兴趣变现

0:00 18:44

倍速 定时 下载

第12天：《兴趣变现》教你如何把兴趣变成收入

1203 2 07-16 18:08

50本财商秘籍，全面提升你的财富力

— 十点课堂 —

十点课堂 让大咖做你的成长顾问

你好， 我们为你准备的书是《兴趣变现》。

很多女性自结婚之后就一直当起了家庭主妇，没有了自己的收入来源。

虽然生活的各个方面都衣食无忧，但是这样的生活还是感觉少了点什么。

有些人会这样告诉我：“我也想工作来着，只是确实找不到适合自己的职位。”或者“我一个家庭主妇，能干些什么呢？”

这时候，我就会告诉她：“你可以依靠自己的兴趣挣钱，并且得到一定的成就感。”

兴趣还能挣钱吗？那钱岂不是太好挣了？

这本《兴趣变现》就给你提供了最详细、具体的做法。

它的作者有两位，一位美国人乔·普利兹，他是美国内容营销协会的创始人，早在2001年就提出了“内容营销”理念，被誉为“内容营销之父”。

并且用自己的亲身经历证明了兴趣表现、兴趣致富的可能。

另一位作者是中国人孙庆磊，他曾担任多家4A广告公司及知名企业的高管，创造了很多经典营销案例。

自2010年起，他就联合美国顶尖内容营销专家团队，在中国推广内容营销理念，还曾受邀到中央电视台、北大、清华、京东等院校、企业做专题演讲。

所以，这两位作者都并不是理论家，他们是实践者、执行者，**他们在书中告诉我们的一切都是经过亲身实践检验的，都是实打实的操作方案。**

所以，你大可以心按照他们说的来。

无论你是全职家庭主妇，还是厌倦了拿“死工资”的上班族，你都可以在这里找到你所需要的内容。

我们将把这本书的内容分为四个部分：**发现独特兴趣点、选择核心渠道、收获粉丝、实现盈利，通过这四步让你能够从无到有，将自己的兴趣作为经济来源，既有一技傍身，又能安闲度日。**

毕竟世界上最好的工作，就是做自己喜欢做的事情，对吧？

下面，让我们开始今天的学习吧！

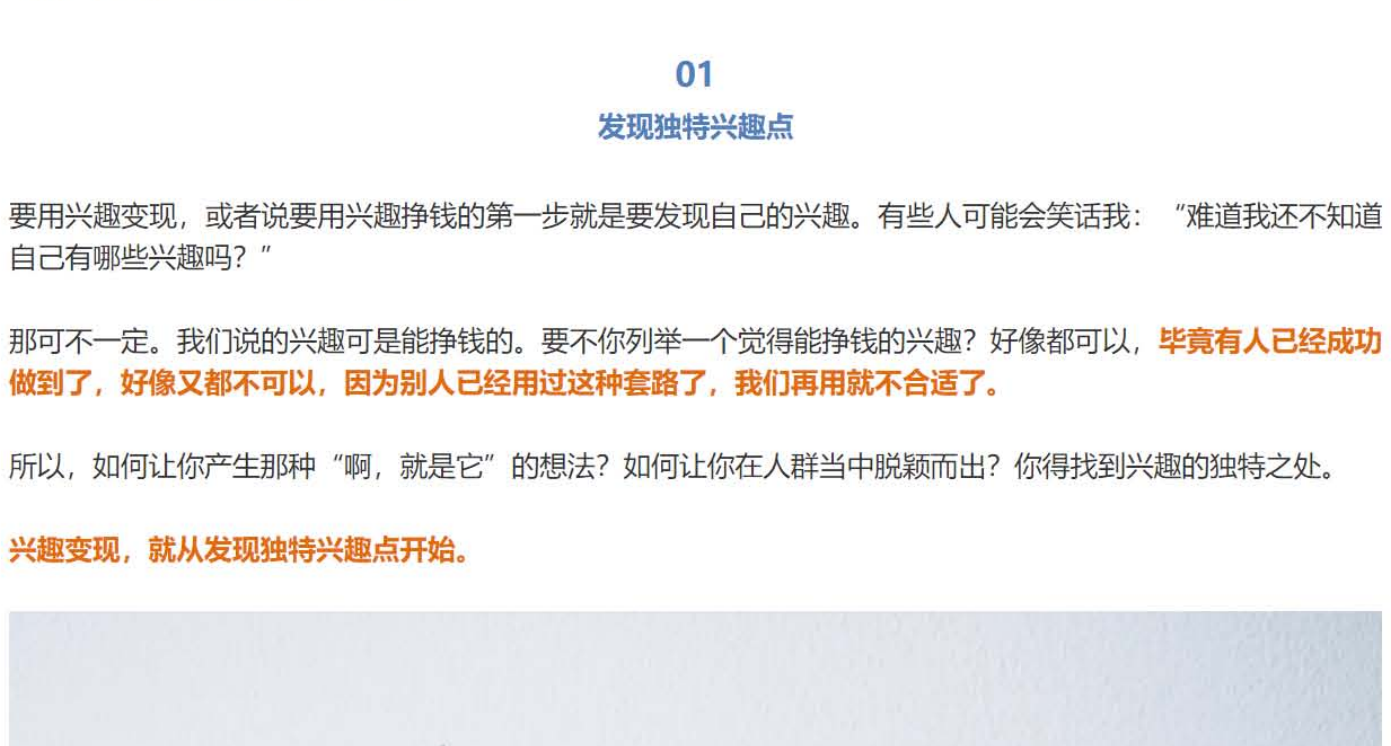
01
发现独特兴趣点

要用兴趣变现，或者说要用兴趣挣钱的第一步就是要发现自己的兴趣。有些人可能会笑话我：“难道我还不知道自己有哪些兴趣吗？”

