

八种赚钱模式的特点

这8种赚钱法都是怎么个意思呢？

1.搬砖赚钱法

最原始的赚钱模式，单纯的靠出体力去赚钱。

比如去工地打工，去餐厅当服务员、去街头发传单。

一天给个100块钱，做了5天，赚到了500块钱。

单纯的靠付出劳动和时间精力的赚钱方法，就叫搬砖赚钱。

2.技能赚钱法

这个呢，也比较好理解。

比如我现在是一名设计专业的大学生，通过大学所学的知识技能，找到一份设计方面的工作，通过PS这项技能，持续获得收入。

3.人脉赚钱法

比如一家培训机构的市场销售员，为了销售公司的课程，会加入很多行业圈子，认识很多人。

有一天和客户聊天，了解到客户需要找一个负责平台代运营方面的团队，希望我能推荐一个。

而我正好知道几个靠谱的公司，推荐过去，最后他们达成合作，效果非常好，客户很满意，给我发了1万块钱红包，这个就是靠人脉赚钱的方法。

4.资源优势

什么叫资源优势呢？

简单的讲，就是人无我有，人有我优，人优我廉。

要么是这个资源只有我有，或者是我比别人的好，比别人的便宜，这些呢都是叫优势。

打个比方，一个朋友家是东北的，他们那边能搞到山里的人参这类名贵的药材。

这就算是一种地域的优势资源，他在当地认识很多搞这类项目的人，可以以最优惠的价格拿到好货，然后通过各种渠道去加价销售，从而赚到钱，这个就叫优势赚钱法。

5. 聚焦赚钱法

这个很好理解，就相当于给自己打造一个专业领域方面的个人品牌。

比如开一个公众号，坚持去写关于情感方面的文章，然后时间久了，写的东西只要不差，慢慢关注的人就会越来越多，假如有个10万的粉丝关注了你的公众号。

那也就是你吸引到了这10万的一部分注意力，这个东西就可以拿去换钱，比如接一些情感方面产品的广告，或者是通过一些平台本身的流量奖励获得收益。

这些都叫聚焦模式赚钱法。

聚焦一个领域，专注深耕。

当然，这个东西不一定是局限于公众号，现在网上可以选择的模式有很多，比如直播、短视频、音频、图片等等。

这个我以后会再详细的来讲。

6. 信息赚钱

这个方面是指，你能通过一些渠道，提前获得关于赚钱方面的消息。

比如我们常说的，有个亲戚在政府上班，知道最近哪一片区域的政策变化，然后提前去这些地方做一些布局，比如知道要拆迁、要建一个新的商业区、要修地铁等等消息，就提前去买房、买商铺。

