

超级个体 搞钱心法

军神 著

感谢你的阅读，我们的缘分从此开始.....

序言

什么是超级个体？

一个人，就做一件事，不分时间和场合。

赢利可以匹敌一家企业。

标准化玩法，把规模做小，把利润做大。

无员工，无办公场地，无成本，所有收益都是利润。

自己就是一家公司，而且是一家永不倒闭的公司。

本书主要包括四个部分：

一、我的副业经历

二、自媒体心法

三、成长之道

四、你我的更多可能性

本书未正式出版，但每一页都值得读上 100 遍，后续还会不断更新，欢迎

持续关注.....

作者简介：穷二代出生，通过读书上军校，变身军官。

期间不满足于现状，不断学习和操作副业，副业收益经常超越主业。

转业后变身自由职业者，致力于帮助 10 万人在副业上月入 10 万。



你好，我是军神，本名王忠明，了解我的朋友都知道，那些年我一直做副业，甚至是超出大多数兄弟的想象，毕竟为了做成一件事情，你就得干大多数人不愿意干的事情，干大多数人都想象不到的活。

目前我在昆明，对健康领域、自媒体、实体店赋能等都有涉及。

一、我的副业经历

从最开始的小白说起，一个一个细数一下，那样更具有代表性。

01

最开始那时候是在军校，一部诺基亚手机就开始了手机建网站，刚开始的时候没什么人气，也不知道如何去吸引人，后来慢慢的从各大论坛转载一些有意思的帖子过来，慢慢的就有人主动去传播我的网站了。