那可不一定。我们说的兴趣可是能挣钱的。要不你列举一个觉得能挣钱的兴趣？好像都可以，**毕竟有人已经成功做到了，好像又都不可以，因为别人已经用过这种套路了，我们再用就不合适了。**

所以，如何让你产生那种“啊，就是它”的想法？如何让你在人群当中脱颖而出？你得找到兴趣的独特之处。

兴趣变现，就从发现独特兴趣点开始。



悉尼有一位家庭主妇——安·里尔登，她曾经也就是一位普通的家庭主妇，现在呢？他可是社交网站上的“烘焙女王”。

这时候，你可能会说：“这有什么，我也会做小点心啊，难道我就能成为烘焙女王了吗？”

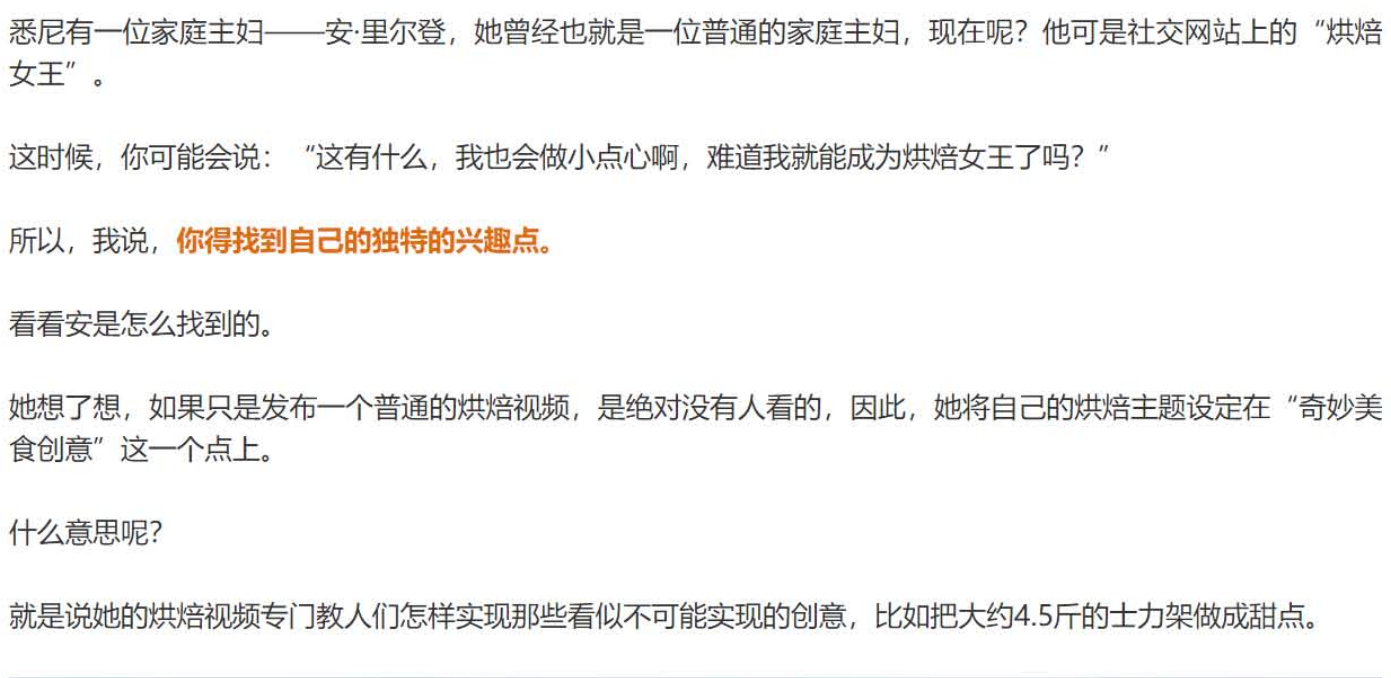
所以，我说，**你得找到自己的独特的兴趣点。**

看看安是怎么找到的。

她想了想，如果只是发布一个普通的烘焙视频，是绝对没有人看的，因此，她将自己的烘焙主题设定在“奇妙美食创意”这一个点上。

什么意思呢？

就是说她的烘焙视频专门教人们怎样实现那些看似不可能实现的创意，比如把大约4.5斤的士力架做成甜点。



当你无聊地刷着一堆烘焙视频时，有一个视频竟然是教你怎样做好玩儿的点心，你会不会觉得眼前一亮？

就算你无法跟着她一起做出成品，但不可否认，这个视频一定给你留下了深刻的印象，甚至会吸引你点开她的其它视频，对吗？

这就是“独特”的力量。

我们为什么要始终强调独特的兴趣点呢？**因为如果这件事情不在你的兴趣范围之内，它就无法产生激发你行动的动力，而如果这件事情不独特，它就无法在人群当中脱颖而出，无法让你被人注意。**

