

一人企业

复利商业化

IDO 老徐 著

会员专属，只送不卖

序言

一人企业的核心理念

尽可能的把公司规模做小，标准化玩法，提高效率，探索商业化的最大可能性。

八年合伙人模式，是典型的「一人企业复利商业化」玩法。聚集 1000 位 IP，互利共赢，放大商业化。产生「亿级商业化」规模。

无员工，无办公场地。几乎无成本，赚的每一分收入，都是利润。

这是一家永不倒闭的公司。

这本书籍，精选了 IDO 老徐 关于「一人企业」模式的四大核心板块：赚钱，避坑，写作，成长。

每一页都可随时打开，随时查阅，随时思考。每条内容之间，没有逻辑关系，不需要按顺序阅读。

常看常新，值得看 100 遍。

并输出每条内容的阅读思考，实战思考。

一起成长，感谢阅读。

IDO 老徐

2024.02 深圳

目录

一人企业 · 赚钱篇	001
一人企业 · 避坑篇	053
一人企业 · 写作篇	099
一人企业 · 成长篇	155

一人企业 · 赚钱篇

001

赚大钱很难。但，赚小钱像呼吸一样简单。

002

不要去臆测商业化模式，去找人验证，看看是否有人付费。

003

互利，让身边的 IP 赚到钱，让订阅的用户赚到钱。长期来看，我肯定能赚到钱。

004

赚钱玩法千千万，核心是实战：给垂类细分人群提供价值并产生商业化。

005

风险可控，能承担，做最坏结果的打算，先去做。

006

自媒体百万粉丝，不一定能赚到钱，多数是泛粉。

私域 1 万好友，大概率一年能赚百万。

* 能看明白这个点，就能理解，为什么一些人短视频都不拍，也不玩自媒体账号，能赚到钱。

比如，IDO 老徐。

007

20 字赚钱闭环：短视频爆量，直播接流量，图文出价值，私域商业化。

008

尽可能的把公司做小，提高人效，提高利润，老徐的理想状态是「近 100%纯利润」。

这也是老徐一直在探索的。

主副业，一人企业复利商业化模式。目前基本上是这个状态。

009

以自己喜欢的方式去做商业化。

虽不是最高效的。但自己喜欢，满意，开心，持久。

010

发现需求，解决需求，提供产品，产生商业化。

011

模仿对标账号，坚持日更，快速试错。

012

顺趋势，去积累，赚轻松可复利的钱。

013

赚钱敏感度，是在项目里历练，在圈子里泡着，逐步培养出来的。

014

信息差，新解，
很多常识，每天在身边，一堆人不知道。
用你的理解写出来，普及给这类人群帮助了他们的问题。

持续去做，商业化来。

015

内容吸引意向用户。低中高客单价产品，
跑 N 次复利商业化。

016

定位是做的过程中，探索出来的。别人给
再多建议，都没用。

017

「是否有价值」不在于内容，而在「人群」。

对的内容，找到适合的人，就有价值。

018

跑通一个路径，复制自己是最快的。

019

付费的好友，才是好友。没有产生交集，合作，付费，只是占了一个好友位，迟早会断开连接的。

020

没有 100%的创新。成事，从微创新开始。
微创新+围绕目标做事，大概率可成。

021

把一件件小事做好，不断优化，形成方法论和 SOP，不缺小钱。

022

先跑通流程，别在乎赚多少钱，玩过一次，后续就有经验了。

023

解决实际问题，能落地，别人能看懂你的内容，离赚钱就不远了。

024

大部分人不赚钱，说白了，就是输出不够。

025

明显收割的玩法，别玩，即使能赚钱。

026

混圈子，再看见，去模仿，微创新。

027

从赚小钱开始，别看不上。特别是你还没有赚大钱的能力和经验之前。

028

每一个赚到钱的背后，都是无数试错后的结果。

029

看不懂，没关系。

去「贴身」围观并模仿。

030

内容，流量，影响力，通用能力。可复制到任何项目。

031

路一步步走，项目一个个实践，急不来，别期望「一夜暴富」。

032

有一类玩法：通过虚假的涨价，制造焦虑，刺激用户盲目付费，把用户当傻子。

这种事情，每天都在发生。这是典型短线的玩法，只看到眼前的钱；用户的信任度，随着时间的推移，逐步减弱，复利商业化渐行渐远，把自己的 IP 玩死。

033

玩公域，要「认清一个事实」：我们只能通过系列的手段，来「提高爆的概率」；不能保证 100% 爆。

034

高客单价的产品，除了产品要好，核心是发起人靠谱。

035

不劝买，只推荐「我认为」适合的产品
给到适合的用户。

036

赚小钱，有执行力就行。

037

赚钱只是附带的，核心是带着一批人，
探索复利商业化。

038

互联网，你看到的多数内容，都不是事实，
是我们想让你看到的内容。

039

不用纠结副业第一笔收入是多少，先赚到。

跑通流程，赚到第一笔收入，

才能赚到更多。

040

新人，先赚到钱再说，跑通最小闭环，少考虑 ROI。

041

合作的过程中，肯定会有一些问题，提出来，才能解决。

一句话：核心是 100%信任。

042

以「赚到钱」为结果，往前推。快速去做，遇到问题，解决问题。这些都不是问题。

043

要模仿，就贴身模仿，来「老徐合伙人」感受下，你会 N 倍放大。具体自己去判断，分析，决策。

044

赚钱跟学历无关。这里不是职场，没有准入门槛。

045

多做几个小项目，就有感觉了。但，别盲目付费。「付费」不等于「学会」。

046

实战小项目，全部模板化，按 SOP，快速复制，出结果。

047

小众商业化,垂直 IP,不需要关注所有人。

服务一部分人,钱不会少。

048

别看表面的数据,别盲目跟风,别盲目付费。去看看背后的投入,总利润,单
日利润。

049

每一个精准流量都值钱；普通人，小 IP，垂直 IP，大 IP 等，每天都在挖掘精准流量的路上。

挖掘新精准流量，最简单的方式是「内容」；文字，语音，短视频，直播，线下交流等都可；找到适合自己的内容形式。

核心：轻资产，随时随地输出内容；内容不停，流量不停，收入不停。

050

玩 IP，看长期；

持续输出，一直在路上，不断探索最新玩法，落地实践；不仅自己赚到钱，也要让读者跟着你赚到钱或者能力提升。

反之，玩不久的，越玩越废。

051

遍地都是信息差，随处都是钱。