最艰难的时候，其实是自己写个小纸条，然后在训练场碰到校友，就把小纸条递过去，告诉他们这个网站有很多免费好用的软件。

毕竟当时很多校友，最大的一个需求是打电话，然后当时网络电话刚出来，而我在这个网站上放了网络电话的软件，下载之后就可以免费打电话。

网站有了人气之后就开始挂广告，一般一个软件的下载有几块到十几块的佣金，有的软件它是进行扣费的，而且是不知不觉就把别人的手机话费给扣了。

还有一些是游戏，但是里面的下载量毕竟是比较小，所以后来就组织一个寝室里的战友，一起刷游戏的注册量，没想到还是一个不错的选择，一天他们能获得几十块钱的收益。

02

后来意识到很多校友都喜欢玩手机游戏，包括看视频，所以在当时 5 块钱 30 兆的流量的资费下，是远远不够使用的。

而我从网络上了解到有一些资费很便宜的，比如说 10 块钱两个 G 或者更划算的流量包。

因此我就考虑能不能做这门生意，当时我告诉战友们，我有一个熟人在卖手机卡，然后可以给大家提供资费和套餐都比较划算的。

没想到需求还是蛮大的，在整个年级甚至全校都慢慢传开了。

但是这个收益也还不高，顶多一个月也就干把块钱。

所以后来我在考虑能不能在手机论坛上的首页直接挂个广告，当时的一个月的广告费是 1000 元，而还要交 2000 元的押金，而我自己没有这么多的钱。

所以我考虑跟寝室里的战友借钱，我告诉他一个月之后应该就能够还你，并且给你 10% 的利息。

就这样我借了钱交了押金，然后在首页挂了广告，当时的帖子我是直接复制我看到的那个商家的，只是把其中的一些信息改成了我的。

没想到效果不错第一个月就赚到了将近 5000 多块钱。

所有的产品我都是让那个商家直接发货的，只有学校里的才是我寄到我手上，然后拿给他们的。

最繁忙的时候没有时间回复客户，所以在上课的时候，我让战友们在左右前后都帮我看着教员。

当教员接近我的时候让他们提醒我，这样的话就避免被逮着，并且周末的时候我就请他们去服务社吃一顿。

这算是开启了第一份副业，到后来，我的对象在酒店实习了半年之后，因为收入一个月就两三千，所以我让他到了我所在的城市，用一台电脑充当客服。

就这样持续了两年多，到军校毕业的时候，银行卡里累计了 10 多万的现金。

在当时，已经算是自己的巨额财产，毕竟我整个家庭从来都没有过这么多的积蓄。

也正是因为开启了那一份副业，因此从第 1 年放假的时候坐 K 字头的火车，三十几个小时从东北回到云南之外，后来一直都是坐飞机。

也正是因为有了那第一笔积蓄，因此在毕业之后我到部队工作，我的对象跟着我到所在的城市，在外面租了一个小铺面，网络生意的同时，也开一个小小的实体店。

当拥有靠副业实现收入超过主业的能力的时候，会发现，有更多的选择，也有更多的可能性。尤其像我这样从贫困农村出生的孩子，如果一直循规蹈矩，那么很难有太多的作为。

从军校毕业之后，是 2012 年，到了工作单位，从北方回到南方，很多东西还是不太一样的。

毕竟南方想请个假还是比较容易的，当然身份的转变也是一个原因。

在北方的时候。对象到了学院门口，领导一句话让她回去吧，那就只能让她回去，而南方，目前我是没有发现过这样的情况。

对象没有上班，那么就得考虑给她谋划一个更加接地气的事情。

当然恋爱也谈了几年，还得先把结婚这件事情给办了，这样的话才能够长期的去维持关系。

所以毕业之后的几个月，就开始谋划结婚这件事情。

至于副业还得搞起来，给对象在离部队两 3 公里的地方开了一个实体店。

业务还是以以前的为主，卖手机卡，卖二手手机，卖一些小音箱等数码配件。

但是很明显随着各大通信公司的业务结构的改变，盈利没有以前那么好了。

大家对流量卡的需求也不是那么大了，毕竟本地能办理的手机卡越来越多，而且流量也越来越便宜了。

05

接下来就骑驴找马，继续看看单位所在地有哪些可以参与的机会。

找到了当地的特产蒙自石榴算是很出名的，并且还在 2008 年参与了奥运会的特供水果。

而当时微信公众号里面还没人注册蒙自石榴，因此我就直接注册了“蒙自石榴”4 个字的微信公众号。

直到如今，每年在石榴成熟的季节，都有免费的自然流量进来进行购物。

所以自然流量和关键词截流这一波，算是那时候越来越顺手。

当然一开始的时候也没多少人关注，所以写了一篇文章，然后在一个健康类的账号上投放了广告，没想到一下子就有几千人关注了。

后来账号陆陆续续都有人关注，所以现在每一年在石榴成熟的季节都能够卖掉几吨石榴。

其实，每个地方的特产，都是其他地方的人吃不到，但是有一部分人特别喜欢的，而这时候，只需要把特别介绍明白，就会有人买单。

谁都想和信任的人买，也都想和有价值的人买，这时候，不管通过哪一种方式，把产品和产品相关的内容传播出去，就会有人认可，有人买单。

06

在那时候并不满足于这一些，毕竟业余时间还是挺无聊的，所以在有时间的情况下，尽可能的去多了解一些东西。

了解到泰国佛牌在当时挺火爆的，而且利润也挺高，另外我的一个表哥是在泰国教书的。

因此紧接着做了泰国佛牌这一行，最好的时候一天有万把块的收益。

但是按照当时同行当中做得好的方式方法，需要自己做，再加上招代理。

所以当时一下子就招了几十个代理，并且都是押金的方式，招到的代理。

但是遇到了最大的瓶颈，那就是给他们讲课不太方便。

