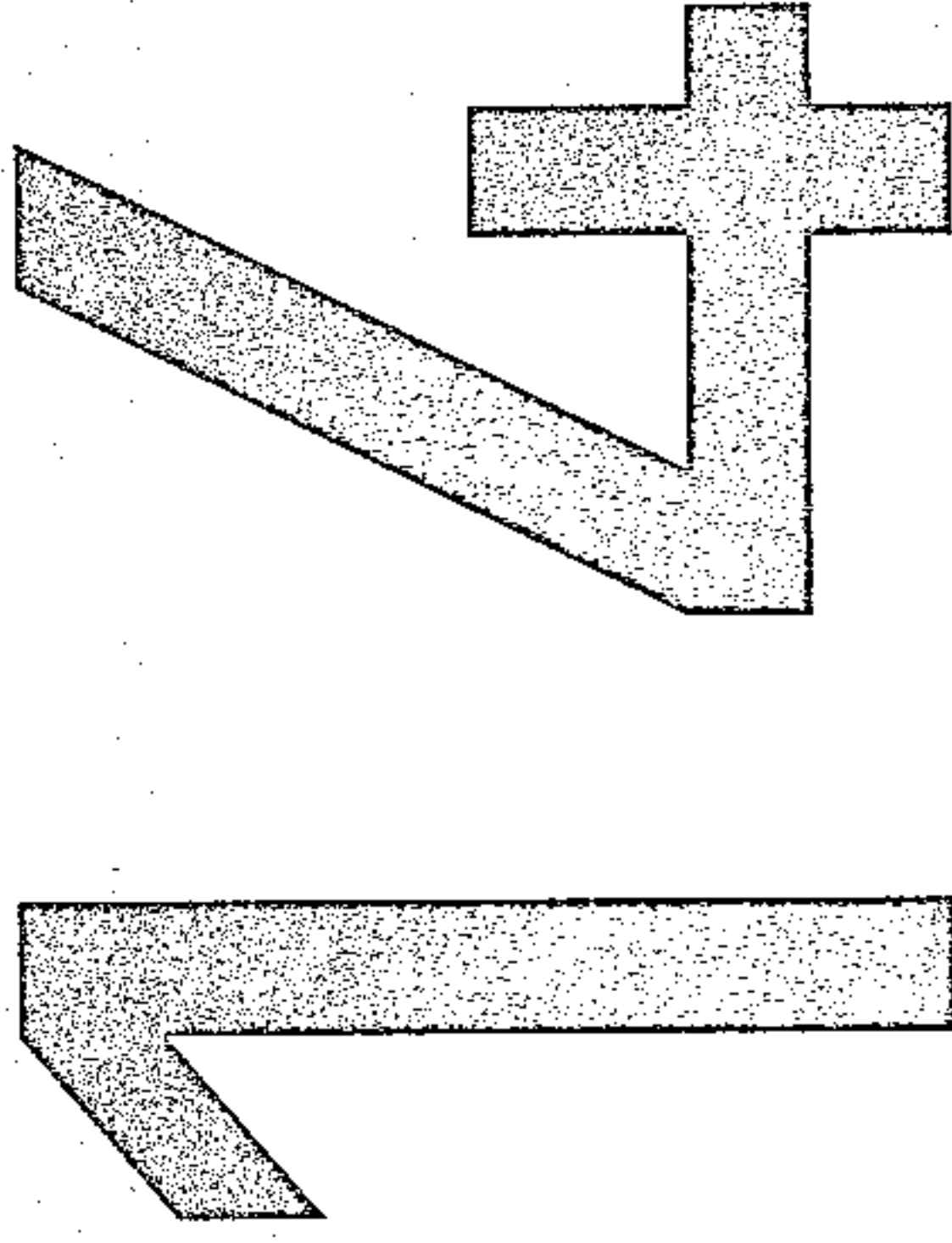
而是直接打开京东，搜索“电饭锅”，品牌、延伸产品、主要参数，一目了然。

了解了大体的品牌调性后，他又进入各个产品的详情页，关注各个品牌主打的几个营销点以及惯用场景。

没花多少时间，就搞定了大量的资料。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



MONDAY

星期一

辛丑年 | 五月初五

好的赚钱方式有哪些特点？

节选自“人月神话”的主题

好的赚钱方式，最好是方式可复制。你说你每天找热点、注册公众号、改名、做转化，还不如用亦仁所说的方法，从脏活、苦活、累活出奇迹，每天花一个小时整理一些有价值的信息，共享出来。我相信时间的价值。

不要总想着赚快钱，不要想着奇技淫巧，要多学一些基础知识才行。我过去多年的创业经验告诉我，赚快钱的公司最终会因为下一个风口亏掉。用我们的创业圈的话说就是：“凭运气赚的钱，凭能力都亏掉了。”这几年，踏踏实实做事情的人，活得很好。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

15

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 五月初六



搜索能力和毅力决定结果

节选自“一条枸杞”的主题

—

我们可以用产品数据计算时的漏斗做个假设，思考我们有多少对手：

假设发现需求的有10万人，其中在乎需求的只有1万人，5000个人准备解决需求，200人真正动手去做。100个人通过搜索尝试解决问题，可其中只有20个人虽碰壁却依然没有放弃。坚持到最后且做成的，大概只剩一个人。

世界上人很多，但是赛道很宽，漏斗很尖。如果你有特别想做的事情，坚持下去，终会成功。

16

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 五月初七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



不要等到十全十美才开始教别人

节选自“小蚁”的主题

—

很多人觉得只有10万粉丝以上的大V才能做网课。其实，只要做出成绩，有真材实料的人，即使你只做到了领域里的6分、7分，被你教的大部分是2分、3分的人，你的经验就绝对够了。

更何况你会在教的过程中一直提升，变成8分、9分，届时你能教的东西就更多了。

17

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 五月初八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



做好新媒体从文字载体开始

节选自“天枢”的主题

—

利用音频、视频载体达到宣传推广的效果，都离不开你对文字的驾驭。如音频的逐字稿，视频的短文案，卖货、卖服务的转化文，等等。

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。

18

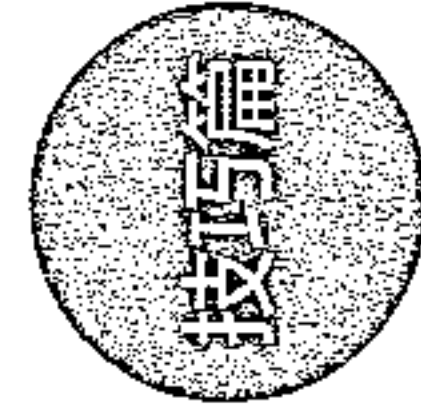


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 五月初九



三个细节

判断品牌是否合适小红书

节选自“李馥旭”的主题

1. 人群匹配，小红书用户以15—40岁女性为主，一二线城市、沿海城市居多，24岁以下的年轻女性超过50%，用户消费能力很强；
2. 小红书是一个喜欢“精致感”的平台，适合精致、可爱、有仪式感的商品，或者功能性强、卖点清晰的产品，配合优质内容；
3. 小红书偏重种草和消费决策引导，适合为消费长久背书，持续铺开宣传。

19

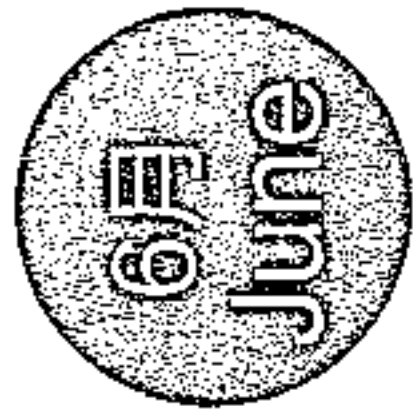
SATURDAY

星期六

辛丑年 | 五月初十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



父亲节

创业做产品要跟着数据走， 而不是直觉

节选自“鱼丸”的主题

—

不管是从招聘到资源分配，还是市场营销和产品策略，在做决定之前，首先是要收集尽可能多的数据。在数据收集和分析上投入的时间应该与整个组织的决策的影响相称。

20

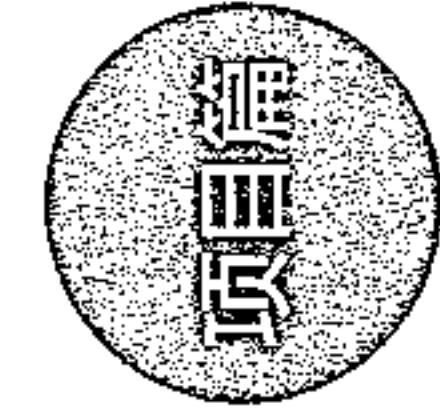


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 五月十一



夏至

“数据采集”的创业机会

节选自“沐文”的主题

曾在网上看到过一个采集方言的项目，深入挖掘后拿到了某搜索引擎大厂的第一手价格，赚到了第一桶金。事后，一直在思考这个数据采集方向，详细了解了行业需求，深耕该领域，不断发展。

我们联合了全国很多微商及原本做推广的渠道，手把手教他们怎么样做采集，发展下属合作渠道，并深挖人力资源，积累了几十万的微信个人号资源，一百多万人的QQ、微信群，包含兼职群、高校资源群。

坚持高校营销推广，与大厂合作，在全国各大高校进行了线上线下活动600多场。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

12

MONDAY

星期一

辛丑年 | 五月十二



装修公司如何一年毛利 2000万元以上?

节选自“入海”的主题

—

- 1. 老板自己在小区买了一套房，建业主群做成私域流量；
- 2. 自己是业主，维护好人设，离客户近——放心；
- 3. 产品方案合理，高金额，高毛利，给很多外地在本地如何买房装修的业务带来方便；
- 4. 过程中整合团队和供应，不断提高服务质量；
- 5. 两年 4000万元以上的营收，2000万元以上的毛利，赚回了
几套房。

22

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 五月十三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



打通商机需要考虑的问题

节选自“鱼丸”的主题

23

1. 赚钱的机会在哪里？
2. 如何提供解决方案？
3. 目标人群有哪些？
4. 成功案例有哪些？
5. 粗略想想如何服务，怎么跑通业务？
6. 粗略想想如何定价，估算利润？
7. 再想想，为什么这个业务能跑通？



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 五月十四



豆瓣引流的方法

节选自“李芷蓝”的主题

- 1. 豆瓣小组：
在豆瓣小组上引流有两种模式：在别人建立的小组里引流，以及自己建立小组。
- 2. 日记引流：
每周在豆瓣上发2—3篇内容，文章下方以加群和获取文章中提到资料的方式来放置引流钩子。尽量不要留微信号，或者以手写ID拍照的方式来操作。
- 3. 话题广场引流：
利用两个豆瓣账号一问一答引流，用豆瓣用户感兴趣的思维导图引流。

24

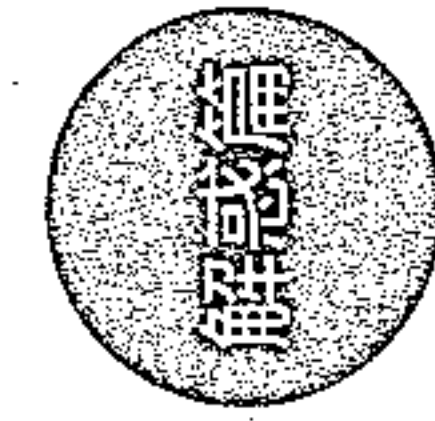
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 五月十五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何找到核心用户的高频需求？

节选自“黎叔”的主题

—

我把标签“年利润超百万”的微信好友近六个月所发朋友圈的内容做了梳理和分析，并做了一个TOP 10关键词列表：和消费品相关的关键词是“酒”，这就是我核心用户的高频需求。

注意我这里用的是归纳法，由个别到一般，而不是演绎法，要从地上做起，而不是在天上飘着。90%的创业者因此交了巨额学费，最终也不知道失败的原因。

25

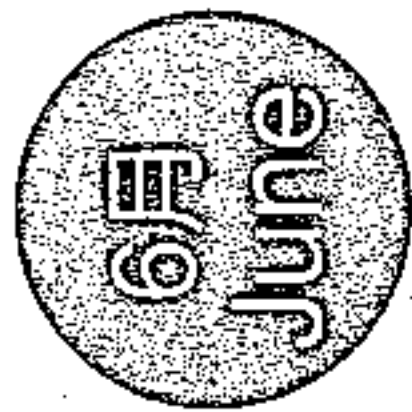
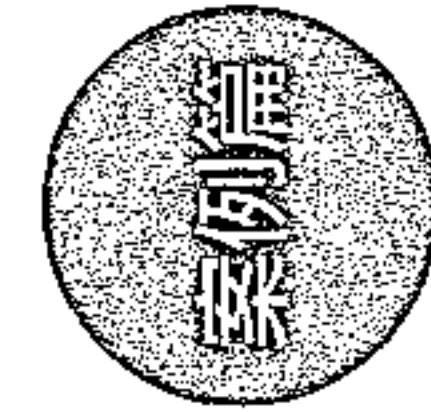
FRIDAY

星期五

辛丑年 | 五月十六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



国际禁毒日

3000个Twitter粉丝、700个博客粉丝， 课程一周销售2万美元的操作步骤

节选自“鱼丸”的主题

1. 课程发布前，发Twitter，前25个报名5折优惠；
2. 给Twitter评论里说要买课程的人发私信；
3. 给博客700个邮件订阅者准备促销代码；
4. 已报名用户可以提前访问课程，满足条件可获得全额返现，并邀请这部分用户成为分销员；
5. 课程底部增加邮件订阅入口，吸引不能立刻下决心的人；
6. 用户正面反馈作为案例展示到网站上，吸引还不确定的访客；
7. 课程分享结束前，建立了一个每年费用49美元的社群。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

26

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 五月十七



如何利用自己的技能去发掘副业？

节选自“亦仁”的主题

—

首先要开放脑袋，找到合适的关键词。随随便便想到的点子一定不赚钱，拿出一张纸，围绕关键词，至少列出来50条赚钱想法。

然后去各种带搜索功能的内容库里面检索，把搜索结果挨个看，挨个调研。

最终你会凭着经验，判断出哪几件赚钱的事情可以做、可以干了再说，这么几轮下来，大概就能挑定一个合适的项目。

27

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 五月十八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



裂变创新业务模式打法的 底层逻辑

节选自“AYL波浪”的主题

—

裂变创新的模式，只要找到专业擅长业务的人，就可以快速展开业务，不是说自己不能研究出来，而是很容易错过红利期。

好比几个月前当你听说短视频带货比较赚钱的时候，最快的方式是找到一个懂的人展开合作，而不是自己去摸索。摸索了几个月后，短视频红利期已过，只有头部玩家才能赚钱了。

28

MONDAY

星期一
辛丑年 | 五月十九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



首年赚到30万美元的 求职培训网站 是怎么做起来的？

节选自“鱼丸”的主题

—

1. 发现需求：大家在面试产品管理工作时，很难找到高质量的资源准备面试；
2. 项目试错：售卖定价为8美元的电子版面试指南，通过用户反馈，确认项目值得做下去；
3. 产品原型：从一对一的在线指导开始，慢慢提高课程价格和质量，逐步进化到综合网站和在线课程；
4. 用户增长：利用多渠道推广，例如YouTube、Affiliates、邮件列表、博客和其他社交媒体等；
5. 扩大规模：发展在线课程和培训，通过让用户付费前试看来提高成单率，并与顶级MBA商学院合作，提供证书，以此增加课程价值；
6. 节约时间：提前并频繁通过求助他人解决问题，提高效率，避免踩坑。

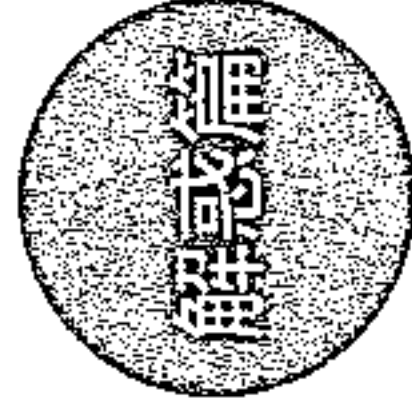


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

29

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 五月二十



不擅长但又想开始尝试的 领域，该如何进行？

节选自“沐文”的主题

1. 找到适合自己的“搜索”技巧：百度、360、Google、知乎、简书、公众号、微信搜索等平台，都是信息来源；
2. 点成线、线成面的思考方式：把自己能想到的所有思路一个个写下来，然后一个个列下顺序（成线），再形成一个重大事项基本需要做的事情和解决办法；
3. 资料思考法：多元处理，用好纸笔笔记、有道云、印象笔记、石墨文档、网盘等App，不同的工具来储存不同的内容，唯一需要注意的就是做好标签；
4. 别把自己活成信息“差”：愈分享愈得劲；
5. 执行第一位：大胆做就是了，大不了就是个失败，至少会学到经验！

30

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 五月廿一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

假设有人在你身上绑了一颗炸弹，要求你一年之内必须赚到100万元，且不能违法，如果一年之内你没赚到，炸弹将会自动引爆，你会怎么去赚这100万元？

亦仁
于 2020.05.18
#会员日#

生财有术 | 会员日

会员日始于2019年5月18日，在每月18日定期举办。

会员日的初衷有两个，一方面是帮助社群内做产品的圈友增加曝光量，另一方面是为大家实实在在在发福利。

每个会员日都有具体的互动主题：

“你在星球中最想表扬谁” “推荐买过最值的東西”

“如何逼自己一年内赚到一百万”

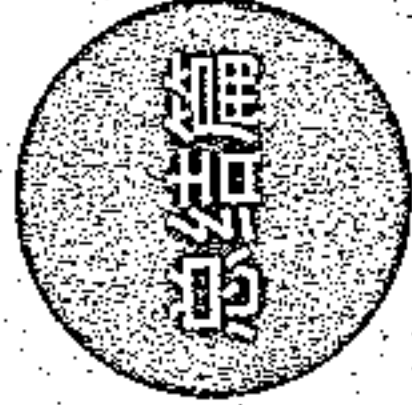
“推荐一篇今年看过最好的文章”

.....

截至2020年8月18日，“生财有术”已经举办了16个会员日，累计发放奖品总价值约150万元。

JUL

七月



建党节

案例复盘： 如何在游戏中赚到数百万元

节选自“喵一布”的主题

—

1. 玩一个东西玩到极致，那么就可以获取别人获取不到的信息；
2. 信息差套利：有的信息差价值百万、千万；
3. 建立自己的圈子；
4. 执行力：发现信息、利用信息和执行信息，没有执行力就获取不到价值；
5. 对信息的分析解构能力：大多数人都看到了这个信息，但是很轻易地就放过了，要知道，即使最简单的东西放大到一定数量，也有大把的人是不知道的。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

01

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 五月廿二



项目篇



7月
July

开店指南：八个注意事项

节选自“大树”的主题

—

1. 选址可以决定生死；
2. 供应链有足够多的需求，才有议价能力；
3. 用户人群不是想象出来的，别一厢情愿；
4. 用户画像不是“一二线城市、白领”这样的泛泛之词，没有场景，都是纯属虚构；
5. 品牌设计意识很重要，不要等发展了之后再做；
6. 小生意也不简单，都是一门大学问；
7. 行业思维往往只能解决一部分问题，其他不道的，能付学费教的千万别吝嗇；
8. 花钱踩坑才知道痛，痛才能通。

02

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 五月廿三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

如何从数千个微信群内， 找到超级节点、超级代理人？

节选自“陈俊强”的主题

方法就是提取共有人群：把每个微信群里的人的昵称、wxid（微信号）导出来，然后合并。合并后，我们发现好多个人在我们的群内出现，再根据wxid在多个群内出现的次数去添加联系人。

这个方法主要的用途是发展代理商或者分销商，或者是可以让其他人卖力干活的关键点。

03



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 五月廿四



地摊经济的相关延伸业务

节选自“亦仁”的主题

04

—

1. 在1688网站或者淘宝上筛选出适合摆地摊的货品，做表格传播；
2. 自己尝试摆地摊直播，发到抖音上吸引流量，建群；
3. 整理“地摊笔记”，打造IP（知识产权）；
4. 做地摊供应链，提供选址、拉客培训，升级变成5元店等，形成连锁小品牌；
5. 写地摊相关文章引流；
6. 整理需要地摊的产品（如流量卡），找地摊主合作推荐；
7. 想办法找到各个地摊的联系方式，整合变成新的广告渠道。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 五月廿五



目标管理的三个步骤

节选自“支离书”的主题

开
节选

—

1. 关注自己内心真正想要的是什么，做到什么才能令自己感到“怦然心动”般的满意；
2. 通过“人事网书”等一系列的工具库，找到实现上述想要的期待的思路；
3. 设定合理的目标和计划，实现一个个任务，根据实际情况不断纠偏，最终达成目标，并在过程中升级自己的“装备库”。

场景

教自

LO5

MONDAY

星期一

辛丑年 | 五月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”





八个步骤，简单快速 学习竞争对手（以餐饮业为例）

节选自“王超 Mike”的主题

06

1. 打开大众点评 App 的首页，选择“美食”；
 2. 在导航栏里面选择适合的品类，如小吃快餐；
 3. 在智能排序里面，选择“人气”排名的前10家；
 4. 分别以评价、口味、环境、服务排序，同样选择前10家；
 5. 各项指标中重合维度多的店竞争力强，作为重点学习对象；
 6. 按照菜系、品类、地区等顺序试吃和体验；
 7. 试吃和体验后，对自己的认知和不足之处会看得特别清楚和深刻；
 8. 按照“MVP（最简可实行产品）—最简化调整”和“重要—紧急”“重要—不紧急”的方式进行计划和调整。
- 其他行业和产品同样适用这套思路。

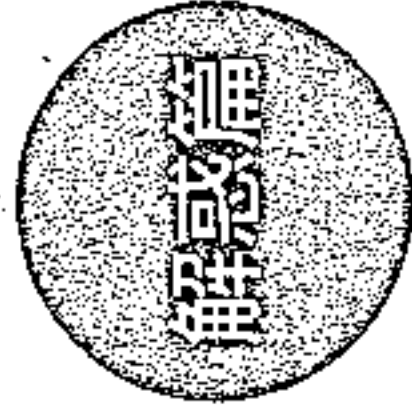


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 五月廿七



小暑

如何找到 值得一辈子追求的事业？

节选自“戴雨森”的主题

—

这世界上其实有四种不同的事情：

第一种是你擅长的事情；

第二种是你喜欢的东西；

第三种是对世界有价值的事情；

第四种是能赚钱的事情。

最理想的状态是四种事情合为一体，做自己喜欢且擅长的事情，给其他人创造价值，同时自己收获回报，这可能就是你值得一辈子去追求的事业。

07

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 五月廿八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何进行信息搜索？

节选自“明白”的主题

08

- 1. 围绕大体量产品：
微信：新榜；
小程序：阿拉丁；
微博、博客、头条、抖音、快手、知乎。
- 2. 围绕行业：
知识付费领域导航；
程序员的需求；
运营、产品、营销除工具外的需求。
- 3. 围绕自己工作领域找需求。
- 4. 从知乎、百度知道找需求；
搜索“哪”“哪些”“哪些XX”，从高赞回答中挖掘需求。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 五月廿九



如何把想法变成第一块钱？

节选自“鱼丸”的主题

—

1. 关键步骤：打通商机。
为什么这件事能赚钱？成本如何，能赚多少钱？谁在这件事上赚到了钱？
2. 稳中求胜：市场调研。
能帮你预判行业趋势，以及业务的长期价值。
3. “抄作业”：看看其他人是怎么做起来的。
4. 正式算账：核算完整成本收入。

09



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 五月三十



凡事不要等想明白了再去“做”

节选自“周森Forest”的主题

第一，没有真正做过这件事情的人，基本上永远都想不明白，或者只是自以为明白了，而实际上还差得很远；

第二，就算真的等到自己想明白了，往往也浪费了最佳窗口期；

第三，为了追求完美而迟迟不去动手才是最不完美的事情。

Done is better than perfect（完成比完美更重要）。

10

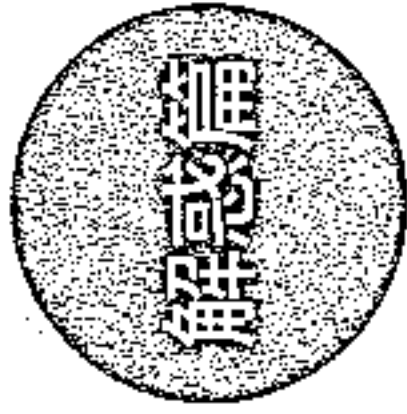
SATURDAY

星期六

辛丑年 | 六月初一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



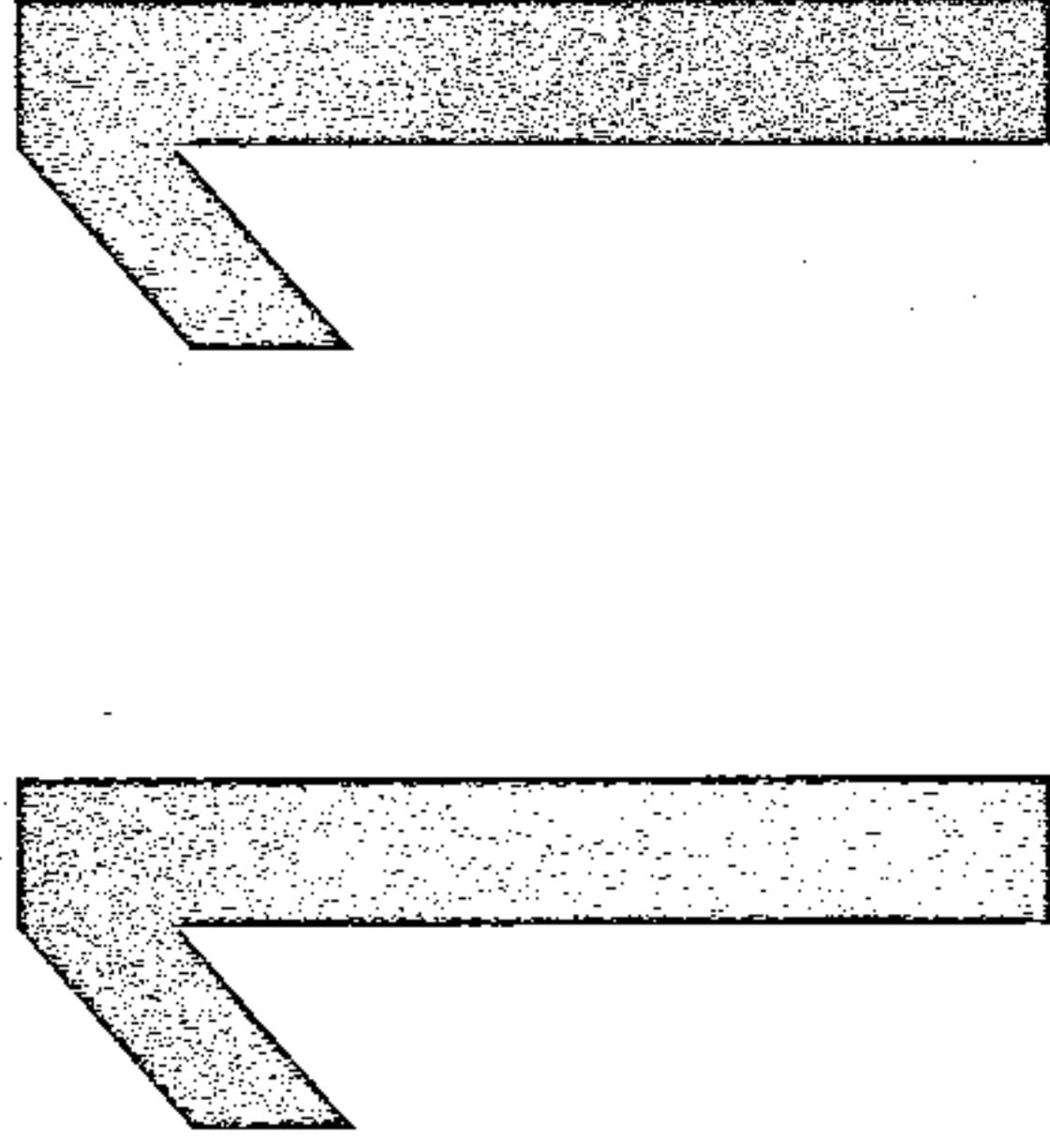
普通人如何培养自己的 用户视角？

节选自“明白”的主题

—

要明白“用户视角”不是方法、技巧、技能，而是经验，了解，是有意识地观察的积累。想要培养用户视角需要有意地观察他人。

可以先从身边某个用户群体开始，发现他们的问题，总结出共同偏好。慢慢地，再去观察其他群体，如果某个偏好相同，说明这是用户的共同属性，而不是某个细分群体的属性。这样刻意练习的时间越多，观察的用户群体越广泛，用户视角就越强。



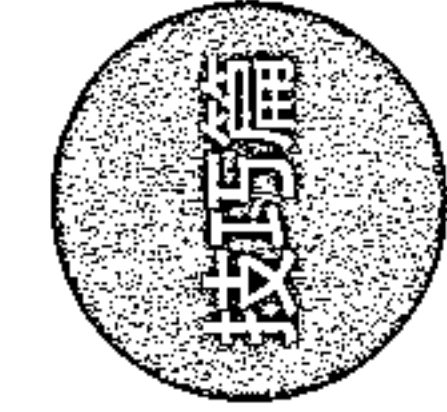
SUNDAY

星期日

辛丑年 | 六月初二



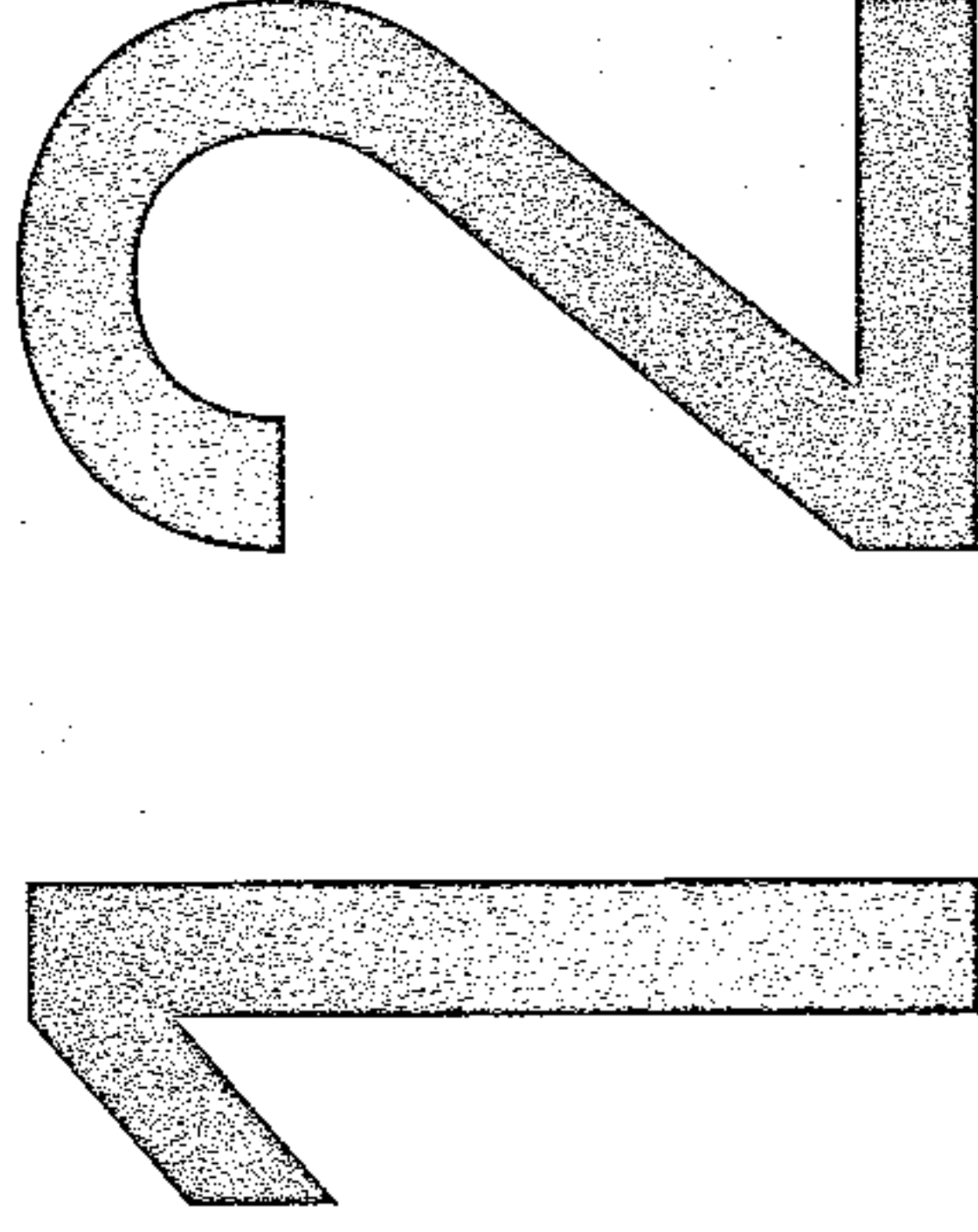
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



SEO霸屏三大技巧

节选自“苏笙爱摸鱼”的主题

- 1. 标题必须要有关键词，这样用户才能搜索到；
- 2. 同一篇文章、同一个标题，多平台进行分发，增加搜索收录；
- 3. 标题要复制三遍放在文章中，增加用户搜索度。



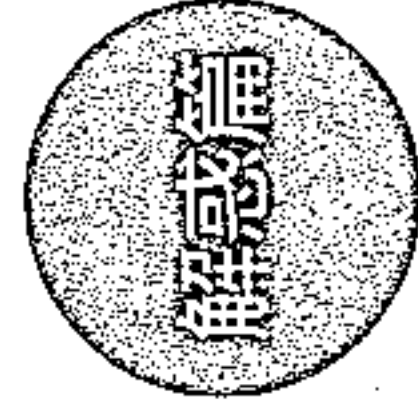
MONDAY

星期一

辛丑年 | 六月初三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



销讲有哪些秘密？

节选自“阿May”的主题

—

销讲能力就是一对多的成交能力，不管你是做企业还是做讲师，或是做销售，这都相当重要。会销讲的人，事半功倍。

讲师一定要谨记以下四个关键点：

1. 演讲和销售的秘密在于先付出；
2. 成交永远比成交额更重要；
3. 站在台上，我在发钱，我在给台下发钱；
4. 想要学会讲，就先要学会听。

13

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 六月初四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



小众行业如何开始创业?