提供价值，找切入点，钱不会少。

老徐每天就是这样做的。关注长期商业化，复利。

主动放弃一些「单次收入」。

052

在遍地是「赚钱信息源」的圈子，如果你觉得没价值，没啥用，大概率：

1、你想要的太多，想快速起飞。执行是0，眼高手低。

建议：脚踏实地，去实战。

2、你离互联网赚钱领域太远，有太多门槛需要跨越，是真的看不懂。

建议：先泡一年，每天进步一点点，沉下来，慢慢补。

053

见识，模仿，路径。

剩下的是跑通闭环，赚点小钱，

然后结合自身优势去「微创新」或「跨领域组合」。

054

聚焦，先跑通一个项目。多数项目玩法都是一样的。

只是平台不同，用户群不同。赚钱玩法差异不大。

055

钱，不是赚来的，是帮助别人解决问题后给你的回报。

越想赚钱的人，越赚不到钱。

每天去思考，你能给别人带来什么，能帮别人解决什么问题（一定是解决具体的小问题）。

056

每天半小时，持续投入，去执行，别停；执行路上会遇到系列问题，去解决；不一定能赚到钱，但能历练，并提升赚钱概率。

057

赚钱的模式有三种：

- 1、一份时间卖一次。
- 2、一份时间重复卖多次。
- 3、买别人的时间为自己赚钱。

普通人，先去思考第二种，复利商业化。比如，老徐的专栏，输出一次，持续赚钱。

058

一句话：借势，赚到钱。

059

离用户近，触手可及，靠谱。这句话适用于「IP 复利商业化」。

060

做任何事情，不要等，要马上行动。动起来才会有机会，被动坐等会错过很多机会。

061

赚钱，是不断解决问题的过程。

想赚钱，不要怕问题，别碰到问题就退缩。

转变思维，尝试去解决它。解决一部分人的需求，勤快点，就是钱。

多数人眼高手低。大钱没能力，小钱看不上。

总想改变世界。最后被现实狠狠地…

061

赚钱与否，核心是执行力问题。

与其他人无关。

赚钱难吗？不难。缺的是执行力。

每天默念三遍：执行力，执行力，执行力，然后去干。

062

不断探索，实战赚小钱。

063

赚小钱，勤奋就行。

赚大钱，涉及太多因素；核心是「顺趋势，去积累，复利，等机会」。

赚钱与否，与平台调整无关，只和自己有关系。

064

用时间换钱的事，尽量少干。

065

每个人的性格是有缺陷的，能力也是有短板的。互利共赢，合作放大。

066

教是很难教会的，做中「学」（实战中快速掌握）。

067

多看看商业化案例，以生产者的角度去思考，你会挖掘很多商业化切入新思路。

把自己泡在商业化氛围里。不是你商业化我，就是我商业化你。互相商业化。

068

赚钱人，核心是「学实战技巧」，够用就行。刚刚好，就够了。

069

赚钱就是一层窗户纸。

信息差，就是一句话。

070

找一个点，切入，先出结果；别学一些
看似懂了，没啥用，浪费时间的「知
识」。

071

挖掘需求，解决痛点。

* 没有需求，东西再好也没有用。

072

做有积累的事，即使慢一点，三年后，
大不一样。

073

不要太依赖大流量，小流量的持续商业化，更健康。

074

对于短期的收入，要克制。无复利，尽量不做。

075

做中「学」，做中「持续赚到钱」。

076

赚大钱，需要战略，决策，团队，人脉，运气，格局。

赚小钱像呼吸一样简单。

077

能力很强不一定能出结果，并赚到钱。

更重要的是「你是否足够想要，足够主动，有强烈的欲望」。

078

微利时代，钱从八面来。

多尝试，多条收入渠道，抗风险。

最好是被动持续收入，源源不断。

079

不用羡慕任何人，他们只是比你在某件事上：投入的时间更多，思考的更多，遇到的问题更多。

080

不输出价值，光学表象，再折腾 10 年，也出不了结果。

建议的路径：价值输出、被看见、被了解、被认识、被认可、成为你的付费用户。

081

原创内容是商业化的绝佳武器，且免费的。

玩个人 IP，原创内容输出是第一位。

太多 IP，后续增长乏力。原因之一是「持续的价值内容输出跟不上」。

082

态度大于能力。

持续下去，随着量的积累，必「成事」。

083

要事尽快完成，立刻去做。别等，每天都有重要的事。

拖延不仅影响赚小钱，更影响赚大钱，影响复利商业化。

084

随处都是项目。

项目很容易找，难的是坚持一个项目不动摇，持续优化。

再小的项目也能赚不错的收益。

085

有问题，确实是问题，先去解决，而不是找借口。

很多同学，天然喜欢找借口。

写作，没赚到钱，先问问自己的原因。

持续了否，认真了否？

086

啥叫「实战」？

这些内容，教科书，商学院，都没有。

来自一线人员的实战总结，前沿知识。

有极强的信息差，时间差。

老徐每天在做的，就是这些。

087

「赚钱之前，先避免被骗」。

互联网很复杂，啥样的奇葩事都有。

记住一句话：没有「不劳而获」。

088

玩一个领域，至少先研究几十个同行。

同行是最好的老师。

089

执行力太差，是你最大的问题。

其他都是次因。

方向、资料，随处可见，不缺。没有理由和借口。

核心变量是「执行力」。

090

圈子，价值远大于具体的干货内容。

IP 实验室，本质上是一个「内卷，狠人聚集」的圈子。

091

假期，普通人在玩，成事的玩家在加速前行。

092

新人迟迟不敢迈出第一步；从 0 到 1 的突破，比 1 到 100 商业化放大更难。

实战小项目，主要是跑通 0 到 1，让大部分同学拿到结果，赚到钱，获得正反馈。

093

玩个人 IP，能守住底线，真的去帮助你的付费用户，让他们满意，持续续费。一些不该收的钱坚决不收，一些不合适的项目坚决不做。

虽然赚的少那么一点点，但可持久。守住底线，别被钱「冲昏头脑」，变成自己讨厌的样子。

094

别太早享受安逸生活。没有所谓“轻松赚钱”的事。

095

副业赚到第一块钱，比涨 3000 块钱工资更值得开心。

一人企业 · 避坑篇

096

副业的几个坑：

- 1、合规性（别碰）；
- 2、时间投入（投入了太多时间，获取了太少的收入，不值得）；
- 3、臆测需求（用户没有需求）；
- 4、短板（从自己擅长的切入，而不是补短板）。

