

起業して収益を上げる自然な成長方法

前回の記事『なぜ住宅積立金を引き出して投資家を完済したのか』で、私は思いついた起業の方法について話しました。それは、低コストで試行錯誤し、力を合わせてパートナーシップを組むことです。まず、自分一人で始めること。自分一人で起業し、自分を養えるかどうかを見極めます。次に、もしパートナーシップを組むなら、全員が資金を出さず、利益分配を行い、プロジェクトごとに収益を分け、合意したリターンに基づいて分配するのが最善です。もし苦楽を共にするパートナーが見つからないなら、それは私たちの能力がまだパートナーシップに適していないことを意味し、その場合は単独で行動するのが最善です。その後、二人でパートナーシップを組み、さらに人が増えたら三人で組むなどします。もし資金調達を行い、従業員を雇うなら、株式と低給与を受け入れる従業員を見つけるのが最善です。もしそれが見つからないなら、それは私たちの能力がまだ拡張に適していないことを意味します。

これは真に自然な成長を遂げる方法です。これは焦らず着実に前進する方法です。起業は非常に難しく、チーム全体の収支を均衡させることは非常に難しいため、私たちは長期間にわたって勇気を持って、さらには無私の精神で貢献しなければなりません。Alibabaの初期、Jack Maと彼の18人のパートナーは、共にリスクを冒し、共に起業しました。彼らが後に非常に成功したのは、初期の形態と密接に関係しています。Wang Xingと彼の仲間たちは、長年にわたってパートナーシップを組み、その後Meituanを設立して大きな成功を収めました。これも偶然ではありません。

私の周りには多くの起業チームがあり、公開された情報や友人との会話から、多くの起業ストーリーを聞いています。何百万、何千万、さらには何億もの損失を出した話も少なくありません。市場環境全体がますます理性的になっている中で、それでも多くの若くて有能な友人たちが起業を続け、何百万、何千万ドルもの資金を調達しています。彼らの能力には本当に感心させられます。私はこれほど多くの資金を調達できず、このような市場環境では、資金調達の道を進む勇気もありません。投資家から投資を受けた数十万を苦勞して回収し、様々な友人と付き合いしてきた後、私は起業がとても疲れるし、大変だと思い、少し諦めたい気持ちになりました。これは私だけの問題でしょうか？どうやら多くの起業家が同じような状況にあるようです。周りのほとんどの人が、お金を稼ぐのは簡単ではないと感じています。

振り返ってみると、私たちの親世代、つまり前の世代の人々は、一生をかけて大都市に一軒の家を買うことが彼らの人生の目標だったようです。これは2015年以前に家を購入した人たちにとっては幸運なことでした。ここ数年で家を購入した人たちは、住宅ローンを返済するために必死に働いています。中国は過去20年間、巨大な建築現場でした。人々はお金を使って多くの家を買って、国家はそのお金を使って多くのインフラを建設しました。しかし、パンデミックが発生し、一部の人は住宅ローンの返済ができなくなり、家や車を売って家族の会社を存続させようとする人も少なくありませんでした。

これは社会全体の背景です。一部の大企業の株価は今年も上昇していますが、中小上場企業の株価は見るに堪えないほどです。彼らはこの社会で最も稼ぐことができるビジネス主体です。周りの友人たちの中には、今年たくさんお金を稼いだ人もいれば、マイクロビジネスを始めた人、失業した人、しばらく仕事を探していた人、必死に仕事を探している人、そして多くの友人が会社で働き続けています。

起業して収益を上げることは、投入と産出の比率に非常に気を遣うものです。大企業は資金が豊富で、ユーザーも多く、人材も豊富で、経験も豊富です。彼らは損益分岐点を達成し、一部はかなりの利益を上げています。中小の上場企業も非常に努力していますが、財務報告はまだ厳しい状況で、引き続き損失を拡大しています。その大きな部分は市場広告費にあります。市場広告費を投入しなければ、新規ユーザーや新たな成長がなく、同じ収益レベルを維持できません。しかし、投入すると、現在のトラフィックコストはどんどん高くなっています。インフルエンサーや小規模なチーム、リソースの多い個人がかなりの収益を上げているのは、彼らの投入と産出の比率が高く、産出が非常に高く、コストが非常に低いからです。また、投資や株式、仮想通貨の取引で今年収益を上げた友人もいます。

長期主義という言葉が流行っています。確かに、何事も長期的な視点で考える必要があります。晴れの日には雨の日のことを考えなければなりません。一度資金調達するのは難しくありませんが、継続的に資金調達するのは難しいです。ユーザーから一度お金を稼ぐのは難しくありませんが、継続的にユーザーからお金を稼ぐのは難しいです。クライアントから一つのプロジェクトでお金を稼ぐのは難しくありませんが、継続的にクライアントからお金を稼ぐのは難しいです。友達に一度助けを求めるのは難しくありませんが、友達に継続的に助けてもらうのは難しいです。