节选自“甜瓜”的主题

14

1. 网络信息查询行业现状：行业报告、本地服务商、百度指数、公众号、QQ群、贴吧、知乎、新闻媒体、咨询本地工商注册；
2. 同行调研：以客户身份联系本地服务商，了解业务范围、流程、定价；
3. 问卷调查：调查目标客户意向和需求；
4. 做好成本核算，租金、设备、装修、车辆；
5. 找到客户：去客户经常出现的场所，接近客户。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 六月初五



提前准备这四点 把握住投资机会

节选自“杰森李”的主题

1. 充足的子弹，在熊市要有现金能抄底；
2. 用于加第一道杠杆的人际，机会好的时候要学会分享利益，
这样当更大机会来临时，身边人才愿意帮你一把；
3. 用于加第二道杠杆的个人品牌，学会打造个人品牌，学会用
LP（私募基金的有限合伙人）的钱放大收益，这些很关键；
4. 用于把握机会的资质，各种工具、手续要提前准备好。

15

THURSDAY

星期四
辛丑年 | 六月初六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



通过升级业务模式每月赚1250美元被动收入的案例

节选自“鱼丸”的主题

平面设计师莫里看到一个用两种颜色的硬币拼出的林肯肖像画工艺品，觉得自己也可以模仿着做出来卖钱。

但他对这种业务模式做出了升级：不售卖已经做好的硬币肖像画，而是打包售卖硬币材料和制作教程，让用户自己制作。同时，他在包装里附加了介绍林肯生平事迹的小册子，赋予这个产品历史教育的价值。

同时，他也抓住所有宣传的机会，在各种社交媒体上放出硬币肖像画的高质量买家秀，给自己吸引用户。

现在，在美国造币厂、林肯总统图书馆、货币博物馆等地，都能看到莫里的“硬币版林肯肖像”。通过这个项目，莫里每月可以有1250美元左右的被动收入。



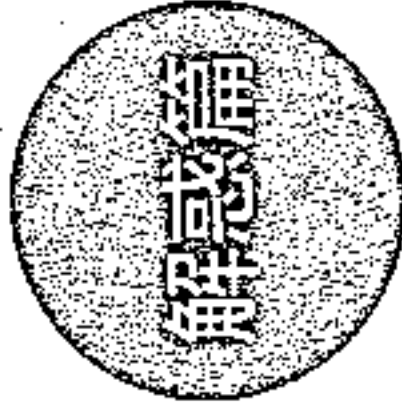
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

16

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 六月初七



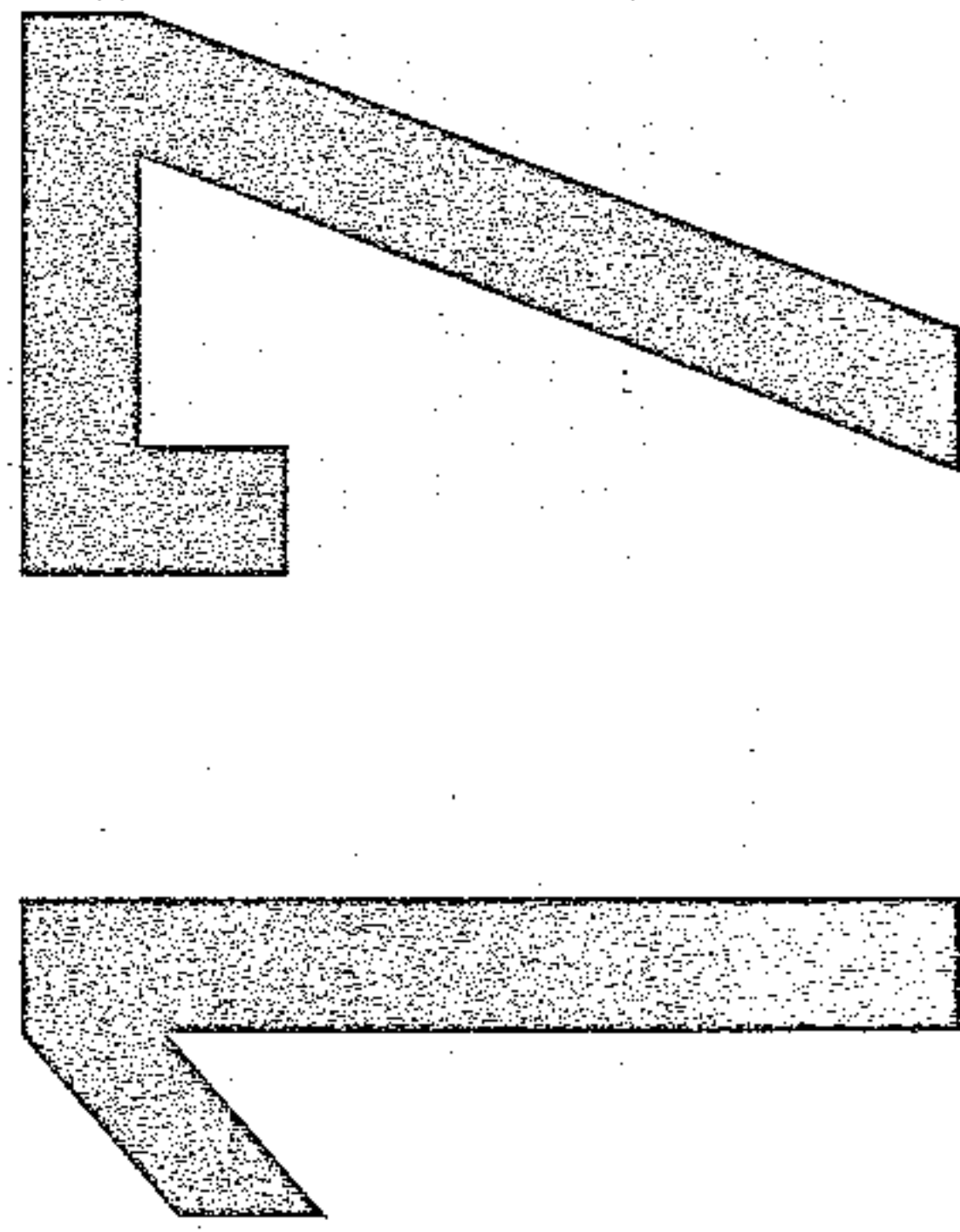
活多钱少只有死工资怎么办?

节选自“亦仁”的主题

1. 认识到“所有的问题都是自己的问题”；
2. 想学习什么新技能，关键是看工作之外投入的时间，而非工作时间；
3. 成年之后，任何人的评价都不重要，重要的是你自己想要什么，想过什么生活，并为此付出什么努力；
4. 再基础的岗位工作，都可以学到东西，做到超出预期，就可以往上走；
5. 公司不接受没有任何经验，且看不到主动性的人；
6. 能力不够之前，不要轻易辞职。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



SATURDAY

星期六

辛丑年 | 六月初八



适合“小白”操作的 抖音小项目

节选自“bink”的主题

整体思路：为动画人物做二次祝福配音。以派大星（动画人物）为例，简单来说就是截取派大星说话的素材，加上声优（配音演员）的配音，加上BGM（背景音乐），生产出用户专属的生日祝福视频。

变现思路：一般来说，淘宝的市场价在每条29—59元，声优的配音成本只需8元，量大可以压到每条4—6元，纯利润率为72%—79%。

原理：从抖音引流到微信，转为私域流量。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

18

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 六月初九



19

MONDAY

星期一

辛丑年 | 六月初十



建立即时正反馈， 积小胜成大胜

节选自“亦仁”的主题

—

要让自己的思路更开阔，一定要给自己建立即时正反馈，最好能让想出来的点子变成钱。

第一块钱赚到，点子变成了钱，团队有了正反馈，主动性和探索欲就更强，思路会因此变得更加开阔，也会想尽办法去解决遇到的各种问题。

有些人做的事一开始离钱比较远，有一些好想法时，不妨发个朋友圈或者在知识星球里面“晒瑟”一下，收获别人的点赞和夸奖，也能给自己带来一些正反馈。

延迟满足感，是为了追求“星辰大海”的目标。我们是普通人，首先要的是信心，给自己创造小胜，之后才能成大胜。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



速卖通的最大优势： 快速找到热销产品

节选自“谭lucky”的主题

通过速卖通平台可以找到那些便宜又热销（经过市场验证的），并且偏向家居、生活和女性类的产品。

因为速卖通平台有个好处是亚马逊平台所不具备的，就是通过Order（订单量）来对产品排序。

速卖通上有大量的热销产品，具备丰富的测试基础，你可以不断地去测试，而且在速卖通上被验证成功的经验，可以搬运到亚马逊上，成功的可能性会更大。

20

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 六月十一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



想通过自媒体破圈， 广泛撒网不如力出一孔

节选自“亦仁”的主题

—

1. 天天写，不如憋一篇深度干货，一篇文章可能就可以帮助穿透圈层，获得想不到的资源；
 2. 有了触摸到更高圈层的机会后，可以去观察学习大佬们看待问题、思考问题的方法，可以借到更多的势能，为下一波爆发积攒更强大的穿透力。
- 还有一点提醒一下，光写干货还不行，得有冷启动的流量，比如“生财有术”就是一个比较好的干货传播冷启动平台。



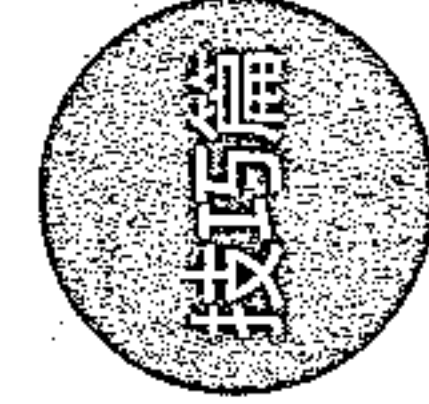
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

21

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 六月十二



大暑

低客单转高客单的课程玩法

节选自“亦仁”的主题

—

9.9元付费低价课程，背后一般都跟着几百元、上千元，甚至几千元的高价课程，“9.9元付费课程”仅仅是选出合适的人，也就相当于一个“筛子”的功能。

当筛出合适的人后，销售团队和服务团队立刻跟上，从社群到一对一，再到电话联系，直到朋友圈发布信息，通过层层“轰炸”，一部分用户就转化出来了。

22

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 六月十三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



电商免费流量的蓝海期

节选自“顾禅”的主题

23

流量分为免费流量和付费流量，很多时候我们对付费流量没有优势，而免费流量则是绝大部分商家的短板，发现这一点后，我把目光投向了免费流量。

那么免费流量从哪里来？与其思考这个问题，不如思考：“线上的网民在哪里？”这样思考下来，就会发现这个事情简单许多。人最多的地方无外乎媒体平台：天涯、豆瓣、知乎、小红书、微博，等等，这些都是现成的流量，而且是完全免费的。

早年几乎没有人开发免费流量模块，就像是海底有很多的宝藏，很多人看不见，有些人看见了也不知道如何去捞。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 六月十四



耐心玩“拼图” 才可能找到“金矿”

节选自“Caoz”的主题

很多时候赚钱的商机是个拼图游戏，很多有价值的或者会误导的面包屑，散落在各处，需要你甄别，延伸思考，再谨慎地拼凑出完整的模式。真正敢复盘拼图的，都是过期的面包屑。没过期的，你只能从各种只言片语中找逻辑，然后自己去拼。

伸手党觉得这里是“收割智商税”的，因为每个碎片都无法用于实操。

但如果你有耐心玩拼图，习惯从面包屑中找线索，去拼凑真实的商业逻辑，那这里真的是金矿。

24

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 六月十五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



提高商标注册成功率的技巧

节选自“乔里奥”的主题

—

原理：商标局受理商标注册申请后，会综合考虑名称、品类是否相同或相近，以此作为标准来判断商标能否通过注册。

具体操作：

1. 避开相似名称；
2. 避开品类；
3. 在商标局网站上查询相似商标；
4. 如果商标名不能改，同时又必须申请和现有商标冲突的类目，尽快尝试申请，必要时提起诉讼。

25

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 六月十六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



小公司生存和发展的关键是“错开”

节选自“天堂地狱”的主题

—

产品线：错开研发产品、研发试错，因为成本太高；
流量线：错开竞争，尽量在蓝海里游，我们也烧不起钱；
变现线：错开流失，最大化承接流量。
想办法错开任何对自己团队不利的那条线。前期错开高成本，然后瞄准目标，高效投入，尽可能降低流失。
建立某个或多个点的绝对优势来盈利。错开越多，利润越大。
要活着，保底要错开一个。剩下唯一要做的，就是快跑快跑再快跑。

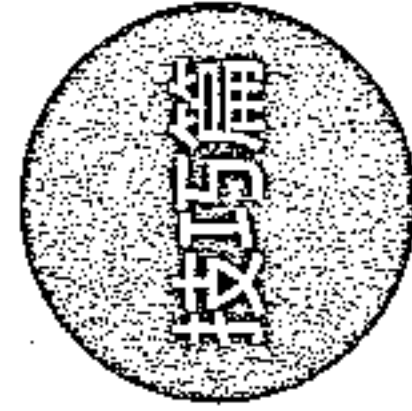


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

26

MONDAY

星期一
辛丑年 | 六月十七



小红书生产原创内容的步骤

节选自“李芷蓝”的主题

- 1. 选题找素材：
不要冥思苦想，去看看同行都在写什么。
- 2. 主图制作：
种草类内容准备产品图、效果图和使用图，其他内容准备各种对比图和清单图。
- 3. 拼图操作技巧：
图片基本上使用“黄油相机”App就够了，建议购买Pro（专业）版本。
- 4. 写出一个好标题。
- 5. 通过长尾词获取更多平台流量。

27

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 六月十八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



为什么选择一个高门槛的圈子？

节选自“顾谦”的主题

—

其实很简单，一个谁都可以进入的圈子，价值程度是有限的。钱就是一个门槛，想要往上攀登，就需要“过路费”。

你是什么样的人，取决于你周围的人是什么层级的人。很多人都会说，进入各个圈子是被“割韭菜”，但夸张地说，如果你连被割韭菜的机会都没有，意味着你离成功之路还很远。

28

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 六月十九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



互联网产品的投入和价值并不成正比

节选自“一条枸杞”的主题

—

在互联网上做产品，技术成本越高，不代表产品价值就越高。有些一闪而过的小想法，本身就足够成为一个能让自己的生活更美好的产品，轻量级实现出来即可，如果还能顺便赚钱就更好了。

很多需求都是一个微信群或一个Excel表格文档就能解决的。为了一个小需求就投入大把精力，往往得不偿失。



29

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 六月二十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



营销号提高转化的新玩法

节选自“亦仁”的主题

—

1. 企业微信号集中加入，每个员工都背上加入KPI（关键绩效指标），转化不用他们负责；
2. 打造会员日、活动日、促销日等具有仪式感、适合打折转化的日子；
3. 集中把企业微信号里的人导入群里，找到最擅长转化的人去做直播；
4. “精准引流的用户+群提醒+会员日+直播”，转化应该不会差到哪里去。

33

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 六月廿一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



学会“量体裁衣”去赚钱

节选自“黎叔”的主题

—

想做能赚钱的事，一定要学会量体裁衣，从身边做起，学会低风险创业。

量体裁衣，即看清自己的优劣势，弄清楚为什么自己能赚这个钱。以我为例，无论是在资金、技术、运营还是团队管理等方面，我都没有明显优势，也就是说，我无法在这些方面获得超额价值。

所以，以后创业不要再抱怨没钱或没资源，有钱或有资源是创业努力的方向和终点，而不是起点。

31

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 六月廿二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

“创业维艰，唯亲历者知。”

“生财有术”进入第四年，陪伴很多圈友从细分领域专家成长为企业家，进入赚钱和人生的新阶段。

“生财有术”如何持续为他们解决问题、提供价值，这是我开设私董会的出发点。

简单来说，这是一个跨界的同频高端圈子，价格挺贵，但价值没有上限。我想让社群里同频的企业家成为同学和朋友，让一帮各行各业的企业家朋友，成为你的私人董事。

亦仁
于 2020.08.05
分享

生财有术 | 私董会

2020年7月12日，受圈友启发，亦仁发布了一条朋友圈，提出要组建年费5万元的高阶交流圈子。在没有任何权益公布的情况下，当晚就有30多位月收入百万及以上的圈友私信直接转账，预约私董会名额。

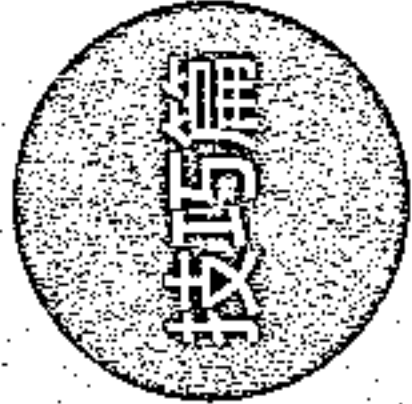
7月26日，私董会权益与规则正式公布，面向月营收50万—1000万元的创业者，通过多种权益机制，建立线下的深度链接，帮助同频跨界的企业家圈友互相赋能，共同成长，让创业少走弯路。

8月3日，私董会第一期正式启动，首批筛选出40多位创业企业家参与，其中多位成员年营收过亿。私董会第一期闭门分享会也于8月底圆满结束。

私董会接下来会陆续分期开班，有兴趣加入的话，可联系负责人光合的微信：sh_erlock。

AUG

八月



建军节

创业要重视股权设计

节选自“刘宁培”的主题

—

创业路上，股权顶层设计的重要性堪比情侣、夫妻之间的关系。

关系处理得好，公司内部股权激励，激情如初，快速发展，公司外部融资扩张，顺风顺水。

01



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 六月廿三



起名行业赚钱思路

节选自“Tiger”的主题

02

- 1. 给外国人起中文名;
- 2. 给宝宝取名竞争大, 改为给公司、项目取名;
- 3. 海外短视频布局, 给外国人取名字;
- 4. 用小语种取名;
- 5. 从宝妈群体开发精准流量;
- 7. 找到自己擅长的平台, 操作同一个项目。

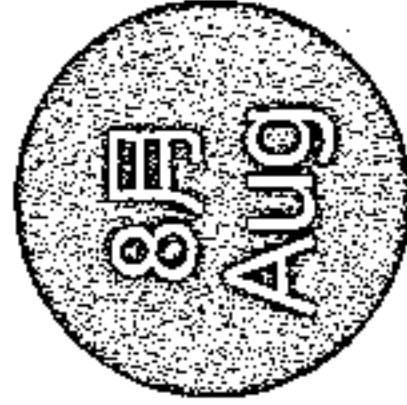


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

辛丑年 | 六月廿四



视频号做爆款内容的注意事项

节选自“艾东”的主题

1. 找同类型的账号对标学习、借鉴，没有同类型的就去找用户属性相似的账号；
2. 不要盲目追求爆款，爆款内容一定要契合你的账号定位。做爆款设计之前，一定要做好引导，给用户一个关注你的理由；
3. 做好数据监测，每天定时查看数据，记录数据变化。

03



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 六月廿五



互联网赚钱利器——信息差

节选自“天风”的主题

很多人都说，很难通过互联网赚到钱，副业也不知道如何切入。其实，一般来说，在互联网上你只要能找到信息差，并满足一方需求，你就可以大概率赚到钱，相对还是比较容易的。

比如，研究一个具有同一关键词的群体，挖掘这个关键词群体的需求，然后写一篇相关的公众号文章，或者开一家淘宝店，或者拍一个抖音、快手视频，如果能满足这个群体的需求，那么赚钱就不会很难。需要注意的是，灰黑产业千万不能触碰。

04

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 六月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



经常学习竞品， 对应挖掘创新点

节选自“鱼丸”的主题

—

经常去找竞品学习，不是在一开始做产品的时候做一下调研，而是要经常、反复地去学习竞品中有什么新的变化。

同时，要想办法去看竞品的一些数据。从竞品中找到产品的创新点，比如对方的产品价格太贵、功能太多、社交太多，一定会有一些人不喜欢这些功能或者特性，于是做一个更便宜、精简、隐私保护较好的工具就会受到欢迎。

05

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 六月廿七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



免费保险里的商机

节选自“森淼”的主题

看到别人分享不错的产品或内容，都不妨问下自己：“我如何找到合规方案从中获利？”

新冠肺炎疫情期间，我把市面上所有免费抗新冠保险梳理了一遍，共找到7项保险，其中有3项有返佣或返积分活动，某一项拉新返现20元。

随即，我将免费抗新冠保险整合后发布在公众号中并挂到网站上，通过保险返佣获取收益。

这种共赢的事情，一来帮保险公司推广了产品，二来大家免费领取保险提升了抗风险能力，三来自己也可以顺带获取一些收益，何乐而不为。

06

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 六月廿八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



立秋

通过天涯实现了700万元 成交额的六个技巧

节选自“顾禅”的主题

1. 根据用户的年龄、消费层次、登录时间峰值、喜好板块等进行分析和测算；
2. 打磨和思考用户的文案喜好、内容描写手法等；
3. 利用软植入的模式，让用户相信是真实推荐；
4. 拿下推文的置顶许可；
5. 持续发文，不断优化内容，间歇性地调整频率；
6. 整理产品卖点，制造用户阅读的画面和场景感受。

07

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 六月廿九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



与其拼命做销售转化， 不如用服务提升复购率

节选自“盛添财”的主题

我们通过社群的精细化运营，主动去和用户沟通、答疑；针对每位客户的问题，提供解决方案；标签化用户，在社群中做答疑、设计活动，及时进行点评。

微信里有很多老用户，我都会时不时地去询问一下上课的效果，有哪些问题。

社群会产生黏性，内容会产生黏性，服务会产生黏性。

线上认识各地的同学在这里，同学们输出的内容在这里，和老师信任 and 感情在这里。用户被黏在这里，不愿意离开，自然复购率就提升了。

如果你只是增加商品数，拼命做销售转化，用服务提升复购率，那么你还是在一个平面里创业，竞争力还是会差很多。



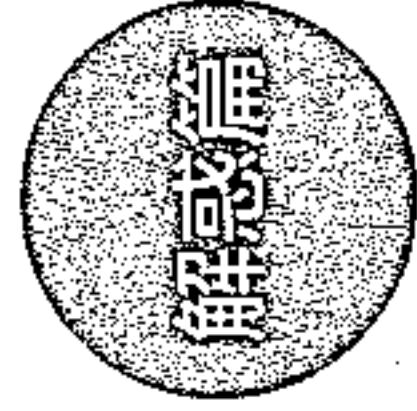
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

08

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 七月初一



对刚刚起步的创业者该提 哪些建议?

节选自“鱼丸”的主题

09

1. 仔细考虑哪些建议最重要。我们都有不同的目标，只需要关注与你的目标最相符的建议；
2. 从小处着手并快速交付。虽然是陈词滥调，但是我们太多人都容易犯一个错误——花几个月时间开发产品，然后才将其展示在用户面前；
3. 组建或加入一个智囊团。每周和合作伙伴讨论工作：计划要做的事情以及需要帮助的内容。找到一群志同道合的人来督促工作，帮助会很大。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

辛丑年 | 七月初二



创业公司必须重视的两个 “不要”

节选自“鱼丸”的主题

1. 不要试图同时解决多个问题，专注于解决一个问题。创业公司的资源非常有限，为了最大可能提升成功率，只需要关注一件事。想太多，不是好事情；
2. 不要轻易满足于现在的产品，它一定还有很多地方可以做得更好。你要交付给市场上面的商品是比好更好一点。在一个产品或服务还没有达到足够优秀之前，别轻易规模化。

10

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 七月初三



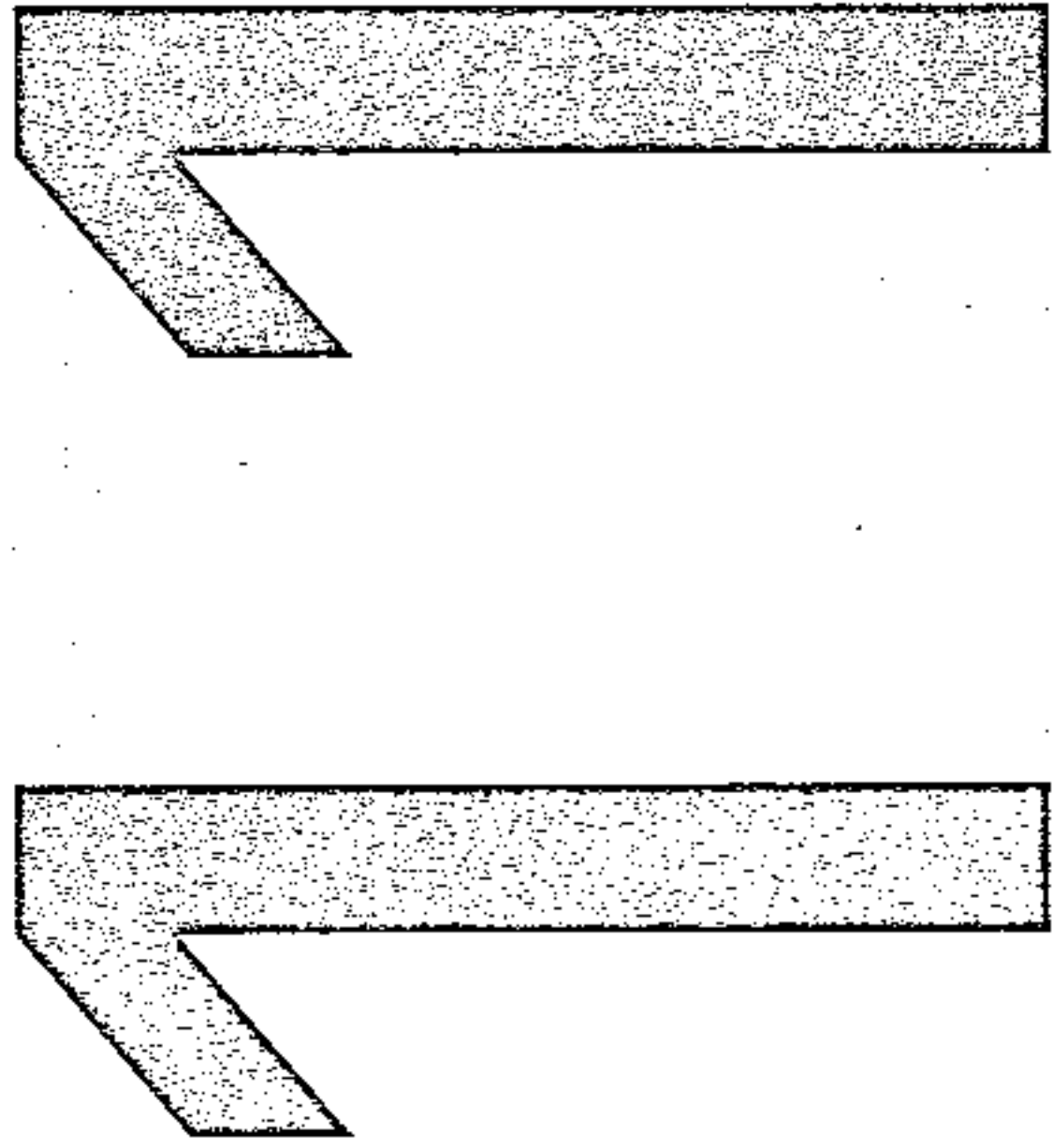
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



把事做成需要什么样的能力？

节选自“钱钰”的主题

- 1. 心态上，摆脱自尊的心态，以事为先；
- 2. 认知上，要有认清时机、看到机会的能力，看到多大机会能做多大事；
- 3. 思维上，要有看待问题的模型和清晰的逻辑，模型决定了方向感，逻辑决定精确度；
- 4. 方法上，做任何事都要有一套流程和方法，要先把怎么做的事做对，然后才是开始做；
- 5. 实践上，把事做成也是需要积累经验的，无论是踩过的坑，还是吃到的果实，都要亲自体验过。



WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 七月初四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



新媒体增长方法从哪找？

节选自“龙共火义”的主题

1. 学会迁移：

很多增长方法，包括其他行业、领域的玩法，可以迁移到自己行业进行应用；

2. 掌握到一手信息：

想要获取信息，最好是让自己成为信息源。很多特别有价值的信息，更多的是线下或在极小圈子内传播；

3. 筛掉无效信息：

掌握了很多方法之后，不可能全部都做，做一个渠道规划表，从获客成本、粉丝质量、增长可控程度、团队投入、渠道放量、产出验证时间等进行打分，根据需要进行切换。



12

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 七月初五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



地摊攻略

节选自“小梅”的主题

概念：货够便宜才叫“地摊货”。来逛的人可能是散步的、旅游的，也可能是学生。冲动消费很重要。

攻略：

1. 去每个夜市实地逛一逛；
2. 确定卖什么；
3. 确定在哪卖；
4. 前期用品准备；
5. 开干。

13

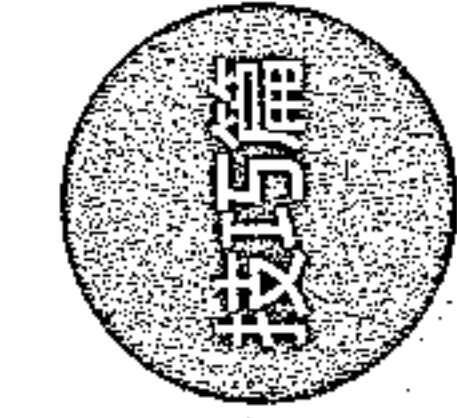
FRIDAY

星期五

辛丑年 | 七月初六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

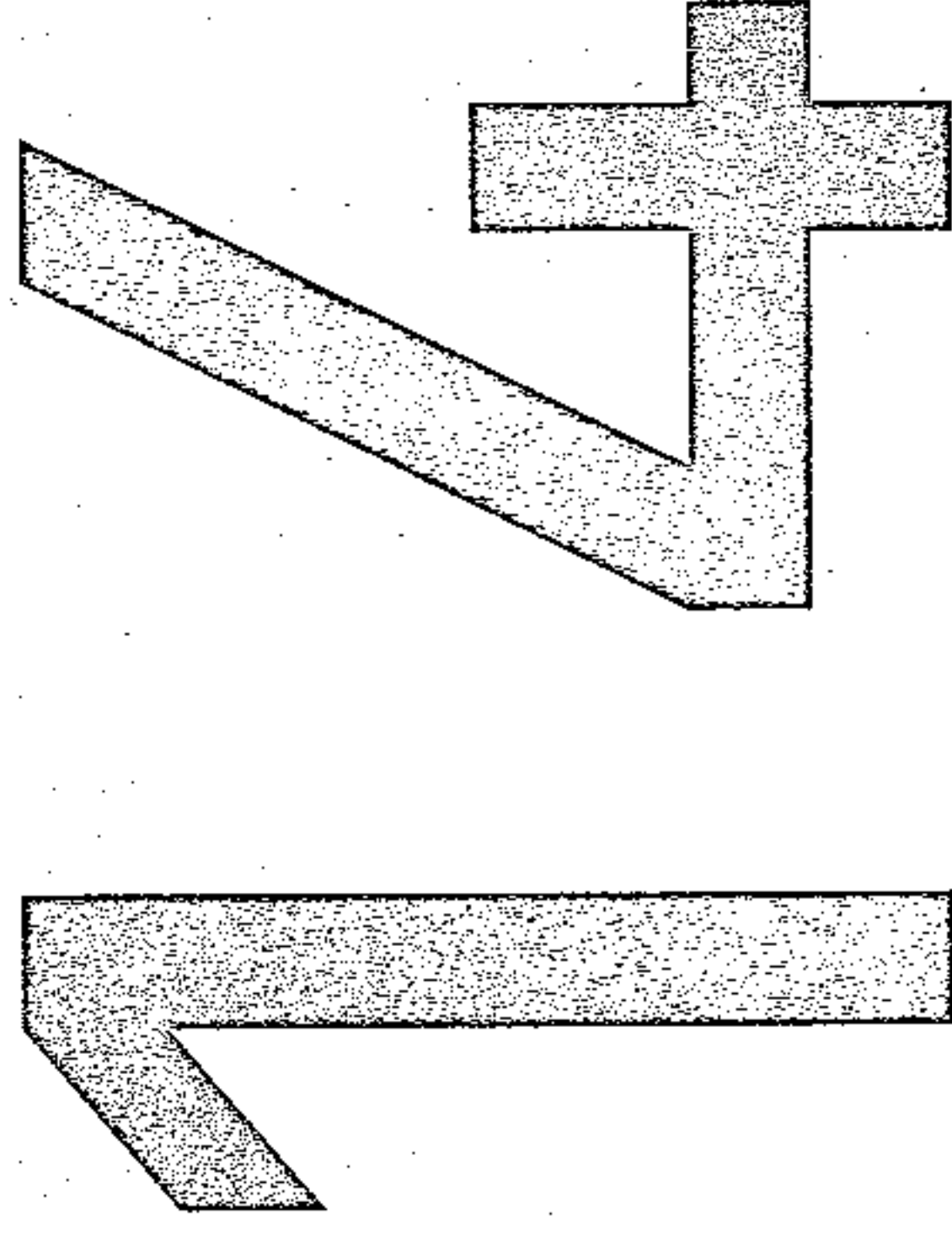


七夕节

四个关注点，写出成功卖货文案

节选自“白一喵”的主题

1. 背景：搭建一个场景，让看到的人感同身受；
2. 承诺：我有什么，能让你有什么变化；
3. 证明：为什么你该相信我？如果你质疑我，我会如何回答你？
4. 刺激：为什么你“现在”就该买？