这样在政策实施以后，周边的房子商铺的价格猛涨，他就赚到钱了。

这个呢，只是一个比方，事实上有没有人这么做过，我不知道，有些人肯定知道。

这个就是利用一个信息不对称的方式来赚钱，只要你能够比别人提前知道一些东西，或者是你知道一些别人不知道的东西，你提前做好市场准备，那就是你的优势。

7.圈子赚钱法

物以类聚，人与群分。

只要你能把同一需求的人聚集到一起，建立一个圈子，那么这个圈子就值钱。

比如我喜欢读书，通过在网上发帖，召集到一波喜欢读书的人，一起交流读书心得，监督彼此打卡，在读书的这个过程中呢，为了提高社群的人员水平，所以这个群是付费的。

当群人数到达一定规模以后，可以跟一些商家进行合作赞助，在群内定期也会组织一些线下的聚会，分享一些跟书有关的课程、书籍、电子产品的东西，以此来获得收益。

8.投资赚钱法

说到投资赚钱，大多数第一反应那肯定是炒股、基金、期货。

这是一个很复杂且难度比较高的事情，要时刻关注新闻、政策、企业运转情况、最近趋势波动，从而得出一个概率性的判断，判断准，你能赚很多钱，判断失误，你也会赔钱。

能玩好的人少之又少，对绝大多数人来说，都可能是那绿油油的韭菜。

所以，我也不建议大家把大量的时间精力放在这一块，选择一个最稳妥且持续的赚钱模式，完成自己从0-1的积累，才是适合普通人的路。

好了，简单的介绍了一下这8个模式基本情况，我们打开了思路，知道有这么些方向可以选择，至少不会还是那么迷茫吧。

如何选择赚钱的模式

了解到赚钱模式的几个方向之后，新的问题又产生了。

这么多方向，我们到底该怎么去做选择呢？

因为每一个模式有好处，也有坏处，我们选择哪一种的前提是要了解自己。

自己当前是个什么样的情况，经济状况如何，时间是否充裕，是否有人脉和专业技能等等，知道自己有什么和没有什么，再去找到最适合自己的模式。

那么我们又该如何深入的了解自己呢？

举一个例子：

技能模式中，我们讲到，小a，通过自己大学所学的知识技能，进入到一家互联网公司，平时负责设计各种海报、页面等等工作。

在度过新手期之后，能熟练的应付工作了，原来1天的工作量，现在只需要半天就能完成，那剩下的时间就没啥事情干。

他又是一个比较上进的青年，觉得这样下去浪费时间，于是加入很多的同行交流群，看看大家都在聊什么，想跟别人在学习一下。

某天，他看到一个群成员说：

“我手里有个设计的活，需要外包，请问谁有空可以接的，内容不难，就是比较急，价格好说，感兴趣的可以找我。”

小a发现了这样一个赚钱的方式，就主动联系到了对方，提交了自己的工作中的一些作品，争取到了这么一个机会。

他的想法呢，也很简单，本来自己现在空余时间还比较多，闲着也是闲着，这个项目一是锻炼一下自己，二是赚点外快也不错。

后来没花多少工夫，他就把这个项目搞定了，也赚到几千块钱，他第一次觉得，原来赚钱还可以这么简单，轻轻松松的接几个活就快赶上工资了。

于是接下来的时候，他通过这样的方式，在网上找了不少的活做，慢慢的副业收入也超过了主业收入，日子过得还不错。

单次收入的赚钱模式的优势与劣势

上面这个案例，相信就是绝大多数选择副业的最普遍的方式吧。

那么，我想问大家一个问题：

这个赚钱方式有什么弊端？

最大的弊端就是：收入的天花板很明显。

有的人肯定就要问：

“他不是都靠这个方法，成功让收入翻倍了么，还不够嘛？”

是的，远远不够。

我们来计算一下他实际的操作成本有多少：

假设他一个订单报价是3000，预估需要3天的时间做

而实际操作过程中呢，因为不是面对面沟通，所以有很多细节问题只能是边设计边交流，甚至有的时候甲方也比较忙，不能及时有效的沟通，一般会在初稿之后，在进行修稿。

来回的沟通、反复的修改、一些意外的情况发生（找素材、软件BUG等），实际上，搞定一个项目可能就需要一周的时间来操作，而在这个过程中，因为要一直想着这个事情，精力上也会耗费不少。