这也是为什么，很多雷同的视频无法火起来。

这时候，你也许有些蠢蠢欲动了，想要找到自己的独特兴趣点，但想来想去，似乎自己也没有什么“独特”的地方。

不要着急，首先你拿出一张纸，先写一写自己的专长，越多越好。比如我，我的专长有写作、旅游、模仿、动画片、电子音乐……

所以，你不要有所顾忌，什么都可以写下来。给自己一点时间，直到你已经写好了。

接下来，进行组合。拿出任意两个专长进行组合。比如，吃货和画画，跳舞和做饭等等，随意组合。**我之前见过一个人他是养鸡和教育的组合，这是一个非常奇怪的组合，但是却帮他获得了成功。**

为什么？因为没有人会想到在社交平台上发布教人养鸡的视频，但你不可否认的是，有一群人确实会喜欢它，对吗？

还有那些仿妆博主，她们就是将“画画”和“化妆”这两个专长结合在了一起。

所以，你可以天马行空，**将自己最最奇怪的专长都两两组合起来，看看会碰撞出什么样的火花。**

最后，衡量一下这个组合会不会有人喜欢。毕竟太奇怪或者太恶心人的组合，即使发布出来也会被人举报吧。

你可以先问问家人和朋友，看看他们会不会感兴趣，而且他们也会给出比较真实的意见，方便你改进。

所以，既然我们是从“兴趣”开始的，想要在一开始就占领先机，你就必须找到那个“非它不可”的点。

因为，只有你觉得独特了，才有可能让别人感受到它的独特，也才有可能在市场上有一席之地。

02
选择核心渠道

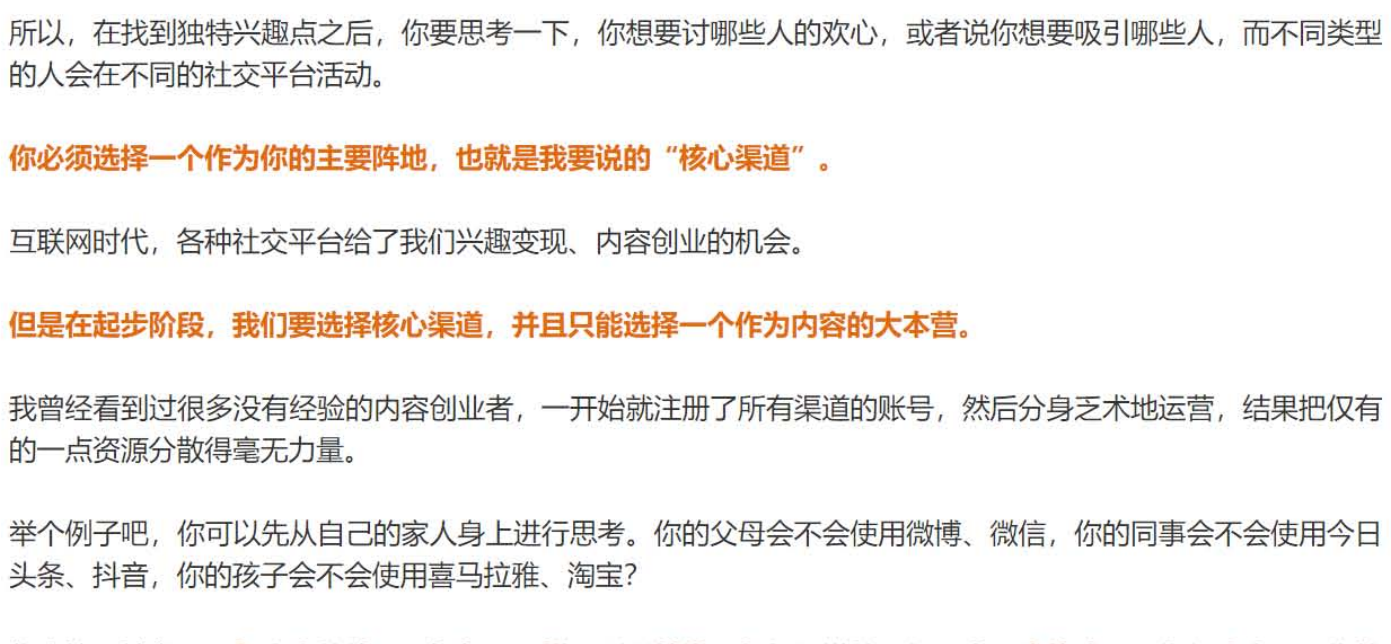
好了，相信聪明的你已经找到了自己的独特兴趣点了，那么，接下来我们就坐等粉丝关注吗？

打住，我问一个问题：“你有没有想过，自己想吸引什么样的粉丝？”