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 七月初七



做训练营需要具备什么样的 必备条件？

节选自“知识IP星探”的主题

- 1. 专业内容基础：
在对应主题内容输出中是否专业？
- 2. 产品基础：
主题课程 + 知识服务 + 效果展示。
- 3. 流量基础：
客户从哪里来：平台渠道，分销渠道，个人品牌影响力。
具备以上三点，就是开展训练营的最好时机。



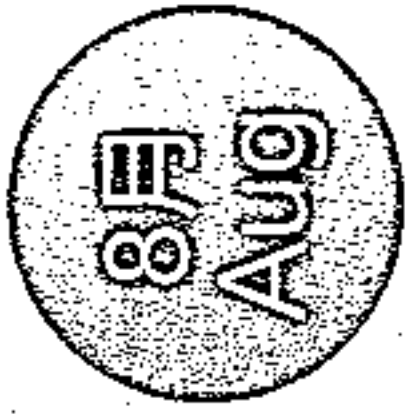
15

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 七月初八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

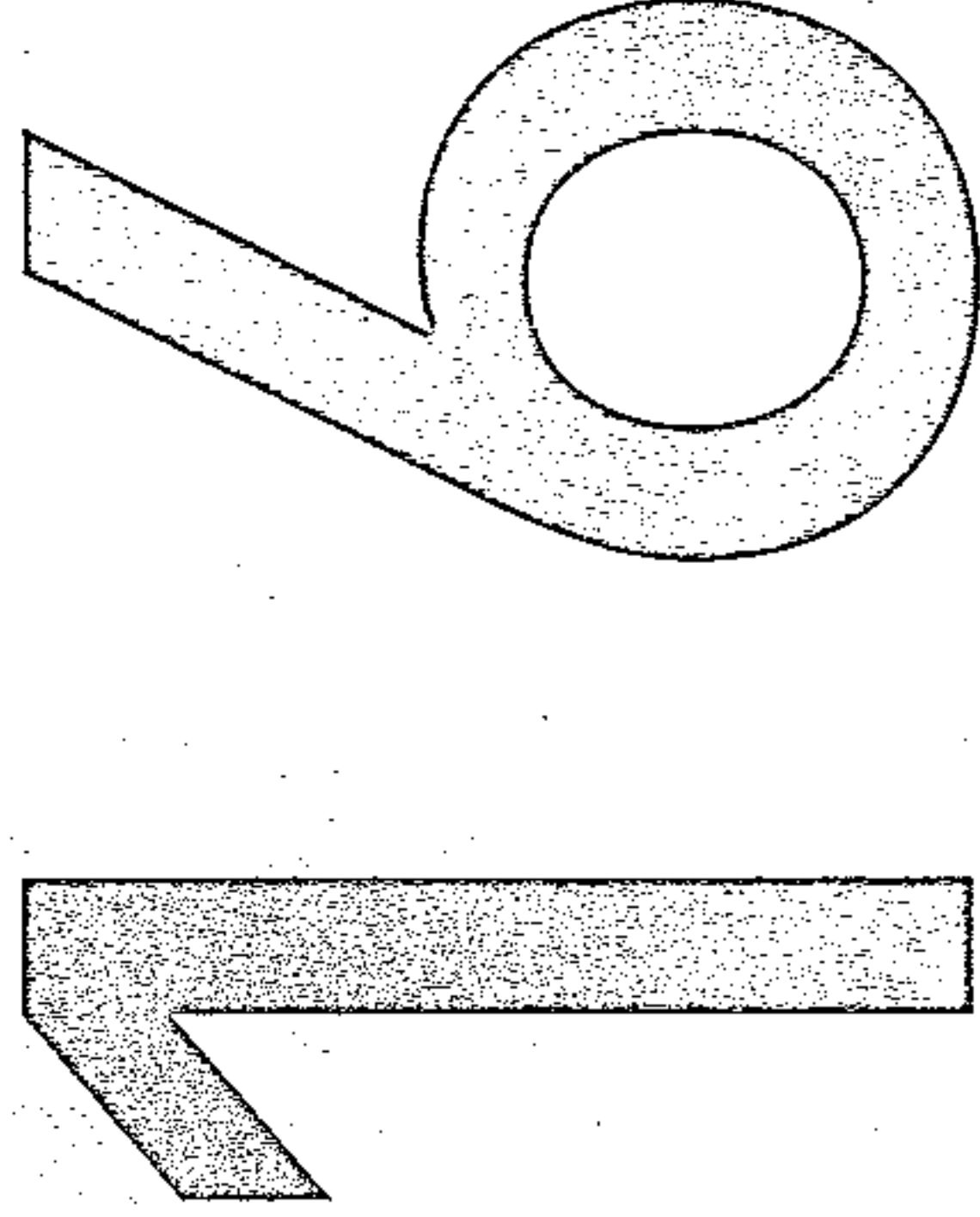


快速见效的“老照片”项目

节选自“魅影”的主题

有一个设计师，利用变老特效，加上简单的转场特效，开始做变老修图的视频。很简单的操作：一张原图，一张FaceApp处理之后的图片，加一个转场特效，就做成一个视频了。

他直接把视频发到网上，做视频的客单价逐步递增。火起来的时候是100元做一个视频，一天就有十几人来找他做视频，一星期时间估计赚了小10000元。



MONDAY

星期一
辛丑年 | 七月初九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

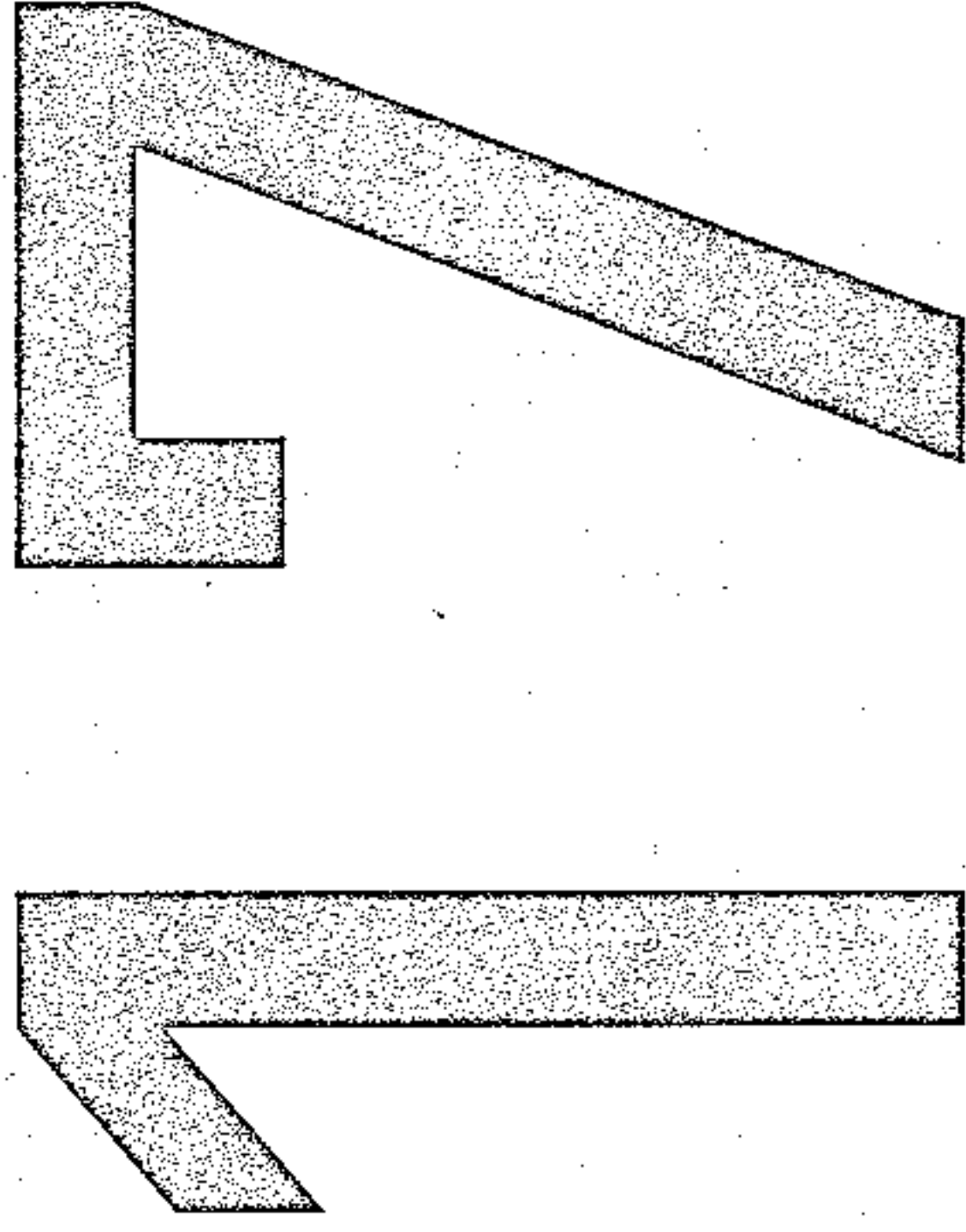


微信视频号：5G时代微信生态内的内容主入口

节选自“刘大猫”的主题

微信视频号绝不是简单的发短视频的平台，也绝不应该把它当作发无聊段子、低端教程、“鸡血”、“鸡汤”的地方。

我认为它或许是5G时代微信生态内的内容主入口，不仅仅可以发短视频，同时还可以嵌入公众号链接、发布图片，是比较完备的内容入口。这个入口一方面有用户和运营者的关注关系，另一方面又有微信社交关系的人工智能算法双推送。



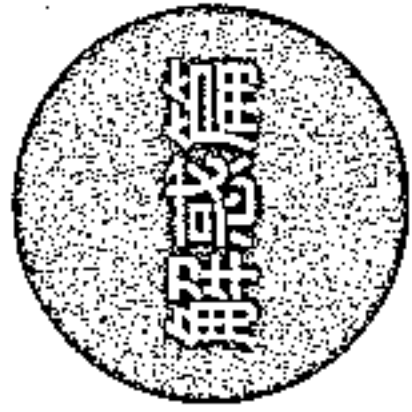
TUESDAY

星期二

辛丑年 | 七月初十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



该从哪些维度分析用户成本？

节选自“高富豪”的主题

18

- 1. 金钱成本：就是用户需要花钱才能使用；
- 2. 形象成本：产品的形象要与用户需求相符合；
- 3. 行动成本：过于麻烦、耗时、可行性低的，用户就不行动了；
- 4. 学习成本：必须经过额外的学习，改变已有习惯才能享受产品；
- 5. 健康成本：使用产品需承受一定的负面危害；
- 6. 决策成本：商品的选择、信任门槛高。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 七月十一



亏钱千万级项目的经验

节选自“小蚁”的主题

19

1. 如果一开始就觉得大家不是志同道合的人，就不要走到一起创业，当断则断；
2. 那些聪明、有生意头脑的人，或早或晚都找到能赚钱的项目，赚到人生第一桶金，手上有了几百万或几千万。但长远来看，不是所有的人都能靠着这桶金笑到最后；
3. 我看到少数几个很老实、很仗义的人，好像在路上一直有很好的项目给他们抛橄榄枝，寻求合作，提供资源——谁也不是傻子；
4. 将心比心对人，比什么计谋都强。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 七月十二



想在平台生存的前提是 了解平台规则

节选自“小梅”的主题

—

做淘宝或天猫，需要详细了解规则，包括平台总规、商品、客服、发票、营销活动，等等。

了解规则不仅是在前期少走弯路，规避风险，更是在遇到不可避免的售后时，更快去解决问题。毕竟，网店开久了，什么人都是可能会遇到的。

20



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 七月十三



什么是“T”字战略？ 一竖一横，先竖再横

节选自“周森Forest”的主题

—

竖是指专业领域的深耕。这个是基础，是前提，并且是一个持续不断、不可停止的过程。

横是指传播层面的广泛性。如果我们的最终定位目标是“提升个人影响力”的话，仅有深耕而没有传播是不可以的。

12

SATURDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期六
辛丑年 | 七月十四



中元节

短视频创业的建议

节选自“盗坤”的主题

—

可以做出国留学、二手车、本地房地产，以及跨境电商、自媒体、考研、考公务员、炒股等各种行业的培训或者社群。注意避开一些红海区，例如同城的餐饮号。

这类垂直类的项目，对于视频制作的精美度要求不高，更多的是对于内容的价值要求高。

22



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 七月十五



处暑

如何才能不错过属于你的大机会？

节选自“济颠”的主题

—

1. 对新鲜事物保持好奇，小成本试错是值得的；
2. 知识付费是最划算的向各行业大佬接近学习的方式；
3. 在判断各类选择时，利用“时间坐标”加以衡量；
4. 积小错，常复盘，设止损（止损很重要，包括时间成本及资金成本）；
5. 最后，努力挣体面的钱，活得久更重要。

23



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

辛丑年 | 七月十六



国内自由软件 出海淘金的标杆案例

节选自“Caoz”的主题

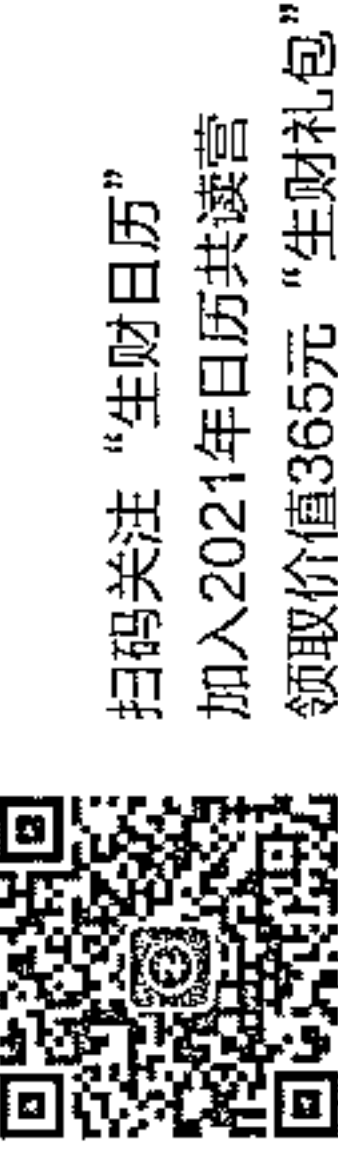
美国是车轮上的国家，20年前汽车更新换代没那么快，车载CD非常普及，很多车型还没有配备能直接播放MP3设备的接口。

当时网上最火的是MP3音乐分享的网站，很多人可以极为方便地下载自己喜欢的音乐，这样就产生了自己刻录CD放在车上听的强需求。

而这种需求那些软件巨头是无视的，于是有家公司依靠把MP3刻录为CD这项技术，每个月稳定地赚取几万美元。现在，他们每年靠在欧美市场卖PDF、视频编辑软件，能有一个亿的利润。

24

TUESDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期二
辛丑年 | 七月十七



为什么用“卖人”思维做微商？

节选自“云帆”的主题

25

“卖人”的生意本质就是卖服务，有两大优势：

1. 认知成本低。如果你听过一个人的分享，你觉得他专业，你可能就找他合作了。细微的差别在于认知流程缩短，认知成本降低。
2. 营销资源聚焦。投产比一定高。所有的营销资源全部投入在一个点上，投入产出比是最高的。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 七月十八



月销超过22万件的爆品案例 投放策略分析

节选自“赵鑫”的主题

—

1. 选择正确的产品：

找到比竞争对手有优势的产品，比如同质价更优、同价质更好、产品记忆点更好的产品。

2. 站外战略亏损，拿到免费的自然搜索流量：

前期把利益让给站外，让消费者主动搜索某个品类的关键词并购买，拿到免费的自然搜索流量，降低整体推广成本。

3. 站内付费推广，保证个性化推荐精准：

通过站内付费流量获得精准人群，弱化非精准人群干扰，让产品的个性化推荐保持精准。

在做投放策略时，不要在乎一波投放的ROI，要明确小红书、抖音短视频、直播等站外投放最重要的目的是抢占消费者心智，抢占品类词，不过也要曝光给合适的人群。

26

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 七月十九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何顺势用优势找到机会赚钱?

节选自“国产教父”的主题

1. 趋势:

顺势而为很重要，这是个人发展的起点，也是个人能够达到的终点。通过对过去的回顾，发现电商的下一波机会，可能是电商之后的“直播+”领域。

看明白了趋势，接下来就要明白，我该做什么，怎么做。

2. 优势:

找对赛道后，找准自己的优势和适合的业务点，往深了做。别人挖金我卖锄头，例如别人做淘宝直播，你就帮他们开通淘宝的直播号。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

27

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 七月二十



设计一款知识性产品 需要考虑十二个基本问题

节选自“V先生”的主题

28

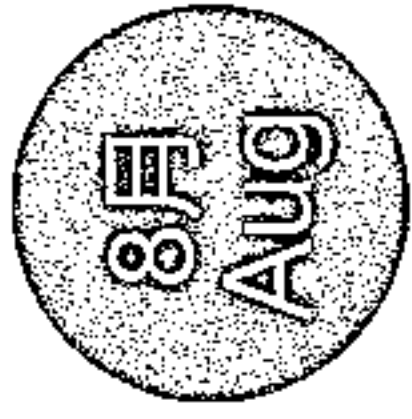
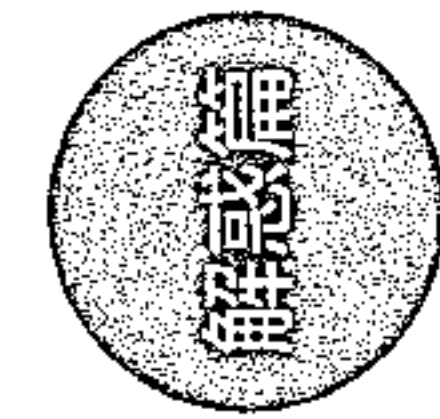
1. 主题：是什么？
2. 产品形态：用哪种方式呈现？
3. 用户：卖给谁？
4. 价格：定价多少？
5. 频次：一年几次？
6. 平台：放在什么平台交付？
7. 渠道：通过什么渠道来卖？
8. 销量：预估多少人买？
9. 促销：用哪些策略来做推广？
10. 人力：需要多少人，分为哪几类？
11. 成本：需要投入多少钱？
12. 工具：需要借助哪些工具？



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 七月廿一



29

如何整合信息、让信息有序？

节选自“白一喵”的主题

信息差的存在，最常见的原因有三个：

1. 我知道，你不知道。也就是我看到了，你没看到，我告诉你——我在消除信息垄断，提供信息；
2. 我知道，你也知道，但是你我擅长的专业领域和知识架构不一样，所以解读出来的东西也不一样。我愿意告诉你，你可能没有发现的价值——我在消除认知垄断，提供知识；
3. 我知道，你也知道，但是信息太分散，你没空慢慢找、慢慢整理——我在帮你节省时间，提供知识框架和规律模式。

所以，你应该做什么？动脑子、用心整理，让信息能更容易地被其他人接收。

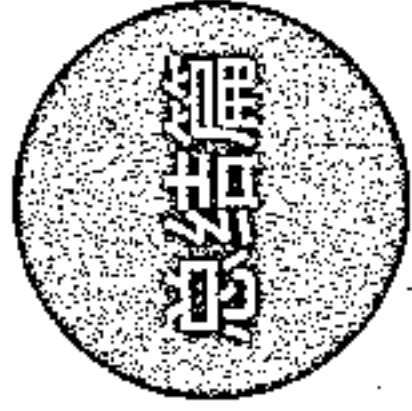


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 七月廿二



品牌IP化的点、线、面、体

节选自“付圣强”的主题

品牌 IP 化就是品牌成为流量入口的过程，分为四个层面：

- 1. 点，是品牌核心识别，是品类占位；
- 2. 线，是传播线和用户互动，包括定位、信任状；
- 3. 面，是通过用户体验路径的全触点管理，完成持续的营销运营动作；
- 4. 体，是面的交错融合，相互借力而又各司其职，合力抢占目标市场。

30

MONDAY

星期一
辛丑年 | 七月廿三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



视频号与微信生态的关系

节选自“周森Forest”的主题

—

视频号（短视频：高效直观的触达）+ 公众号（图文长视频：全面深入的了解）+ 直播（真人即时互动，临门一脚的信任）。

视频号在这个链条上，可以穿透社交圈层限制，成为我们传播信息的新起点。

视频号适合在特定领域有一技之长或者有足够的深耕经验的人，对扩大个人影响力是个极好的机会。

31

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 七月廿四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

给其他想创业的人的建议：

找到偶像，找到一个你钦佩的人，并避免他们犯过的错误，学习他们的成功经验；

专注细分领域，并成为第一；

业务第一位，当团队出现很多问题的时候，尽快让业务和销售增长起来，你会发现很多问题都不是问题了；

做事坚持，不拿结果不放弃；

真诚是一切，诚信第一；

持续复盘、总结、成长。

亦仁助理 鱼丸

于 2019.06.28

#一起赚美元#

生财有术 | 一起赚美元

不同的国家、地区，虽然有着不同的互联网应用，但在赚钱这件事上的本质没有变。一个好的赚钱案例，其参考价值，不受地域、行业、市场的限制。

每周五，亦仁的助理鱼丸会创作一篇主题为“#一起赚美元#”的文章，拆解国外赚钱案例、对标国内市场，找到可复制、可学习的地方，和圈友开眼看世界如何“生财有术”。

这里面，小到每月多赚1000美元，大到几年达到千万级业务规模；从贴近生活的日用品，到完全依赖互联网的虚拟物品；近如国内出海玩家，远至北爱尔兰的自媒体从业者。每个故事中，都有值得参考与借鉴的地方。

截至2020年8月，“#一起赚美元#”更新超过100篇，已经拆解过数十个国外赚钱案例。

SEP

九月



这些习惯帮我赚到 第一个一千万

节选自“qian”的主题

—

1. 定期扫描App Store榜单是个好习惯。
2. 要训练自己对流量的敏感性。有自然流量的时候，一定要往深里挖，为什么会有这些自然流量，流量从哪来？当自然流量有较大异动的时候，要找原因。
3. 要训练自己对平台所处的阶段的敏感性。当看到有极简陋的App也能上架时，要提醒自己，这是个时间窗口，迟早会消失，要珍惜这个时间窗口多做一些测试，这个时候的测试成本极低。
4. 在赚钱很容易的时候，要多问自己，可不可以再拼一些。
5. 一个赚钱的思路，从初露端倪到大门关闭，中间可能有三四年时间之久。

01

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 七月廿五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



怎样写出神级文案？

节选自“白一喵”的主题

—

1. 使用受众熟悉的、有感觉的、能在脑子里产生联想的、形成画面的字眼；
2. 使用顾客熟悉的名词和数字；
3. 让表达的主语，是顾客眼中的“自己”。

把潜在顾客时时刻刻放在心上，站在他们的视角去读自己写的每一句话。

反复读读自己写的东西，读出声来。

想想：关键词能不能勾起顾客的联想？关键词是不是顾客所熟悉的？能不能让他们代入，形成自我投射？

02

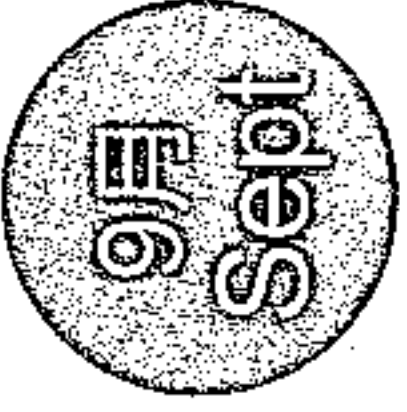
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 七月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



任正非和马化腾的 灰度管理哲学

节选自“百川”的主题

—

有很多人，毕生都在追求安全感，为了得到对未来的确定性，他们愿意做任何事情。

而另一些人，则非常能容忍不确定性。他们对世界的复杂性有深刻认识，习惯在高度不确定的环境中做出决策。

后一种人，更容易成为成功的企业家。

任正非把华为管理哲学的核心归结为“灰度理论”，马化腾也把腾讯的成功归因于“灰度哲学”。

所谓“灰度”，是介于黑和白之间的一种状态。世界不是非黑即白的，很多地方有广阔的灰色空间。认识灰色，接纳灰色，学会接受没有安全感和不确定性。

03

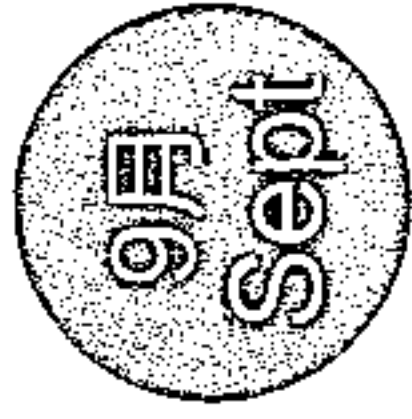
FRIDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期五

辛丑年 | 七月廿七



如何将微商管理模式流程化

节选自“小王子”的主题

04

- 1. 运营系统：
代理把人送进运营系统，团队统一培训。
- 2. 社群体系：
 - (1) 所有用户都在基础群；
 - (2) 代理群只讲销售与财商；
 - (3) 总代群做价值观教育。
- 3. 培训体系：
新人培训滚动开班，为高级别代理提供实战培训。
- 4. 线上快闪招商会：
团队长分享→讲故事→产品答疑→促单。
- 5. 建立一致的价值观，激发赚钱动力。

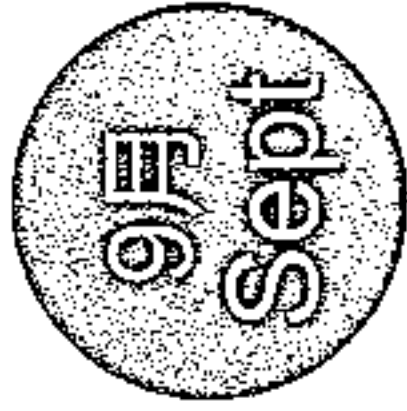


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 七月廿八



如何通过表单收集客户信息 精益创业?

节选自“亦仁”的主题

—

- 1. 留意流量平台上表单投放很多的领域;
- 2. 直接创建表单, 设置好必要的字段, 并将该表单投放到流量平台, 收集填写表单的客户信息;
- 3. 带着有客户信息的表单, 跟有相关业务的真实广告主合作;
- 4. 开始测试真实投放。

05

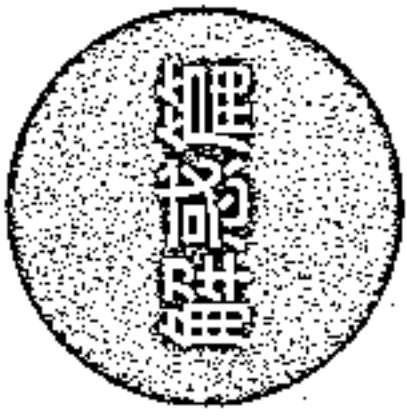
SUNDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期日

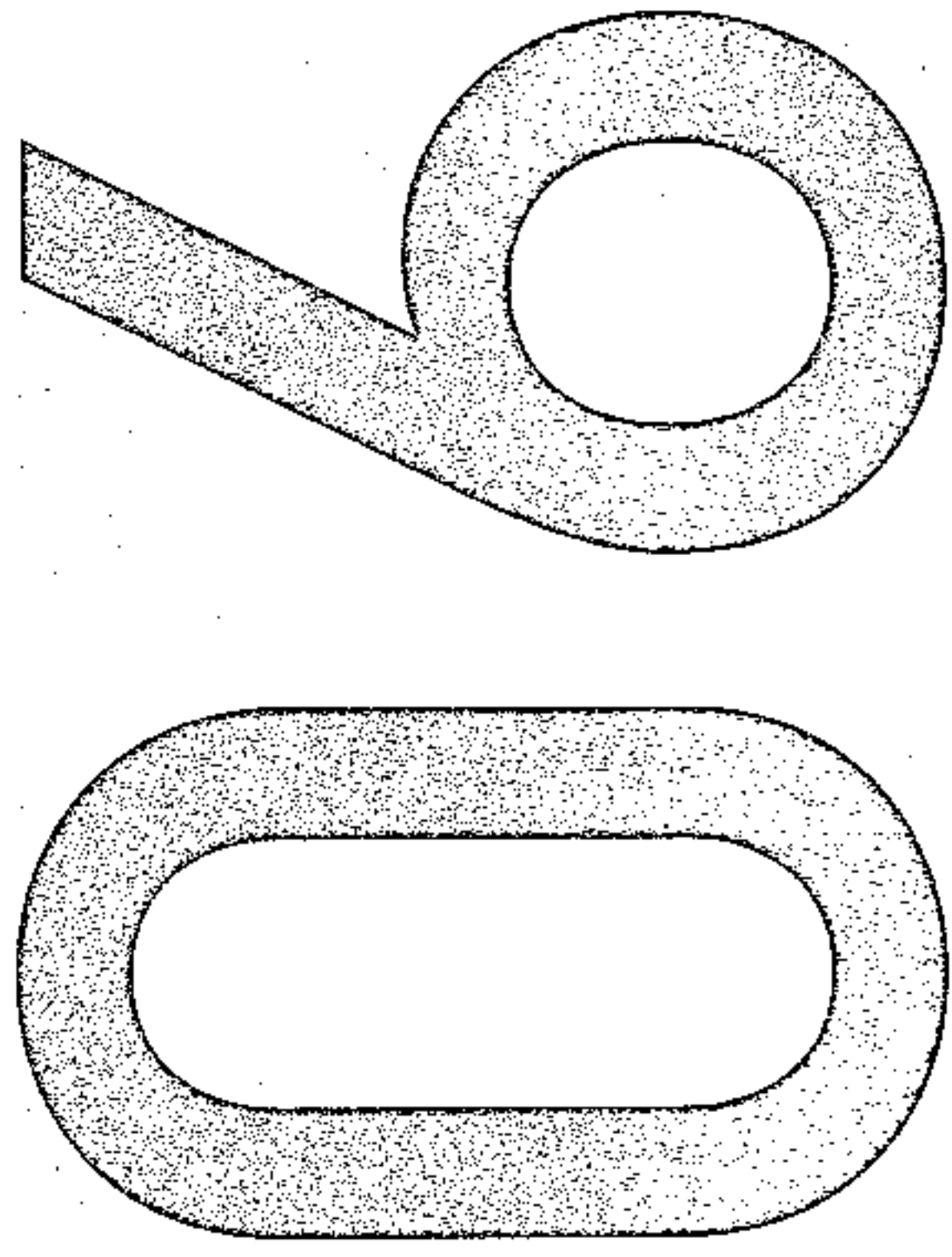
辛丑年 | 七月廿九



如何在淘宝快速找到不同行业的风格店铺?