097

警惕在朋友圈和社群，疯狂晒「订单成交，订单报名，人员爆满」的案例。

太多这样的图，都来自网络；即使属实，也跟他没啥关系（优秀的人，本来就优秀）。

你付费加入后，大概率是「交学费，无收获」。

能听进去这段话的，至少可以少亏几千块。

098

每天给你发一堆副业文件资料的，多数采集于网络，他自己也不会去看。

这类内容，直接删掉，只会让你副业更焦虑，赚不到钱的。

099

说再多建议，用户也不会听；

等自己真的血亏，才想起曾经某人给的某个建议。自己不懂的领域，别碰。

一堆专业玩家都赚不到钱，为什么你能赚到？

100

项目是有生命周期的，普通人去玩，也许可以赚到钱。但，花几千块付费去学，大可不必。不是项目不好，是你把她当救命稻草。大概率赚不回学费。

101

玩副业，找别人给建议前，先想清楚需要哪些建议。自己先描述清楚现状和疑惑。否则，就是「无效求助」。

102

副业拆解，有风险，动了别人蛋糕，容易被举报，封号。

103

如果有人告诉你，给他 99%，就能让你实现年赚千万，我劝你赶紧拉黑。

104

小红书晒「99+赞藏，99+新增关注，99+评论」的，其实没啥门槛。每个人去用心发几十条笔记都能做到。

不信的，自己去随便发一些试试。去小红书，刷几天，模仿几个笔记，直接发。

如果你因为晒 99+付费某训练营，大概率不清醒。

105

砍掉无复利，或者复利不高的项目。

删掉无价值的好友，做减法。

专注有长线积累的：短文写作、公众号、
专栏、社群、合伙人。

106

如果有人跟你说，付 9.9 邀请你进群，
可以加一堆付费用户。需谨慎，没啥
用。市面上很多这类玩法，忽悠小白。

用内容被动吸引精准用户，而不是互加
一堆无效用户。

107

高客单价产品，没有你想象中那么好做，需要有一定的用户基数，有一定的影响力，有一定的自发传播机制。

某某万元客单价产品，群里几百人。不一定是付费了几百人，更不是几百人付费了「高客单价」。

108

一个 500 人的付费陪伴群，胜过 5 万人的公众号。

109

朋友圈一堆晒「提现 xxx」（看起来很大的数额）。

或者，微信收款 xxx（一堆收款截图）。

基本上都是虚假数据，或者个案数据。

即：主要是吸引你付费报名的，你报名后会发现你赚不到 100 块。注意甄别。

110

短视频剪辑，短视频带货，是可玩的。

别盲目交学费去学，自己去实战体验下，赚点小钱。

111

“日入 800”，总能看类似的简介引流。
类似这样的，一律别理。普通人没有可能性，大概率是赚你学费。

112

玩 IP，忘了阅读量指标，用处不大。
核心是：文章获取的精准用户，赞藏，
咨询，导私域，成交等数据。

113

个人想卖货，视频号和小红书不错，抖音太卷，个人做不起来（很难）。

114

新手也能在 7 天多赚 10000？

不可能的。

类似这样的群发信息，一律别理。

115

关于投资，不建议普通人碰。

身边很多同学玩投资，甚至有从银行贷款投资，一律建议别玩。特别是职场人，别碰。

1、上班都够操心了，你没有精力去关注投资收益。

2、一旦玩上，贪心泛滥，很难收手。

除非，你有极强的资金驾驭能力和自控力。

116

赚大钱，少占小便宜。

117

分发，是选择性分发，以及跨平台分发
(知乎、公众号、小红书、抖音、视频号等)。

118

抖音，我把抖音定义为「工具」，是 IP 玩家的影响力放大器，以及「引流」利器。

119

完全没基础的同学，玩副业，玩 IP，做好三年内收入不稳定的心理准备。

意味着，建议有一份主业，确保有基础的收入来源，别盲目裸辞。

一人企业探索，需要时间周期。

120

“某某某赚到百万，专栏售卖几千份，
一篇文章阅读几十万，一天的流量主收入几万。”