なぜ難しいのでしょうか。難しいのは、これらのことを私たちが常に努力し、相手に非常に満足してもらわなければならないからです。現在の投資家に満足してもらえれば、次のラウンドの資金調達を手伝ってもらえたり、投資界で紹介してもらえたりします。ユーザーに満足してもらえれば、次に必要になった時にまた私の商品やサービスを購入してもらえます。顧客に満足してもらえれば、次にニーズが生じた時にまた私を選んでもらえたり、顧客を紹介してもらえたりします。友人に満足してもらえれば、友人に感謝や恩返しをし、次にまた友人に頼みごとをしやすくなります。

起業家たちは通常、理想を持ち、比較的正直で、リスクを冒すことを厭わず、より多くの努力を惜しまない人々です。そうでなければ、彼らは普通に仕事をしていればいいのです。確かに、皆も俗人であり、名声と利益を追求しています。しかし、通常彼らは、投資家、従業員、ユーザーの面倒を見ることに責任感を持っています。それでも、彼らは多くの間違いを犯し、多くの落とし穴に陥ります。起業して利益を上げるための鍵を理解することはできても、世の中の多くのことを理解できず、外部環境も大きく変化するため、多くの場合、彼らは投資家に多くの損失を与えたり、多額の負債を抱えたりします。

バフェット氏は、もしあることが長期的に続けられないのであれば、それはいつか必ず止まると言っています。これはおそらく企業や株式市場などのビジネス領域のことを指しているのでしょう。もし企業がずっと損失を出し続けているのであれば、いつかは必ず破産する日が来るということです。

ある言葉に、救えるのはユーザーや顧客だけだというものがあります。これは確かに真実です。投資家に頼るわけにはいきません。資金はどこからやってくるものです。誰が企業に資金を供給するのでしょうか。

起業して会社を設立する際、通常私たちは会社に何人かの従業員がいて、数十人のチームがいることを想像します。しかし、これはより困難なことです。チームを管理する必要があり、どのようにしてチームの収支を均衡させるかが課題となります。

私が起業する前、会社員として働いていた時の月給は1万4千元でした。その後、苦勞して起業し、1年後にコース販売を通じてようやく月間の売上が1~2万元になり、その半分が私の取り分でした。私はエンジニア出身で、社会に出たばかりで何もわからず、その過程で多くの失敗を経験しました。そのため、当時は「会社で働いてお金を稼ぐのはこんなに簡単なのに、なぜ私の起業はこんなに難しいのか」と感じていました。当初は自分の問題だと思っていましたが、後になって多くの会社が同じような状況にあることを知りました。

ここで働いている友人たちを不快にさせたくはありません。私も以前は会社員でしたし、将来的にはまたサラリーマンに戻る可能性もあります。多くの友人たちが結局は会社勤めを選ぶのは、現在の環境ではそれが最も安定した収入を得る方法だからです。

ここ数ヶ月で月収1万、2万という友人がいますが、彼らはマイクロビジネスやフリーランスとして活動しています。しかし、その中で一年中安定してその金額を稼げる人はどれだけいるのでしょうか。確かに、優秀な人の中にはそれ以上の収入を得ている人もいるかもしれませんが、しかし、多くの人はそのようではないでしょう。私は友人たちの間でコースを販売する宣伝を外部委託している会社で、友人たちの間でどのようにお金を稼ぐかをよく理解しています。

多くの友人が最初は WeChat ビジネスを始めてうまくいっていましたが、最初は誰も私をサポートしてくれないと思っていましたが、結果的には多くの友人がサポートしてくれ、最初の月に数千円を稼ぐことができました。しかし、第二ヶ月、第三ヶ月、そして一年後はどうでしょうか。友達のためと思ってサポートしますが、残念ながら、Pinduoduo はとても安いですし、友達とチャットしながら何かを買うのも少し不便ですし、私も毎日忙しく働いてお金を稼ぐためにあまり時間がありません。

だから、皆さんもお気づきの通り、自分で起業したりフリーランスとして働くことは、安定して長期的に続けるのが難しく、会社で働く方がまだましだということです。智維は、いろいろなことをやってきたようで、さまざまな方法でお金を稼ごうと試み、友達もでき、感情を売り物にしたりストーリーを語るのも上手いようです。彼も何度か会社に戻りたいと思ったことがあるよ