节选自“Seven7”的主题

1. 寻找冷门产品蓝海: 定期在淘宝首页刷推荐产品, 通过首页推荐找到这些产品以及店铺, 并采集到素材库;
2. 采集到风格独特的店铺后直接搜索该店铺, 通过“查找相似店铺”的功能“裂变”同类型店铺, 再用其他店铺继续“裂变”。关注信誉分只有几个钻、店铺单品只有几百销量的店铺, 这些店铺的款式更有潜力。



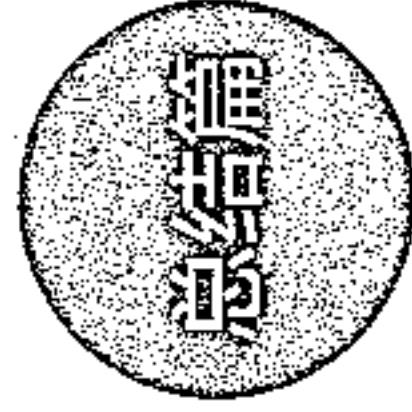
MONDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期一

辛丑年 | 七月三十



白露

微商团队长的五条管理心法

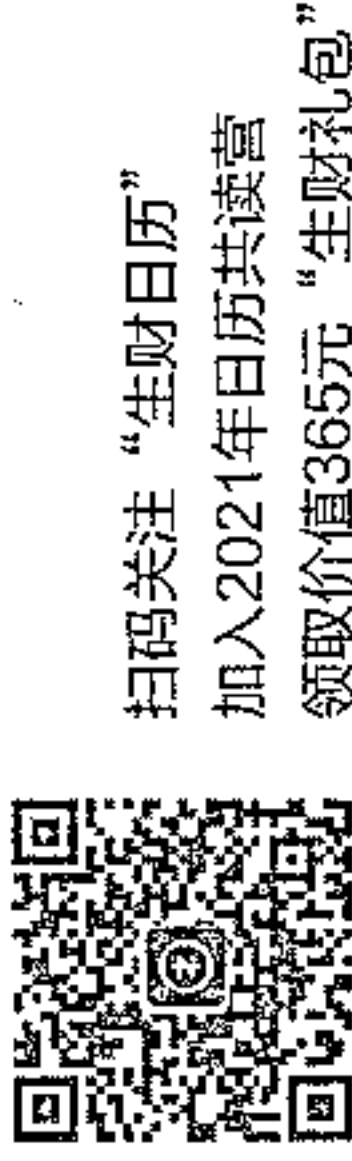
节选自“小王子”的主题

—

1. 价值观教育：
克制务实、极致利他、长期主义；
2. 运营团队竞争上岗；
3. 运营团队的开营、结营仪式；
- 开营对左膀右臂的情绪价值要激励到位，结营对功臣“大赏”
(物质和情绪价值)；
4. 团队长定期分享成长经验；
5. 团队长要出圈学习，链接圈外人脉。

07

TUESDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期二

辛丑年 | 八月初一



三种跨圈层搬运需求的 获利方法

节选自“花爷梦吃换酒钱”的主题

—

1. 圈层基数:

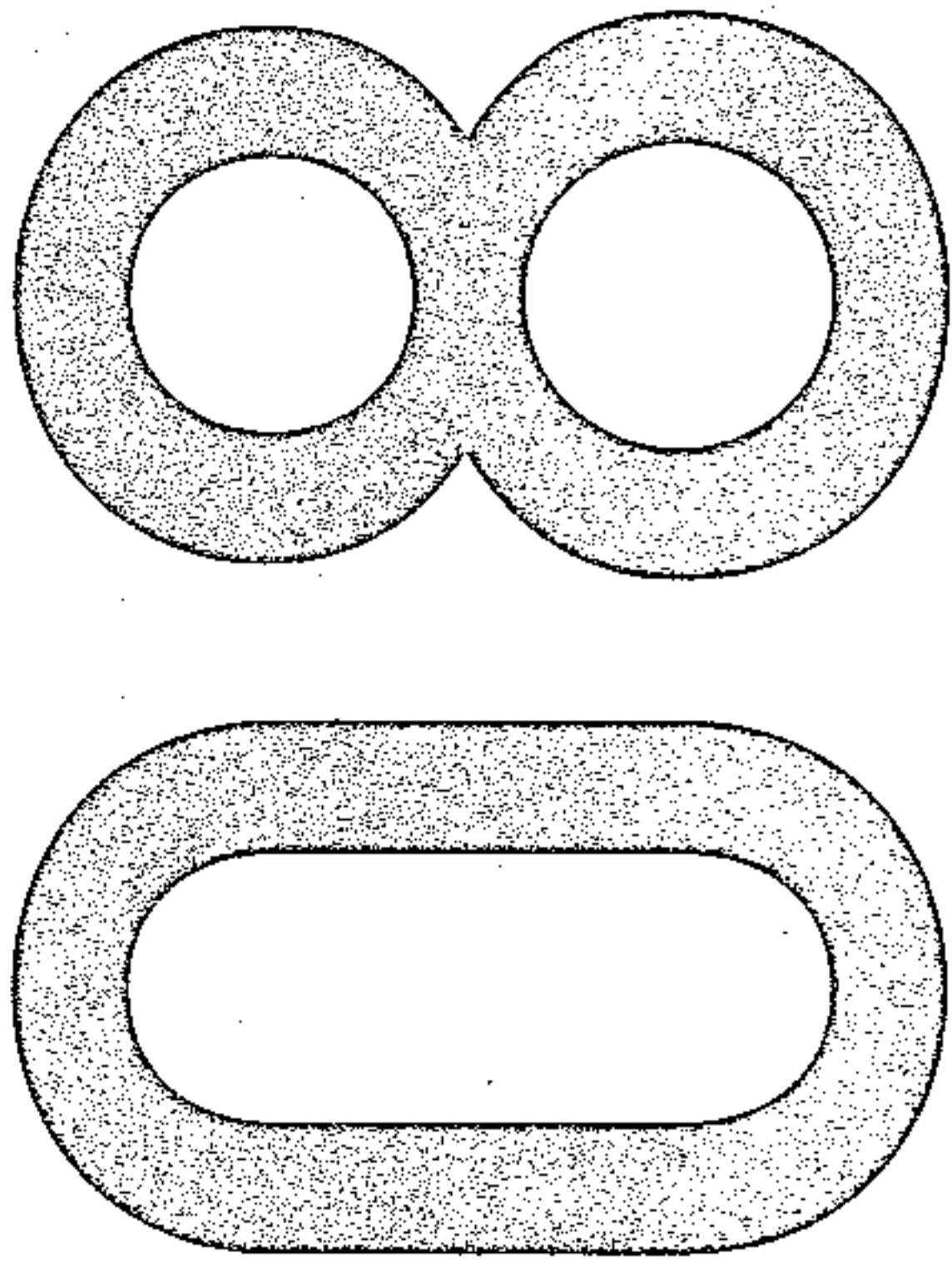
利用算法, 把内容主动推送给目标用户, 发现信息差获利的空间。

2. 圈层降维:

抓住大众圈层的需求 (代工厂噱头“低价省钱”), 运用到更小的圈层 (零食圈), 用简单的模式 (内容清单) 做推广, 完成圈层降维的信息差获利的商业闭环。

3. 圈层升维:

以上降维后得到的清单, 可以做圈层的升维, 如发在“什么值得买”上的。同样的道理, 很多品类都可以以同样的噱头再被“清洗”一遍。



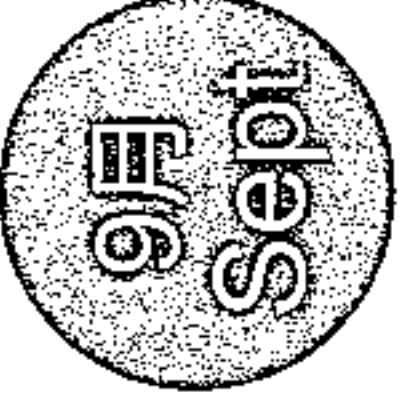
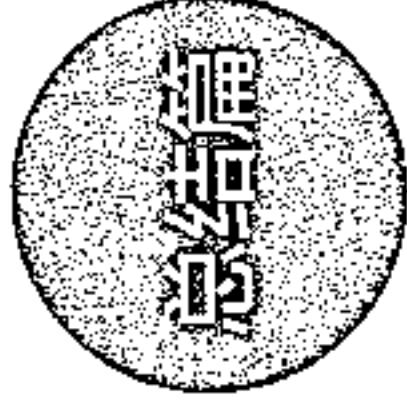
WEDNESDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期三

辛丑年 | 八月初二



优质的训练营的核心本质是什么？

节选自“知识IP星探”的主题

—

本质是通过训练营的运营服务把普通用户变成超级用户。
10000个普通用户不如100个超级用户，超级用户指的是那些非常爱你、愿意为你付出、为你传播的核心用户。

做训练营，不应该把同样一份力气平均分配给所有的用户，而是要把更多的爱和价值关爱给你的超级用户，激励他们。

09



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 八月初三



教师节

如何精准找到创业的 切入点 and 定位?

节选自“黎叔”的主题

对于创业者来说，行业是杠杆，切入点和定位是支点，选对行业，找准切入点 and 定位，是决定创业成功与否的两个核心变量。

我跟踪并复盘过3000多个项目，其中超过八成的项目后续发展不容乐观，主要原因都是切入点选择得不够精准。切入点和定位要能解决三个问题：核心用户是谁？核心用户的需求痒点是什么？在解决这个需求痒点上我的独特优势是什么？

10

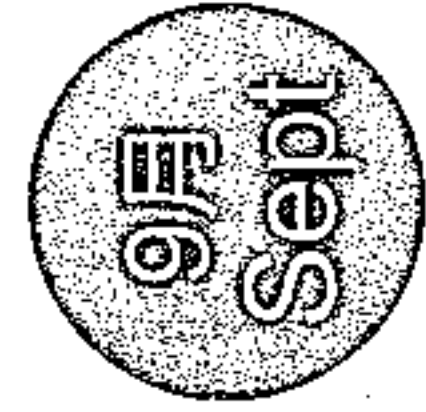


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 八月初四



从“为我赚钱”到“帮你赚钱”

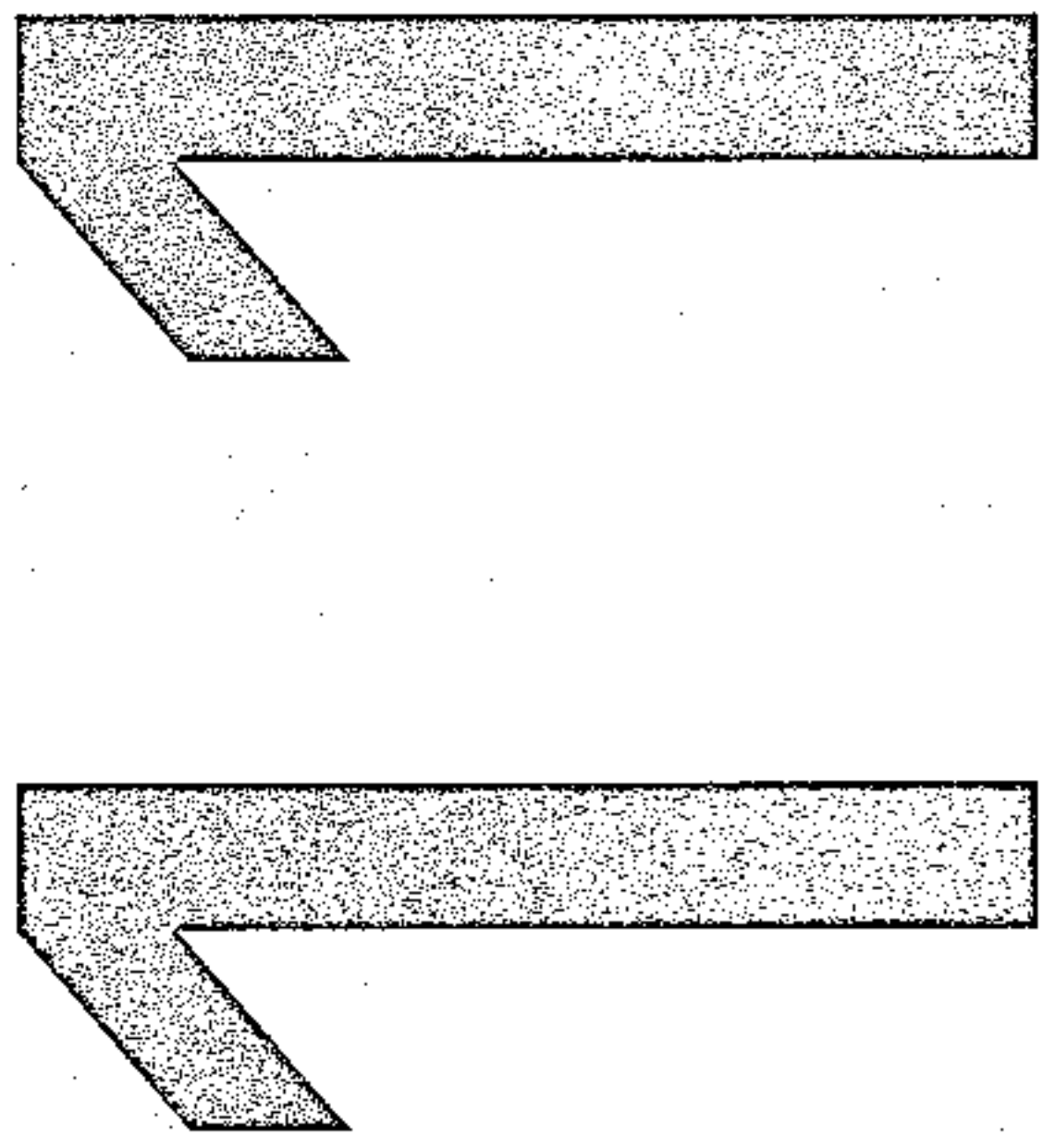
节选自“盗坤”的主题

—

初心不一样，那么其细节和结果也会完全不一样。打开思路以后，我将自己的运营技术、运营思路、运营资源毫无保留地贡献出来，并且还要想方设法地让他们更好理解和接收。

对内，我的目标不是要做一个优秀的运营，而是要培养出无数个优秀运营。我的目的是为员工打造一个成长平台，让那些普通、愿意奋斗的年轻人，在我这里成长并且赚到钱。

对外，我的目标不是要赚一百万，而是要帮助一百个人赚到一百万。我帮助这些人赚到钱，那么我赚到钱也是自然而然的事。

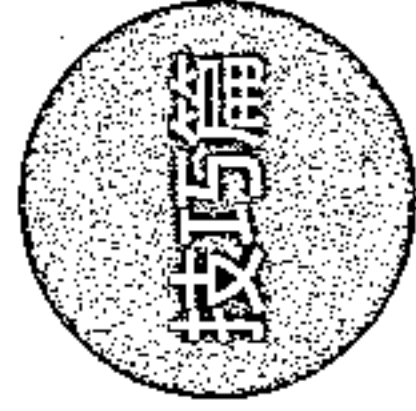


SATURDAY

星期六
辛丑年 | 八月初五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



没想好具体干什么，可以做这三件事开启思路

节选自“V先生”的主题

—

1. 读一本经典：豆瓣上搜索“赚钱”“创业”“营销”等关键词用户评分7.5分以上的书，集中看一段时间，有启发就记下来；
2. 学一门技能：比如写作、演讲、PS、剪辑视频等；
3. 进一个圈子：一个优质的圈子，可以为你打开一个新世界的大门，给你带来创业点子和需要的资源，比如“生财有术”就是这样的圈子。

12

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 八月初六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



普通人在赚钱方面的四个痛点

节选自“光合”的主题

13

第一是没有认知：自己活在信息茧房里。如果连认知都没有，还谈啥赚钱呢？

第二是没有方法：这里包含两层含义，一个是没有认知导致的没有方法，没有认知就不知道去找方法，就在自己画的圈里来回溜达；另一个是鱼龙混杂的赚钱方法太多了，行业里骗子太多，普通人不知道怎么分辨和选择，也不知道自己适合选哪个。

第三是没有行动：很多人有认知，也蜻蜓点水地找了方法，但就是不行动。没有执行，一切都是零。这点我就不多说了，包括我自己也常常是“白日梦想家”。

第四是没有资源：作为普通人，当然没资源。没资源很正常，关键是不知如何找资源，甚至不知道自己需要什么资源。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 八月初七

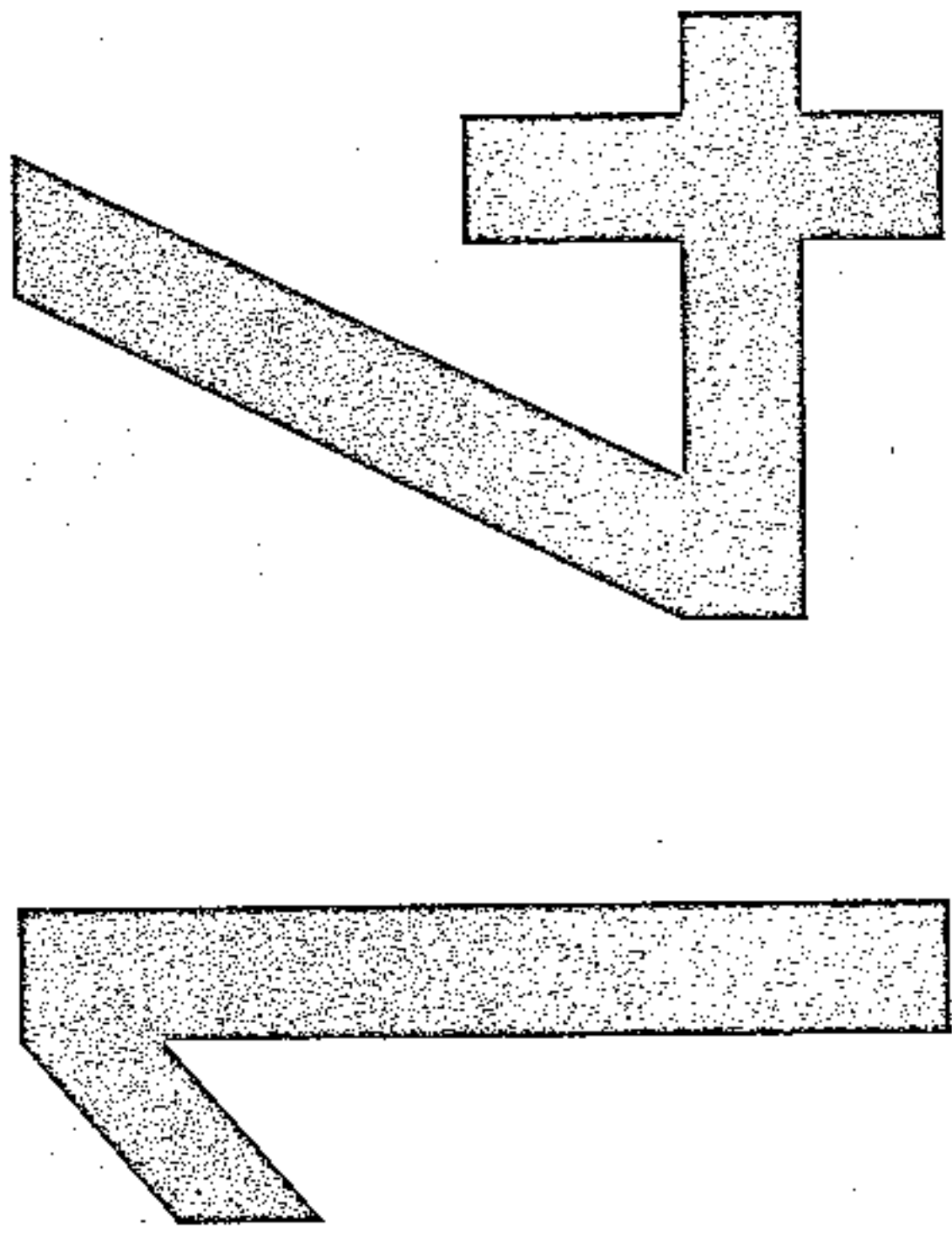


用股权招募优秀的人

节选自“鱼丸”的主题

—

你永远不可能只靠发工资就构建起一个卓越的团队。
如果有超越金钱的东西，让优秀的人和你长期绑定，事情会更快地完成且会完成得更好，比如给他们股权。
不要害怕分享股权，虽然给团队的其他人分享股权会让你失去股权，但这个同时也意味着你有大概率获得一个战斗力很强的团队。

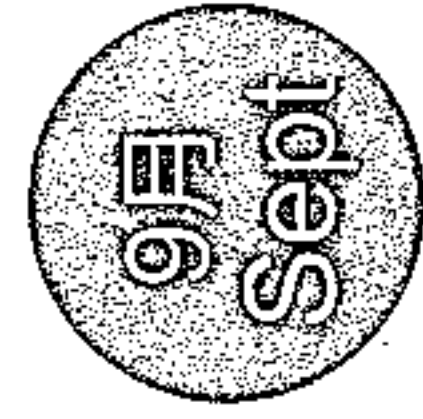
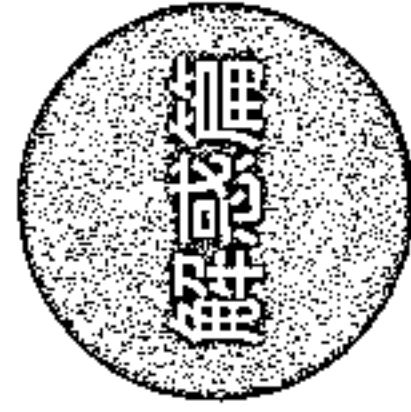


TUESDAY

星期二
辛丑年 | 八月初八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



该向下属告知公司的真相吗？

节选自“亦仁”的主题

—

商业领域最有价值的洞见之一，就是明白礼貌而诚实地告诉职场伙伴真相并非一件残忍之事。

一个优秀的管理者，面对员工充分的坦诚，坦诚成绩，坦诚问题。但凡有“老好人心态”，都是害人害己害公司。不告知员工问题出在哪里不仅不能解决原有问题，也会让他们丧失改进成长的机会，最终团队得不到发展，自食恶果。

成年人都有能力也必须去接受真相，其他人可以，你也可以。

15

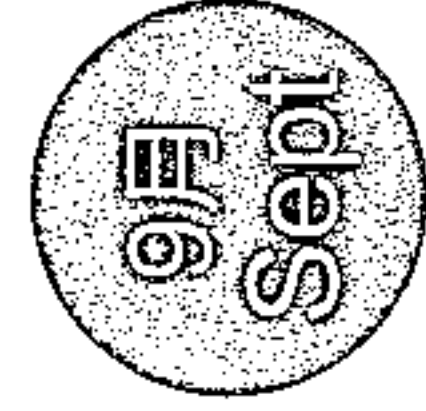
WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 八月初九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



在有限信息条件下 进行搜索的关键

节选自“boyzcl”的主题

在信息条件有限的情况下所进行的搜索，其核心是获取更多的隐含信息，而隐含信息可能是与背景相关的内容，也可能是一幅场景，又或者逻辑结构内的其他内容，需要做的就是借此挖掘出其他可利用的关键词。

挖出新的关键词，然后如法炮制，直到找到最终结果，并解决问题。在这种挖掘过程中，可能会涉及使用很多其他平台和工具，但积累这种经验，可以更有效地培养自己利用信息差生财的能力。

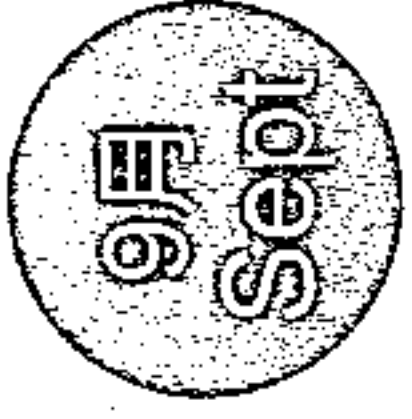


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

16

THURSDAY

星期四
辛丑年八月初十



做事情要有闭环思维

节选自“王超 Mike”的主题

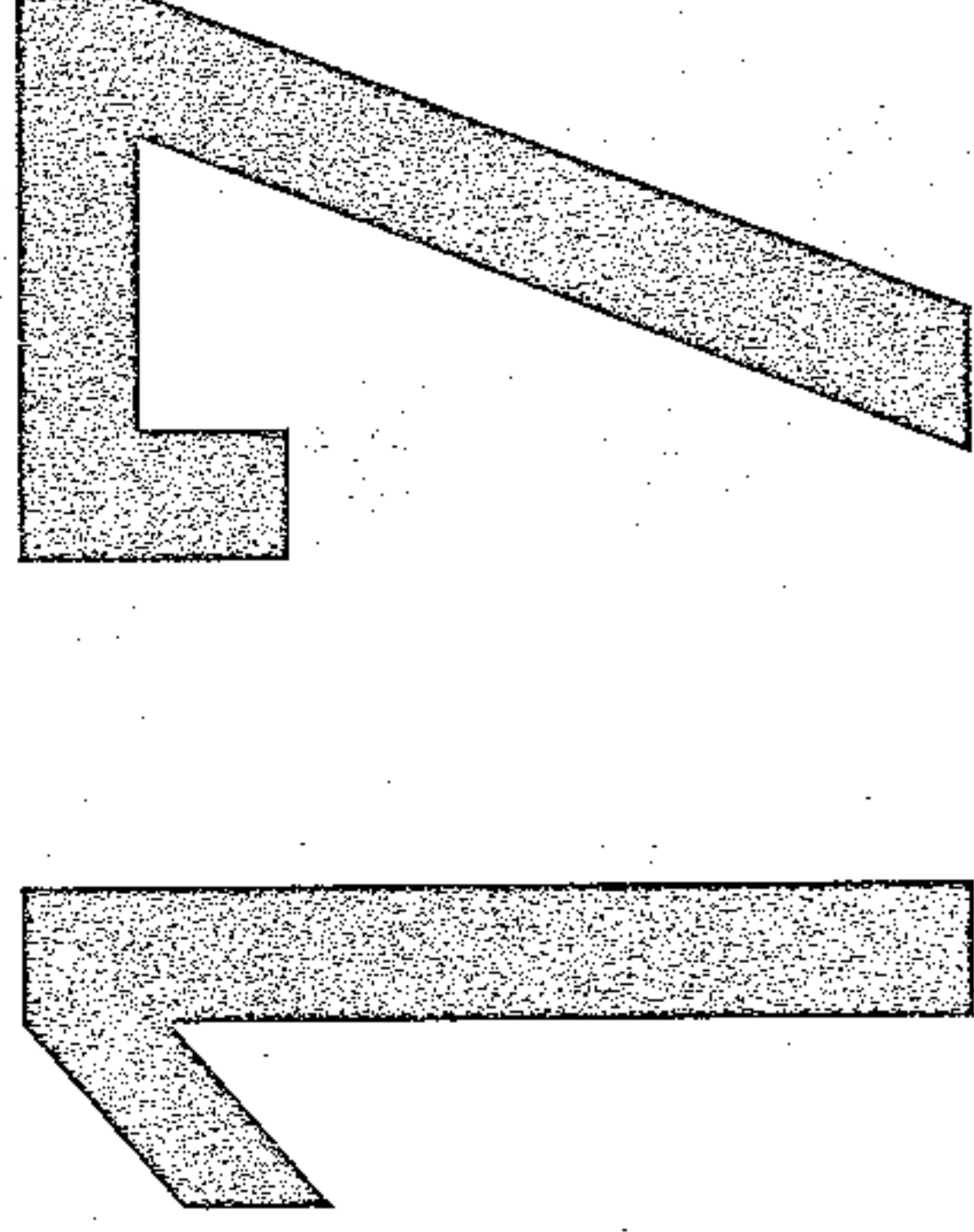
—

闭环思维就是：搜集、学习、内化、输出、体系化、实战、再优化的过程。

在如今的社会大竞争下，只有把每一件认准的小事都尽量做到“闭环化思考”，才有可能获得收益。更加重要的是，只有小事的闭环，才有可能去成就大事的闭环。

1件大事等于100件小事的和。

100万元人民币等于100个1万元人民币之和。



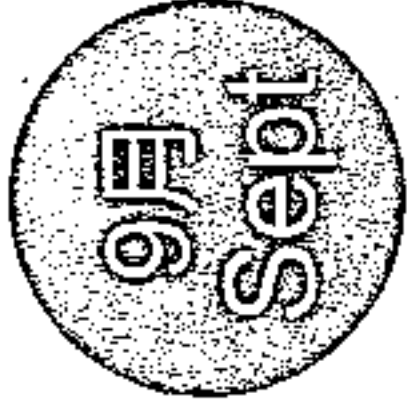
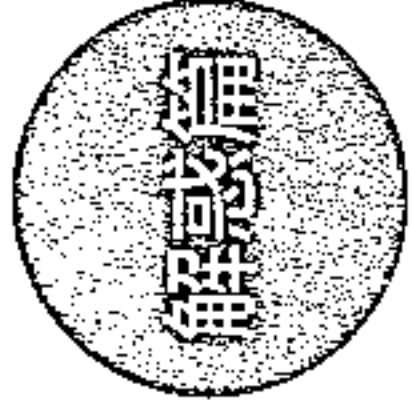
FRIDAY

星期五

辛丑年 | 八月十一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何建立并经营长久连接关系？

节选自“百川”的主题

18

1. 多发发朋友圈，取消仅3天可见的限制，让朋友知道你过得好不好，少发广告，多发点正能量和对别人有价值的东西；
2. 多给朋友点赞，增加互动，试想不管你发啥动态有个人都给你点赞评论，估计你会一直记得这个人；
3. 发朋友圈前先思考下别人看了会怎么想，很多动态我发之前就能感知到会有哪些人支持。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 八月十二



100万元现金，30天周期 开发一个快手的赚钱渠道

节选自“顾禅”的主题

—

一天，我根据自身地理优势敲定要做女装品类，在网上学习一下直播项目的搭建流程，三天内确定规划书、主播招募和直播间装修。花了几万块，主要开销在直播间布景和主播。

在此期间，我给类目Top1的大哥刷了三个火箭，要到微信号，坐飞机当面去请教经验。从开始发视频的第一天起，每天观察头部账号、复盘、迭代视频内容。

主播和团队全力研究和调整，终于“爆”了一条视频，获得300万播放量，单日粉丝增加9万。当天选品次日开播，首播卖出2600单，新渠道开发成功。



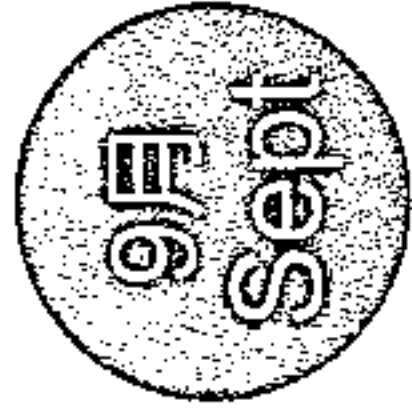
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

19

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 八月十三



给兼职做电商创业的几点建议

节选自“柴夫”的主题

—

1. 保证时间、精力，并且找到靠谱的全职合伙人；
2. 持续学习，研究规则，舍得花钱去学习；
3. 重视选品，起步阶段求稳、做细分小类目；
4. 学会总结，把事情流程化；
5. 懂得积累资源，建立门槛。比如积累拍照的资源、模特的资源、制作详情页工作室的资源、卖家秀的资源、供应商的资源等。

20

MONDAY

星期一

辛丑年 | 八月十四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



中秋节

创业亏100万元后， 给到你的建议

节选自“孙策”的主题

1. 做一个长期投入的生意一定要计算好自己的现金流，一旦自己的现金造成波动，做事情的节奏感会全无，一直提倡要学会储蓄，我们要的并不是安全感，而是节奏感；
2. 一定要学会精益创业，快速测试，快速迭代。凡事不要准备好再去，要在现有条件下先进行尝试。

21



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 八月十五



产妇微信群从拉新开始到转化全路径的案例

节选自“林禄鸿”的主题

22

第一步，组织内容，拉新：

- 1. 收集周边区域所有三甲医院产科的专业水准数据；
- 2. 建立生孩子建档信息源，并持续更新内容；
- 3. 公众号持续更新、引流。

第二步，编辑辅助群的内容，并匹配自动化运营工具：

- 1. 梳理从备孕开始到娃娃3岁的内容，整合到问答中；
- 2. 内容一定要注意尺度，特殊情况、医学知识等不要碰，不要踩到红线。

第三步，配合群需求卖货：

- 1. 同期生孩子居多的，搞团购；
- 2. 使用机器人自动回复，推荐商品。

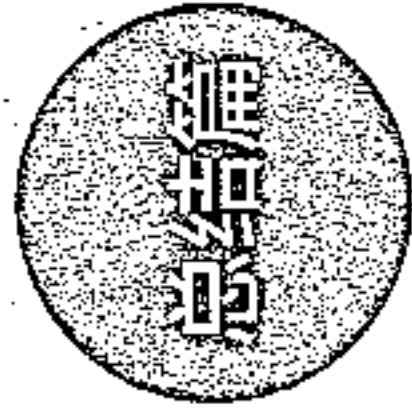


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 八月十六



秋分

培养赚钱能力的四个阶段

节选自“花爷梦吃换酒钱”的主题

1. 开眼：看够20个以上各个领域的案例逻辑和细节；
2. 移植：试着将别人案例中的技巧，移植到你自己的领域里；
3. 贯通：移植失败的过程，能让你更深入地理解流量、商业、社会和人性本质，并开始总结各个领域的规则；
4. 跨越：能做到融会贯通的人，最终会找到一个合适的领域，将自己的思维、方法变现。

23

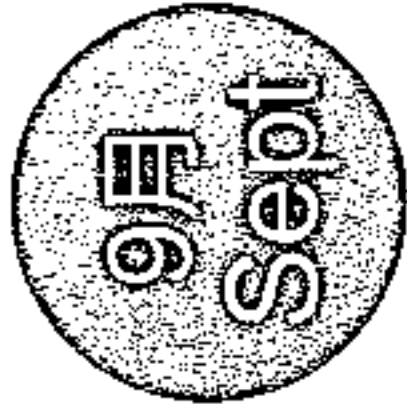
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 八月十七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



散户做金融套利的底层方法

节选自“胭脂王”的主题

24

- 1. 定位重点：
先找项目后找钱。不要一个人战斗，带着全家人一起赚钱。
- 2. 团队化运作
团队并不需要固定，平等互补会是更好的方式。
- 3. 情报优势最大化
一定要想着做大生意，思考套利项目适合谁。所有的套利项目都有时效性，与其在分成上拖拉，不如多找几个。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 八月十八



在抖音上如何将“鸡汤”情感粉变现

节选自“条形马”的主题

“鸡汤”号最易做，一点就爆，能够跨越平台，但粉丝最不值钱，变现率最低。

能不能有个办法从“鸡汤”号里挣到钱？

在抖音做小额付费心理测试小程序，直接变现。

这中间，开发小程序的、帮做“鸡汤”号的、为小程序采流量的、帮“鸡汤”号主解决变现瓶颈的以及假装帮产品变现其实只为挣代理费的，每个位置都能赚钱。

这里面你怎么参与？

自己拿关键词“分的都是海王”“左下角”“我的情商分数是”去平台上逐一搜索，遇到量大的号，点进去一条一条看他的作品，就看看点赞量、看左下角挂的连接、看评论区。

多看，多想，就能知道答案了。

25

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 八月十九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



认知是这个时代最核心的能力

节选自“黎叔”的主题

—

普通人创业有条捷径：认知变现，通过思考，寻找认知差，发现别人看不到的价值。

黎叔的好友吴世春说：“对于认知，我信奉的一句话就是：‘人的一生都在为认知买单，认知是当今社会最有价值的一种能力，认知是生产力，是分辨率，是定力，是一切权利、资本、资源、能力驱动的原动力，是引领这个时代最核心的一种能力。’”