毕竟我一直都是幕后，以文字的形式去呈现信息，去传播产品。

这些代理，需要去持续的教，才可能拿到结果。

在这个过程中，我的时间都是碎片化的，那么就有一定的影响。

所以到后期，无论是做起来的还是没做起来的，我把代理押金都退给他们了。

在当时泰国佛牌的盛行，导致了这一个品类的赛道很容易做起来，并且它有文化属性，还可以掺杂一些故事去传播。

但是仅仅靠自己单打独斗，还是体量做不大，尤其没有把代理培养起来，这是最大的遗憾。

当然这个过程当中，大部分时候收益还是超过工资收入的。

这一段副业经历，算是比较专注，也算是得到了一波红利，那时候是微商的起步期。

很多微商在那时候获得了巨大的收益，现在回顾起来，可惜自己当时只是用一点点时间去运作，而没有投入太多的时间和精力，否则的话收益可能是 10 倍甚至百倍。

当然在当时的情况下都是小成本，甚至是零成本运作，所以对于当时的收益还是比较满意的。

07

随着时间的推移，发现在云南这个地方还是有很多东西值得去研究的。

尤其随着玛卡越来越火爆，紧接着，我注意到这是一个可以去分一杯羹的市场，所以就开始找货源。

但是一开始的货源并不理想，我让丽江的一个老兵给找了一些黑玛卡，应该说黑玛卡在当时是很多人都喜欢的。

当时的一个徒弟最多的时候一天卖了几公斤，然后挣了 1 万多块钱。

但是没有办法做到标准化，代理了云南本土的一款加工品牌的产品，但是他们给的成本价不低，所以后来找了一些代理之后发现可以自己去做一个品牌。

紧接着就考虑去注册一个自己的商标，经过一段时间的策划之后注册了滇元益健。

但是由于自己没有工厂，而且对生产这一块并不是很了解，所以迟迟没有办法生产出来产品，导致时间将近推迟了半年。

当成品生产出来的时候，玛卡的风口已经接近了尾声。

在那段时间单位从云南跑到了深圳，毕竟大局为重，我不可能留下来，而且之后我当上了指导员。

对于一个新的主管，会面临很多问题，没有办法做到得心应手，因此那段时间几乎把副业的事情给耽搁了。

也就导致后来只卖掉一半的产品。

当然那段时间佛牌还是正常的运转的，只不过说没有刻意的去发展代理。

而玛卡，大部分的利润几乎是在那一半的产品当中赔进去了。

所以这时候我就总结了一条道理，不要轻易去自创一个品牌，也不要认为自己赚了一点钱就觉得自己的力量很大，只不过是抓住了一波风口赚了一点钱而已。

08

妻子由于生了孩子，所以大部分时间只能照顾孩子，很多生意上的事情他也没办法照顾到。

找了两个伙伴来做这些事情，他们在店里做事，而我在远程去计划和谋划一些生意上的事情。

但是由于我这个主心骨没有办法抽出太多的时间和精力，导致业务一直没有太大的发展。

所以主心骨很重要，而且业务需要发展，需要一个长期把控方向和增长的人。

对于泰国佛牌，这时候也出现了一些比较棘手的问题。

这是一个非标品，而且还有正品非正品之说，假如有人需要什么样的，需要给他推荐之类的，就需要有一些特殊的说法，和给予足够的情绪价值，他才可能买单。

而由于时间精力不足，加上如果要从泰国邮寄，那么就更是牵扯到。现场拍照，给大师录视频之类的。

慢慢的感觉心力有点不足，也就慢慢的放下了佛牌的业务。

这时候开始思考有没有一些相对轻松的，而且又能够解放人力物力的业务。

毕竟有太多的事情，手底下还有太多的兄弟需要去操心，需要去照顾。

这时候开始出现一些社交电商之类的，然后开始慢慢关注这方面的业务。

以前的一些业务还在继续做，但是无法形成规模，利润偶尔有一些，但是整体上不太大。

接下来是寻求突破口的关键。

09

由于我当时的工作单位迁移到深圳，所以属于远程控制。

接着是妻子在家带孩子，还有具体的事务，他也忙不过来。

这时候公司之前的团队解散了。

那么我只能做一些相对比较容易的能够一件代发的，而且有被动收益的这样事情，这时候我看到了两个东西。

一个是一款鞋子和服装的商城，它是公司自有的，APP 属于社交电商的模式，进行推广之后成为会员之后有人在里面进行购物，就能够获得相应的利润。

并且由于充值的不同决定了级别，这时候每个级别所拿的产品的价格不一样，所以就会有极差会产生利润。

我通过微信公众号和软文的形式去发布，在网络上截取了很多的意向客户。

在后台的数据统计来看，有 300 多个直推的会员，其中有 100 多个是充值了几千到上万不等的会员。

这个项目持续到 2021 年的时候都还存在，而且我偶尔也在关注。

但是它的收益并不高，一方面鞋子的利润本身并不高，另一方面覆盖率也不高。

从赛道本身来看，是需要大量去获取客户和不断的去出货。

而我本身没有太多的时间去服务下级，导致他们的裂变速度比较慢，因此我的收益也就比较小。

在同一时期出现了很多社交电商平台，有的是打着社交电商的旗号，比如当时的一个平台，是专门卖空气清新机的。

以几千到几万不等，让人加入之后从而有了商城的分销权限，但是由于产品的利润不够高，供应链没有优势，因此很多平台也就不了了之了。

同一时期，有的以生鲜为主导，有的以数码产品为主导，还有的以嫁接第三方大平台为主导。

因此可以说是鱼龙混杂，我深度参与的，第 1 个就是刚才说的鞋子和服装的商城，第 2 个是一个生鲜水果商城但是现在已经发展成为全品类的商城了，当然它的模式也变了。第 3 个是数码产品商城。