“什么？我还得思考粉丝的模样？当然是所有人呐！”你可能会这样回答我。

那你就想错了，你不可能被所有人喜欢，那种“人见人爱，花见花开，车见车爆胎”的场景，只可能发生在想象里。

如果你太过“贪婪”，想要所有人都喜欢你的创意或者故事，那么只有一个结果——你会向所有人妥协，做出一个没有特色的东西，然后消失在人堆里。



所以，在找到独特兴趣点之后，你要思考一下，你想要讨哪些人的欢心，或者说你想要吸引哪些人，而不同类型的人会在不同的社交平台活动。

你必须选择一个作为你的主要阵地，也就是我要说的“核心渠道”。

互联网时代，各种社交平台给了我们兴趣变现、内容创业的机会。

但是在起步阶段，我们要选择核心渠道，并且只能选择一个作为内容的大本营。

我曾经看到过很多没有经验的内容创业者，一开始就注册了所有渠道的账号，然后分身乏术地运营，结果把仅有的一点资源分散得毫无力量。

举个例子吧，你可以先从自己的家人身上进行思考。你的父母会不会使用微博、微信，你的同事会不会使用今日头条、抖音，你的孩子会不会使用喜马拉雅、淘宝？

你会惊讶地发现，**每个人的使用习惯都不一样。所以就像那句俗语说的“想要富，先修路”，你得确定一下你的核心渠道，这样才能找到你心中的那群粉丝。**

目前，我们常见的渠道一共有这样四种，你可以想一想，哪一种是你想要的。

一、图文资讯

图文资讯就是图片和文字的结合，也就是我们经常在微信公众号、头条号、百家号上读到的各种文章，都是这种。

如果你确定自己想要使用图文资讯，那么你将要写大量的文章，而你想要吸引的粉丝，至少能够识字，有一部正常的智能手机。

二、视频

视频是表现力最强的内容载体。而手机端视频拍摄和剪辑软件的出现，让视频制作不再是专业人士的特权。比如抖音就是最典型的视频投放平台。

之前有一个四胞胎组合在抖音上异军突起，仅用三周时间就获得了百万粉丝，它的内容也很简单就是四胞胎宝宝配合着音乐跳舞。她们非常可爱，也多才多艺，一下子就抓住了粉丝的心。

三、音频

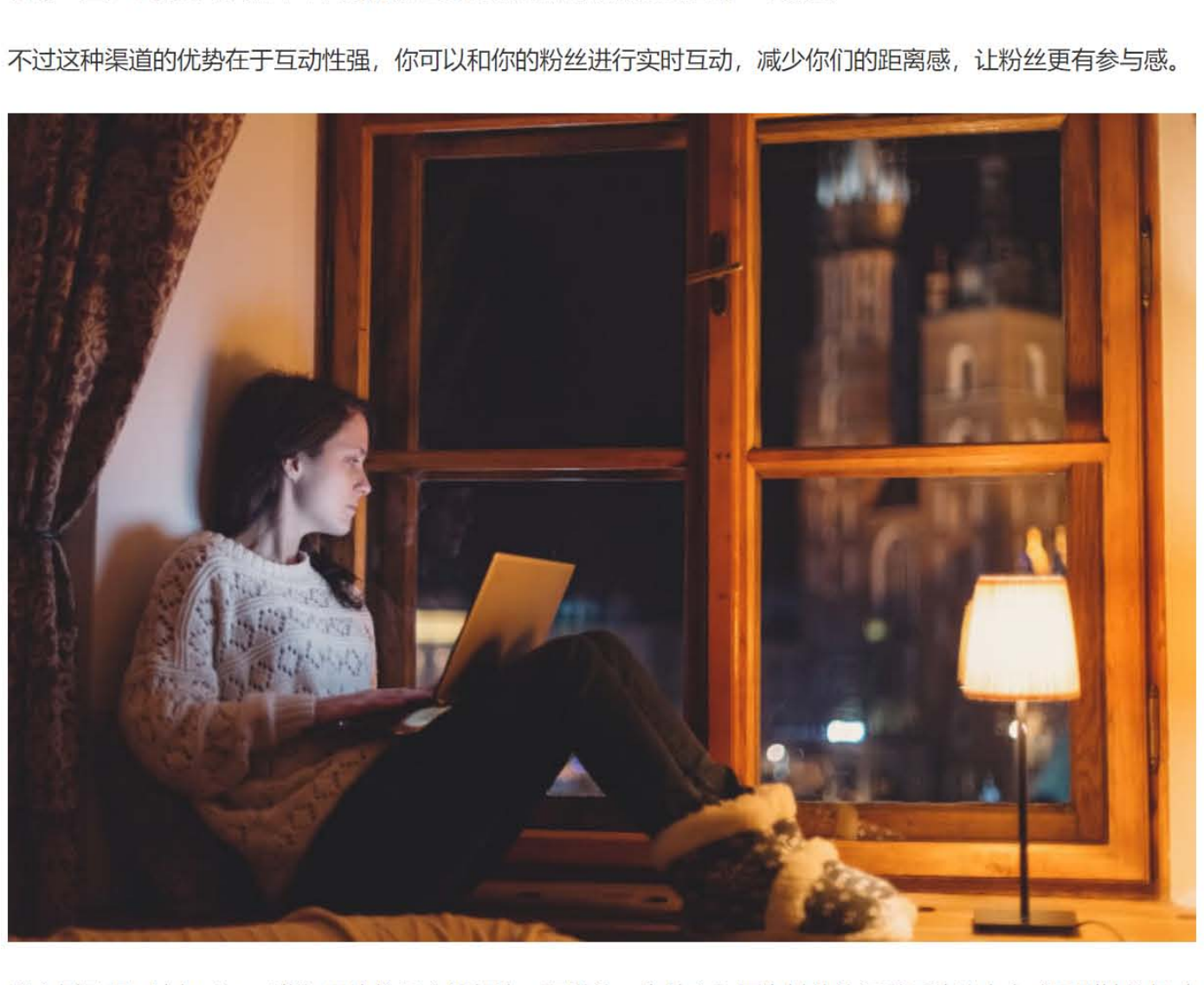
音频主要能够解放人们的双手，让我们能够把手机“放下”，只用听觉就可以获得信息。不管是在车上，还是在厨房里，这都是最好的渠道。