26

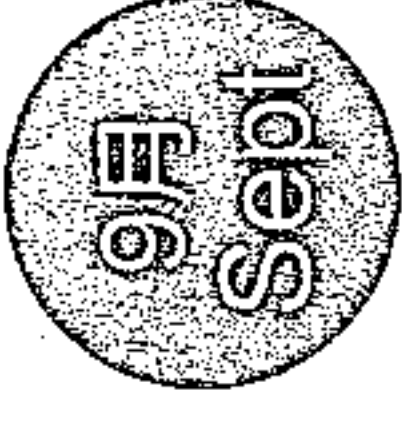
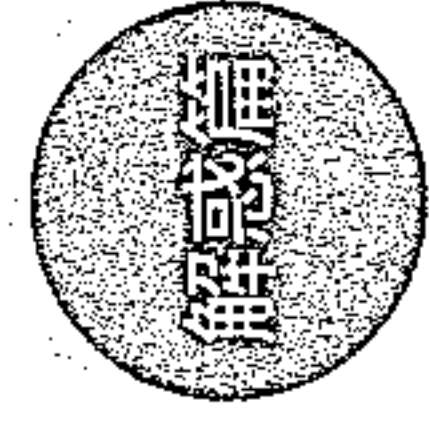


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 八月二十



如何处理主业和副业的关系？

节选自“老胡”的主题



副业是用来图发展的，主业才是用来图生存的，但是大多数人都搞反了。

如果你认为你的主业在未来很有发展又能赚钱，但是当下不行，那么建议你抛弃一切副业思想专注于主业的修炼。

如果主业一般，那么就当一个养家糊口的事情干着，要利用业余时间找到更有发展的副业来干，这才是你未来的生存发展之本。

27

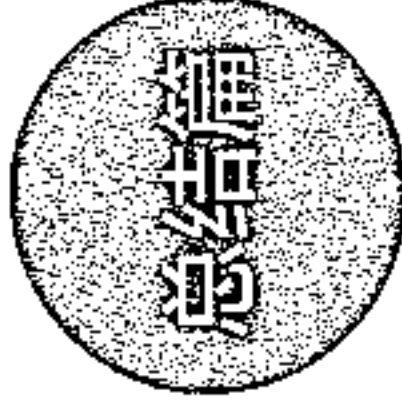
MONDAY

星期一

辛丑年 | 八月廿一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



细分市场的四个重要优势

节选自“入海”的主题

—

1. 竞争对手是传统行业打法，效率、能力、思维差距很大，很容易形成所谓的“降维打击”；
2. 巨头看不上，不会有灭顶之灾，同时很容易变成头部企业；
3. 需求长期不容易被颠覆，赚的不见得很多，但能赚得久；
4. 中国人口众多，任何一个微不足道的细分行业都能掘金。

28

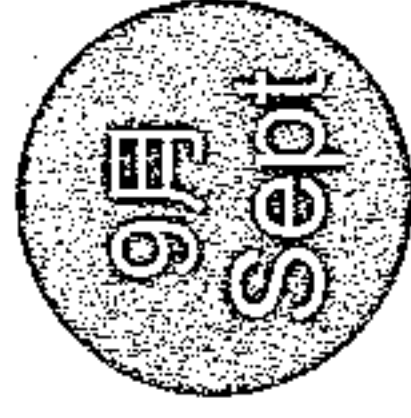
TUESDAY

星期二

辛丑年 | 八月廿二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



进步源于认识到自己不行

节选自“亦仁”的主题

—

能够认识到自己不行，跟赚钱这件事一样，越早越好。
最好是少年阶段，就在身上发生一些求而不得、反复求而不得的事情。尽快认识到自己能力其实有限，接下来的人生会幸福很多。
最怕是人到中年，才被现实逼到承认现实——哎呀，我真的能力有限，那时候已经很痛苦了。绝大多数上进的人，基本都会在某一个点上，认识到自己不行，没啥不好意思的。

29

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 八月廿三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



阻碍你生财的七个原因

节选自“丁晓峰”的主题

- 1. 没有目标，经常换工作；
- 2. 没有自知之明，眼高手低；
- 3. 用心不专，什么都学；
- 4. 不学习；
- 5. 不自律；
- 6. 不知为谁而工作；
- 7. 圈子太小。

只要克服以上几个主要的缺点，思想上想通，行动上做足，赚钱可能只是时间问题。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



30

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 八月廿四

很多从事营销的朋友常常有这样的困惑，就是在自己家的产品其实跟别家的产品几乎同质的前提下，要怎么去做营销呢？

产生这个问题可能有两个原因：第一个原因是你们公司没有认真地考虑如何创造顾客价值，有样学样照猫画虎，人家做啥我也做啥，甚至连一点微创新都没有。其实就是没有创造属于你们产品的独特的顾客价值，导致大部分商品雷同，甚至更差，那就很难卖了。第二个原因，可能是你没有发现你们家商品的独特价值。因为我们为顾客提供的价值是多方面的，不仅仅指的是某一件商品。同样的电子商品，发货快就是一种价值，比如京东；同样的火锅，服务热情和亲切也是一种价值，比如海底捞；同样的奶茶，杯子形状不一样也是一种价值；同样的豆花早餐，老板娘漂亮也是一种价值。

“生财有术”嘉宾 小马宋
于 2019.03.20
分享

生财有术 | 嘉宾

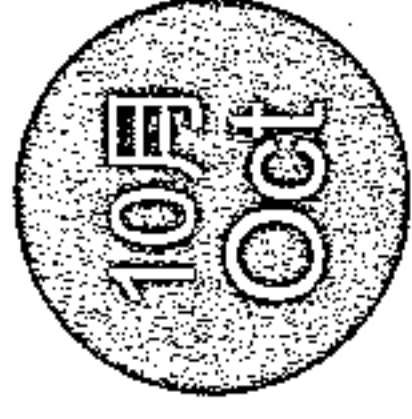
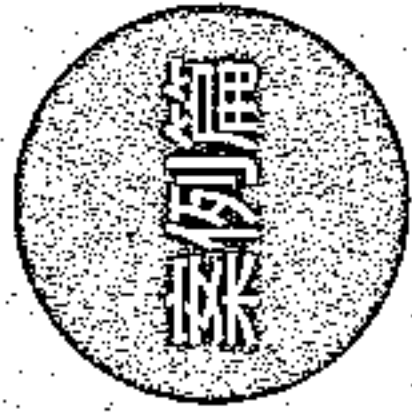
“生财有术”有哪些嘉宾？

“互联网百晓生” @Caoz;
“小道消息” 自媒体主理人@Feng;
罗辑思维首席营销顾问@小马宋;
37万学员的《5分钟商学院》主理人@刘润;
真格基金合伙人@戴雨森;
淘客佣金累计3个亿的@老胡;
10万人的新媒体老师@粥左罗;
科学SEO鼻祖@国平;
新书还未上市就卖出10万册的@剽悍一只猫;
用一副春联卖了10亿豪车的@豪车毒老纪 ……

嘉宾们会在星球不定期分享干货，助力圈友“生财有术”。

OCT

十月



国庆节

如何成为训练营设计专家？

节选自“亦仁”的主题

—

在各种短视频APP中，如果刷到某些课程广告，不要急着划过去，花几块钱报名一个训练营，仔细体验流程和细节。在此之后，你会刷到各种其他课程，同样花几块钱报名体验。

将体验过程非常详细地记录下来，如此一番，你就可能成了训练营设计专家，找到一份社群运营的工作并不难。甚至，你可以专门做“训练营设计”的课程或者咨询服务。

据我观察，知识付费都在往行动付费迁移，大规模的各种“训练营”都将会出现。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

01

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 八月廿五



拖延症不是状态不好， 是目标不明确

节选自“潘多拉的书单”的主题

1. 你的状态并不是原因，状态是一个结果。不要跟状态死扛，扛不过的；
2. 拖延症的本质不是状态不好，是没有目标；
3. 注意力不要放在情绪上；先分清自己处于哪一个行动状态：推进状态，规划状态，还是遭遇状态；
4. 只要进入遭遇状态，立刻开始规划，规划完马上回到推进状态，这是利用好一天时间的基本功；
5. 做事要结果导向思维，不谈具体任务，谈做成什么；
6. 事情越多，越要聚焦关键，不要平均分配，而是单点突破；
7. 事前预演，为困难环节匹配更多的资源；
8. 不要想着一口吃成个胖子，保持迭代。

02

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 八月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



内容创业的IPO模型

节选自“V先生”的主题

—

IPO（输入加工输出）三个字母分别代表：Input（输入）、Processing（加工）、Output（输出）。

放在学习上，可以是：

输入：读书、听课、看视频；

加工：思考、讨论、做笔记；

输出：书评、答题、教别人。

要想赚钱，最重要的一点是做输出者——输出内容、输出产品、输出服务。

03

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 八月廿七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



3—5年内，拼多多可以中长线布局的赚钱机会

节选自“kevinifly 央桑”的主题

- 1. 品牌店铺流量倾斜;
- 2. 风格品质好店流量倾斜;
- 3. 电器城;
- 4. 多多国际;
- 5. 未成年的新生消费力量市场。

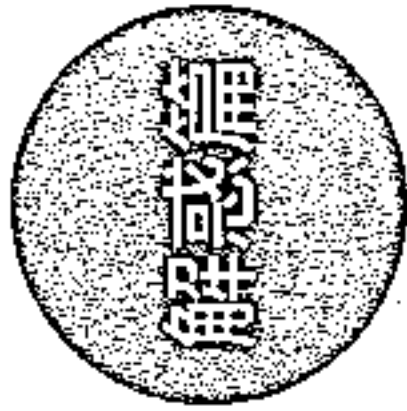
04



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 八月廿八



为什么有人看精华帖子 看不出价值？

节选自“鱼丸”的主题

—

大佬心里都有赚钱的模型。A项目里引流做得好，B项目的产品设计很新颖，C项目的转化文案赞，D项目的私域团队服务能力强……任何一个点，都可以套到自己的项目中，实现直接的收益增加，自然能看到其中价值。

很多人不知道自己该从哪个项目中借鉴哪一块，很希望能得到一个完整的项目，自己一个人能从头到尾搞定，懵懵懂懂便做几个项目做得都不深，心里还是没有个谱。同样的事情，其他人就是做得比自己好。

赚钱本来就不是“解决问题=赚到钱”这样简单的逻辑，而是一种能够产生肌肉记忆和条件反射的技能。

如果面对“什么都想试，又不知道自己适合什么”的问题，请先把其中一个做深做透。

05

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 八月廿九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



五个销售思维和技巧

节选自“夏俊一”的主题

06

1. 所有的行为都遵循这个规律：意愿→行动→结果；
2. 同样一件事，不同位置的人，难易标准是不一样的。所以办事要找更高层的人；
3. “人”和“利”是看一切事物最深最底层的两条线和维度，沿着这两条线出发去分析，推出的答案永远不会骗人；
4. 销售必须要会包装自己或“伪装”自己，让自己看起来像个“成功人士”；
5. 真正优秀的销售是要去策划，去创造。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 九月初一



简单重复正确的事情， 往往却是世间最难的事情

节选自“唐梦”的主题

—

前些年有个很火的街头游戏，给你一张纸一支笔，一小时内从1写到600，不许错不许漏。报名费10元，只要写完，就送一只巨型玩偶。

看着多简单，简直就是送福利。毕竟，谁还不会数数呢？至于时间，平均1分钟写20个数字，可以算是相当宽裕了。体力方面，800字的手写作文谁没练习过？

然而，实际情况是，能成功通过挑战的，十中无一。简单重复正确的事情，听起来简单，但因为“反人性”，反倒最难以坚持。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

07

THURSDAY

星期四
辛丑年 | 九月初二



寒露 (Han Lu) - Frost's Descent

如何从职场切入互联网领域赚钱?

节选自“明白”的主题

—

赚钱的第一步，当然是打开思路。围绕感兴趣的关键词（如游戏）写50个相关的点子，然后做好调研，从中选出适合自己的几个事情，最后确定一个适合自己的项目。

确定项目之后，距离赚到钱还差两个必要条件：见识和能力。

1. 见识：看大量案例，知道哪些事情能赚钱，过程中需要用到哪些方法；

2. 能力：需要有能力学习相关的知识和技能，把思路付诸行动，然后模仿、试错、改进，最终做成一件事。

当见识足够，能力匹配，赚到钱就是自然而然的事情了。

08

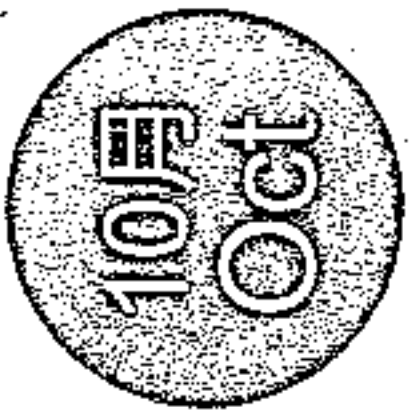
FRIDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期五

辛丑年 | 九月初三



仪式感也是一种赚钱思路

节选自“鱼丸”的主题

09

国外一个网友做的业务就是针对大家对仪式感的诉求，但业务本身真的特别简单，仅仅是给大家提供一个很有高级感的相框，中间放上一张 Twitter 帖子的截图。就是这么简单的副业，每年能带给他 30 万美元以上的收入。

反观国内，“生日报”“照片书”“微博书”“微信书”“手举拍照相框”，也都有各种各样的仪式感。

卖仪式感之外，还可以教仪式感：手机摄影教学、朋友圈修图教程……

还可以卖工具：复古相机、水印相机、贴图相机……

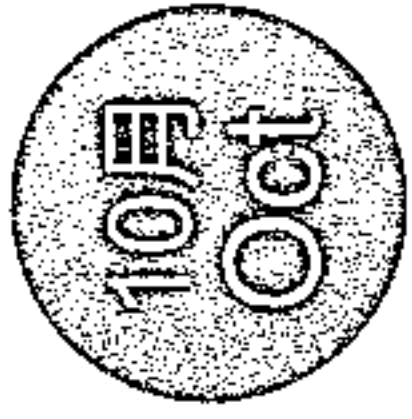
当然，无论是做任何一项，都要先跑通 MVP，把种子用户搞走，这才是最重要的一件事。



扫码关注“生财日历”
加入 2021 年日历共读营
领取价值 365 元“生财礼包”

SATURDAY

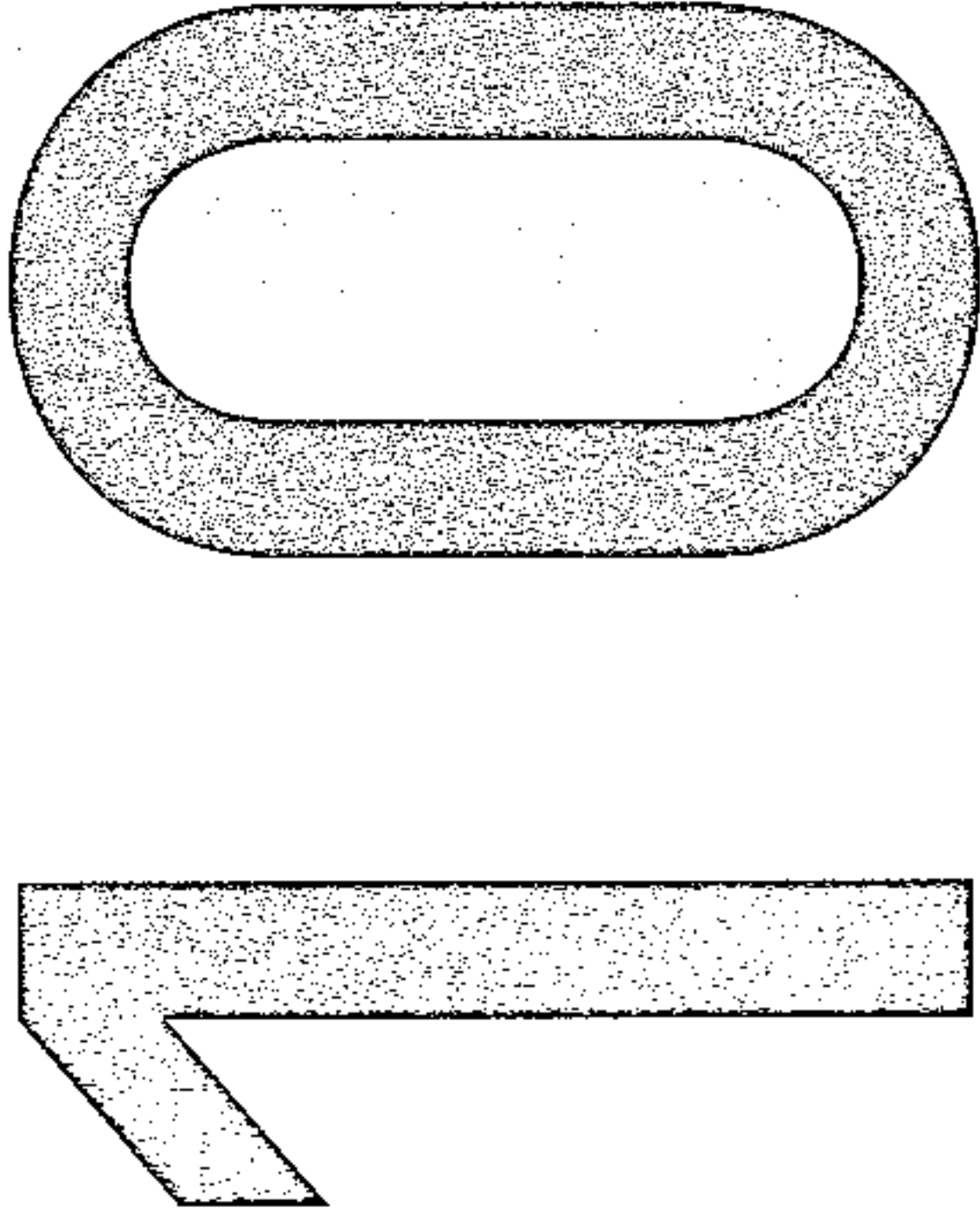
星期六
辛丑年 | 九月初四



副业赚钱的五个要点

节选自“闫寒”的主题

1. 副业想要赚钱，靠的终归还是“认知势能”；
2. 怎样去提高认知水平呢？最好的办法，就是你不断地去进行知识输出；
3. 我们需要去积累足够多的“认可者”；
4. 信息渠道要足够优质才能赚到钱；
5. 对于绝大多数人，电商绝对是一个比知识付费更强烈、更普遍、更频繁的需求。



SUNDAY

星期日

辛丑年 | 九月初五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何通过帮助用户省时间赚钱？

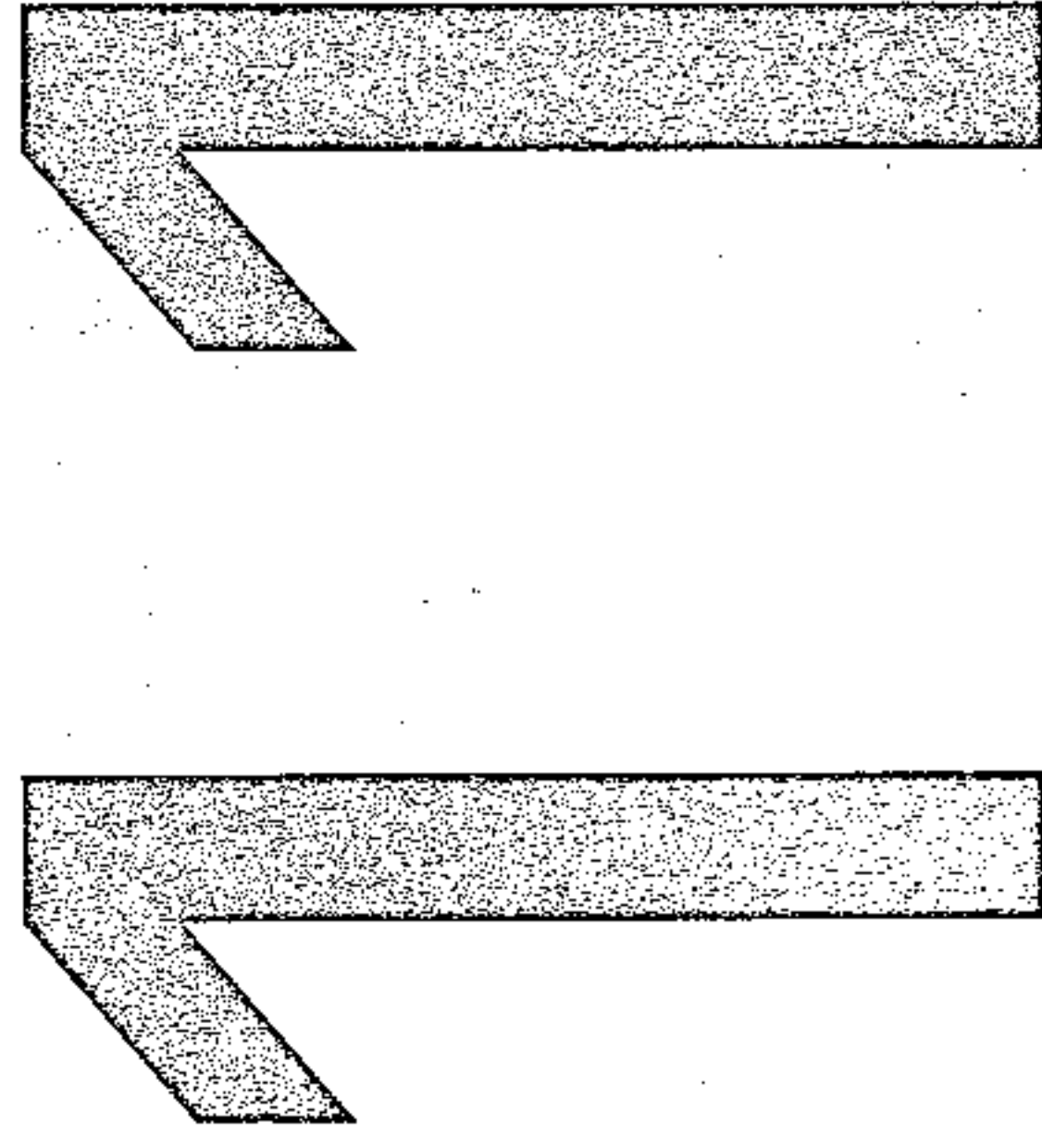
节选自“V先生”的主题

一部手机600元买回来，5000元卖出去，照样非常多人买。这群人是需要一部手机装多个微信的人，主要是微商、社群运营。他们为了装多个微信，需要买手机、查资料、买软件、查教程、装软件。假设要花费10个小时，这个群体少说有500万人，就需要5000万个小时。

而你把这几个动作打包，用机器批量化完成。

用户花5000元钱，就省去10个小时，省去一大堆麻烦事，很快就可以赚到5万元，甚至50万元，这钱花得值不值？当然值。

这种商业模式就是帮人省时间，帮他们完成他们觉得累、感到困难、做得不专业的事情。



MONDAY

星期一
辛丑年 | 九月初六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



付费社群赚钱思路

节选自“亦仁”的主题

—

之前火过的垂直论坛，都值得用付费社群的模式再做一遍，且会比论坛更好，因为变现的问题已经前置解决了，只需要专注于提供好内容、服务与链接即可。

12



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 九月初七



拆解张勇在湖畔分享的 《领导者如何“落子无悔”》

节选自“白一喵”的主题

13

1. 一上来就想做平台，基本做不成，不管是吃透行业，还是复制经验到其他行业，都要基于你的核心能力；

2. 做CEO（首席执行官）是需要打开耳朵广泛听，关起门来独立决策的，必须比其他人有更高的认知水平；

3. 战略是大方向，是必须由CEO来把控的，要有原则和“我不做什么”的边界；

4. 靠信息差的生意不长久，因为门槛太低；

5. 不确定是常态；

6. 面对成功，要正确地归因；面对失败，要冷酷无情地修正决策逻辑、做事过程；

7. 领导和CEO没有说“我不知道”的权利。当手下的人都不能解决问题的时候，你就要顶上。那个时候，谈“CEO不该插手业务细节”没有任何意义。

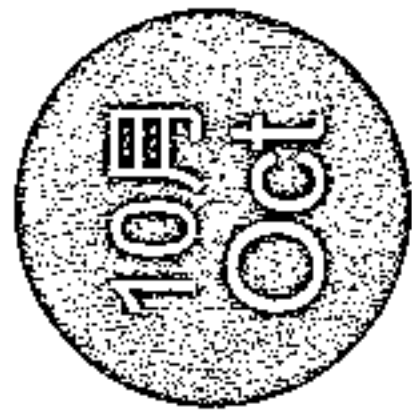


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 九月初八



重阳节

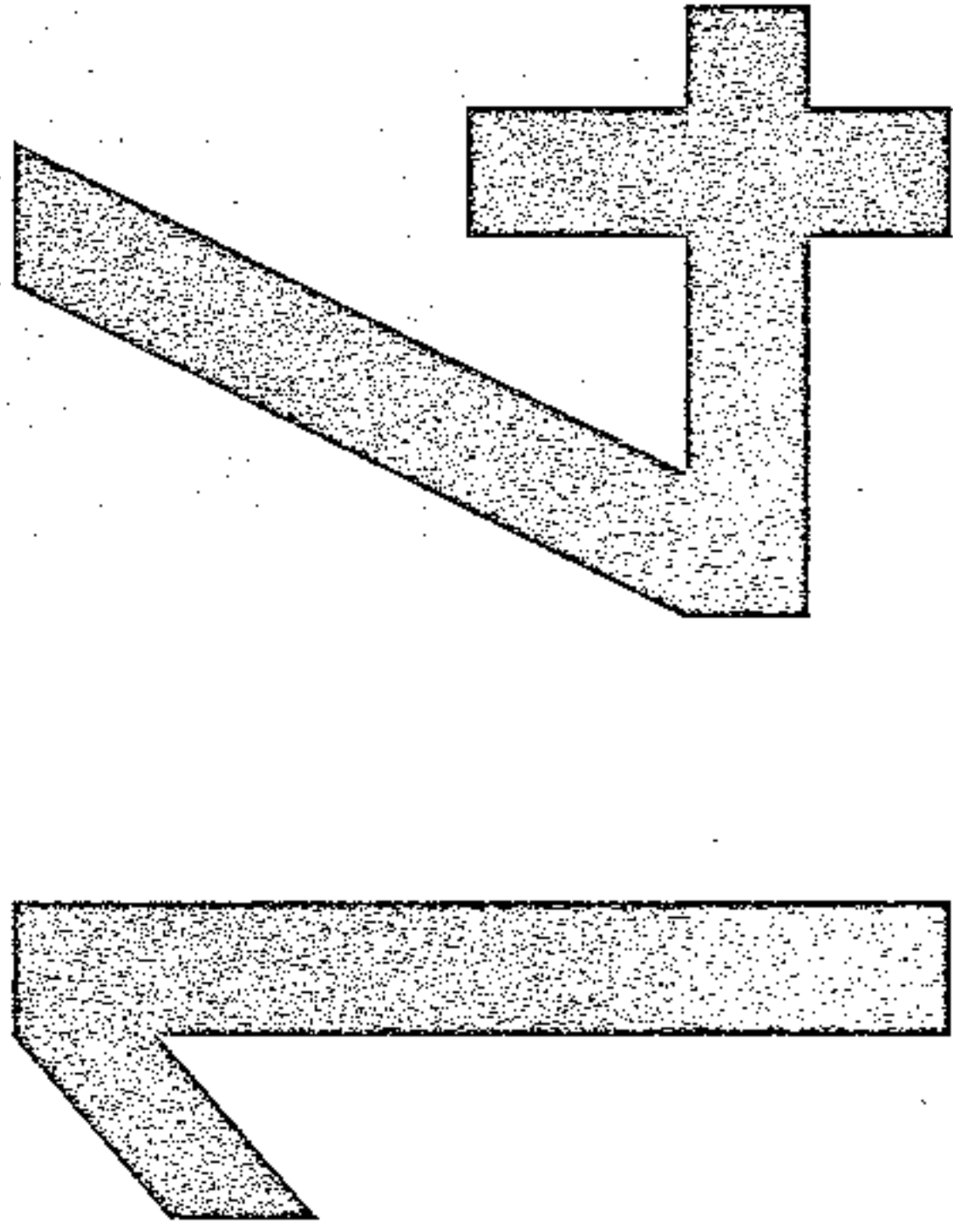
赚钱三板斧：认知差异、 品牌设计、合适渠道

节选自“黎叔”的主题

—

从消费品行业来看，关于衣食住行的任何一个细分行业，市场规模都特别大，商业模式也高度成熟。想赚钱，一般都是遵循低买高卖的逻辑，投入产出比容易计算出来。

尤其是在今天，中国制造业和供应链都无比强大，你想到的任何产品都能找到代工厂，这给我们提供了一个平台级的基础设施。我们现在只需要找到认知差，设计好品牌，并找到合适的渠道就有机会赚到钱。



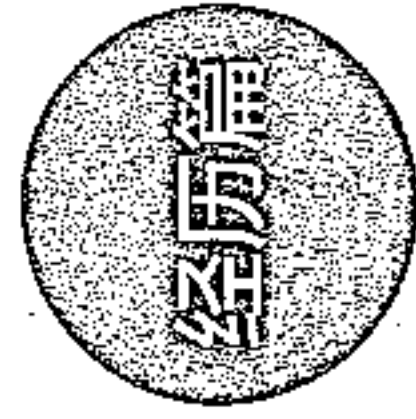
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 九月初九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



不要给自己设限， 一切皆有可能

节选自“胡400”的主题

做海鲜批发生意时，囤货的数量短缺。偶然了解到一个同行手头有囤货，但只知道同行的名字，以及大概的位置。

怎么办？先是考虑通过114查，然后又想通过电信公司查，多次尝试后，最终通过“企查查”，一步步搜索找到这个人，做成了大几百万的生意。

很多时候，在我们的认知内，那些看似不可能解开的难题，多尝试几次，就可以找到头绪。

作为创业者，要不停地尝试，也许某个我们不在意的点，就是“奇点”，能爆发出整个宇宙。

15

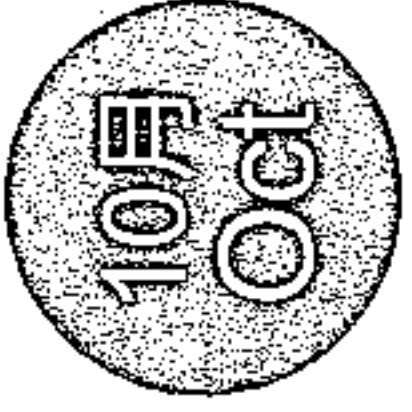
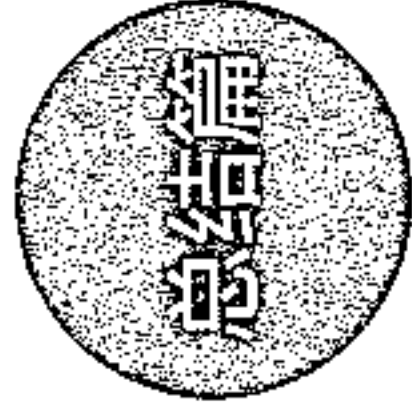
FRIDAY

星期五

辛丑年 | 九月初十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



世界粮食日

抖音运营的八点经验分享

节选自“张小河”的主题

16

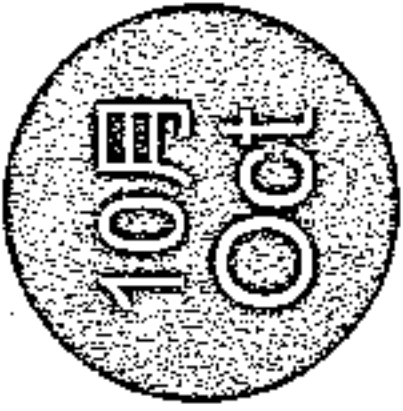
1. 一开始就要有具体的产品;
2. 一开始就要有清晰的商业变现路径;
3. 一开始的人设就要想清楚, 不要变来变去;
4. 垂直很重要, 越垂直的粉丝价值越高;
5. 为粉丝带来价值;
6. 不要在意播放量;
7. 不要在意粉丝量, 慢慢积少成多;
8. 不要灰心, 不要轻易放弃。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 九月十一



做社交淘客App亏100万元 后的感想

节选自“孙策”的主题

做社交代理淘客的，不要自己开发App，也不要那些共享App，建议加入一个成熟的App，找到一个顶级的上级。因为代理App本质上还是超级用户思维，所以我们需要站在巨人的肩膀上进行能量加持，通过上级的加持，通过App平台的加持，做起来的速度会更快。

17

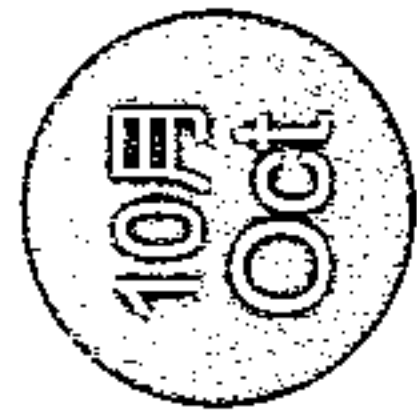


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 九月十二



一个小而美的 抖音图片制作项目

节选自“黄俊涛”的主题

18

1. 需求:

用“橱窗男孩”的图片帮男人把自己小时候想要拥有属于自己的汽车的那种心情和场景表达出来(可以理解为,让别人帮自己做特色图片的需求)。

2. 工具:

- (1) 工作微信一个,提前做好包装(不懂包装的话可以参考同行的包装);
- (2) 抖音号2—5个(“爆”的概率更高);
- (3) 视频素材(懂PS的自己制作,不懂的从快手借鉴);
- (4) “美易”和“马卡龙”两个App(也可联系上家作图,成本每幅约5元)。

3. 变现:

从抖音引流加微信,收费10—30元。

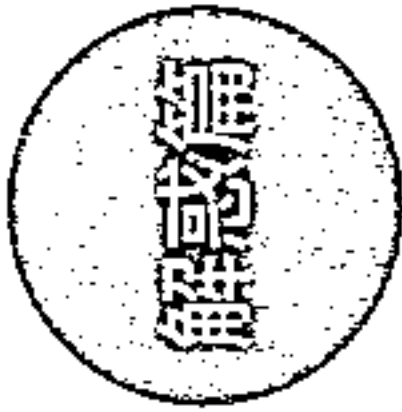


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一

辛丑年 | 九月十三



怎么找市场需求?