那么他的一个月收入：

假设从来都不缺单，一个月最多赚1.2万，这算是最理想化的情况。

真要每个月接4-5个单子，耗费大量的时间和精力去做的话，收入确实是可能翻倍的，但是自己的本职工作，也可能受到很大的影响。

也就是自己的职场晋升方面，也没多少工夫去维护了，对不对。

所以，我们可以估算出，这样的一个模式，收益很不稳定，只有在甲方一直有单子给他的前提下，才能实现副业月入过万。

这种模式的项目，掌柜的建议就是，尽量在不影响职业规划的前提下，偶尔参与一

下，改善下生活水平。

真要靠这个发财，难！

有这个功夫，还不如想想如何在公司好好表现，创造更多价值，为跳槽涨薪做准备。

赚钱的几种模式中，搬砖赚钱法、技能赚钱法的优点呢，都是门槛低、操作简单。而弊端也很明显，小钱常有，发财很难。

什么样的赚钱模式值得做

只要你坚持混各种圈子，你肯定就能看到各种关于赚钱的机会，

那么当我们发现机会的时候，我们要如何决定要不要去做呢？

田掌柜的建议是先进行一个思考：我去做这件事情的预期是什么？

如果说你只是想体验下这种模式赚钱的感觉，或者是想锻炼下自己的能力，那么我觉得这个事情就值得你去做。

如果说你想通过一个项目，通过长期且持续的坚持，来彻底改变生活的话，那么这个事情就不建议你去做。

我们做任何事情，想赚到钱，那么眼光就一定要放长远一点。

诚然，短期内的快钱确实有吸引力，但是它不能够持续，稳定，积累起你的资源优势，成为你人生发展方向的一个基础。

当我们再次碰到这样赚钱的机会的时候，要学会判断一下情况：

- 这个能赚多少钱？它是否可持续的操作？项目的收入是否足够多？能否靠它帮我去改变人生？假如投入全部的时间，能赚多少钱？

学会用这种模式去判断项目的话，那么你就会发现，机会也有大小之分。

打个比方，

做设计师，一个月最多的上限就是几万块，对吧。

做供货商，可能一个客户的成交就给你带来几十万甚至百万的单子。

前者靠时间和劳动两个维度去赚钱。

后者在此基础上还有人脉和资源的优势。

这个后者呢，也是我们接下来要研究的模式：人脉赚钱法

人脉赚钱法的优势与劣势

与前面那个项目不同，这个项目需要长期的积累，认识到一些关键的人脉。

后面再利用这些人脉自带的资源，达成一种合作。

你可以通过卖自己的产品或者服务，让他们去帮助你推广。又或者是你利用人脉关系网，撮合一些项目的达成。

除了前面销售的那个例子以外，我们还可以延伸。

比如还是这个小a，通过混各种同行交流群，发现有的公司需要招CRM系统开发的，而自己又在其他群，认识了这样的朋友，于是给他们牵线搭桥，帮他们促成了这个项目。

有时候，客户合作的比较愉快，给了小a一点介绍费，有的呢，介绍过去后，发现彼此的需求和档期不符合，没谈好，就没给钱。

你就会发现这个东西，它并不是一个长期存在的商业模式。

个人要真做这个方向的东西，那就需要两头都照顾好，一边找需求方，一边找对接方。类似于一个中介，赚一点中介费。

它同样是不稳定，不仅是收入上，还有定价上的较大波动。

可能只有一些家庭背景比较深的人适合做这类项目。

一个朋友，因为在当地混的比较开，对烟草，酒水，汽车，保险这几个行业，认识的人多，所以经常过有人求他帮忙牵线搭桥，他也因此很轻松的赚到了不少钱。

但是绝大多数人来说，并不具备这样的优势。

所以，选择这方面的模式的朋友，更希望大家通过关系，去为自己服务。

如何从0开始建立关系体系

有人肯定要问了：我没关系怎么去操作这种模式呢？

其实有赚钱思维的朋友，一般都不会问这样的问题。

因为他们知道关系这个东西，从来都是从无到建立起来的。

不是说，你有什么关系，所以你想去做什么事情。而是你想去做什么事情，所以想办法去简历这些关系。

举个例子，同样是小a

小a通过一段时间的积累，认识到很多的人，最近呢，之前和他有过合作的甲方，找到他，问有没有认识的设计师团队，有个大活儿要做，帮忙介绍一下，有偿的。