目前常见的音频平台有微信读书、喜马拉雅等，你可以尽情地展现自己声音的魅力。

四、直播

直播是一种实时展现自己的方式，目前比较受欢迎的内容是生活类、秀场类和电竞游戏类，而这种渠道也更加年轻化一些，毕竟老年人和中年人没有那么多的精力来时时刻刻关注某一个频道。

不过这种渠道的优势在于互动性强，你可以和你的粉丝进行实时互动，减少你们的距离感，让粉丝更有参与感。



举个例子吧，比如“papi酱”是比较适合视频这一渠道的。为什么？因为其他的渠道无法让大家感受到她的趣味性。你可以尝试着将它转化成图文、音频或者直播试试看。

如果换成图文，你会觉得没有那么好笑；如果换成音频，你会觉得没有画面感，而如果换成直播，它没办法进行剪辑，也没有那么搞笑了。

再说“六神磊磊读金庸”，它是主要活跃在微信公众号上的，因为它主打的就是对金庸武侠的另类解读，所以图文的方式更加适合它。

所以，**一种兴趣，一种内容一般只选择一种核心渠道，也是最合适的那个渠道。**

同样还是那句话不要太贪婪，毕竟公众号“六神磊磊读金庸”视频“papi酱”这些大号都只活跃在自己的核心渠道上，何况是还没有起步的你呢？

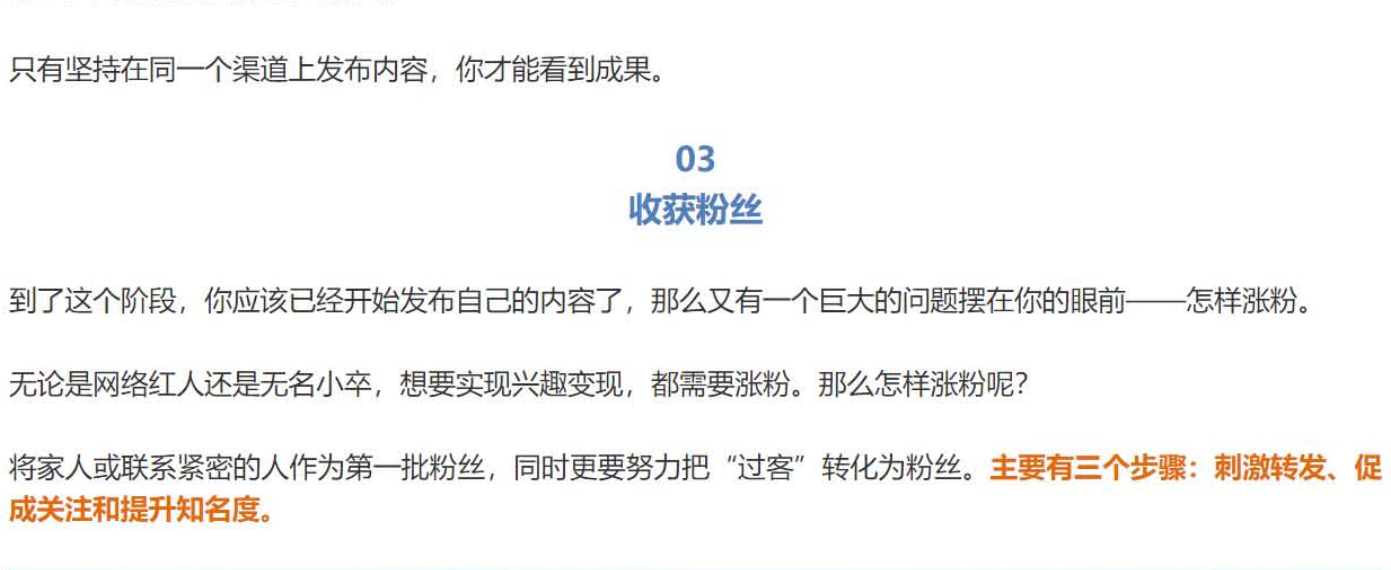
只有坚持在同一个渠道上发布内容，你才能看到成果。

03
收获粉丝

到了这个阶段，你应该已经开始发布自己的内容了，那么又有一个巨大的问题摆在你的眼前——怎样涨粉。

无论是网络红人还是无名小卒，想要实现兴趣变现，都需要涨粉。那么怎样涨粉呢？

将家人或联系紧密的人作为第一批粉丝，同时更要努力把“过客”转化为粉丝。**主要有三个步骤：刺激转发、促成关注和提升知名度。**