节选自“白一喵”的主题

19

1. 进入有付费门槛的地方 (筛选真实付费需求);
2. 收集用户提出的问题 (寻找未满足的需求、用户画像、用户感);
3. 选择感兴趣、有利益、自己能解决的问题。

举例:

读者搜索能力差, 不会找答案——我可以做信息整理;

作者没有用浅白的话, 读者看不懂行业术语——我可以“说人话”, 用图像、音频传递知识。

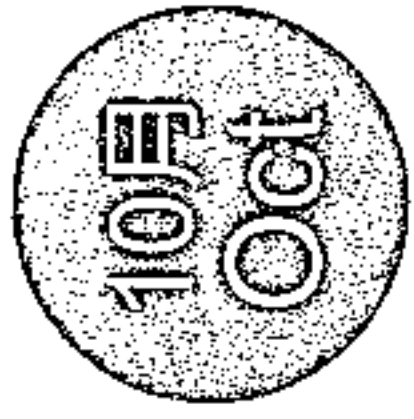


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 九月十四



大学生做编程培训赚十几万 的经历

节选自“阿佐”的主题

—

在大学期间做过一个培训社会人员转行学编程的培训，先在网上发布真诚的信息，打印张贴广告。

慢慢地，前来学习的人越来越多，由我指引领入门，教一些编程语言基础，学员大多时间都靠自学：按照图书馆里带光盘的编程书，完成课程中的例题。

我的主要工作就是提供学习环境，制定学习进度，每周进行相关测试，组织编程比赛。通过这个培训，我在校期间赚到了十几万。



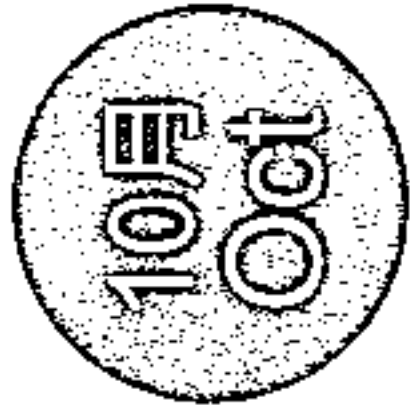
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

20

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 九月十五



如何向顶尖高手学习？

节选自“V先生”的主题

21

首先，在闭门会私聊、饭局、优质微信群、知识星球、经典书、知乎、B 站等平台找到有成果的高手，然后：

1. 通过你认识的高手找到更多高手、圈子、优质信息源；
2. 深入阅读优质信息源，近距离接触这些高手，“混”进这些圈子里；
3. 针对你当下要解决的问题向他们请教；
4. 针对你未来的目标向他们咨询。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 九月十六



抖音好物号玩法建议

节选自“AYL波浪”的主题

22

—

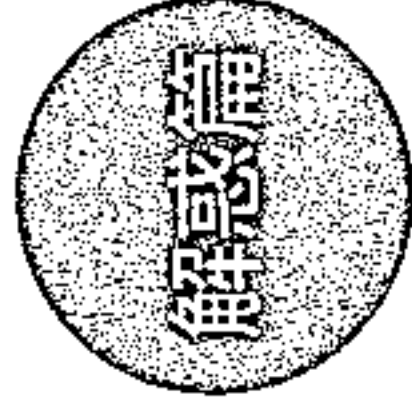
1. 把大量的视频导流能力压缩到一场直播中，可以极大地稀释流量成本；
2. 把大量的货品压缩到一次直播，也可以提升流量的效率，提高ROI转化率；
3. 如果主播再能做到多让用户停留，提升下单率，多引导用户关注，就可以同时实现赚钱和涨粉的目的。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五
辛丑年 | 九月十七



霜降

如何成功销售一个产品？

节选自“鱼丸”的主题

23

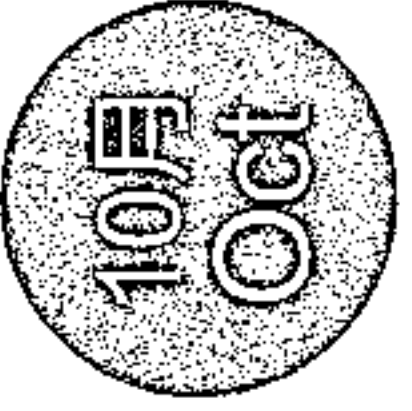
1. 保证产品的可靠以及稳定，这是一个非常重要的因素；
2. 提供人们无法拒绝的价格；
3. 找到合适的分销渠道，当他们看到别的渠道收益巨大的时候，一定会加入过来帮你一起卖；
4. 建立自己的邮件清单，定向推送给他们，效果也很好；
5. 尝试新的销售型副本，产品功能点上可能会略有差别，但是有特别优惠。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 九月十八



打造百万级短视频账号的核心要点

节选自“七羽”的主题

24

—

1. 账号发展规划：启动新账号之前先考虑账号的后期发展和变现模式；
2. 选择达人适合的赛道：每个达人都有不同的性格特点，要选择最适合的赛道。
3. 分析市场的需求占比：了解市场走向才能更好地把握账号内容规划；
4. 账号预设和人设定位：拆解达人的特点并标签化，放大他的特点，塑造差异化；
5. 账号内容策划：明确的变现需求是内容策划的必要前提。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 九月十九



线下小店与互联网的关系

节选自“晓群”的主题

—

很多纯互联网人看不上线下的流量，获客成本高且流量很容易见顶。大佬们玩线下流量，也是高开高打，小打小闹没人在意。

而做实体店，如果你能将“线上流量+运营”的玩法扎扎实实地去做，去坚持，结果一定不会差，线下店天然适合做线上运营。

未来线下店，谁能用“社交思维”去持续运营，才有可能赚取局部的绝大多数利润。

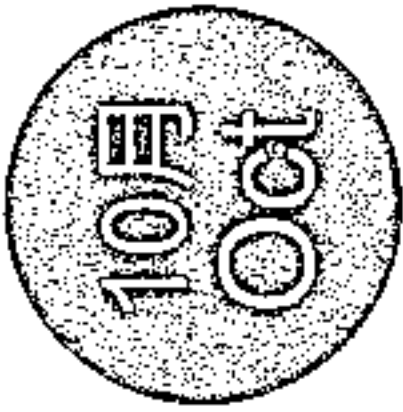
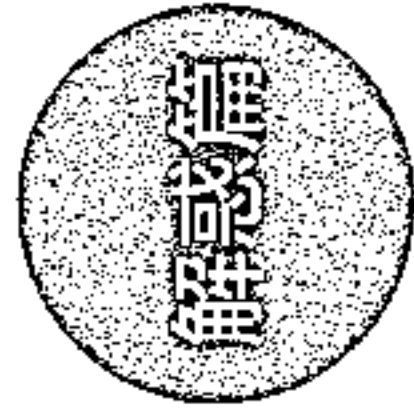
52



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 九月二十



近几年做亚马逊还有机会吗？

节选自“seven”的主题



1. 绝对有机会：

产品选得好，新手依然可以入局，只是门槛确实高了，最好有行业内的人指导，避免踩坑和走很多弯路。

2. 一边上班，一边做副业：

借用朋友的账号、仓库等资源，基本可以做到零成本起步，就算做亚马逊不成功，也还有退路。一个产品开始盈利了以后再考虑全职做。

3. 不一定要做亚马逊。不同的经历基础和资源，有适合自己的赛道。比如投入很少的知乎好物，投入1万元以内的谷歌SEO与Niche站联盟营销，投入1万—2万元的淘宝蓝海打法等。

用时间去换钱，完成原始积累后，要思考如何更高效率地去创造财富，走一条有长线价值、有复利的路。

26



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 九月廿一



要打心眼里 把用户当朋友

节选自“晓群”的主题

—

你抱着什么样的目的对用户，用户心里跟明镜似的。用户不排斥你赚他们的钱。从产品思维到社交思维，这个关得自己破。而有些突破，取决于思维的突破。

如果你们在做年轻人群体的生意，记得问自己：你们真的去了解年轻人吗？真的懂年轻人吗？

站在上帝视角久了，该下凡啦！



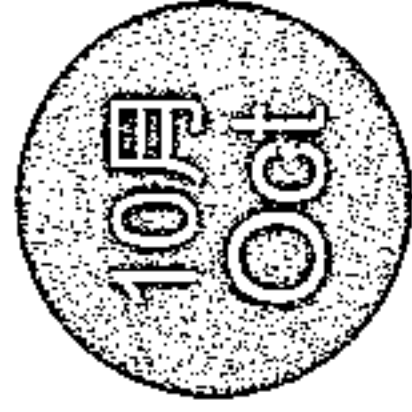
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

27

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 九月廿二



要打心眼儿里 把用户当朋友

节选自“晓群”的主题

—

你抱着什么样的目的对用户，用户心里跟明镜似的。用户不排斥你赚他们的钱。从产品思维到社交思维，这个关得自己破。而有些突破，取决于思维的突破。

如果你们在做年轻人群体的生意，记得问自己：你们真的去了解年轻人吗？真的懂年轻人吗？

站在上帝视角久了，该下凡啦！

28

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 九月廿三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



社群服务相关的 四种创业模式

节选自“旺小哥”的主题

—

1. 社群培训+顾问：
先培训，培训后有一段时间用于答疑，适用于中小型企业。
2. 社群动销服务：
在两三周时间密集代运营，帮合作企业做线上“爆破”活动，产生高销量，适用于有很多粉丝的微商企业。
3. 社群策划+指导服务：
给企业策划整套社群营销方案和日常指导，适用于会议营销、连锁门店等中型企业。
4. 社群策划+代运营全包服务：
带团队全盘操作，适用于以快消品为主的大型B端企业。

29

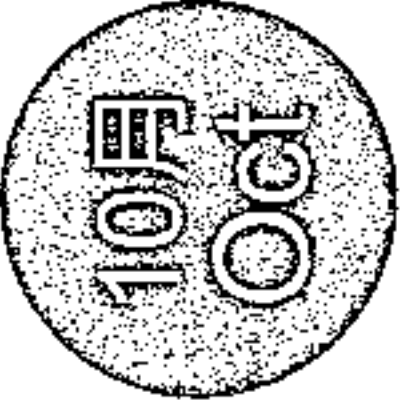


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 九月廿四



当你明白“淘客” = “勤奋” 的时候，你就会成为“大牛”

节选自“狗哥”的主题

—

传统淘客依靠勤奋积累了第一桶金。
眼光独到的大佬，通过行业的红利转折点迅速占领一席之地。
返利淘客的爆发、抖音淘客的爆发，都在见证这个时代的更新进步。
无论玩法怎么变，都离不开流量、转化、付款、结算。
也正因为这个看似简单的行业，让无数的普通人也有了逆袭的机会。

30

SATURDAY

星期六
辛丑年 | 九月廿五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



万圣节

视频号快速涨粉的方法

节选自“艾乐”的主题

1. 前期启动去社群、朋友圈推广；
2. 内容控制在30秒以内（可考虑加快语速），完播率会比较高；
3. 生产受众广、可能会引起“争议”的内容；
4. 评论区引导方向，有争议的评论内容一定要留着；
5. 预感内容要火以后，一定要保持持续更新；
6. 用相同的话术开始，让大家记住你；
7. 结尾引导大家关注，并预告下期更新的内容。

31



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 九月廿六

健身是为了降低生病的概率；
学习投资是为了降低风险和提高收益的概率；
努力工作是为了提高增加收入的概率；
努力学习是为了提高出人头地的概率……

但你不能说，健身就一定不会生病，学好投资就一定不会亏损，努力工作一定能增加收入，好好学习一定能出人头地。

“生财有术”亦是如此，它能带给你更多生财的可能和提高抓住机会的概率。可再简单的赚钱方法，即使人人皆知，也不见得人人能赚到。

希望你能明白，“生财有术”能带给你的，不仅是回本那么简单。

“生财有术”圈友 饭

于 2020.04.14

分享

生财有术 | 圈友

来自五湖四海的“生财有术”圈友们都能聚在“生财有术”，自然是源于某些共通的特质。

他/她可能是创业多年且财富自由的大佬，想找新的玩法，挖掘有潜力的年轻人；

他/她可能是商业模式已经得到验证、正打算扩大的操盘手，对接靠谱的合伙人和合作方；

他/她可能是在大公司里，每周“996”加班的程序员，想找赚钱的副业，避开中年危机；

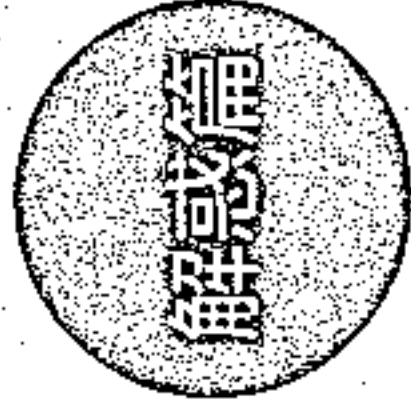
他/她可能是一名兼职创业的宝爸或宝妈，想在这里和同频的朋友线上链接；

他/她可能是已清晰地认识到，赚钱养活自己越早越好的大学生，想省下生活费，自我投资……

对大家而言，“生财有术”是一扇窗户，来到“生财有术”等于开启了一扇窗子，可以和15000多名同频达人互相交流学习，通过各式各样的活动深度链接，碰撞出生财的火花。

NOV

十一月



怎么找到“天赋”？

节选自“龙东平”的主题

—

一定要输出自己擅长的内容，这样才能持续和长久。梁宁老师说过：“什么东西让你永远不爽，什么事情让你持续满足，这就是你的命运所在；能让你不厌其烦去做的事，就是你的天赋所在。”

怎么找到天赋？首先要看看你对什么事敏感；其次，看你在做什么能引起你敏感的事时，是不是能让你获得满足；最后，看你是否会不厌其烦地做，可能还会有种“痛并快乐着”的感觉。

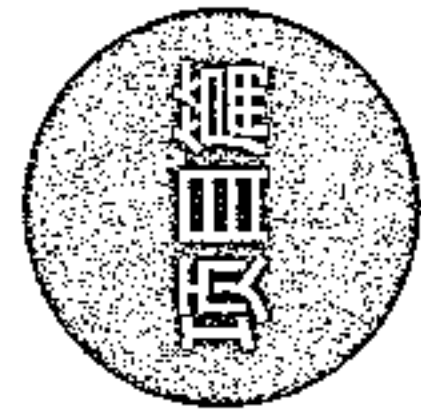
01

MONDAY

星期一
辛丑年 | 九月廿七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



工具App类出海产品的广告是怎么赚钱的？

节选自“罗玲”的主题

—

随着国外应用平台政策的收紧，“广告+付费订阅”慢慢开始在全球范围内成为趋势，我认为其核心本质就是找到那批愿意付费的用户，让他们掏钱，让不愿意付费的用户看广告。

如果早期没有用户画像，不知道什么类型的用户才乐意付费，就“粗暴”点让所有用户都走一遍付费流程，拒绝付费的用户再走一遍广告流程，当然这会一定程度上伤害用户体验，再通过测试不断调优，最终达到收益最大值。

广告方面，可通过使用聚合工具找到最合适的广告来源来进行广告调优。

聚合的作用是把最高收益的广告挑选出来推送给用户，以此获取更高的广告收益。

02

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 九月廿八



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



互联网人要做好的五个 心理准备

节选自“天枢”的主题

1. 不定期地总结现阶段的自己，发现问题，解决问题；
2. 在不影响生命安全的情况下，有想法就去试试，后悔或迷茫的精神冲击，往往可能比肉体的痛苦更大；
3. 优先利用自身现有优势完成一个项目的小闭环，可以快速判断这个项目能不能做，能不能当事业做；
4. 听父母的话，但或许不要按照他们的话来做事；
5. 工作时间与思考时间应同比分配。

03

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 九月廿九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何抓住服务业的大机会？

节选自“喇叭哥”的主题

以30年为周期看中国社会的发展，改革开放后是商品生产的30年，未来中国要崛起需要文化的输出。

在商品和文化之间，有服务的30年黄金发展时期，本质是商品丰富。

供大于求后，提高用户的服务体验是关键。而服务产业中，服务人员群体未来是最核心、最宝贵的财富和机会：

- 1. 围绕服务人员的工作提高效率、降低成本、融入城市等；
- 2. 从业人员的职业培训、婚恋、小孩上学、老人养老等。

04

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 九月三十



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



怎么把读过的书变成自己的知识？

节选自“亦仁”的主题

—

先去做事，再去读书。

先找一个赚钱的点子，开始尝试，遇到问题和困惑，搜索或者请教，并继续尝试做总结，从实践中总结经验，形成思维框架。

思维框架因读书和尝试进一步加强，并可以随意切换。

不建议在无尝试的情况下读太多书，读有趣之书另说。

05

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 十月初一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



只要卖得好，你就是“牛人”

节选自“封封”的主题

—

有些朋友对微商的模式有疑问，我认为只要不是多层级拿奖金、满足三级分销、产品品质没问题、真正落到终端，都是可以的。

其实想想日常生活，即使是一把青菜，也是从生产基地到批发市场，各个赚取中间差价。

也会有朋友质疑，微商赚钱的永远是少数人，我认为，任何行业赚钱的都属于持续努力、持续学习的人。

人生真的不在于起点，而在于持续性。

06



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 十月初二



立冬

社群创业八条心得

节选自“剽悍一只猫”的主题

1. 群主要调动群员贡献价值，还要促进群员发生连接；
2. 从优秀群员里物色团队成员；
3. 精神奖励优于物质奖励；
4. 筛选（门槛）是最重要的运营工作；
5. 设采访组，挖掘榜样故事，广而告之；
6. 增强集体荣誉感建设；
7. 挑选社群金句，做成表情包，有利于社群文化建设；
8. 让更多人被看到和上“C位”。

07

SUNDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期日

辛丑年 | 十月初三

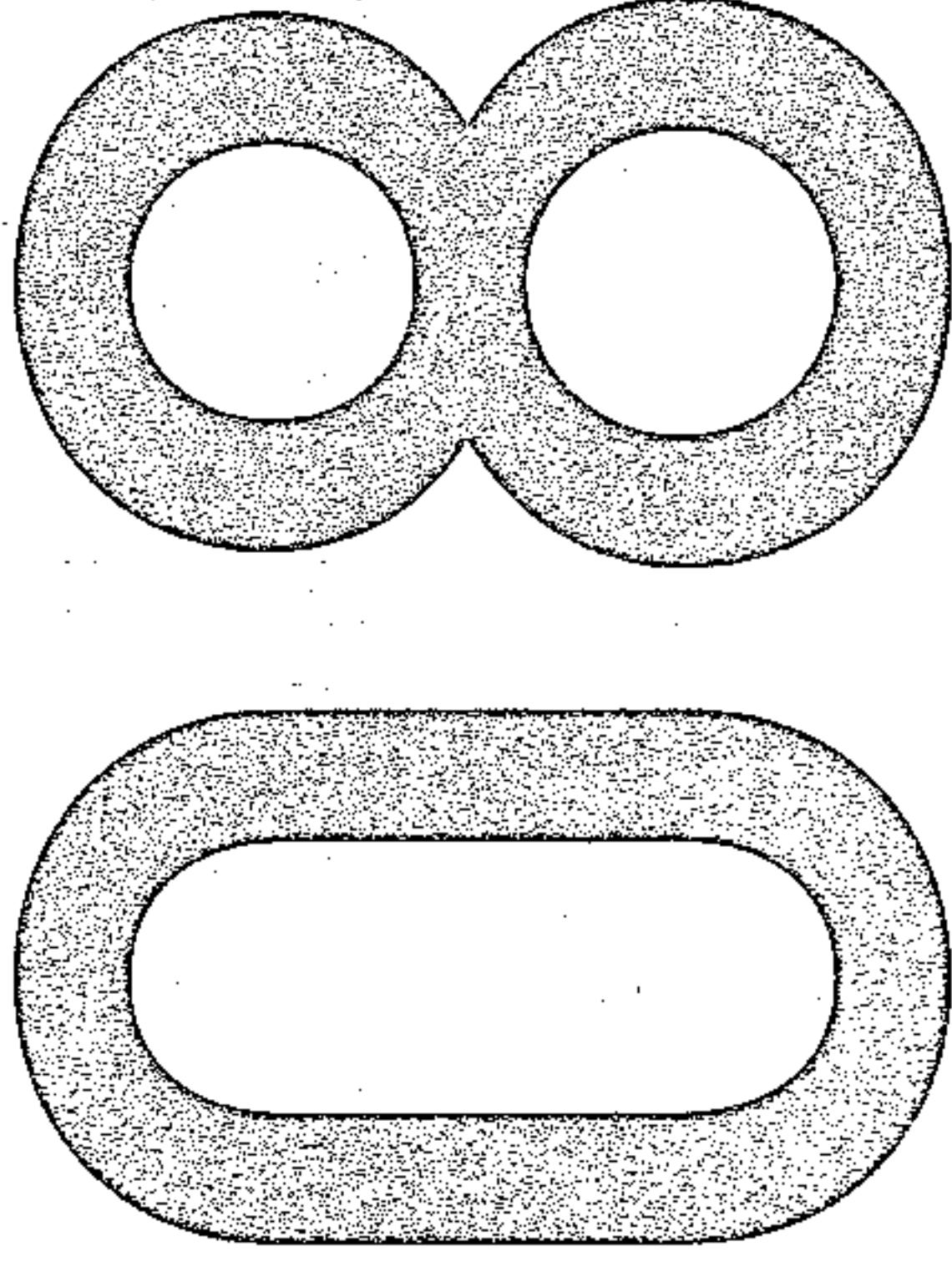


进行时间规划的三个工具

节选自“潘多拉的书单”的主题

—

- 1. 执行工具：精髓在于“嘉奖”，像教养小孩一样驯服自己的大脑，形成正向循环，避免内耗；
- 2. 卡顿工具：把任何事情跟一天中“最重要的事情”进行比较，只要跟这个无关的，就可以“六亲不认”，避开干扰，将精力集中到最重要的事上；
- 3. 规划工具：我的现状是什么？我做成什么事情会满意？我需要做到什么结果？我的时间和精力要如何投入上去？



MONDAY

星期一
辛丑年 | 十月初四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



从普通小职员到年收入 1000万元小店老板的启发

节选自“凡不易”的主题

—

主业：开餐饮店。

副业：自媒体。

1. 写作能力、口头表达能力对每个人都很重要；
2. 保持持续输出；
3. 持续力能胜过99%的人；
4. 真诚、没套路，用户是可以感知到的；
5. 找到一个适合自己、能力匹配的垂直领域，深耕这个领域，并

努力成为这个领域的专业人士。

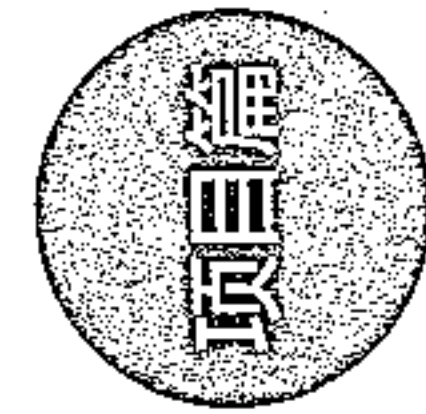


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

09

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 十月初五



抖音短视频的五个 新手注意事项

节选自“盗坤”的主题

10

1. 选择一个人一台手机就能完成内容创作的项目，对视频质量要求别太高，不要有复杂的后期剪辑；
2. 要做离变现最近的事情，不要在意粉丝量、曝光量、点赞量，只需在意利润多少；
3. 内容要垂直，只有垂直的粉丝才值钱，粉丝一定要精准，越精准的粉丝，转化率越高；
4. 避开红海区，发掘自身的价值点，做自己现有行业的延伸，内容的价值要求要高；
5. 初期以最低的试错成本去尝试这个项目，成功后往MCN的方
向发展，流水线包装复制。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 十月初六

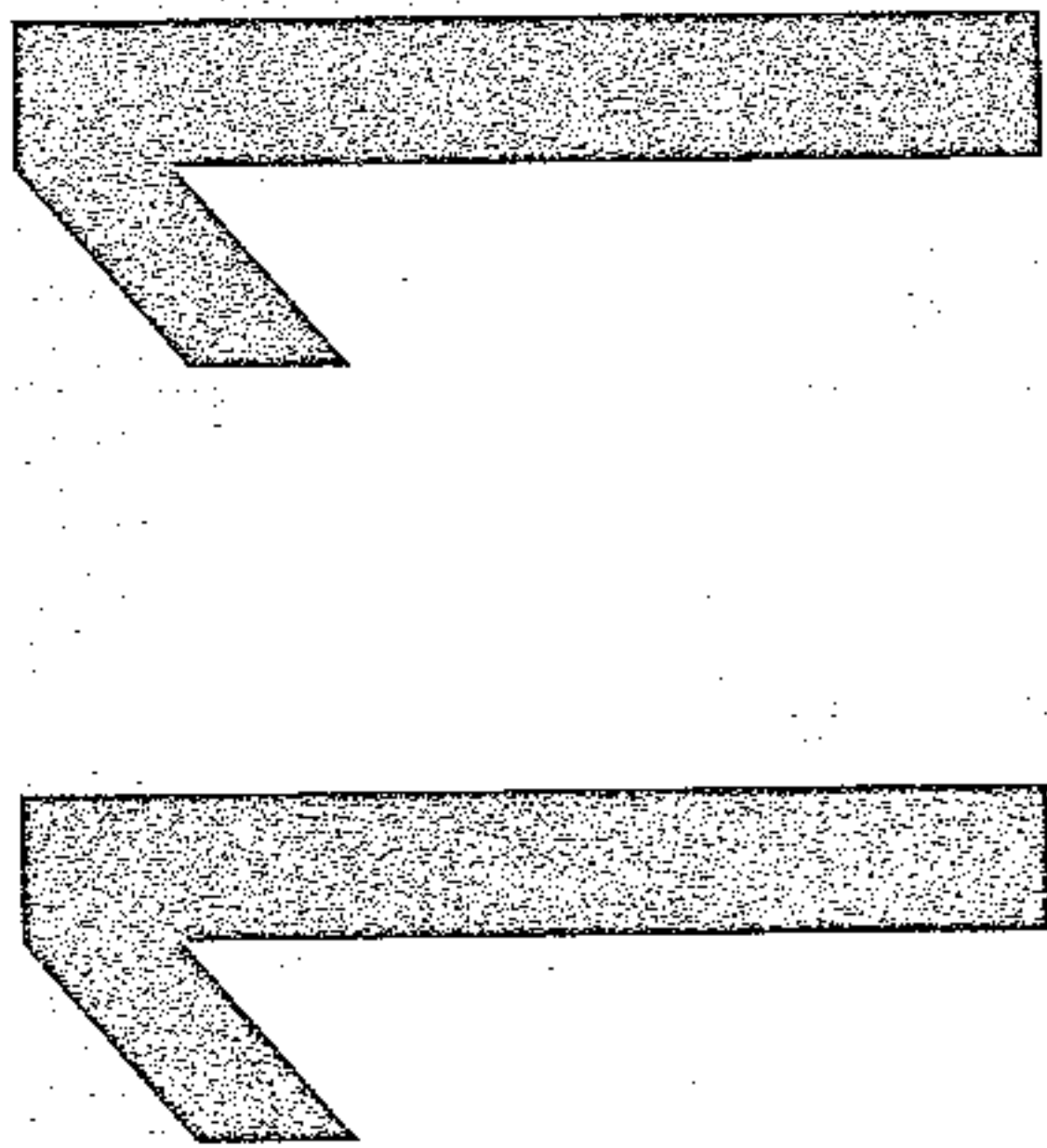


光棍节

视频号运营的五点经验分享

节选自“皮卡丘”的主题

1. 在选择内容方向的时候，除了考虑账号价值，还要保证能持续做下去，这才是关键；
2. 在垂直类目下坚持发布作品；
3. 多多参考头部“大V” 的分享；
4. 作品一定要迎合用户的喜好；
5. 做好每一个视频是对用户的尊重，但不要过于追求完美主义。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 十月初七



互联网赚到百万后的总结

节选自“战劲大大”的主题

12

1. 互联网的时代并不是比努力程度，而是对于趋势的选择；
2. 永远要保持对于学习的渴求，互联网现在的环境就是3天一小变，3个月一大变，不进则退；
3. 复利思维，不用重来就是快，重复积累就是多；
4. 永远要复盘ROI，如果投入小于产出，并且你认为值得投入，那么千万不要犹豫，立马去全方位地放大；
5. 看准机会不要犹豫，并且要全力All in，一个人用心做事和“佛系”做事，效果完全是两码事。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 十月初八



为什么说快手是块流量宝地？

节选自“佳兴”的主题

—

首先，快手上的视频类型非常多，恶搞、吃播、搞笑、唱歌、跳舞、户外探险、情感咨询都有，早期只能通过打赏、刷礼物完成变现。

后来，快手小店上线，除了可以做淘宝客，跟有赞、魔筷等平台也达成了战略合作，而且能直接分享到微信。快手电商逐渐丰富起来，有吃播号主直播边吃边卖，甚至短视频评论区里也有人询问商品链接。

对新人也很好，可以线下定好价格和分红方式，然后约定好话术、底价等，在直播时“演戏砍价”推销产品；也可以在他人直播时做电商打榜，有机会宣传自己的产品和带货。

快手对于品牌和私域流量也很友好，粉丝价值也很高。不要仅仅因为不了解，就忽视这个平台。

13

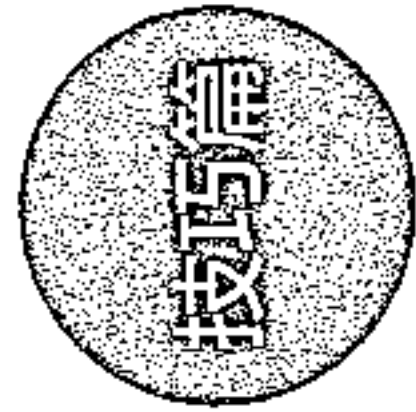
SATURDAY

星期六

辛丑年 | 十月初九

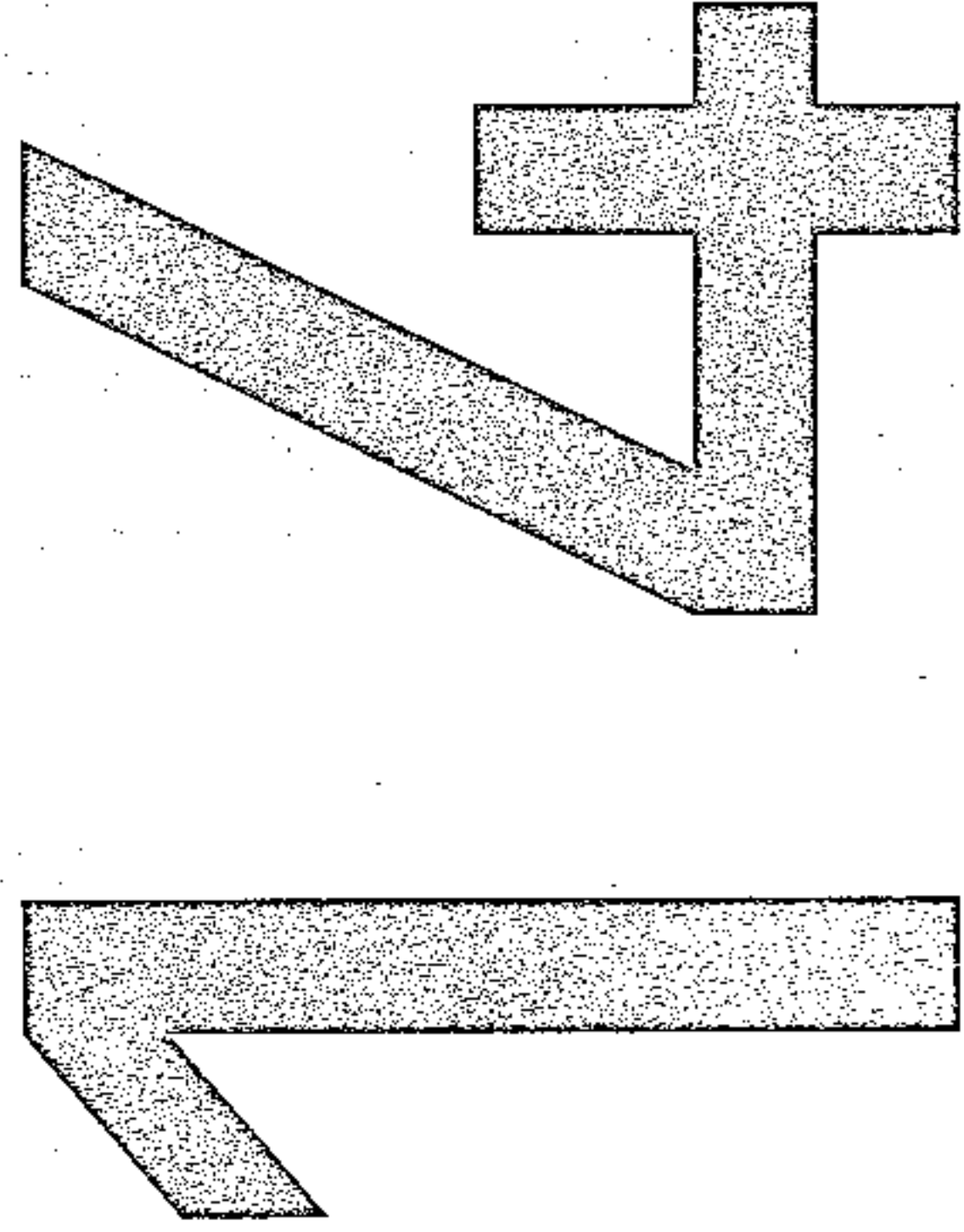


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



小红书个人账号运营

节选自“王煜”的主题



1. 开始运营小红书账号之前，请先在小红书平台关注“薯管家”；
2. 小红书采用笔记“收录”机制，被小红书收录的笔记才有推荐量；
3. 影响笔记被收录的因素：排版、标题、标签、图片；
4. 热搜是内容创作者很好的流量获取渠道，蹭热点是必备技能；
5. 对内容生产者来说，在小红书上变现主要有两个途径：广告以及个人号、公众号引流。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日
辛丑年十月初十