都是表象数据，无用。多看看可复制的路径，去思考你有的资源，执行力，时间成本。

因表象数据，付费了某人推出的某产品，
大概率会失望。

121

别被一个人的牛逼简介蒙蔽，一般都会有一点点夸大，甚至很多人的简介数据不是他自己的，而是公司资源。

他一个人干，结果也许是 0。

122

一些同学，几块钱的小项目，在那纠结要不要入。

类似这种，我一律建议别入。

一件小事都这么纠结，那就没需求。时间很贵，别这样在纠结中浪费。

123

别随便邀请我进你们的群，没时间看，
不会给陌生人背书。

*有些同学，以「IDO 老徐也在群里」为
由头，去外面招募付费学员。

除了给合伙人「背书」，其他一律不提
供。

124

付费星球，本质上是一个社群，普通人想玩非常难。普通人不建议投入太多精力玩付费星球。从免费星球开始切入，到陪伴群，更值得。

125

看着一堆人盲目付费，劝 100 次都没用；大概率后续会后悔，且对方不退款。

*不是所有人都能像老徐一样，退款秒处理。

一句话建议：少付费，多出结果。

126

爆文写作，无法暴富。如果运气不错，爆了，记得沉淀到私域。

付费 2000 以上学爆款写作，大概率赚不回来。

实在想尝试，看看「副业避坑星球」爆款相关的帖子，免费。跟着帖子去玩，实战出结果。

127

互联网上免费给你送钱的，都谨慎。

没有突然的好事降临。

128

把精力放在有价值的事上。

案例：一些同学写公众号，文章没写几

篇，总在那纠结要处理一些漂亮的图

片，模仿某某某的漂亮排版。

这些对赚钱和文章阅读量都起不了关键

作用。

核心是：选题，持续写。

129

一些人告诉你赚大钱很轻松的时候，就应该警惕了。

记住一个原则：小钱，正反馈，很轻松。
大钱，极难。

几乎无法快速复制，需要时间积累，也需要运气。

130

筛选，筛选，筛选。做自己。

而不是因为某些用户的低频需求，满足他们，让你不是你。

案例：可以解决你的具体问题，但不会满足你低频不合理的诉求。

这是 IP 呀。

131

很多同学在追求短平快的项目，期待暴富。你去做了才发现，真的不适合没有积累的普通人。

心态放平，去积累，没有突然而来的财富。

我随便做一个项目都能赚到钱，是因为过往多年的积累。

我对合伙人的期望是：能持续八年，沉下心积累。而不是期待暴富。八年，足够改变所有。即使是 0 基础。

132

避坑，很多同学，出了点成绩，就觉得自己很牛，疯狂付费学习。

最后，一年下来，亏损不少。

一定要想清楚，是运气，还是基本功。

133

普通人别想不开，推自己的产品。太难了。CPS 成熟 IP 的成熟产品，事半功十倍。而且赚钱也不会少。

134

看清楚，一个项目的发起人，是深耕某个领域，还是跟风赚一笔跑路。

这类案例，每天都在发生。

也希望大家多分享一些踩坑案例。

你的每一次分享，都让其他人少亏一点钱。价值无限。

*微信 957863300 联系老徐，分享你的踩坑案例。

135

多数看起来光鲜有潜力的项目，只是看起来而已，基本上没有空间，只是看破不说破。

付费 500 以上的「项目」学习，都慎重。

案例：太多同学，花大量精力，搞一年，付费人数不过千，第二年续费率 20% 以下。

老徐陪你副业避坑星球，投入大量精力/资源/流量，让利，让名，也才 4000 人。

136

朋友圈总能看到一些新词，目的是推他们自己的产品。

去认真看一下，基本上就那些东西，没有新玩法。

137

* 不要被一层套壳蒙蔽，去想想这东西对你是否有用，或者有帮助。
分散精力，不值得。

138

群发求关注，价值不大。

建立自己的陪伴群，是老徐比较建议的方式。

朋友圈集赞，群发，不值得。赚不了大钱。

139

少听一些乱七八糟的吐槽和指手画脚

（单独拿出来这条，是因为多数人写作激情被扼杀在这）。

140

不要看其他 IP，博主，说什么。

核心是看他们的行动，他们做什么。

多数人，说一套，做一套。说的那些，
更多是吸引眼球，博流量。

141

屏蔽所有微信群的消息，包括自己的。

置顶当下三个最重要的微信群，定期看
消息。

没啥大事，会因为你晚看几个小时而错过的。

时间最值钱。

142

重要聊天内容，自己收藏，别指望其他人给你保存。

143

联合推出一款产品，多款产品打包一起卖。

这两种玩法，都没问题。

新人可尝试，买一送二，增加势能。

*意味着：绑定玩法可行。核心是「联合的人」是否靠谱？

一旦里面有人是来收割的，大概率会被骂。

144

车、房、宝马。没几个钱。晒这些的，大概率都是没赚到大钱。

*不建议这样玩。低调赚钱，踏实输出内容。赚长期的钱。

145

速成，都有「后遗症」，太多人总想着走捷径。

146

付费前，想清楚「诉求，解决什么问题」。

无必要，尽量不付费。

147

一些同学，还是太着急变现，目光太短浅，只看到眼前的小钱。

靠谱与否，合作一次，就知道了。也算是小成本试错。

148

一个原则：副业类的公众号广告推文一律不接（大环境太乱，急于变现不计后果的太多）。

很难判断背后的合规性（封账号），以及是否会收割（你被读者骂），不值得。

149

当一个项目，市面上开始出现大规模训练营培训，大概率红利已结束。

接下来的收入是培训，普通人陆续入场，交学费。

赚钱玩法，信息差，在小圈子。

150

个人敏感信息，不要通过微信，私发给其他人，不确定会发生什么。

特别是身份证，姓名。

走成熟平台，安全的。

除非是你特别熟悉和信任的 IP。

151

有个词叫「拔苗助长」，小时候都懂得道理，长大全忘了。

求速成，在基本功几乎为零的情况下，期望外力强推，快速暴富，背后的交付一塌糊涂。

完全不具备独立交付的能力。

有些同学，以为「钞能力」是「超能力」。

152

自己都不懂流量（盲目无脑群发），搞一堆付费课程，教用户流量，有点离谱。

153

知道自己要什么，而不是其他人的劝说，盲目付费。

* 成年人对自己的行为负责。

154

问：老徐，为什么你的 IP 内容，没有课程，都是文字资料，自己看，自己做？

IDO 老徐：IP，不是课程能搞定的，核心是「做的过程中解决问题，遇到问题，找我解决」。

课程，录制废时间，你看也浪费时间。成本高，意味着你付费几千看了一系列 IP 课程，

觉得很有道理，最后啥都不会。

155

别过早定位，找个案例，复制，先做出结果，定位不着急。

156