咱们以“凯叔讲故事”为例，来说一说它是怎样收获粉丝的吧。

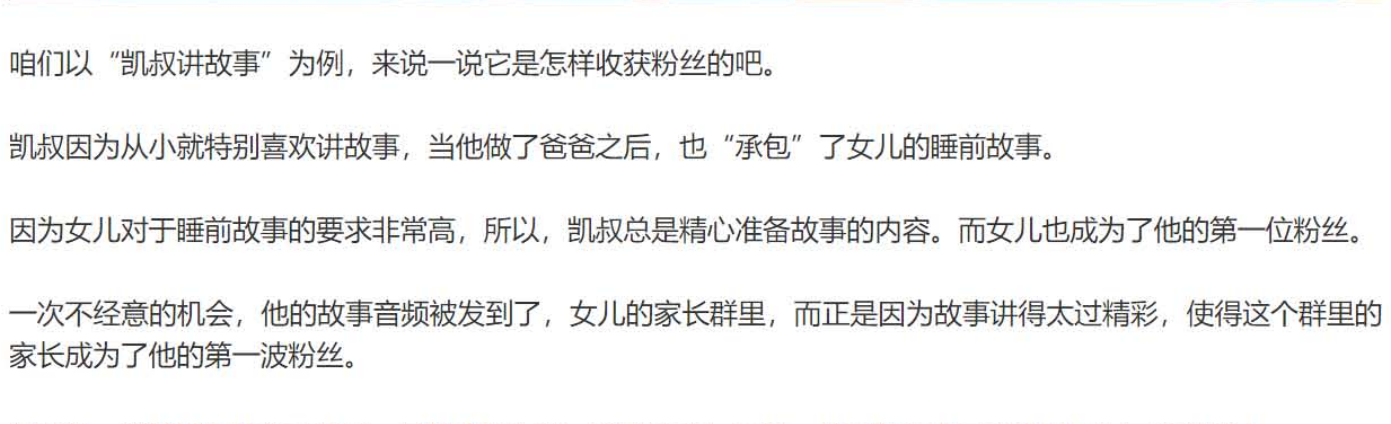
凯叔因为从小就特别喜欢讲故事，当他做了爸爸之后，也“承包”了女儿的睡前故事。

因为女儿对于睡前故事的要求非常高，所以，凯叔总是精心准备故事的内容。而女儿也成为了他的第一位粉丝。

一次不经意的机会，他的故事音频被发到了，女儿的家长群里，而正是因为故事讲得太过精彩，使得这个群里的家长成为了他的第一波粉丝。

凯叔想，既然群里的孩子爱听，其他小朋友也可能会喜欢。于是，他又把故事录音发到了自己的微博上。

在没有任何推广的情况下，故事录音仅靠内容魅力所带来的自动转发就吸引了很多粉丝。



而这一步就是刺激转发。刺激转发的核心在于内容要过硬，因为对于我们而言，家人或者说是与我们联系比较紧密的人，总是我们的第一批粉丝。

如果我们内容做得不好，那么他们会羞于推荐，**而相反如果我们内容做得不错，他们会是我们最核心的拥护者，也是最积极的免费推销员。**

而在这第一波粉丝的宣传下，我们将通过口碑收获更多的粉丝。

好了，大量的粉丝积累下来了。那么我们就可以高枕无忧了吗？

不，我们要维护好他们，让他们持续关注我们。怎么做呢？

还是以“凯叔讲故事”为例，**凯叔的第一波粉丝，也是“种子用户”会频繁地给凯叔提意见，让凯叔不断改进内容。**

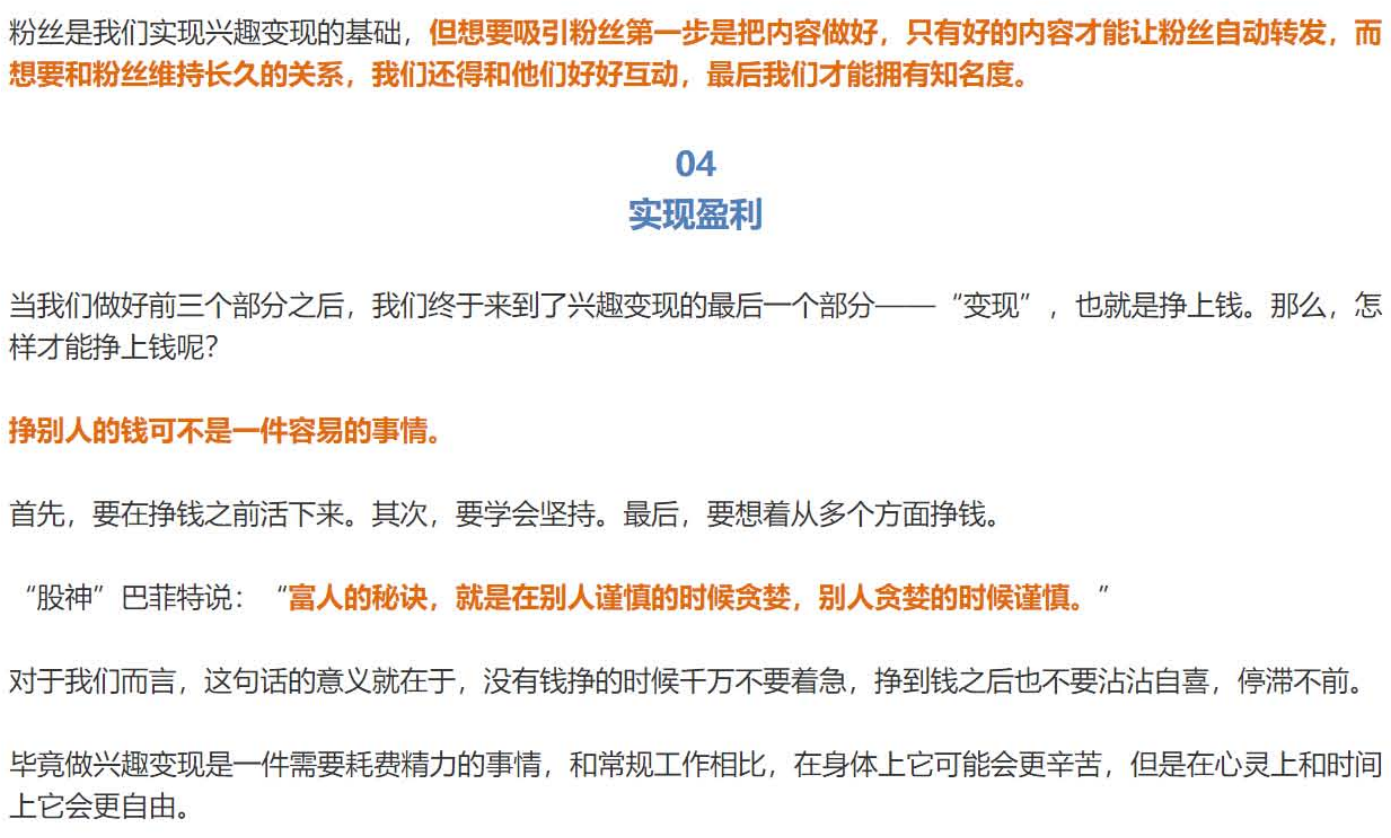
同时凯叔自己还会在微博上与粉丝进行互动，征求粉丝的意见，比如“这周想听什么”或者“凯叔这周想讲西游记好不好”之类的。