盯着赚钱，肯定赚不到钱

节选自“明白”的主题

15

赚钱分为3种：

1. 见识：首先要知道哪些事情能赚钱，以及在此过程中需要用到哪些方法；
2. 能力：要有能力把第一点的想法、思路付诸行动，然后模仿、试错、分析、改进；
3. 赚钱：若见识足够、能力足够，赚钱就是自然而然的事情，钱会来找你。

人应该想的是：我要做什么事情，才能让我赚钱？该如何做好这件事情，需要学习哪些知识？只盯着赚钱，肯定赚不到钱。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 十月十一

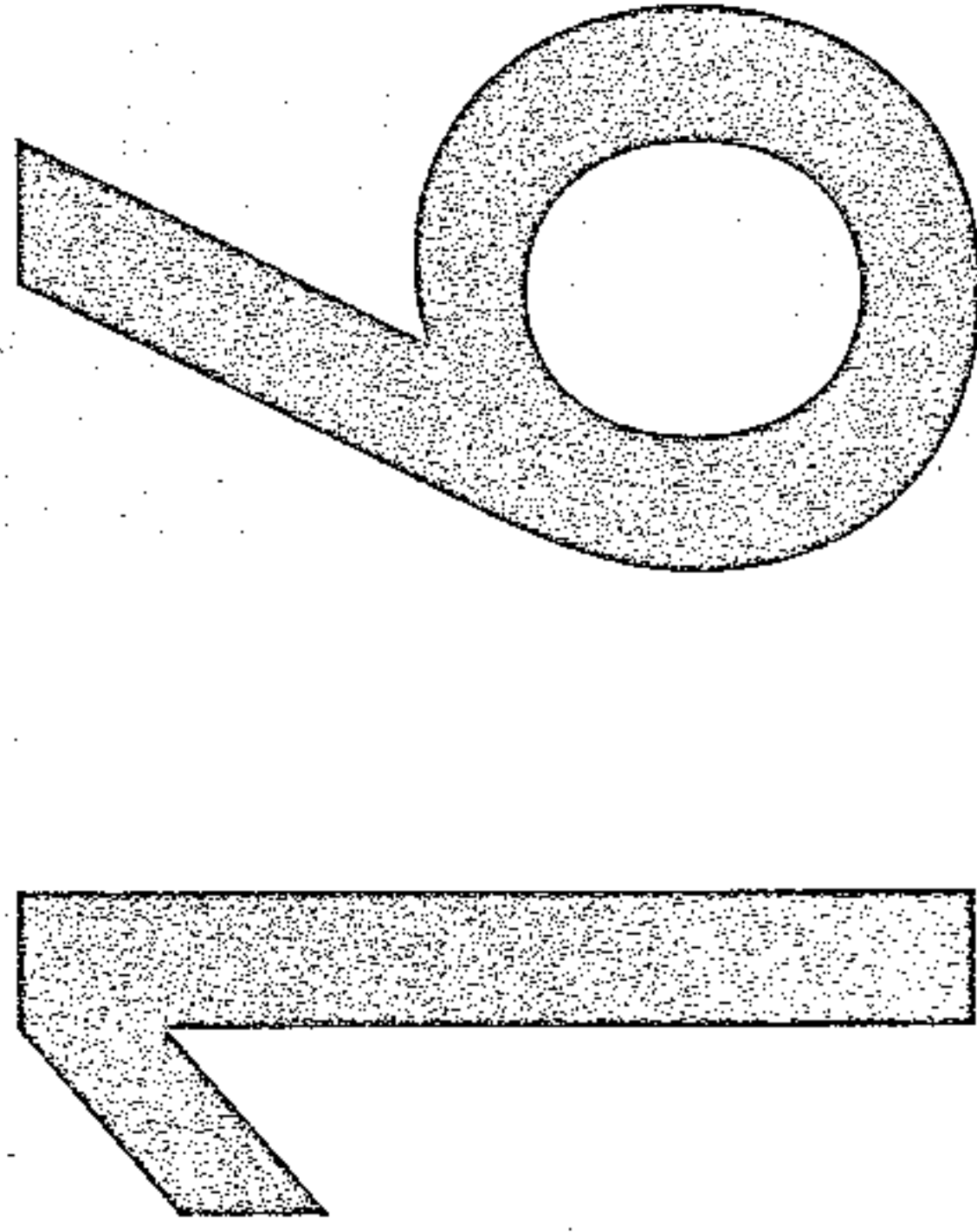


普通人如何切入亚马逊？

节选自“seven”的主题

1. 找到个人卖家机会大的类目：
家居、厨房用品、户外、五金、宠物、园艺、游戏、母婴。
2. 找到低成本可以做货并且可以有无数塑造的产品：
用价格区间筛选最热卖的单品，并按销量排序，主要看材质：
纺织品、玻璃制品、陶瓷制品、木制品、金属制品、塑料制品。
3. 打出一款单品后，做好垂直：
横向垂直：多个颜色、多个样式，功能上更进一步；
纵向垂直：拓展相关类别。

“机会大的类目+低成本撬动高利润材质+长尾细分只有本土卖家的市场挖掘+垂直思维+地毯式挖掘”，2—3人做到20万元以上的月利润，这样的团队在深圳一抓一大把。



TUESDAY

星期二

辛丑年 | 十月十二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



电商卖家怎么通过抖音直播 卖货两周成交超过100万元?

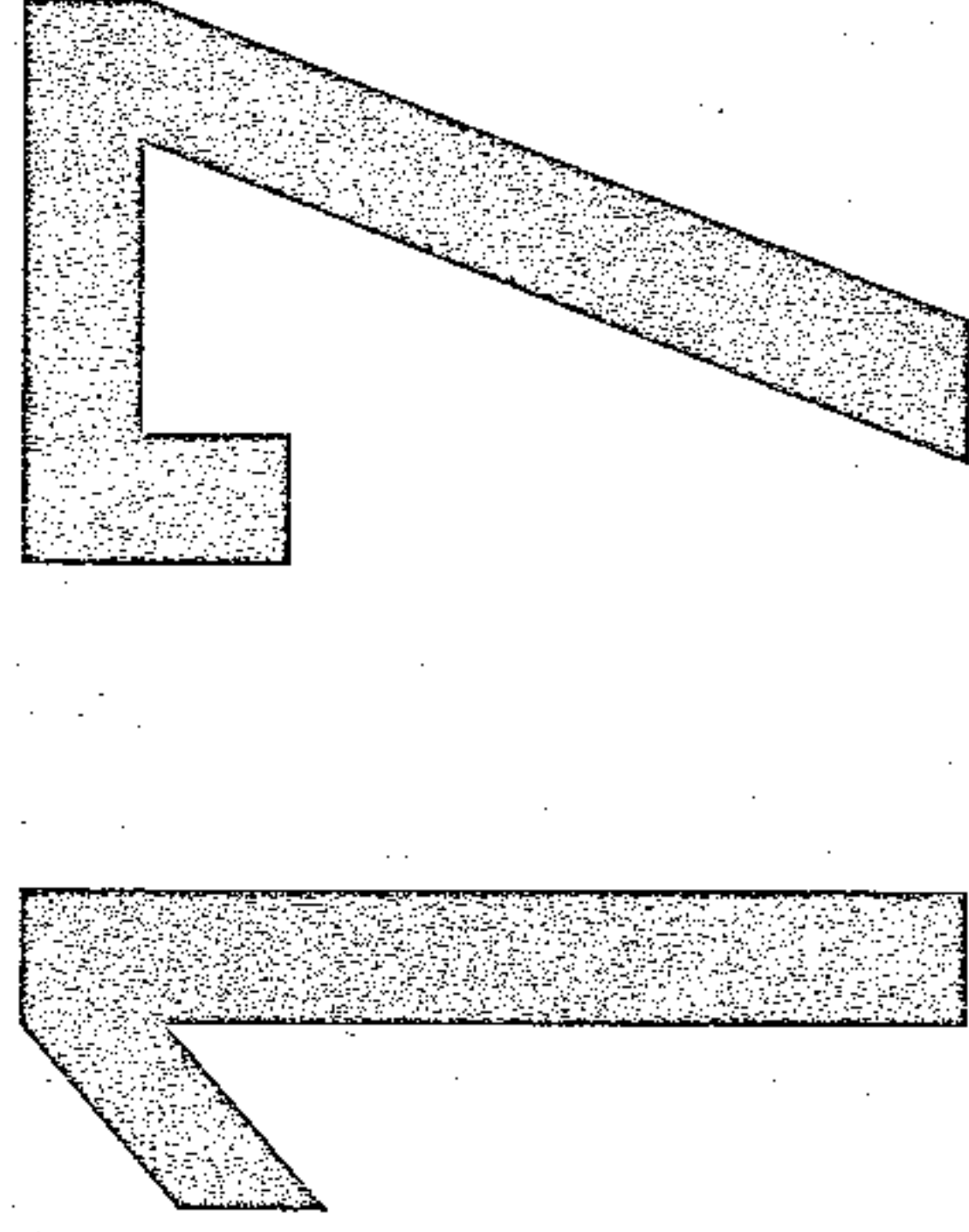
节选自“imy”的主题

直播前期，先卖一些尾货，主打超高性价比，积累人气后卖正
常价格的产品。

1. 开播福利;
2. 限量秒杀;
3. 引导关注主播和加入粉丝团，关注主播成为粉丝享受优惠和优
先发货;
4. 引导分享直播间，经常提醒大家分享直播间;
5. 引导评论;
6. 发短视频预热;
7. 主播能力;
8. 直播流程设置。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 十月十三



高端工艺美术品行业怎么挣钱？

节选自“孙策”的主题

- 1. 起盘：
将工艺美术老师私域流量转化为公域流量再进行分发。达到“1+1>2”的效果，方向以电商为主，并用微信、小程序等适合的方式拍卖。
- 2. 增长：
建立全国工艺美术大师信息库，强化私域转公域。
- 3. 完善：
提升信息库搜索意图价值，提升搜索价值。
- 4. 升级：
全链条服务工艺美术老师，并通过活动强化行业影响力。

18

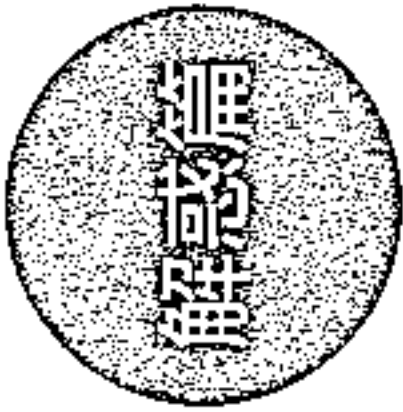
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 十月十四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

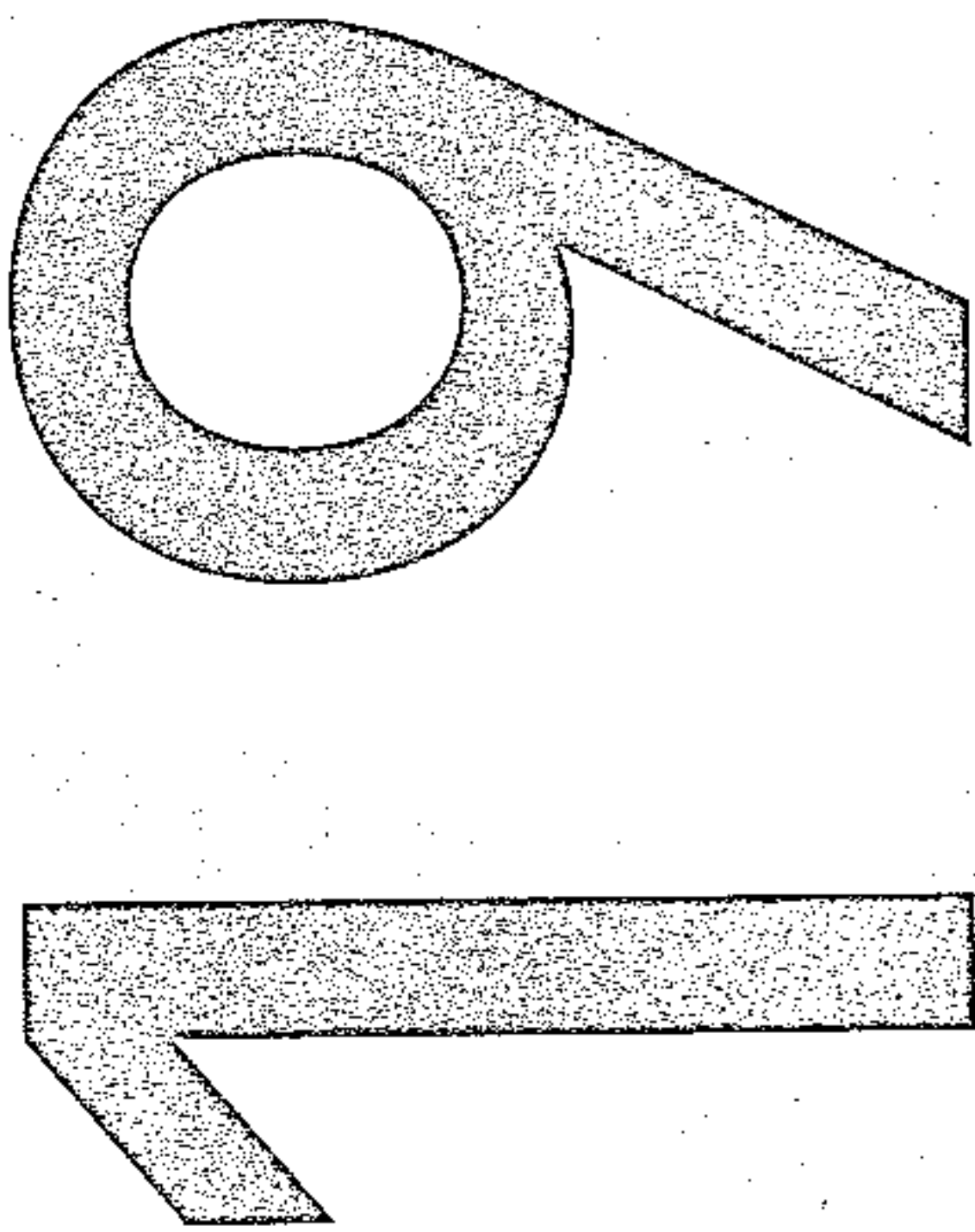


如何在训练营里发展 超级用户？

节选自“知识IP星探”的主题

核心方法：和训练营里的学员建立亲密关系。
这里的亲密关系分为三种：

1. 长辈关系：老师、学员；
2. 平辈关系：朋友、闺蜜；
3. 晚辈关系：把潜在超级用户发展成为训练营运营或者助教，让他们成为普通用户的学姐或学长。



FRIDAY

星期五
辛丑年 | 十月十五



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



微信卖土特产一个月 销售70万元复盘

节选自“阿彪”的主题

20

1. 使用常规淘宝社群方式，压低价格吸引意向客户加微信，慢慢吸粉，后期淘宝严厉打压此类“玩法”，导致很多店铺被封；
2. 在一个老乡群里聊天时，有人突然说，真怀念家乡的地瓜干，已经很多年没吃上了——觉得这里面有商机；
3. 搜各种异地老乡群，加了30多个老乡群，第一场售卖出250多千克地瓜干；
4. 以市级为单位，加了5000多个异地的老乡群；
5. 精选带有地域特色的土特产；
6. 产品和群搞定之后，群发广告。

面对同行的激烈竞争，出奇制胜往往是最好的逆袭法宝。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 十月十六



获取抖音视频流量要解决的问题

节选自“ManGo芒哥”的主题

1. 做什么视频？

前期先大量看别人的作品，再确定自己的视频定位，要做垂直账号。

2. 怎么做视频？

视频三要素：视频内容、视频标题、视频BGM。

3. 怎么让视频上热门？

围绕着点赞率、评论率、转发率、完播率这几个反馈数据，不断优化和改进，关注权重比例。

21

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 十月十七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



小雪

万丈高楼平地起， 赚钱也应如是

节选自“木杨夏子”的主题

很多时候，我们太注重技巧性的东西，而忽略了内心的建设，忽略了知识结构的建设，很容易走偏。

其实，是你方法不当，误以为学习别人成功的技巧就等同于能够让自己快速成功。

建议带着你的现实问题，以输出内容和行动为目的，去研究、分析这个积累的过程，观察一个人、项目、产品、团队、公司……看看他们是怎样一步步成功（或失败）的，这样效果最好。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

22

MONDAY

星期一

辛丑年 | 十月十八



如何快速掌握一个圈层的信息？

节选自“花爷梦吃换酒钱”的主题

—

分三步：

1. 有目的地给不同圈层分类，如大学生圈子、宝妈圈子等；
2. 找到相应圈层的常用平台，有目的地找“关键节点”。所谓关键节点，就是你关注了这个人或这个模块之后，可以比较及时地获取圈层的一线动态；
3. 没事的时候，有意识地去看各个关键节点看他们热议的、关心的东西，特别是正在销售的东西。

如果能列出一份触达所有圈层的关注清单，也会非常有价值。

23

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 十月十九



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



通过做淘宝培训打了一场翻身仗之后的体会

节选自“盗坤”的主题

24

今年淘宝店净利润220万元，淘宝培训收入80万元，回顾之后，觉得自己做得最正确的是两件事情：

1. 专注地坚持：这么多年从来没有丢过淘宝店，不光带来了可观的收入，还让我有能力养团队、养新项目、养抖音，并衍生出淘宝培训；

2. 不断学习：学习就和做投资一样，投资十个项目，能起来一个项目就不错了，就值回来了。随着阅历的提升、能力的提升、认知的提升，其实我们的选择能力应该也有所提高，辨别能力也有所提高，避开无效信息或者劣质社群的概率应该是越来越高的。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 十月二十



感恩节

地摊经济很火时，怎样给做地摊生意的人提供服务赚钱？

节选自“亦仁”的主题

—

比如你可以做一个摆摊地图，注明你所在城市的哪里可以摆摊，哪里人流量大。吸引来摊主之后，把这些人作为你的线下流量入口，把线下的流量导到线上来，所有引导用户到指定页面完成下载、点击等任务的计费广告都可以来尝试。

相信我，只要你能抓住这些摆摊的人，就可能赚大钱，或许在百万元以上。

25

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 十月廿一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



要降低对“存在感”的诉求， 关注自己的成长

节选自“亦仁”的主题

—

我发现不少人对存在感的需求比较强，而我对存在感的需求比较弱，也不太在乎，存在感该有自然有，最后还是靠实力。没有实力，再怎么表现，明眼人一眼就看出来。对存在感的需求弱，也是我做“生财有术”社群的一个优势。

不管你现在处于什么状态，放低自己对存在感的需求，发现别人的优点，不卑不亢地交流，关注自己的成长。这样，反而会帮自己交到更多靠谱的朋友。

26

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 十月廿二



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



线下店四步引流法

节选自“鱼丸”的主题

—

- 第一步：确定市场上需要什么，确定哪些人对此可能感兴趣，将这个项目推荐给他们；
- 第二步：创建能与该市场产生共鸣的内容；
- 第三步：找媒体做PR（公关）。发挥创意，找到一个有故事点，各种媒体记者都愿意报道；
- 第四步：线下广告投放。传统的广告渠道在线下店项目上可以操作的余地 and 空间比较大。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

27

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 十月廿三



团队每天写复盘的规则

节选自“亦仁”的主题

28

1. 为了保证能够长期坚持务必得简单，每天三条即可；
2. 当日得失、收获或踩坑记录尽量抽象，形成方法论；
3. 团队成员互相打分，当日得分最低的，重新写复盘；
4. 每天固定时间把复盘发出，没完成者有惩罚；
5. 每月做一次总结，奖励得分最高者，惩罚得分最低者。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日
辛丑年 | 十月廿四



如何让一份流量反复成交？

节选自“沈小善”的主题

—

1. 向用户展现的东西要足够好，要超出他们的预期，一般般的东西没有复购；
2. 要让用户在你的产品体系里重复成交，即使是咨询也要做复购，提供好的服务让老客户复购要比拉新容易；
3. 解决痛点的同时也要会包装；
4. 要做用户分层，要标签化；
5. 优先考虑老用户复购，你的用户付费次数越多，信任越强。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

29

MONDAY

星期一

辛丑年 | 十月廿五



如何辨别优秀的人， 选拔出最能打的选手？

节选自“seven”的主题

30

1. 用心写好招聘信息：

不仅要写清岗位，也要声明岗位的特色，让应聘者理解公司的文化和理念。比如我做跨境电商，就会在招聘信息中标注“每年每个人最多接触两个单品”，让应聘者知道，这份工作极少会有机械重复的劳动，更多的是全方位的思考学习、技能提升、领域经验增长。

2. 最大程度拿流量：

利用招聘平台的竞价系统，招聘一个人需要花费差不多1000元的广告。同时，多刷新和点击重发，最大程度拿流量。

3. 挑选根据招聘信息针对性地重写简历、深度问题回复优秀的人。

4. 直接拿出能力范围可以给到最好的待遇，让对方没有太多的犹豫空间。比如我给了一个应届生每月7500元的底薪及各种福利补贴等，还提供Aeron椅子、Bose耳机、全技能倾囊相授、后续裂变种子选手等条件。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二
辛丑年 | 十月廿六

我理解的“格局”，就是站在更长的时间、更大的空间去思考事情。如果只站在几个月的时间、几千人的空间上，一定會在收益的问题上反复纠结，既耽误时间，又损失声誉。

做社群，做服务，做品牌，要以三年、五年、十年的维度去看待问题，以一千人、一万人、十万人的体量去规划。视野放大后会发现，持续提供，诚恳面对错误，敢于立正挨打，坚持为用户体验而创新，才是正道。

亦仁
于 2020.06.28
分享

生财有术 | 资源对接

生财不仅有术，生财还有资源。

为了帮助会员们促成内部合作、帮会员去外部找到更多合作资源，“生财有术”有一项专门的圈友福利，名为“生财有资源”，通过资源对接官鱼丸双向匹配供需后拉群对接。

鱼丸每天都要处理上百条会员资源对接信息，几乎天天打开微信就是“爆炸”，不过能够真正地帮助流量主更好变现，广告主更好推广，这点辛苦也不算什么。

除了会员专属的资源对接官，我们还有一个专门的资源对接星球：“生财有资源”。无论是合伙人、渠道、货源、粉丝、工具，鱼丸都会定期发布在上面。

你们赚到钱，我们就赢了。

DEC

十二月



Kindle上出版发布电子书需要 注意的五个细节

节选自“鱼丸”的主题

—

1. 不要抄袭；
2. 写自己觉得有趣的东西，这是好内容、好想法的最大来源；
3. 确保编辑和格式设置正确，专业的外观和编辑非常重要；
4. 书名和目录也很重要，写书过程中可以为所有可能的标题建立一个Word文档；
5. 关键字研究同样有必要，看看人们在亚马逊上买卖哪些书。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

01

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 十月廿七



做事的二八法则

节选自“亦仁”的主题

—

在我们每天花费大量时间所做的事情中，有80%都不会对结果产生太大的影响，只有那20%才是最关键的，它们直接对结果产生积极的影响。一定要将有效的时间、能集中注意力的时间，投入这20%的事情当中。

我对同事说：

每天早上最重要的事情，就是问问自己，今天最重要的事情是什么？

每个周末晚上最重要的事情，就是问问自己，下一周最重要的事情是什么？

每个月底最重要的事情，就是问问自己，下个月最重要的事情是什么？

只做最重要的事情。



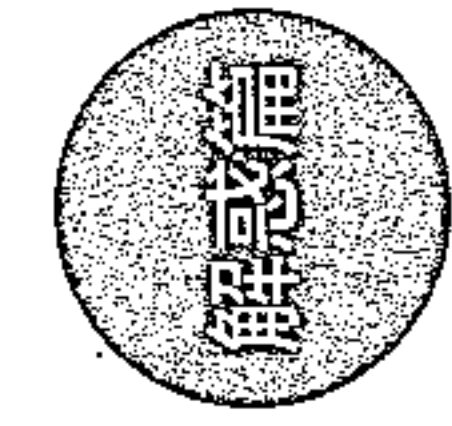
扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

02

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 十月廿八



如何通过泡圈层培养利用 信息差获利的能力？

节选自“花爷梦吃换酒钱”的主题

—

对普通人而言，没钱没权，第一桶金大多是靠信息差获利来积累的。人性是相通的，而信息和圈层不相通。

1. 让价值流通，本身就是一种价值。信息差本质上是圈层之差，如果不能理解圈层，就理解不了信息差；
2. 和更多的圈层泡在一起。如果不泡在里面，就很难与不同圈层的人产生共情，也就很难深刻地理解他们的消费方式和需求；
3. 跨越圈层，搬运需求。

03



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 十月廿九



为什么你写的内容没有阅读量？

节选自“张佳”的主题

—

1. 生产的内容不好，没有信息差，人人都知道；
2. 虽然受众不知道你给他的这个信息，但是他并不知道；
3. 你的表达方式不对，没有Get（直达）受众的点；
4. 虽然有信息差，但你输送的是“污水”，这东西确实有流量，但是污染环境啊，会被监管叫停。

04

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 十一月初一



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



怎样才能快速在互联网上赚到第一桶金?

节选自“天枢”的主题

05

其实无外乎三点。

1. 选对项目：

不挑战小概率事件，只做有复利的事情。不碰灰色项目和“热门项目”。永远追求增量，不在存量上厮杀。

2. 跟对人：

做项目的路上，不走弯路就是最快的捷径。最直接的办法是向已经拿到实战结果的人学习。

3. 进对圈子：

赚钱要扎堆，赚钱的圈子人人努力，一天到晚都在踏实做事。

总结：选对战场，和同频、有结果的人在一起，“杀进去”拿下第一桶金。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 十一月初二



为什么人人都要懂一些销售思维？

节选自“夏俊一”的主题

—

创业看事情的高度、考虑的维度比做销售更高、更复杂、更全面，销售思维、销售方法更多时候用在解决局部问题，帮我们打赢局部战争，它是术。

但是，我仍然认为，销售思维是一种很有用、有效、有力量、必要的思维。我们每个人的一生，都是不断销售自己的一生。销售思维是一部梯子、一个杠杆、一种四两拨千斤的技巧，在我们想要奔向某个目标的时候为我们创造条件。

销售思维可以是我们人生的一双翅膀，可以把我们带到我们不敢去却又向往的地方。

06



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 十一月初三



大雪

不要把面子太当回事

节选自“亦仁”的主题

—

视频号大航海群里，有圈友问拍视频不自然怎么办，感觉自己好傻。

我回了一句：“不要把面子太当回事，坚持把面子太当回事，反正刚开始也没人看。”

这是真的事实，大家都非常忙，在你身上停留的时间就几秒钟。不要在脑海里给自己加各种戏。在你有结果之前，根本没人会关注你。

每次想到这个，我就没有任何完美主义了：怎么快速、怎么简单，就怎么来，反正也没多少人在乎。

就这样，很多看起来很难的事情，反而就这么坚持下来了。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

TUESDAY

星期二

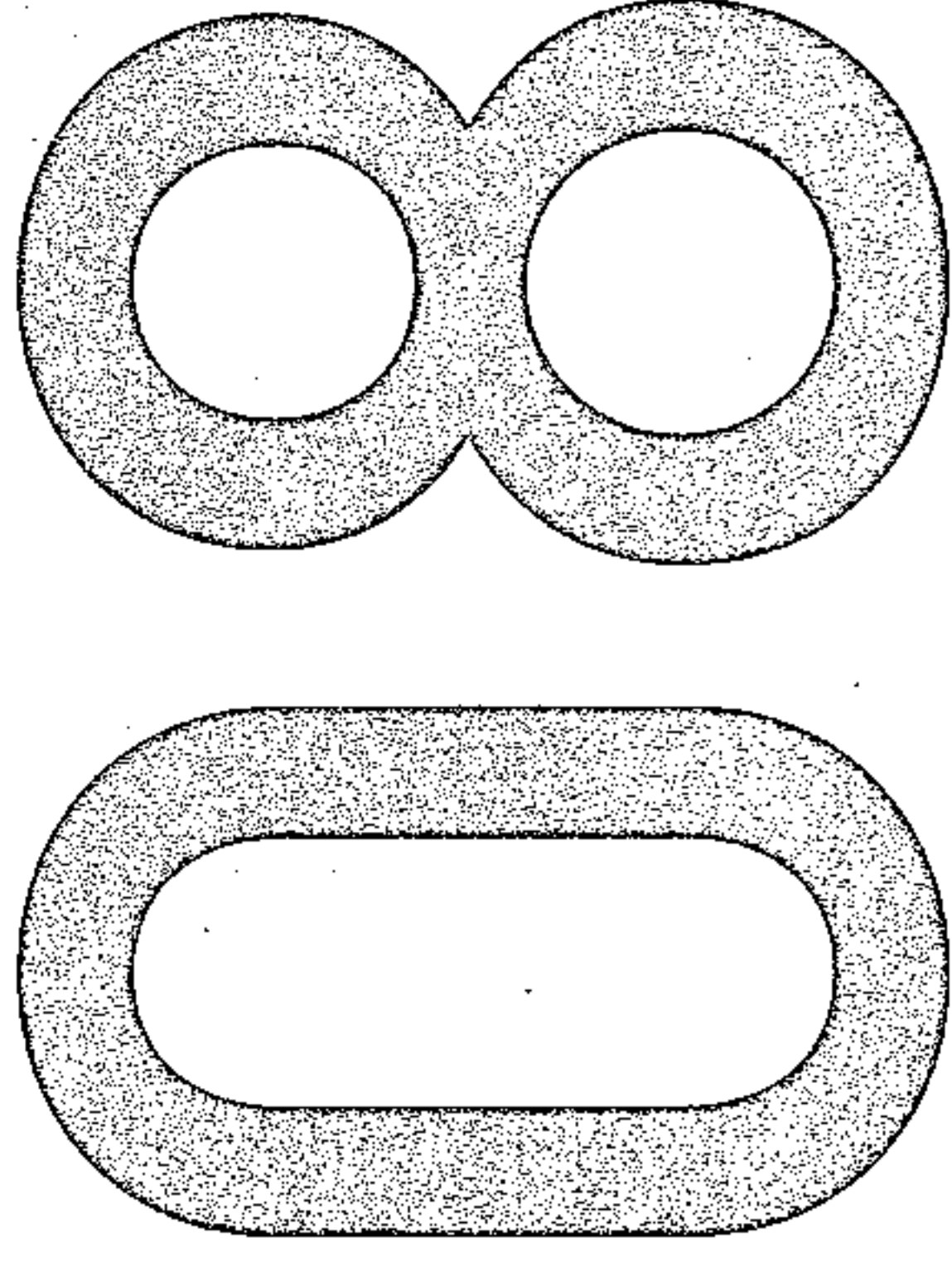
辛丑年 | 十一月初四

07



视频号是近在眼前的一次上车机会，而且是人人能上的车

节选自“潇潇”的主题



—

1. 尽早行动，拒绝完美主义，有手机就能上车，一开始别花太多时间在打磨细节上，总是要准备好了后再做，就总比别人慢一步，可能永远也追不上了；
2. 坚持发，度过难熬的启动期就行，不要走歪门邪道（如刷赞买量、黑科技违规之类的），日拱一卒坚持发就完事了；
3. 不敢出境？有多种替代方案：声音配图、文字视频、带个头像、用苹果手机的memoji或者小米手机的mimoji，都能不露脸；
4. 没镜头感？学就是了，拍100个，和对标的案例对比，就培养出来了。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 十一月初五



关于知乎好物的思考

节选自“曹家豪”的主题

—

- 1. 坚持做，正能量，正反馈：知乎好物这件事情一定没有你想象得那么容易，不过万事怕坚持；
- 2. 执行力：“二八定律”下，你所做的80%的回答都是垫背的，但是仍然要做；
- 3. 账号价值：别吵架，以防被人举报违规，要低调。
- 4. 和气生财：大家都是高权重的时候，踩对方一脚就可以让对方排名降到第七、第八，自己稳居第一、第二。但同行都是聪明人，互相回踩只会让双方的排名都被降低。所以最好和气生财，不要鹬蚌相争、渔翁得利。

09

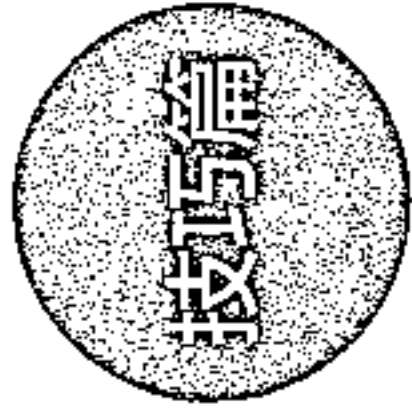
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 十一月初六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



知乎排名如何靠前?