视频号直播，敏感词很多，不适合的内容尽量别说，避免：违规，限流，封号，下播。影响复利商业化。

157

朋友圈一堆晒各种「证书」的，付费弄的那种。

这件事，让老徐想到了 10 年前写技术文，一堆读者问：证书有没有必要考？

我的回复：如果有证书，公司每个月给奖金补贴，或对你找工作有用，可考。

老徐没有任何证书，不影响赚钱（卖证书，让很多人赚了一笔巨款）。

158

鱼与熊掌不可兼得，学会舍弃一些。

举例：《老徐陪你副业避坑》星球，对外发了一部分 20 元优惠券，原价加入的会送一本书包邮。有些同学，用了 20 元券，依然来找老徐送书。

159

文案没问题，群也许也没问题，群发就不对了。

另外，核心「不是内容，不是文案，而是发起人是否靠谱，这个 IP 是否靠谱」。

160

在赚钱这块，很多人是没有底线的，一路疯狂收割，远离这类人。

161

找到用户，投入时间，解决问题，产生商业化。

一些不同频的用户，他们的建议不重要，远离即可。

162

别看到群就进。不仅浪费你自己的时间，还浪费群主的核对时间。

163

实战出结果，不是付费出结果。

164

没有暴富的故事，只有收你学费的文案。

165

想的太多，做的太少；是没开始赚钱的朋友，普遍问题。

学费交了不少，钱一分没赚。

实在不知道做什么，从分销老徐的星球和专栏开始，0 成本。

166

没资金，搞创业，组团队，99.9%血本无归。

我的建议：清醒点，从 cps 成熟产品开始（比如，老徐的专栏，星球）。

零成本，轻资产创业，一人企业，别想不开组团队。

167

别在其他人的社群，用昵称引流，这是常识。

168

职场人，安心玩 8 小时外的副业收入，
零门槛，无需资金投入，零风险。

169

总有小可爱玩私域爆粉。别老用自己不懂，作为借口。

这是 IP 红线，尽量别碰，会被移除老徐
所有圈子，不值得。

一人企业 · 写作篇

170

写作，

内容不是最重要的，

选题也不是最重要的，

这些都是「术」。

持续输出，成为习惯，像吃饭一样，一

天不写难受，变成每日三餐必备。

先日更写作三个月/半年，再考虑其他。

时间在哪，结果就在哪。

171

一些同学的内容，太长太碎，没有完整结构，价值被稀释。

你写的很累，用户没获取到价值。

最终，你放弃了写作。

*普通人，从短文开始。

172

只要你想更新，一定能抽出碎片时间完成，不可能 48 小时昏迷。

173

不管是玩 IP 号，还是单纯的玩爆文流量主，核心原则：日更，持续输出。

174

写作必经之路。

写作的几个过程，

1、迈出第一步，公开发出第一篇思考

（内容不重要，字数不重要）

2、养成写作习惯

3、持续写作

4、价值写作

5、被动收入不断

你在第几个阶段？

175

控制每天的时间投入，核心是「持续」。

176

短文，价值，持续输出。

177

互联网写作，不比「文采」，咱们比「付费读者体量，用户粘性，赚钱能力」。

178

把自己当下的经历，感悟，经验，分享出来，帮助一些人，并顺便赚点可观的收入。

179

50 字写作，是最简单的切入点，也是适合每个人的写作方式。

180

写作这事，核心是养成习惯，写的习惯，一天不写就难受的习惯。

181

写作，持续写作，一年，两年不行，那就看长远点，以「十年为一个周期」，必有结果。

182

从此刻开始，从短文开始，从 50 字开始，从日常开始，重点是写，而不是写好。

183

找到适合自己的「输入方式」，持续思考，持续输出，没有捷径，多试错，等结果。

184

在互联网时代，多输出，多留下印记，多输出价值，时间会给你答案。

185

你没能力写长文，别逼着自己做不擅长的
事，放过自己，做自己擅长的事。

186

看的太少，每天看 300 篇短文，不会写
文，也会写。

187

对自己狠一点，每天没写完不睡觉。

188

能落地的，才是好方法。落地不了再好
无用。

189

验证了这么多年，最适合普通人，切入，出结果的，还是「问答式写作」。

190

写作这事，更重要且极难的是「写作的习惯」和「持续的去写」，其他都不是问题，非常容易解决。

191

内容再好，也要主动去宣传。信息爆炸的今天，不缺好内容，缺「被发现」。

192

相比记忆力，我更相信写下来的文字。

193

写作，可类比游泳，岸上看再多秘籍，
入水一秒沉底。

194

内容，高频内容，触达，是核心。至于
单篇内容质量，深度。不重要。

195

提升写这件事的优先级，列为每日 top1，
早上第一时间去完成。

196

核心是去思考，这条观点是否有价值，
是否吻合你的长线商业化。

197

一句有价值的思考，胜于万字堆砌的长文。

198

写作，从一件件身边的具体小事开始，从回答一个个具体的问题开始。

199

最好的文案，是「走心」。很多时候，去掉一些浮夸的技巧，更有力量。

200

放弃写爆款长文的想法，万里挑一，大概率不是你。短文写作，持续写作，日更写作，更现实一点，也更有可能性。

201

内容定位是可以跟着商业化而改变的；
这些年，老徐的内容，会随着时间周期
不断调整，核心是「围绕商业化」大方
向去输出。

202

很多同学总说没东西写，没有写作素材；
看老徐每天的帖子，群里的聊天精选，都
是素材，且有价值。

203

不用纠结要写什么，怎么开始你的公开输出，随手找一个选题，公开发出第一篇，这才是最重要的。迈出第一步，就超越 80% 的内容输出者。

204

还年轻，不着急，还可以写几十年，复利很猛。写作这事，不依赖平台。即使是星球，公众号，都没了。肯定会诞生一些更好用的平台。

205

小结果，做就行。不需要其他人指导。

206

内容，持续影响，你就是你，你的名字
是唯一的，不需要加上产品。

207

写作，是有「手感」的，太久不写，会生疏，会写不出来。

208

写作缘由之一：沉淀，汇总，留下痕迹，持续出结果。

209

跟读书关系不大，读再多书，依然不会写作，核心是「多写」，此刻开始写。

210

我的建议是日更 10 年，一天不断。对自己狠一点。

211

别写太理论的东西，没啥用。随处可搜索。

看理论，为什么不百度搜索呢。

付费专栏，核心是你的落地实践，经验。

212

短文修炼，是必备基本功。

简单直接无废话，且能把问题描述清楚。

用一生来修炼。

213