让粉丝觉得凯叔创造的内容当中，有一部分功劳是他们的，因此他们也会比往常更加关注、期待凯叔的故事，这就是促成关注。

我们也是一样，千万不要害怕从别人那里听到不一样的声音，如果有人对我们的作品或者内容提了意见，一定要引起注意。

同时还要经常与我们的粉丝进行沟通，**听到他们的声音，知道他们喜欢什么、想要什么，这样才会让他们进一步关注我们，才不会“掉粉”。**

最后一步是提升知名度，就是与网络红人、知名媒体等进行合作，提高自己的影响力，这样一来，粉丝就会自发的涌来。



但这已经是比较靠后的步骤了，比如“凯叔讲故事”后来和湖南卫视合作了一档节目《声临其境》，将它的知名度进一步提高。

而我们首先要重复地做第一步和第二步，让自己成为一个“大号”之后，才能走到这一步。

粉丝是我们实现兴趣变现的基础，**但想要吸引粉丝第一步是把内容做好，只有好的内容才能让粉丝自动转发，而想要和粉丝维持长久的关系，我们还得和他们好好互动，最后我们才能拥有知名度。**

04
实现盈利

当我们做好前三个部分之后，我们终于来到了兴趣变现的最后一个部分——“变现”，也就是挣上钱。那么，怎样才能挣上钱呢？

挣别人的钱可不是一件容易的事情。

首先，要在挣钱之前活下来。其次，要学会坚持。最后，要想着从多个方面挣钱。

“股神”巴菲特说：**“富人的秘诀，就是在别人谨慎的时候贪婪，别人贪婪的时候谨慎。”**

对于我们而言，这句话的意义就在于，没有钱挣的时候千万不要着急，挣到钱之后也不要沾沾自喜，停滞不前。

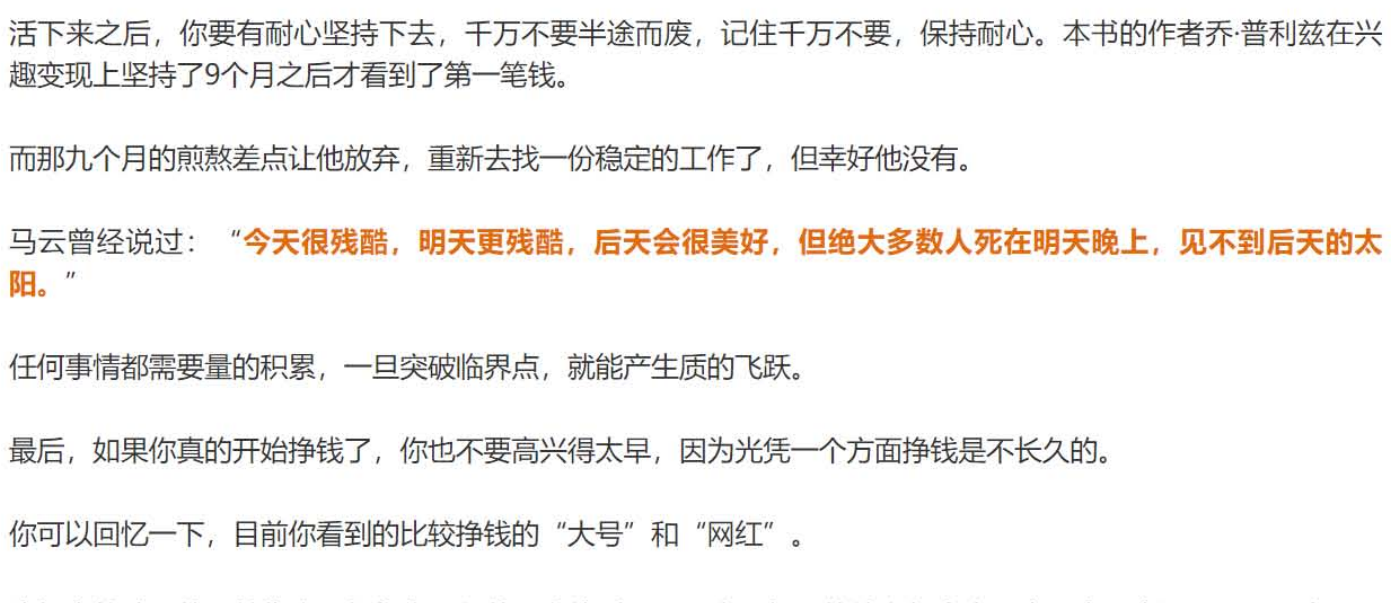
毕竟做兴趣变现是一件需要耗费精力的事情，和常规工作相比，在身体上它可能会更辛苦，但是在心灵上和时间上它会更自由。