节选自“杨志威”的主题

10

1. 回答垂直领域，积累用户权重；
2. “小号”可以回答一些用户关注的问题；
3. 小心被别人点反对；
4. 不要作弊；
5. 小圈子投票；
6. 给问题点赞的进入路径也很关键；
7. 评论如果是正面的，能回就尽量回。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

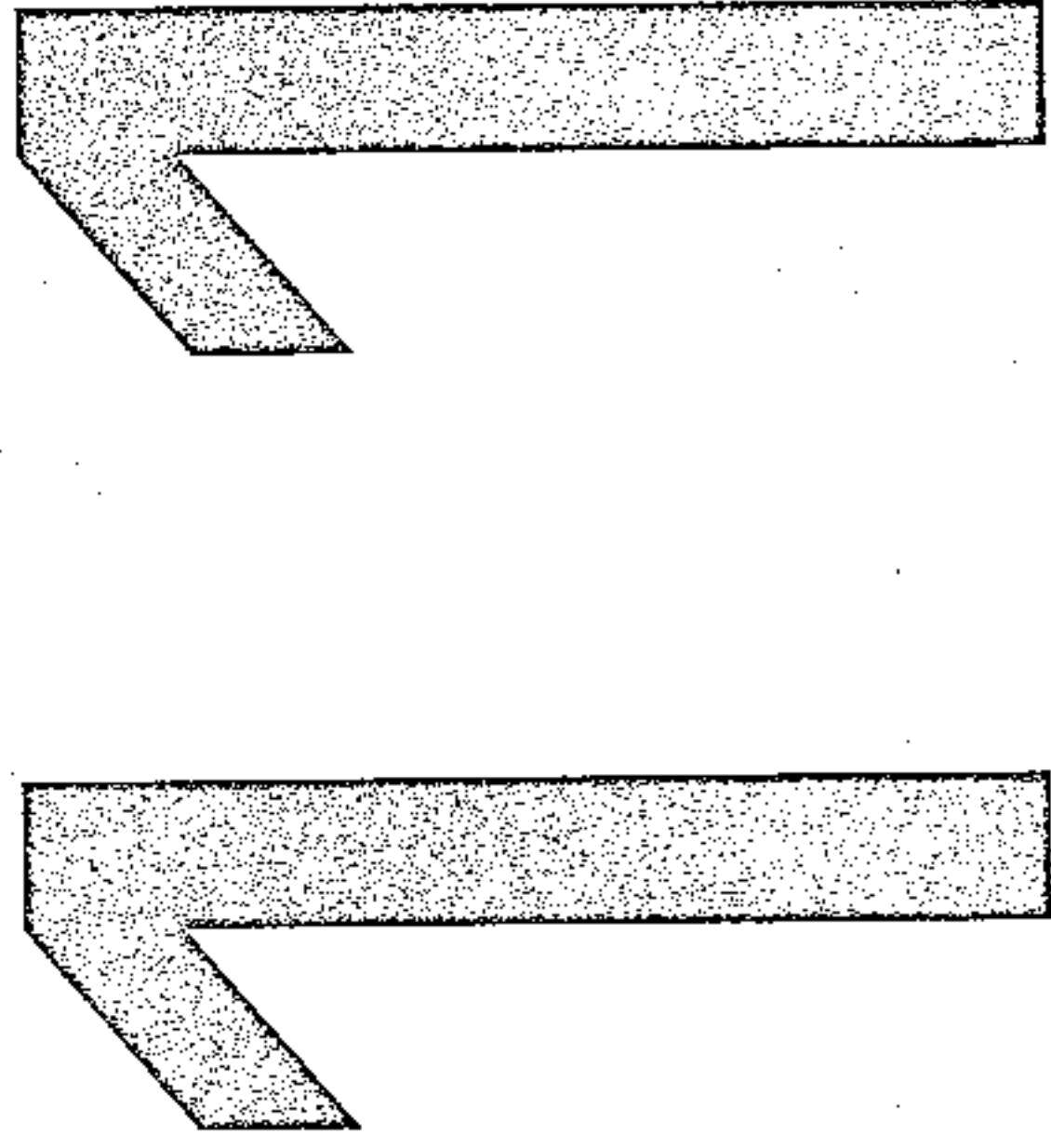
星期五

辛丑年 | 十一月初七



5年收入翻50倍的投资人 给出的四个创业感触

节选自“杰森李”的主题



1. 方向比努力重要：从一开始就要对自己有一个清晰的定位；
2. 信心比能力重要：当我真的不顾苦难不断尝试后，许多难题也真的找到了解决方案；
3. 迭代比规划重要：产品经理思考和解决问题的模型，包括发掘问题、分析需求、提出方案、试验验证、收集反馈、不断迭代；
4. 成长比天资重要：优秀的创业者往往都是进取型人格，即相信一切范畴的东西都可以不断学习和训练来优化，知识盲区可以补，性格缺点可以改，一切皆可被塑造。

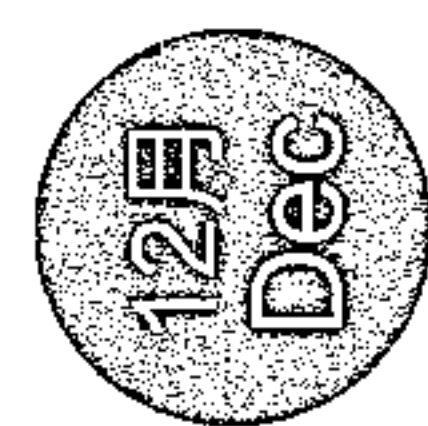


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 十一月初八



低风险创业，在线营养咨询 公司月收入50万美元

节选自“鱼丸”的主题

- 1. 深挖用户痛点需求：
吃饱不胖，是一个刚性诉求；健身节食的人需要一个和同频朋友链接起来的社区；用户真正需要的不是节食本身，而是看见自己的变化。
- 2. 开始轻成本创业：
通过社交软件创建在线社群，通知自己在Facebook上积攒的粉丝和以往得到过健身指导的人；组织线上会议，说明服务内容，表达专业性，做出服务质量承诺，取得第一批客户的支持。
- 3. 一点一点复制业务线、拓宽业务面：
招聘专业人员辅助完成课程，逐步招聘健身教练，扩大服务人数；拓宽到相关的保险业务、快消品业务；开创青少年版本的健身营养咨询服务。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

12

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 十一月初九



挖掘赚钱信息要注意的三点

节选自“条形马”的主题

13

1. 卸载会屏蔽广告的浏览器插件。谁生活在没有广告的互联网里，谁就无法理解互联网。顺着广告一路顺藤摸瓜点击过去，这应该是作为探索者的本能。

2. 留意你抱着手机闲逛时看到的一切数据，思考这个数据真不真，意味着什么，丈量了什么，和另一个数据比起来怎么样……数据感应该成为探索者的登山杖。

3. 少留意大伙用掌声投票的事物，多挖掘别人用“赞赏”“支付”“下单”投票的事物。探索从来不耐烦，热闹的一般叫“观光”。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

MONDAY

星期一
辛丑年 | 十一月初十



做好线下门店（托班）的 六个建议

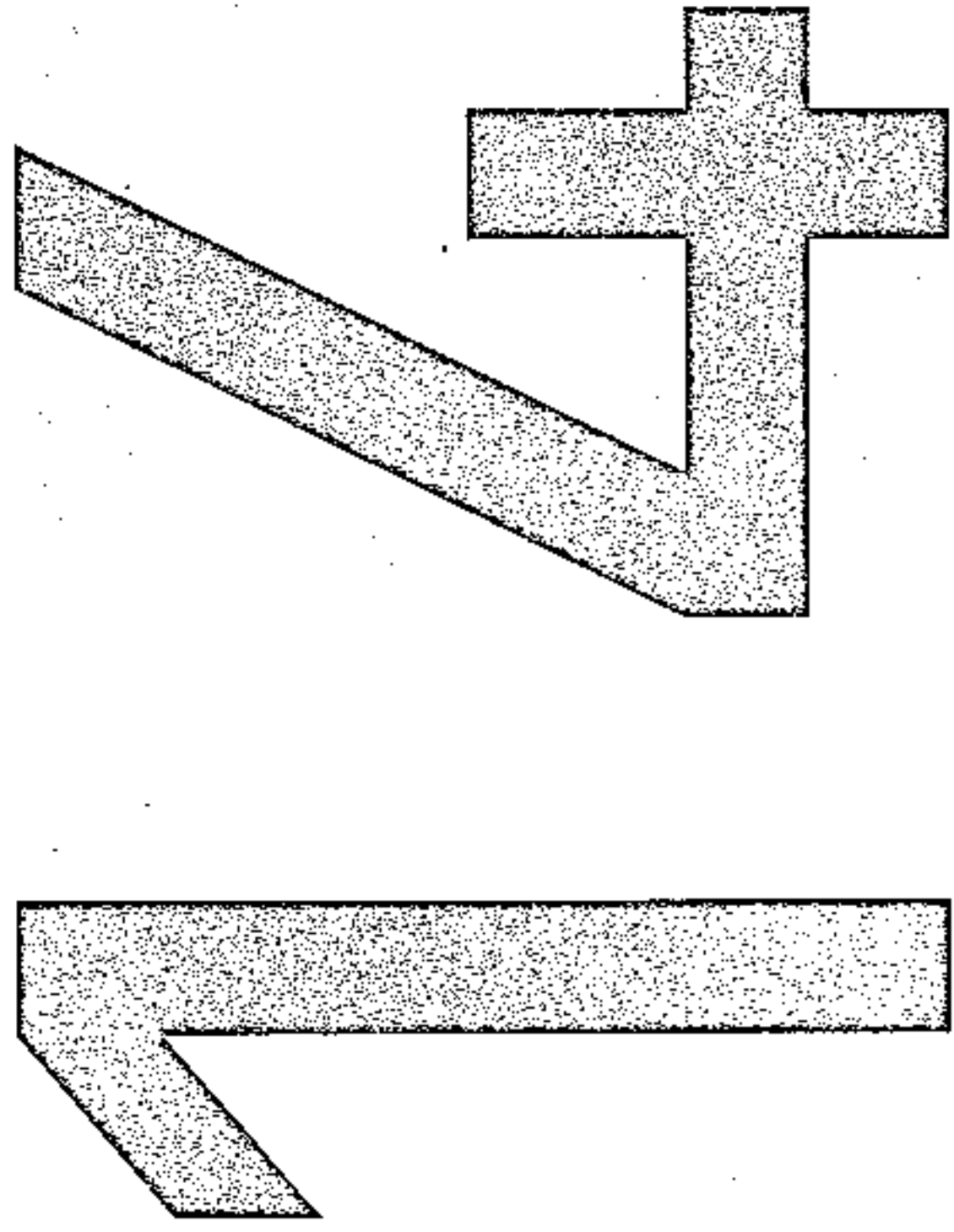
节选自“亦仁”的主题

—

1. 尽可能做品牌操盘手而不是单纯做门店生意；
2. 要有变现阶梯，能一鱼多吃或者做复购；
3. 沉淀客户，成为微信好友，相应地要经常发朋友圈；
4. 设定仪式感，让客户有可以传播的内容；
5. 引流成本可能远高于预估，会写内容能极大降低引流和转化成本；
6. 安全是最重要的，家长最关心这个，任何一起安全事故可能会毁掉几年的苦心经营。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



TUESDAY

星期二
辛丑年 | 十一月十一



积累大量清单，总能先人一步

节选自“明白”的主题

—

在积累并熟悉了大量“需求”“流量”“营销”“变现”清单后，无论遇到什么需求、案例、产品，别人还在想能不能做的时候，你已经在大脑里“实战演练”过一次了：

1. 这个事情有用户需求，之前XX做过，可以在XX平台上，做成XX形式；
2. 这个事情可以用XX方式引流，套用XX的思路；
3. 这个事情可以从XX角度做营销，模仿XX的文案；
4. 这个事情可以通过XX变现，可以联系他合作。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

15

WEDNESDAY

星期三
辛丑年 | 十一月十二



如何通过海外留学接送机 轻松赚10万元

节选自“SAI”的主题

- 1. 浏览论坛，以过来人的身份加需要接送机的留学生通过QQ了解情况；
- 2. 敲定时间和价格，改收费模式为免费，以从国内带一些国外买不到的礼品作为回报，变现赚取利润；
- 3. 课余在论坛置顶帖子，等QQ来加人；
- 4. 多次服务建立信任，满足和对接其他如租房、买卖家具、买卖车的需求，从中提成或者赚取佣金。

16

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 十一月十三



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

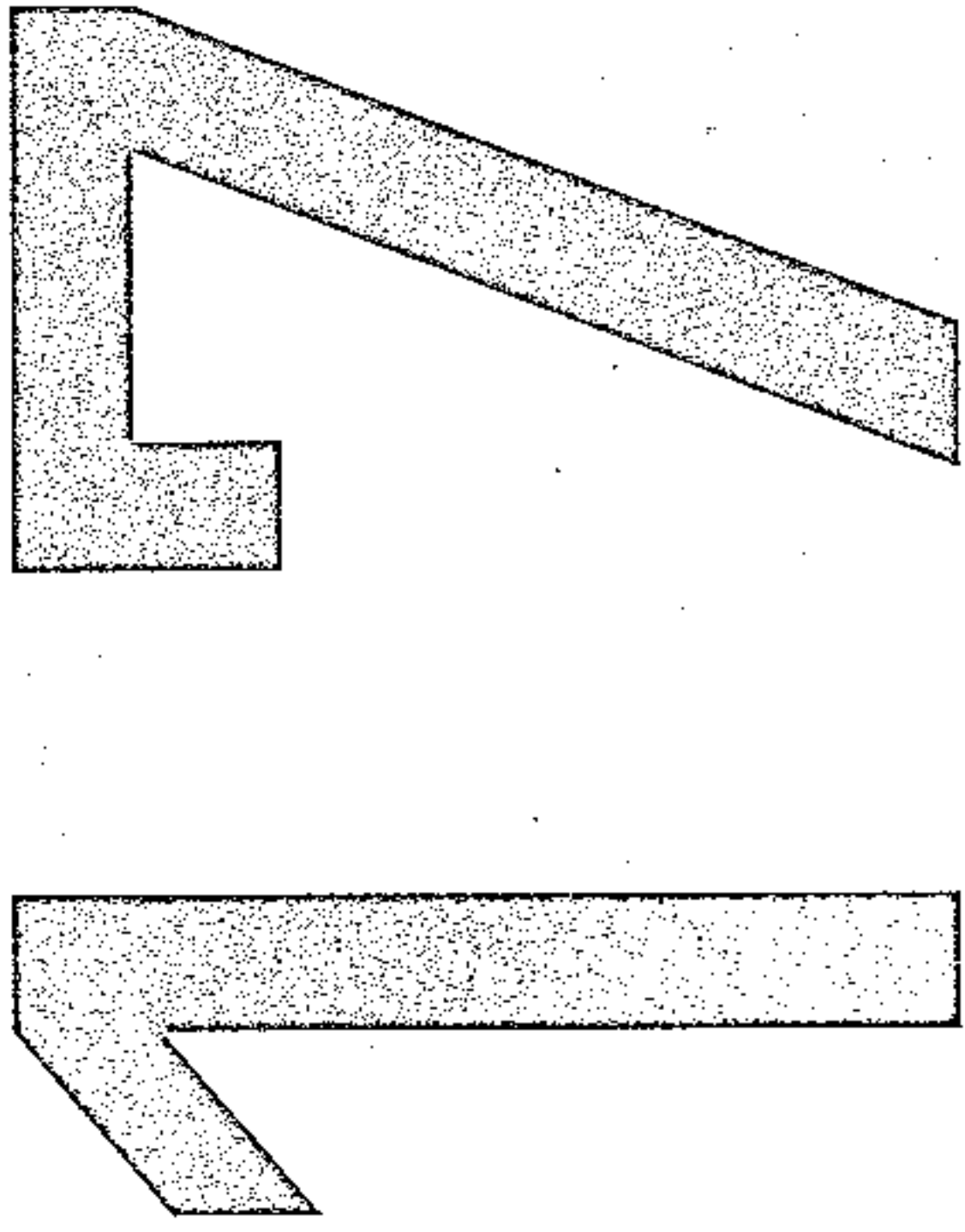


通过知乎好物从0到 月入10000元的六步

节选自“艾斯zw”的主题

—

1. 养号：主要是养创作者等级和盐值，然后定人设；
2. 找带货问题：赚钱的第一步是找有价值的问题，分为垂直打法和泛领域打法；
3. 快速开单技巧：选完品之后，先监控问题流量，问题浏览量增高，越优先回答；
4. 好物写作：方法就是“先看后超”，直接看最高赞回答，借鉴它的行文逻辑和写作思路，注意图文并茂；
5. 冷启动；
6. 维护：比如更换失效商品链接。



FRIDAY

星期五

辛丑年 | 十一月十四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



做投资需要修炼情绪管理能力

节选自“杰森李”的主题

大众总喜欢追逐热点。时而情绪高涨，时而蔓延恐慌。然而暴跌一天不会世界末日，暴涨一天也未必否极泰来。每次都有人喊“这次不一样”，但其实没什么不一样。

今天的你赚多少亏多少没有意义。关键的是5年后、10年后、30年后的你会在哪里，你的财富量级在哪个水平。

这一路上你会碰到无数突发事件和震撼世界的大新闻，你有没有准备好低风险、高确定性穿越牛市和熊市，获得理想收益的投资策略并坚定执行。想清楚这些，所有大事件大新闻都是过眼烟云。

18



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SATURDAY

星期六

辛丑年 | 十一月十五



如何利用“同乡群”每天持续裂变数十万精准地区粉？

节选自“杨先生”的主题

—

1. 在全国以县为单位申请公众号，并配一个微信号；
2. 百度查询乡、村信息，建立微信群；
3. 加入10个以上本地微信群；
4. 保存群二维码，加入公众号文章和裂变海报，并群发至各个微信群；
5. 用欢迎语引导新人拉熟人加入微信群；
6. 编辑公众号日常内容，维系粉丝。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

19

SUNDAY

星期日

辛丑年十一月十六



何为为人处事之道？

节选自“顾禅”的主题

—

有诚意：咨询问题时，先发个红包或真诚地分享收获与资源，再提出问题，请求介绍资源，这样可避免引起反感。

有道义：有些话该说，有些话不该说，面对强者不攀附，面对弱者不鄙夷。

有心意：合作结束后给对方送礼物，心意胜于言语。

有果决：做事当断不断反受其乱，很多时候优先级需要以大体为重。

20

MONDAY

星期一

辛丑年 | 十一月十七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何分析赚钱规律？

节选自“明白”的主题

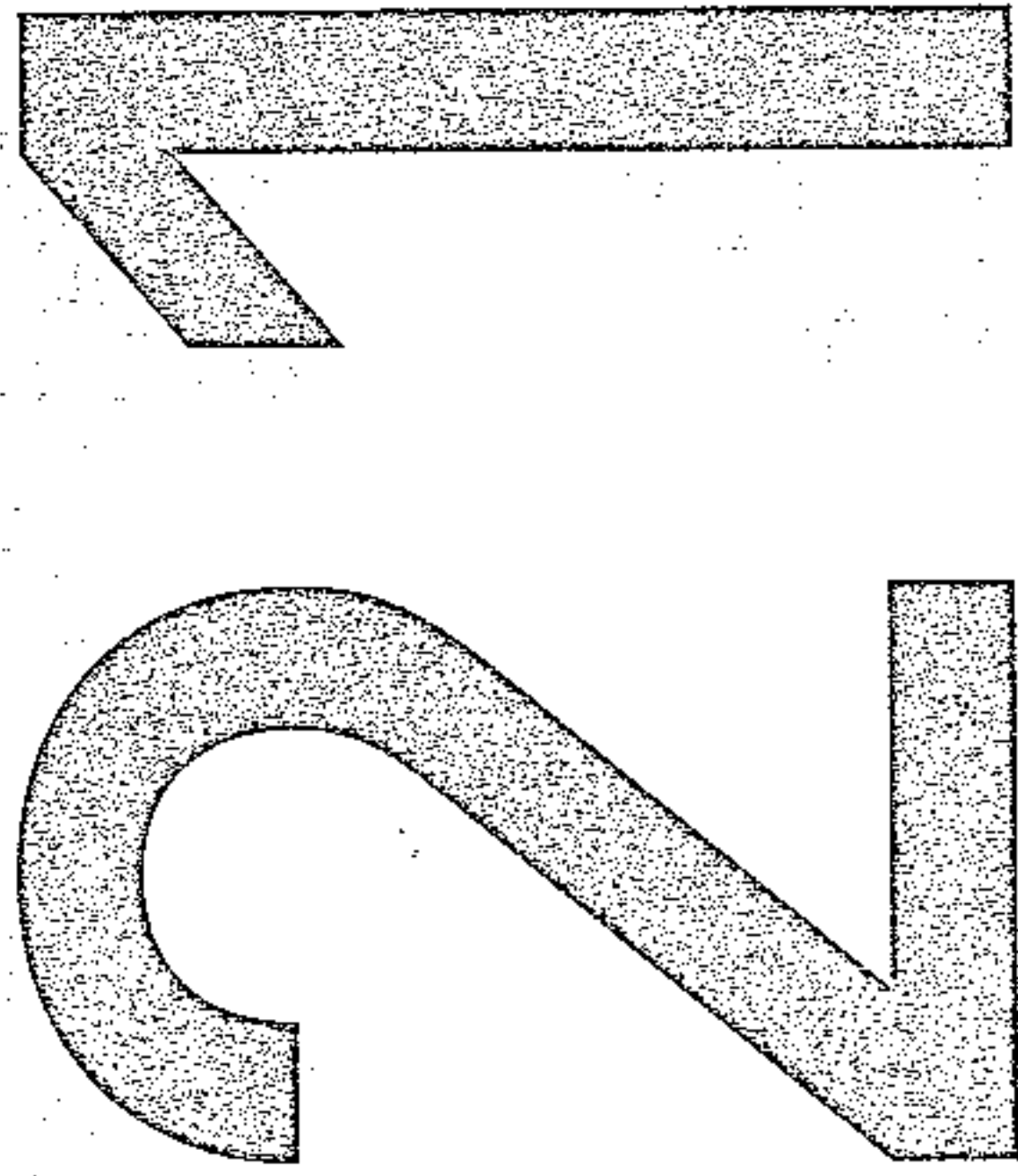
—

同样一件事，有人能找到需求做出产品，获取流量赢得收益，是因为有一个“赚钱兵器库”，遇到任何案例都会分析四点规律：

1. 需求：什么类型的事情能赚钱？为什么？怎么做？
2. 流量：获取流量的方式有哪些？为什么？怎么做？
3. 营销：如何营销产品，能更容易卖出去？为什么？怎么做？
4. 变现：不同类型的产品该如何赚钱？为什么？怎么做？



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



TUESDAY

星期二

辛丑年十一月十八



最高做到全网Top1买家秀平台的运营心得

节选自“阿辉”的主题

22

1. 用户自己描述的需求不一定准确，他们需要的不是具体的某个服务，而是能解决问题的方案；
2. 给用户的任何解决方案，在没有正反馈之前都需要测试，测通了再规模化；
3. 分析竞争对手提供的价值和价格，从收费模式和推广方式上做差异化；
4. 很多时候，创始人IP是把利器；
5. 具体的营销推广过程也需要频繁测试，实时统计数据，根据数据反馈，反复调整。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 十一月十九



借助表情包打造IP

节选自“亦仁”的主题

23

IP要想不过气，就得高频曝光。借助表情包，IP可以切入最高频的聊天场景。只要你在聊天，就会唤醒对这个IP的认知。

而要做表情包IP，你需要符合以下特征：

1. 长得有特点；
2. 有勇气去曝光自己；
3. 有话题性可以聊；
4. 有能力和结果被认可；
5. 有能力接得住这么高频的曝光。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

THURSDAY

星期四

辛丑年 | 十一月二十



平安夜

赚钱才是创业的“本质”

节选自“盛添财”的主题

有朋友问我：当你游泳的时候你在想什么？我的回答只有三个字：活下去——必须先会游泳不呛水不被淹死，再谈什么蝶泳、自由泳各种花样游泳。

“活下去”，这种强大的求生欲，也贯穿我的整个创业生涯。掉进水里不一定会淹死，待在水里一定会淹死。一定要动，一定要增长。

就像《增长黑客》里写的：“创业公司，不是在增长，就是在死亡。”一定要学会游泳再跳进海里，因为在创业这片海里，会慢慢游到深水区，暗流涌动。会游泳，会赚钱，会增长，才能活下去。赚钱才是创业的“本质”。

24

FRIDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期五

辛丑年 | 十一月廿一



如何跨领域赚钱？

节选自“亦仁”的主题

—

很多人想要跨入新兴行业的时候会发现：内容看不懂，没精力深入研究，一尝试就被卡住。怎么办呢？

1. 这是正常情况。大多数入跨入新领域都会遇到这样的问题，有些人放弃了，有些人坚持琢磨探索出了新东西；
2. 忍人所不能忍，做人所不能做，大多数时候在正确的路上勤劳致富是最简单的道理；
3. 回到具体问题，看不懂怎么办？一搜，二问，三尝试。基本上所有新领域的基础问题，搜索引擎里面都有答案。

25

SATURDAY



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

星期六

辛丑年十一月廿二



怎么设计好一个训练营？

节选自“知识IP星探”的主题

26

- 第一步：画出你的精准用户画像。
- 第二步：迅速根据用户画像来配套引流内容和引流课程训练营。
- 第三步：投放引流品：
 - 1. 在各大公域平台投放问答；
 - 2. 找目标群体的KOL去合作推广；
 - 3. 利益锚点触动第一批进群的用户去裂变转发。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

SUNDAY

星期日

辛丑年 | 十一月廿三



早期创业的三个注意点

节选自“王华荣”的主题

—

1. 早期做项目，一定不要同时做好几个。因为你的人才结构跟不上，一定要考虑清楚：自己公司的“防火墙”是什么？在防火墙加固之前，要经得住各种诱惑，要耐得住寂寞；
2. 尝试新业务也要围绕自己的核心业务来做，这样你的新业务实际上也是在加固你的防火墙；
3. 早期一定要找合适的人，而不应该找便宜的人。

27

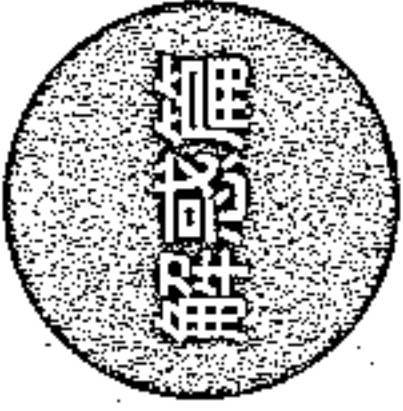
MONDAY

星期一

辛丑年 | 十一月廿四



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



普通“小白”如何从0到1 实现年赚百万？

节选自“黎叔”的主题

—

赚钱的本质是认知和资源的变现，在自己“池塘”里更容易“养鱼”和“捞鱼”。

1. 认知层面：

选择的项目和方向必须是已经成熟验证过的，尽量不要试错做从0到1的事情。

梳理做什么可以年入100万元，从自己的实际出发，从中选择最适合的一种方式All in。

2. 实践层面：

从销售行业切入，选择高客单价的产品，如豪车、豪宅和高端保险。

要有“亮剑”精神和对于成功的极端渴望。



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

28

TUESDAY

星期二

辛丑年 | 十一月廿五



入局短视频领域之前 需要深入思考的五个问题

节选自“晓群”的主题

1. 内容障碍：你有持续生产内容的能力吗？
2. 流量障碍：你的内容是否符合推荐算法机制并且有机会进入更大的流量池？
3. 成本障碍：你的内容生产成本是多少？对比同行是否有优势？
4. 品牌广告变现障碍：你有品牌渠道并且是强关系的吗？
5. 卖货与服务变现障碍：你有适合你内容方向的供应链并且是强关系的吗？

29

WEDNESDAY

星期三

辛丑年 | 十一月廿六



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



如何做抖音垂直账号？

节选自“沈小善”的主题

—

1. 观察方向：与竞争对手的视频内容一样，但点赞数差别很大，原因是竞争对手的账号权重高；
2. 测试方向：做一样优秀的模块内容，通过“抖+”推“爆款”视频，拉高账号权重，只要视频质量稳定，都是至少几百赞了，从而达到快速批量起号的目的；
3. 测试线索：基础数据不错，但是账号权重不高或者其他原因，“豆荚”助推一把，可以有放大播放量的效果。

30

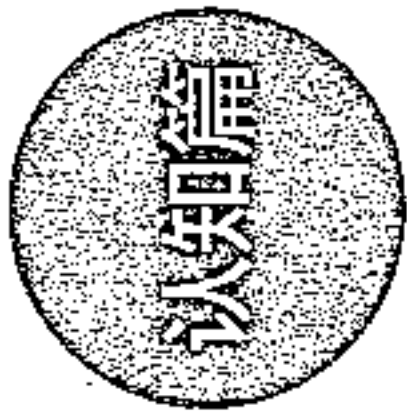
THURSDAY

星期四

辛丑年 | 十一月廿七



扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”



把精力投入那些愿意 在你身上花时间的人身上

节选自“亦仁”的主题

—

比如大佬并没有那么认可你，那就坚决不要拉他们到各种群里给自己背书，即使他们到了群里也不会说话，反而降低了信任度；

比如“生财有术”龙珠俱乐部，每个月会定期移除在群里不参与、不分享、不贡献价值的人；

比如及时淘汰不参与线上会议、不执行任务的人，拉黑报名但后续无任何动作、不反馈的人，放弃多次发消息不回应的人。

任何投入都要有预期回报，但是如果对方不重视你的投入，那就等于零回报，应该及时止损。

对那些不重视你的人给出负面回应，把时间精力投入那些重视你的人身上，才是对重视你的人的最大回报。

31

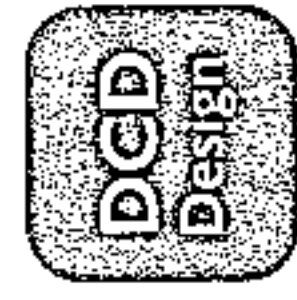


扫码关注“生财日历”
加入2021年日历共读营
领取价值365元“生财礼包”

FRIDAY

星期五

辛丑年 | 十一月廿八



DCDD BRAND DESIGN

单成品牌设计

单成设计（单成视觉传达室）于2013年在杭州成立，是一间以品牌设计为核心的平面视觉传达工作室。单成为客户提供品牌设计、视觉识别、活动形象、产品包装、用户界面、印刷品。同时，提供以设计为驱动力的策略服务。我们一直强调并主张让环环相扣的设计得到反复推敲并落地，最终让客户只得到一个真实的结果。

- 2020 全民抗击疫情主题海报设计入选
- 2016 首届中国雾霾公益海报展作品入选
- 2015 中国海洋文化创意产品设计金奖
- 2014 中国香港HKDA环球设计大奖作品入选
- 2014 中国澳门国际海报双年展海报作品入选
- 2014 中央电视台军事频道 Logo设计二等奖
- 2014 AWARD CERTIFICATE（北京设计周）
- 2013 CDIP中国台湾设计节国际海报展入选
- 2013 “Hiilbrand” 嗨品牌竞赛单元银奖
- 2013 中国设计师作品年鉴银奖
- 2013 中国美术学院白金创意奖作品入选



出品方
生财有术

发起人
亦仁

总策划
光合

负责人
黄小鱼

协助负责人
一条枸杞

内容编著团队成员

IVAN、超、李鑫、哇二哈、KangKang、牛牛的
Annie、滕滕、莫一多、旺小哥、王菜花、奇点、吴烽
瑜、无题、守一、张浩楠、梦甜、赵二、江逸、楚文、
DL、苏.、偏爱大红、柳舟舟、三丝、红果果、大航海
家、Typing、爱吃藕的大栗、知识 IP 星探、嘻嘻 | 溪溪

以上排名不分先后

团队订购/定制
联系微信 yuwan350

版权所有，侵权必究。
未经许可不得以任何方式复制或翻印本日历内容。

责任编辑：陈一 王嘉文
装帧设计：单成视觉传达室
责任校对：高余朵
责任印制：汪立峰

SHENGCAIRILI 2021
生财日历2021
生财有术 编著

全国百佳图书出版单位
浙江摄影出版社出版发行
地址：杭州市体育场路347号
邮编：310006
电话：0571-85151082
网址：www.photo.zjcb.com
印刷：浙江兴发印务有限公司
开本：889mm × 1194mm 1/48
印张：16
2020年9月第1版 2020年10月第2次印刷
统一书号：85514 · 749
定价：88.00元

（本日历内容由“生财有术”会员提供，仅代表个人观点，不代表出版社立
场，供读者参考，商业项目存在风险，投资需谨慎）