想玩日更，先学会控制每篇文章的时间。

60 及格就行的。你做不到 100 分。

214

往大脑里填充内容，就是输入。至于是看文章，看书，与人聊，行万里路。都无所谓。

形式从来都不重要。重要的是去填充了内容。

215

内容写完，自己看三遍。

去修改，调整，删减没价值的文字。

每一条内容，都是你的作品，认真对待，即使此刻不成熟。

216

让你的文字，看着更舒服。

阅读体验很重要，多数同学的内容，文字挤在一起，看着痛苦。

即：段落换行（比如这篇）。

217

此刻开始写，三年后，大概率有结果。

218

写，才有可能性。

不写，永远没有积累，没有「量到质」的可能性。

写的烂，没事。

截止此刻 IDO 老徐写的依然很烂，依然啥都不懂。

但不影响我有十几万读者，不影响我每年通过写作获取大量的收入。

219

持续日更写作的核心是：识别风险，提前解决。日更的过程中，有太多未知因素，导致断更。

220

目标定低点，别一来就写长文。大概率一个月憋不出一篇。且没经验的你，也很难写的有价值。

221

别问一个陌生人，你适合输出什么主题。我应付回复你，也是忽悠你的。

222

写作这事，核心是写。与你过往读过的书，走过的路，见过的人。都无关。
写，持续写，成为习惯。
带着目的去写，聚焦目标，实现目标。

223

看明白一件事的长远价值。且路径是明确的。

剩下的就是去做。执行过程，一定会很难，遇到一堆问题，甚至需要一些成本投入。

但，这些在最终的结果面前，都不算啥。

案例：写作，都知道一定能赚钱，但能日更十年者，万里无一。

224

日更短思考 20 篇，以及日更公众号的动力和目的？

- 1、赚钱：持续的输出，收获了一批读者。
- 2、帮助自己成长：很多事，记不住；通过思考输出，印象更深刻，可追溯，定期可回顾。
- 3、收获感谢：给一部分人提供了帮助，收获了很多感谢。
- 4、成为了习惯，满足了自己的表达欲。
- 5、每天特别充实和开心。

225

从某个周末开始，日更 50 字写作，突然掉队 30 人，再也没跟上。

这些同学，大概率都是达到了一个最大坚持的阈值，彻底放弃了。

通过「坚持」去日更，很难达到你要的效果。

让写作成为「习惯」，才有可能性。

226

越写越有意思，越写越顺手，完全停不下来。没有选题？不知道写什么？得多学习和输入了。

227

长时间刻意训练的「原创短内容」IP 力很猛，商业化不缺。

228

看到别人写的好文章，会有意识的去想，别人为啥写这么好，角度是怎么切入的。

229

写作，聚焦一个领域；解决不了所有人的问题。

聚焦小垂类，会让你更专注。

不用担心选题，小垂类深入研究，会发现，选题太多太多。在一个领域，写上1000篇，你就是“专家”，能持续商业化。

230

持续写，锻炼写作输出习惯。

认真写，锻炼学习和深度思考习惯。

公开写，持续获取正反馈。

231

尝试公开写作后，更注重感受生活，随

时随地记录灵感，每次看风景都能随手

记录一些思考，这也是写作的价值。

232

按自己的时间节奏去输出，不用参考其他人的。早上写，或晚上写，都可。

重点是「写」，不是时间段。

233

持续写，很简单。

迈出的第一步才是关键，恭喜你。

234

养成好的写作习惯，让自己不断获得正反馈。

比如，每完成 2 周写作打卡，奖励自己一份小礼物；把文章发到各大平台，当你收到大家的点赞、评论、赞赏，会动力满满。

235

目的不同，动作不同，努力方向不同，结果不同。

本着最终赚钱去写作，你的每一个文字都特别有动力。

236

不知道写什么？更多是没找到长期的写作方向。

看到别人写职场文，你觉得没那么多话题写。

看到别人写育儿经验，你又想写育儿的，写了三篇没继续写作的素材。

大可不必急着给自己设限，看到什么，想到什么，都可以写下来。

日常碎碎念，也是可以的。

237

不同阶段，目标不同。

如果写完 100 天，可以考虑「垂类价值写作」。

238

先去写，没必要纠结能不能做到。

没押金，不需要付费，还有啥纠结的。

239

先从自己感兴趣的、自己能写的方面去写，输出倒逼输入，一边刻意练习一边成长进步。

240

把内心的一些想法真实的表达出来。
相当于写个随笔，写个日记。

通过长时间的输出，对我的大脑提升是非常大的。

保持写作，让自己的头脑变得更加活跃和发散，创作力更强，看事情的角度更多，创作灵感不断。

241

热爱，才是最重要的。

技巧，都是浮云。在十年长线写作中，
可忽略不计。

写作，最终走向极简，所有技巧都可以
去掉。

242

IP 定位，至少需要几个月的周期，
去观察且需要问你自己，你能持续输出
什么？

243

十年长线积累的事，不在于一时的努力。
而在于 10 年，日复一日的死磕前行，每
天雷打不动的前行一点点。

244

所有的项目，只是项目。

普通人「死磕短文写作」这件事就够了，
不受大环境的影响，不受平台的影响，
唯一影响因素「你自己的执行力」。

245

一件事，给自己足够的缓冲时间，不可能完成不了。

246

对于写作，没任何限制。

先写。

247

1、尽量别写太大的话题/客套话。价值不大，你也驾驭不了。

2、尽量语言精简，且内容有一个核心问题抛出并解决。

3、尽量用自己的理解去输出，而不是「摘抄」。

4、尽量与普通用户有关。与我有关，我才会关心，才可能有价值。

248

摆脱电脑写作的束缚，随时随地写，在手机上搞定日常写作。老徐的日更公众号都是在「订阅号助手」上搞定。每天5分钟，内容不断，收入不停。

249

选题，提炼，是关键。不需要内容堆砌。

250

按自己的时间节奏，先开始写。

写多了，才能找到最适合的「高效写作时间段」。

251

知识本身没啥价值，

结合你的经验、实践、理解，输出的

「观点」，才有价值。

252

为什么读了很多书还是不会写作？

IDO 老徐：

读书，是输入。

写作，是输出。

这是两码事。

如果想提升写作能力，此刻开始，每天写 50 字的思考，日更，持续一年，你会大有所获。

253

在写作这条路上，如果三个月零收入，
你能坚持多久？

IDO 老徐：

- 1、三个月零收入，就对了。1 年都有可能零收入，前期是积累的过程。
- 2、如果想通过写作，积累影响力，做好 10 年的准备。
- 3、想赚快钱，为啥要选择写作这条路呢？各种 cps、热点流量（文章，视频），很香。