最终这些平台都让我赚了不少钱，但是我却没有挣到大钱。

主要原因在于平台本身没有一个长远的战略定位，而且随着市场的发展，它已经不符合原先的定位要求和客户的喜好。

随着共享经济的推动，在 18 年 19 年的时候，出现了很多共享纸巾机品牌，可以说大街小巷都有很多的共享纸巾机，而我参与了两款共享纸巾机。

其中一款，一段时间之后由于涉嫌违规，因此已经销声匿迹了，但是有一款是新启盛的，我也参与其中。

我用自媒体的方式，迅速在网络上占据了大量的信息，大部分听说这个橡木和这种赚钱方式的都主动在我的后台扫码注册，并且购买了机器。

最多的时候一天有三到五千的盈利。

但是半年之后，这一些共享纸巾机品牌慢慢的也都消失了，分析当时的盈利模式，其实从整个盈利的路径是没有问题的。

但问题在于，平台要能够接到广告，才能够持续的去把整个变现的路径打通，但是大部分品牌由于机器铺的量不够，接到的广告也很少，因此没有办法去支撑纸巾的成本。

而且这个过程当中由于是机器会出现故障，有的公司没有很好的去解决技术的问题，比如说有的用户扫码领取纸巾的过程当中会出现卡纸的问题。

还有的代理会自己扫码领取纸巾，因此就导致这个过程当中出现了很多作弊的行为，最终这样的项目大部分都没能够持续太久。

现在我们在公共卫生间看到的很多类似的共享扫码领取纸巾的，都是一些背后有资金的大公司在支撑。

很多项目它的时间也就是半年到一年，但是在这个过程当中我都能够快速的赚到一些小钱。

我分析主要的原因，是由于我能够快速占据网络的信息，让真正需要的人能够看到我，并且买单。

11

在这些项目都没有太大的盈利价值之后，紧接着我开始转向了POS机这个领域。

POS机这个领域就是像蚂蚁搬家一样一点一点的累积。

当然相关的业务有信用卡，还款方面的也有，申请信用卡和 POS 机刷卡相关的费率和手续费。

这个过程当中我主要跟着一个公司做了这方面的业务。

持续了一年多后台的交易流水量，将近两个亿。

每天最多的时候利润将近 1 万，但少的时候也只有几百块钱。

后来这方面的业务也搁置了，原因在于网站违规之后那么无法提现，以及用户无法使用。

最大的一个收获就是做一个项目，尤其是新起盘的项目，一定要看创始人，如果创始人接二连三的起盘新的项目那么大概率，它是抱着割韭菜的性子往前走的。

慢慢的我发现总是这样不停的换项目也不是一件好事，因此慢慢的转向做个人 IP。

没有永久的项目，但是有永久的为人，做一个靠谱的人，生意就会一直持续。

现实和网络世界都有很多人，有人就会产生需求，能够解决需求，就能够产生收益。

打造了个人 IP，让别人认可这个人 and 这个过程当中，自己不断的去提升选择项目的能力，获取流量的能力和让别人信任的能力。

这才是长久的，网络赚钱的方式。

也就是我们在网络上看到的很多网红，很多大 v 很多自媒体博主，他们拥有大量的粉丝说的话，能够让很多粉丝买单，卖的产品服务能够获取大量的收入。

这就是个人 IP 的魅力，也是每个人值得去长期去做的事情。

那些年，我在职场的副业，印象比较深刻的，也就是以上的这些。

当然还有一些是可以去深入剖析的。

后续主要就是离开职场之后，在创业的过程当中的主要的经历了。

如果你目前每天有一点业余时间，对收入也不太满意，想通过副业提升自己的收益，拥有人生更多的可能性，欢迎联系我交个朋友，围观朋友圈 vip20213456，一起成长。