うです。ただ、彼は節約して支出を抑え、大きな野望もないようで、まだぐずぐずしているようです。

皆が賢く、最善の利益を追求する道を選びます。選べる会社はたくさんあり、この会社が損益分岐点に達せず続けられないなら、それは残念ですが、私には関係ありません。倒産して解雇されたり、コスト削減で辞めさせられたりしたら、別の会社を探せばいいのです。会社には多くの支出があり、人件費だけではありません。会社には多くの人が出て、私が足を引っ張っているわけでもありません。今日会社が倒産し、創業者が借金を抱えても、それは残念ですが、私に支払われた給料はもう使い果たしましたし、住宅ローンもあるのです。

これが現実です。皆が言うように、この社会では誰もが「ニラ」であり、誰が強くて誰が弱いか、誰がひどく刈り取られ、誰が軽く刈り取られるかが問題です。

これが、私が最初に述べた、スタートアップではチームメンバーが自然に増えるべきだという理由です。特に、多くの資金を調達した時には、驕らず、自慢せず、支出を抑えるべきです。もちろん、多くの資金を調達した友人たちは、この記事を開いて読むことはないでしょう。彼らは忙しく、私から学べるとは思っていないからです。

私が言う方法は、非常に理にかなっていません。一人で起業して自分を養い、マイクロビジネスをしたり、フリーランスやメディア運営をしたりして、半年から一年ほど続けて自分を養うことができれば、それはユーザーや顧客にどうサービスを提供するかを理解し、どうやって少しの収入を得るかを理解したということです。一人が友人を説得してパートナーシップを組み、共にリスクを負い、苦楽を共にし、利益を分かち合うことができれば、それは人と長期的に協力する方法や、物事を公平に行う方法を理解し、人間性をよく見極め、起業の困難さもよく理解しているということです。さらに、チームを率いてメンバーに株式を優先的に受け取り、給与を少なくするよう説得できれば、それは長期的なリスクを考慮し、チーム管理を理解し、利益を結びつけ、チームが一丸となる方法を理解しているということです。市場価格の給与を受け取り、毎日何かをして会社に少しでも貢献するという状態では、本当に成功するのは難しいです。必要なのは、マイクロビジネスのように、全力を尽くし、すべての友人に助けを求め、多くの友人にブロックや削除されるリスクを冒してでも、少しの収入を得ようとする姿勢です。

みなさんが WeChat ビジネスをしているのは、ブロックされたり削除されたりすることを知らないからでしょうか。おそらく知っているはずですが。多くの人はやりたくないけれど、生活に追われて他に方法がないのでしょう。オフラインでビジネスをしようとする、さまざまな投資が必要で、オンラインで低コストを試すしかないのです。

友人を説得して共同で起業するのは難しいことです。皆、生活費を稼ぐ必要があり、友人は仕事を選ぶことができます。では、なぜ私と一緒に起業するのでしょうか。智維には多くの友人が出て、彼もいくつかの経験を持っていますが、彼はまず一人で物事を進め、徐々に人と共同でやることを考えるべきだと考えています。私が一人でやることを選んだのは、共同事業には共同事

業の問題があり、共同でやるならしっかりとビジネスをしなければならないからです。今日は記事を書きたい、動画を作りたい、広告を受けたいと思っても、それを実行するのではなく、共通の目標を持って進める必要があります。共同事業をするなら、毎日一緒に過ごせる友人を見つけなければなりません。それはまるで妻と一緒にいるようなものです。そして、私は妻を説得して一緒に共同事業をすることができるのでしょうか。笑。それはかなり難しそうです。彼女は今の仕事をうまくこなしており、私と一緒に外注プロジェクトで苦勞することを望んでいません。だから、馬雲が初期に Alibaba を設立した際、18人のパートナーを見つけることができたのは本当にすごいことです。彼らには共通のビジョンがあり、苦勞を厭わず、本当に何かを成し遂げたいという思いがありました。

従業員に給与よりも株式を多く受け取るよう説得するのは難しいことでしょう。市場には選択肢がたくさんあります。しかし、節約は収益を生むことと同じです。従業員に数千元の給与を減らすよう説得するのと、顧客から数千元多く稼ぐのと、どちらが簡単でしょうか？市場や製品の将来性に本当に自信があるのでしょうか？従業員から年間数萬元を節約するのと、顧客から年間数萬元多く稼ぐのと、どちらが容易でしょうか？確かに、私たちの夢を信じてくれる従業員を見つけるのは難しいですが、私たちにお金を払ってくれるユーザーや顧客を見つけるのはさらに難しいのではないのでしょうか？

要約すると、起業は非常に難しいものです。できるだけお金を節約し、できるだけお金を稼ぐ必要があります。チームが大きくなればなるほど、コントロールが難しくなり、KPIなどの指標もより厳しくなります。Alibabaでは、男性を家畜のように使い、女性を男性のように使うと聞いています。数ヶ月連続で残業することもあるようです。今、私はそれをより深く理解しています。