254

持续写作，能保持对生活的敏感度，提高自己表达的欲望，勇敢去面对不同观点的碰撞，倒逼自己成长。

255

不知道写什么？去看场电影，刷几条视频，随便翻一页书。可以写你目之所及的所有，可以写你想到的人和事。

先养成习惯，再追求质量。

256

记录思考是其一，通过写作解决他人问题才有价值。

问题解决了，商业化就来了。

如此循环。

257

写作三个阶段：

- 1、养成写作习惯。21 天到一个月。
- 2、精简内容和结构。一个月到三个月。
- 3、内容完整，观点表达清楚。三个月到半年，甚至一年，长期目标是 10 年。

258

按年来输出。

以「年」为单位。

259

如果觉得写作难，

就去找人聊聊天。

260

写什么，没想得特别明白？先直接开始做。

先下场，再慢慢找适合的选题和定位。站在岸上，永远找不到。

261

比「赚到钱」更开心的是：有读者反馈，因为看到我写的内容，产生了行动，发生了改变，做出了结果。

262

对外输出是产生价值的过程，也是成长的过程。

263

随时随地，记录心中的灵感和想法，非常重要。

264

设置截止时间，1 小时阅读一本书，每日花 10 分钟写 50 字地思考。

老读者都知道，老徐曾经写公众号刻意每天 23:30 开始写，24:00 必须发出。

速度是练出来的。现在已经不需要刻意练习，10 分钟内可写完一篇公众号文章并对外发布。

265

疯狂读书，见人，行万里路。依然找不到写的感觉。写的内容没人看。

核心问题：你没有理解内容，没有结合你自身的案例，没有结合用户的问题。

怎么练？接触足够多的问题，用你的理解回答出来。

266

不争阅读量，争的是长期提供价值。
先沉下心，练一年。跟上节奏。

267

问：零基础，刚开始写作，有什么建议吗？

IDO 老徐：1.先写，2.持续写，3.原创（别抄袭，别 copy 他人内容），4.公开发布，5.切垂直细分领域，6.切自己经历的事或人或物。

268

短文，一篇文章只解决一个具体问题。

一人企业 · 成长篇

269

先突破 0，再思考 1 的事。

270

你不需要做任何事，你就是你。

271

思路，太重要了。

一些问题，我们会问你「这个问题的解决思路」，如果思路都是错的或完全不清晰，你后续的所有努力都不会有太大的结果。

272

所有的行为，都会留下痕迹。你以为真的不知道么？只是没拆穿而已。

273

降低预期，都是惊喜。

274

每天，拒绝了很多，不是不给你们面子。是你有你的计划，我有我的计划。

我不太关注眼前的小钱，我关注「长期复利」。

275

输出不停，收入不止。

276

先成事，再成功。

277

好的开始，成功一大半。

278

啥叫贴身学习？是真的用心观察模仿对象的每个动作，去执行到位，出结果。

279

花心思，花时间，去研究，抠细节。

280

只劝退，不劝买。

281

一定要有自己坚持和相信的。其他人的建议，其实没那么重要。

282

练基本功，多练，耐住寂寞，等机会。

283

太急功近利者，啥事都做不成。脚踏实地，先沉淀三年。

284

你看到的是「点」，我做的是「面」。
每一个行为动作的后面，都有一套理论支撑。

285

你所在的圈子，你接触的人，决定你的上限。

286

对自己狠一点，给自己定一个看起来完不成，但踮踮脚有可能性的目标。往往有意外惊喜。

287

普通人，互联网是最大的杠杆。有太多可能性。抓住，去执行，等结果。

288

先出结果，再要资源。

289

很多事，是在做的过程中「想清楚的」，
想不清楚就先去干。

290

不会拒绝，难成大事，前行的路上诱惑太多。

291

顶级高手，没有一堆招式。关键时刻出手，一招致命。不需要那些花里胡哨的，完全打不出伤害。

292

在自己擅长领域，做自己擅长的事。不求啥都懂，但求懂一样。

293

你要的「不够强烈」，所以没有结果。如果一定、肯定、排除万难一定要呢？不可能没结果。

294

终其一生，成为兴趣，无需坚持。是什么给你的动力，每天这么高产的啊？

兴趣，热爱。

295

方向对了，死磕到底，一定会有结果。

296

低调，踏实，日拱一卒。

297

挑战「够得着的目标」，会加速成长，
别老是在「舒适区」。

298

我做事的原则是：用最小的时间成本，
去完成一件事，给自己设置截止时间。

299

你不是帮任何人，你就是帮你自己。你看似在帮某某人，长线来看，也是借势在帮自己。

300

每日修炼，让自己的心态平稳。不因突然爆了而按耐不住喜悦，也不因数据低估而失落。

301

信任是逐步建立的，不是一下子就有。

302

承认自己在某些领域的不专业，每个人都有自己的擅长。

303

抓住机会，顺趋势，果断，加速执行，
出结果。

304

别等，现在就去做。

305

没出结果，没产生预期的商业化，多找自己的问题。

平台没问题，用户没问题，你自己问题。

306

做减法挺难的。但，要修炼「果断砍掉无价值内容」的能力。

307

去做了，会发现很简单。门槛没那么高。

都先去做。别想太多。没必要。

308

有句话：持续影响，而不是一次到位。

案例：推专栏或陪伴群，一次没结果，就

没自信了，这是不对的。

持续去做，结果自来。

309

每个人都在匀速行驶。想超越他人，得加速呀。匀速超过每天的自己，是可以的，先跟自己比。

310

不贪小利，持续前行。

311

按自己的节奏去探索，把时间延长到 30 年，没有任何竞争对手。10 年也一样。能持续的，或暴富，或不缺小钱。

312

收入少晒，结果多晒。

313

最近工作太忙，加班太多，没时间搞副业？没时间输出内容？

换个思路：因为这样，才要「求变」，离开这个瞎忙的环境。

314

主动才有机会。

好机会是稀缺的，好项目需要自己争取的。

实战历练是成长最快的。