这个时候，如果按照关系赚钱法，小a直接去其他朋友那里问一下，卖一个信息就行。

但是这次小a没有这么做，小a才用了下面这个方法搞定了这件事情。

1.建立一个设计师交流接单群

拉了几个朋友进群，表明主题。

2.设计了一张海报

海报里说这是一个高价值设计师交流群，提供免费的素材、商单、广告等服务，可以帮助大家学习、交流、成长、赚钱等等。

3.建立入群规则

入群免费，要求转发海报及推荐与至朋友圈，保留4个小时，完成后截图即可进群。

4.链接大量优质人才

这个群就通过各种同行互相链接介绍，满了500个人，群满以后，就将自己那个甲方的要求及价格报到群里，也很快就搞定了那个大的订单，赚到了几万块钱。

那么这个呢就是一个从零起步创造关系的思路，这么讲大家能明白吧。

资源赚钱法的思维模式

如何理解资源？

开始开头那句话：人无我有，人有我优，人优我廉。

只要你具备这个条件，别管是实体的东西，还是虚拟的东西，都叫做资源。

你有工厂的货源、你会做一些蛋糕甜品、你认识很多玩汽车的人、和很多跳舞的人关系很好，这些统统可以叫资源。

通过这种模式赚钱要分析的东西就是：你到底有哪些优质的资源，你的东西又比别人好在哪里，有一个还是多个好的地方呢.....

总之你的优势越多，那么你的机会就越大。

一个简单的例子，之前朋友搞电商的时候，都是用一个货源渠道，但是别人的价格总是能比他低一点，于是销量也有很大的差别。

他始终想不明白为什么那人能比他便宜，难道不赚钱了吗？

其实并不是，是那个人有物流的优势，每一单物流能比他便宜1-2块钱，这就是优势。

聚焦赚钱法思维模式

我们的小a经历过几十个项目的磨练，终于在圈内小有名气。

于是他做了一个自己公众号，坚持分享一些自己的创作心得，慢慢的很多行业类以及想进入这个行业的人关注到他，他的公众号粉丝越来越多，后面靠接广告都能月入几万。

这个是聚焦赚钱法，是你长期坚持在一个领域深耕，形成一定影响力，以此来赚钱

。

当然，公众号也只是一种变现手段，还比如你会做字幕剪辑、会配音、会做百度竞价、会写文章、会做PPT，会数据分析，会讲课等等。

这些都可以成为你聚焦的赚钱方法，本质上来说都一样，只要你能通过你的长期积累，获得大批人的注意力，那么赚钱就是很容易的。

至于这个积累的方法，有哪些技巧，我们以后在细说。

圈子赚钱法和投资赚钱法，我就不细说了。

圈子赚钱法其实我在上面的案例中已经讲过，小a创造了一个交流圈子，拉拢一批专业性人才，并以此为背景，作为自己的资源去和甲方谈合作，就是这个模式。

投资赚钱法呢，首先就是你得有资金，还需要通过大量数据分析以及实操的积累，是一件很复杂的事情，玩不好就容易深陷其中，这个自己把握。

开启赚钱之路的三个步骤

通过前面这些课程的讲解，基本大家都已经了解到赚钱的基本模式。

那么接下来，我们就要通过几个步骤，来判断自己去选择什么样的方式赚钱。

1.拿出一张纸和笔

2.详细的写下自己身上所有的资源

这个可以包括家乡特产、工作、同学同事、日常喜好、人生经历.....

3.不管实体还是虚拟，只要你觉得有用的东西都写出来

4.什么你的资源属于哪一个模式，有什么优劣势，做一个优先级划分

5.根据你填写的资源优劣势优先级表，好好去研究下其中的规律

6.去找你资源相关的同行资料，对他们也进行深度的分析，观察商业模式

7.复制他们的模式，从零开始深耕下去

如果我什么都没有怎么办？那只能说明你现在不适合赚钱。

看我之前的文章，先学会积累资源和人脉，让自己成长起来。

拆解1000个赚钱案例后，我发现赚大钱的都有这4个点

朋友说日赚千元的项目满地都是，可为什么我一个都没看到？

持续学习，多去学习一些课程，现在网上免费的很多，不要说你找不到，让自己快速进步。

有一天，你发现自己有所突破，别人讲的东西，你都能听懂，并且能上去有理有据的说上几句的时候，你就已经具备了赚钱的基础条件，这个时候，你再来分析自己的资源优劣势，找到最适合自己的某种赚钱模式。