私は、自分の言葉が少し辛辣に聞こえるかもしれないと気づいています。おそらく、私が起業してからこれまでに稼いだお金があまりにも苦勞の末のものだからでしょう。あるいは、私が受けた教訓があまりにも大きすぎるからかもしれません。別の意味はありません。ただ、皆さん一人ひとりが楽しく、起業して稼ぐことが長く続くことを願っています。リスクに特に注意を払い、ずっとうまくやっていけることを願っています。

私の投資家であり、師でもある笑来先生が最近書いた本『微信インターネット平民起業』を強く推薦します。私がこのように行動するのも、彼の影響を受けたからです。彼は私よりもはるかに多くのことを成し遂げ、長期的にお金を稼ぎ、その額を増やし続けています。本当に尊敬しています。彼は多くのベストセラーを生み出しています。最初は1文字1元だったのが、今では1文字1万元です。なぜなら、彼は毎回素晴らしい内容を書くので、ますます多くの人々が彼を信頼し、彼のコースを購入し、彼の本を買い、彼の実践グループに参加して共に成長したいと思うからです。

私は高校時代に笑来先生の本『時間を友達にする』を読みました。また、YC インキュベーターの創設者である Paul Graham の記事もたくさん読みました。彼らの道に近い道を選ぶようになり

ました。多くの文章を書くことを学び、文章を上手に書くことを学びました。彼らの文章は私にいくつかのことを教えてくれました。私が一通り試行錯誤した後、彼らの言っていることをより理解するようになりました。

人生において、多くのことは急いで達成できるものではありません。富や名声は自然に増えるのが最善です。もし私が有名でなくても、数百人や数千人の友人が私の記事を読みたいと思ってくれるなら、それでいいのです。私の文章が十分に良くないか、現在の環境で皆が仕事やお金を稼ぐことに忙しくて私の記事を読む時間がないのなら、それも仕方ありません。多くのグループで宣伝したり、友人に転載を頼んだりすることは、持続可能な方法ではありません。私の記事がどうすれば人気が出るのか。私は社会の欲望を理解し、見知らぬ人がどのような記事を読みたいのかを理解し、WeChatでの拡散の法則を理解する必要があります。私の記事は、見知らぬ人がクリックして読んで、非常に得るものがあるか、感動して転載したいと思うようなものでなければ、人気が出るのです。

阅读量、ユーザー数、フォロワーの自然な増加は、すべてこの法則に従っています。TikTokでも同じで、TikTokにはTikTokの法則がありますが、大きな違いはありません。TikTokで最も重要なのは、良いコンテンツを作ることです。つまり、全く知らない人が私のコンテンツを見て、最後まで見たり、いいねやコメントをしたりするようなものを作ることができれば、それが広まっていくのです。

私のTikTokアカウントはあまり上手に運営できていません。TikTokでは数百人のフォロワーがいて、動画の再生回数は15万回、そして90人のフォロワーがあります。主に日常生活を記録し、数十の作品を投稿しています。私は気軽に遊んでいるだけですが、いくつかの動画は通常よりも多くの再生回数を獲得し、1万回以上の再生を記録しました。それらは私の成長ストーリーや結婚の発表、ウェディングフォトの撮影などの動画です。なぜこれらの動画が多くの再生回数を獲得したのかというと、元々の友達が「いいね」やコメントで祝福してくれたからです。さらに重要なのは、見知らぬネットユーザーもこのような内容に対して忍耐強く視聴し、祝福や励ましの言葉をかけてくれたことです。

これは難しいですね。智維さんのビデオアカウントでは15万回の再生があったにもかかわらず、フォロワーは90人しか増えませんでした。これは、フォロワーを誘導するようなことは一切していないからです。上記の理由に加えて、私はまだどのような内容を発信するか、将来どのようなことをしたいのかを明確に考えていないことも感じています。今回は完全に自然な成長に頼ってみて、どのような結果になるのか興味があり、比較的無欲です。皆さんもすでにWeChatの友達で、お互いによく知っているので、私のビデオアカウントをフォローしなくても当然のことです。フォロワーは少ないですが、私は多くのことを理解し、学んだと思います。

これが私がこの記事を書いて、友人たちに注意を促したいと思った理由です。起業して収益を上げるのは容易なことではありませんし、今後ますます難しくなっていくでしょう。人々の信頼を得ることは非常に難しく、見知らぬ人を友人に変え、さらに支払いをしてくれる友人に変

えることは、本当に難しいことなのです。

これは起業して収益を上げる自然な成長方法です。また、個人の成長においても堅実で信頼できる道です。私たちには学ぶべき基本的なスキルがたくさんあり、収益を得るためには学びと努力が必要です。大衆の目は鋭く、大衆や顧客を簡単には騙せません。お金は最も賢い存在です。