315

一定要换位思考，用户需要什么，他们遇到了什么具体问题，去解决。

即使是一些基础到不能再基础的问题，他们是真的不会。

多去接触实际用户，别闭门输出。

316

如果你能占据某个细分领域 TOP，不缺小钱。足够细的领域即可。

317

按自己的节奏，选择性合作，继续前行。

318

换个思路，啥事不难？给老板打工赚钱更难。每天遇到一些神奇的客户、同事、Leader。

319

触达了，但用户没抓住，没做决策，不是我的问题，是用户的问题。

320

多数人喜欢问「为什么」，而不是「去做到」。

321

别问「某某某怎么做？」这类傻问题，把这句话在微信搜索框粘贴下，一堆答案。

322

一些同学，在「懂事」这块，还是差了点，看再多内容也学不会，需要「在事上练」。

323

太多同学，确实之前赚到钱了。但，没写过 SOP，没系统性写过付费专栏。体系内容很混乱。

324

被一些 IP 玩家「像素级模仿」是好事。证明老徐的这套「一人企业复利商业化，低中高漏斗模型」可跑通且能被放大。小建议：要模仿就贴身模仿，来「老徐合伙人」贴身模仿八年，会 N 倍放大。具体自己去判断，分析，决策。

325

我特别反感一些人，私信强推产品。而且是那种，私信一次没回复，再次私信的。

326

聚焦，别瞎忙。累且无结果。

327

普通人，小个体，大环境对你的影响微乎其微，核心是自己的问题。

328

闭环意识。一件事交给你了，要有结果反馈（好与坏不重要）。

329

知识不值钱，

核心是「去做，并出结果」。

0 基础，不重要，核心是「迈出第一步，

对自己够狠」。

330

不喜欢制造焦虑，反而老徐更多的是希

望大家「慢一点」，少付费，多执行，

快速执行，先出结果。

付费不等于学会。

331

互联网最不缺的就是文章，带着头脑，
去看，才有用。

332

让你时间「投入产出」成正比，持续做
下去，不争一时。

333

检索，图文，思考，复盘，执行，落地。

能做到这些，出结果的效率，是其他人的
10 倍。

334

读者，只有两种：

- 1、付费用户，
- 2、免费用户。

335

刚起步，正反馈太重要了。

336

只要启程一定会有结果。

迈开第一步，等结果。

337

赶早不赶晚。先完成再完美。

338

不是「热爱与否」的问题，
而是「目标有无」的问题。

339

探索一人企业复利商业化，职场求稳，
副业探索，每日执行，交给时间。

别盲目裸辞，探索一人企业需要周期。

340

解决问题的路径：

A 自己研究，遇到不会的搜索搞定；

(95%问题可搜索到答案或解决思路)

B 付费请有经验的人解答；

C 放弃这个问题；

有些同学，没独立解决难题的能力，也
不想付费，建议选 C。

341

抱怨、生气、耽误的只是自己的时间和生命。

接受不能改变的。

342

内容价值胜于价格。

343

看了，以为会了，做了，一堆问题，调整，改进，调整，出结果了，创新，结果放大，总结方法论，供他人继续实践。

344

多数人改不了「眼高手低」的臭毛病。

345

只有把问题复盘清楚，才能有完整的解决方案。

346

最难的还是要把自己叫醒。

347

要想成事，体力，专注力，耐力，三力缺一不可。

不断给自己小的承诺并努力达到。

348

成事，还是得日更。

349

参考他人的经验，探寻适合自己的可行性路径。

350

写的多了，思考的多了，很多过往沉睡的知识就串起来了。

351

在互联网上，晒自己的经济实力，是一种比较「低维」的思路。

我更建议晒：

- 1、某件事的收获，专业见解，读过的书；
- 2、优质用户；
- 3、怎么帮助用户解决某问题的；
- 4、用户的成长、评价。

352

出错不要紧，主动承认，并补救。且不再重复犯错。

353

成功的几个关键因素：

正确的方向上执行 + 努力 + 运气。

方向，自己一个人折腾，大概率会走错，要重试多次。

努力，如果你想成事，这是基本的。

运气，没办法把控，只能一切准备好，等好运来，并把她接住。

量大出奇迹。

354

抱团，别自己一个人闷头做。

355

做是 0，狠是 1，
只是「决心」是没什么用的。

356

往往免费是最贵的，门槛是最高的。

357

持续，别停，经过几年的积累，想不成事都难。

358

时间，目标，精力。

本质是精力管理。

359

持续写作，持续积累内容的同时。得去公域获取流量，获得正反馈。

一个人默默的写，无反馈，太孤单。

这也是公开写作的缘由之一。

值得尝试的公域：公众号，小红书，问一问，视频号等。

360

长跑，重要的是下半场。不着急。

361

- 1、找个时间，就是没时间，
- 2、有机会见面聊，就是没机会，
- 3、下次向你付费学习，就是不付费，

少一些无意义的客套话。

362

沉下来，等机缘。

玩 IP，不着急。

耐下心，等机遇。

363

不认可的产品，不认可的人，老徐不会推。

老徐合伙人，会辅助你推出付费专栏，
全程指导，并给流量，推荐，赋能。

看长期，持续提供价值。别收割，不靠
谱一次，就永久失去了机会。

365

公开发布的作品，值得打磨 100 次，
1000 次。提前找一批人去内测，修改，
直到近乎完美。

你们此刻看到的这本书，前后打样 6
版，内容稿修改不少于 50 次。

持续优化，每日成长，逐步趋于完美。

恭喜你，看完了这本书。

总 365 条，每条很短，多是底层通用思考，可复用 10 年；每句话都值得思考，略有价值。

期待你看完后的执行力。看再多，不执行，等于没看。

感谢合伙人们，参与策划/排版/精选/整理/审核，加速这本书的推出，感谢。

时间匆忙，难免有笔误或不完善，欢迎反馈，持续优化。

一起成长，探索属于你的「一人企业复利商业化」。

IDO 老徐

2024.02 深圳