这也意味着它没有明确的时间节点告诉你什么时候会挣钱，你只能耐心等待。

在“凯叔讲故事”还没开始盈利的时候，凯叔用自己的老本行配音创造了收入。在文案博客网站还没有开始营业的时候，本书作者乔·普利兹也用自己的老本行创造了收入。

所以，我们也建议如果你是一位目前有着稳定工作的上班族，最好不要“裸辞”去做兴趣变现，因为在一段时间内它不会给你带来收入。

你需要在兴趣能够盈利之前活下来。



活下来之后，你要有耐心坚持下去，千万不要半途而废，记住千万不要，保持耐心。本书的作者乔·普利兹在兴趣变现上坚持了9个月之后才看到了第一笔钱。

而那九个月的煎熬差点让他放弃，重新去找一份稳定的工作了，但幸好他没有。

马云曾经说过：**“今天很残酷，明天更残酷，后天会很美好，但绝大多数人死在明天晚上，见不到后天的太阳。”**

任何事情都需要量的积累，一旦突破临界点，就能产生质的飞跃。

最后，如果你真的开始挣钱了，你也不要高兴得太早，因为光凭一个方面挣钱是不长久的。

你可以回忆一下，目前你看到的比较挣钱的“大号”和“网红”。

比如李佳琦，他虽然靠卖口红起家，但他现在绝对不是只卖口红，他什么都会卖，小零食、生活用品、厨房用品等等……

再比如“凯叔讲故事”，它不仅卖故事的音频，它还会卖“随手听”等相关硬件设备。

所以，**不管你是做什么内容发家的，你一定要记住只有多方面开花，才能长久地发发发。**

是的，关于兴趣变现，困难肯定是会有的，有时候还会有徘徊和犹豫。**但请你千万记住，既然已经开始做一件事情，尤其是自己感兴趣的事情，那就坚持下去。**

毕竟为别人工作也是工作，为自己工作也是工作啊。

到这里，你就已经学会了《兴趣变现》的全部精华内容。

让我们简单回顾一下今天所学到的内容：想要实现兴趣变现，首先我们得**从自己的兴趣和专长出发，**找到既让自己感到开心，又让别人觉得有意思的独特兴趣点。

然后，我们得思考兴趣的呈现渠道，不要太过贪婪，妄图每个都占，**而是应该找到核心的那一个渠道进行深耕。**

接着，我们来到了一个比较艰难而又比较重要的环节，那就是“涨粉”，“涨粉”不仅是个技术活，还是个体力活。

但我们主要掌握两点，**一是要产出高质量的内容，二是要积极和粉丝互动。**最后，只有当我们积累了一定的粉丝之后，我们才可能实现盈利。

这些看起来都很繁琐，但只要我们能一一搞定它们，兴趣变现还有什么困难呢？

对于我而言，这本书让我知道了兴趣变现不是个一蹴而就的事情，我开过公众号，做过视频，但终究因为没有回报而过早放弃。

而在这个过程中，其实我已经忘记了自己的初心——我本来就是因为兴趣来做这件事情，却把挣钱过早地放在了眼前。

希望大家也能吸取我的教训，最终都能实现财富自由，用兴趣过上想要的生活。

我们今天的学习就到这里。

期待与你下一本书的学习，我们下次再见。

| 撰稿：朱航
| 主播：安东尼

最新评论［2］

Lily 07-27 0
给别人工作是工作，给自己工作也是工作。

公方廷 07-26 0
继续学习

相关课程推荐

50本财商秘籍，全面提升你的财富力
每天为你讲本书，50天让你会赚钱，高

第11天：《会赚钱的妈妈》现代女性的财务自由之道
第13天：《能力陷阱》学会构建你的人际“盘丝网”
第14天：《游戏改变世界》游戏化如何让现实变得更美好

可能还喜欢

人物志·《随风不逝·张国荣》
我就是我，是颜色不一样的烟火。

《断舍离》
过简单的生活，享受自由舒适的人生

《红与黑》
心底有一座坟，埋葬所爱的人

《重返19次人生》
我们痛恨时间无情，因为我们曾无比深情

发表评论