二、自媒体心法

赚大钱很难，但是赚小钱就是持续不断，不厌其烦的去做一些简单的动作。

不断的去复制别人成功的做法，你终究能分到一杯羹。

让靠近你的人得到帮助、赚到钱、解决问题，那么你离赚钱也就不远了。

不要想着赚所有人的钱，就赚那一部分认可你的，并且能够给你付钱的人的钱。

在公域持续不断的曝光，在私域持续不断做沉淀。

尽可能的把规模做小，尽可能做能够持续复利的事情，自媒体写作就是这样的事情。

普通人没办法去改变别人，只能去发现别人的需求，然后满足别人的需求。

你以为习以为常的事情其实还有一堆人，不知道你把他写出来帮助到一部分人，你就能够赚到钱。

要敢于收钱，敢于把自己当做一件产品去销售。

先做起来，持续不断的修改，定位也就越来越明确了。

你一定是有价值的，只要找到合适的人，你就有价值。

聊了很久，如果突破了你的底线，依然不付费，那么直接换下一个，因为付费才是真爱。

把一件小事情做到极致，最后一定能够赚到钱。

大部分人赚不到钱，就是因为小钱看不上，大钱没能力赚。

在还没有能力赚到大钱之前，先赚小钱不断的累积。

不断的累积客户，做好服务，扩大影响力，大钱迟早会到来。

做一个靠谱的人，然后持续不断的曝光，终究会有人买你的产品。

在互联网上你看到的内容都是别人想让你看到的，但它未必是真实的，要学会分辨。

赚钱跟学历无关，只跟执行力、格局和思维有关。

在一个细分领域做到顶尖，服务好一小部分人，那么赚钱也就是自然而然的事。

文字、语音、图片、视频、直播，都是一种信息承载方式，找到自己趁手的方式，持续不断的去生产这些信息，就能够换来意向客户。

想的太多，而做的太少，最后会越来越焦虑。

模仿到极致之后，再加上一点微创新，就是自己的杀手锏。

你所赚到的每一分钱，都是你为别人解决问题之后得到的回报。

把自己的一份时间卖出 N 份，把一次劳动的成果卖出 N 次。

想到任何东西马上去验证，不要等。

想赚钱就不要怕遇到任何问题，解决它，钱就来了。

赚钱对于 90%的人来说，缺的就是执行力。

把利益让出来，和别人互利共赢，才能够真正赚到大钱。

挖掘需求和痛点，解决别人的需求和痛点。

对于大流量可遇不可求，而持续经营好与客户的关系，不断提升复购率才是普通人的经营之道。

输出价值，提供价值，被发现被看见，被认可，最后就会付费。

项目遍地的是，但是持续优化放大的能力并不是人人都有。

向一个领域当中顶尖的 100 个同行学习，你一定不会太差。

别想着轻松赚钱，轻松的背后是把手法练到炉火纯青。

更多的随心感悟，我会每天更新在 vip20213456 朋友圈。

三、成长之道

只有自己值钱了，有价值了，才能遇到贵人。

越小气，越舍不得花钱，越无法成长。

写作是自我成长的最佳武器，每天坚持写，就是每天在成长。

多接触一些厉害的人，哪怕就在旁边看他做事听他讲话。

普通人一定要学会用好互联网的工具，狠狠执行，驱动自己更快速的成长。

想要成长，先上路再说，出来混要先出来，想学会游泳，在岸上看一年，不如下水一分钟。

方向对了就狠狠练习，一定会出结果。

持续成长，每天一点点，而不是一次性打通任督六脉。

多做 5 年 10 年的计划，这样就超越了大多数人。

实战是成长最快速的方法。

别对短期收获期望过高，也别对长期收获期望过低。

80%你不懂的问题，只需要搜索一下，就会有一堆答案。

学了一堆知识是没用的，要狠狠的去执行它，才能够变成钱。

学会复盘，能够让自己加速成长。

所谓量大出奇迹，就是持续不断的练习，手感越来越好。

四、你我的更多可能性

相识就是缘分，我们有更多机会交流、合作，甚至成为一生的朋友。

人生是一场马拉松，这些年，一直坚持写自媒体，认识的人当中，有的从高中到大学，到参加工作。

有的从一位年轻的女孩，到成为宝妈。

还有的从一个学生，到进入部队当兵，再到退伍创业。

我们之间，哪怕不合作，也会有很多缘分。

期待一直把这份缘分继续。

添加我微信：vip20213456，可以持续围观朋友圈！

如何把本册子发挥出最大的效能？

看完一段，所思所想，可以参与到知识星球的打卡中，一起交流，一起成长。



2024.6.12 于昆明