

现在做生意什么行业最挣钱？ - 网创妙策

天底下最赚钱的生意

孔子说：“食色性也”。老夫子四个字就把好生意概括完了，在具体落地过程中，人们玩出了新高度。

所谓赚钱的生意都写在刑法里，归根结底，无非就是皇、堵、读（谐音）。但是，还有很多c边球可以打。

读：死刑，别碰，想都不要想。人民民主铁拳可不是盖的，有命挣没命花。老婆被别人睡，孩子被别人打，想想就觉得恐怖。

堵：最大的堵/场在股市，做庄肯定赚钱，可你又不姓赵，所以还是和你没有关系。但是你可以去做割韭菜，我不拦你。

皇：呃.....呃.....呃.....慢慢展开说。

一、高端消费群体。

搞懂了“性”市场，那么你就学会了经济学在真实世界的应用。

话说有钱人缺不缺性？既缺也不缺。缺不缺是主观价值判断，是个人偏好。但是许多人的需求会形成一个市场指导价，每个人根据自己的需求强烈程度、以及资金充分与否，进行市场博弈，然后才是供应端的资源配置。

一句话：消费者与消费者竞争，供应者与供应者竞争。

真实案例：我认识两个有钱人，他们“缺性”，他们只是比屌丝拥有更多性资源，但对于自身需求而言他们缺。

为什么？每个人的资金用途、利用率是不一样的，他们俩都色，但是作为富一代，深知挣钱艰辛，所以他们非常抠门。其中一个已经接近a10资产。他给自己规定：每次花费不超过5000元。屌丝都认为太特么抠门了，吃饭、唱歌、买花、小礼品，都可以。但是重金打赏、包养，他是万万不会的。

这也导致他不会每次都成功，有时候他也感慨人心不古，女孩子不怎么好得到了。为什么不多花钱？因为他也是经济学的高手，他认为睡一次，就值这个价，和他自身有没有钱没关系。

他wan过几次女演员，三流女演员，百度可查作品，没火起来那种。14年，单次报价3万元人民币。是的，不贵，今年影视行业黑天鹅，可能价格会更便宜，我不知道，没消费过。

说了消费端，再来说说供应端。如果只想做个捞女，实际上非常难，一片红海。你面对的都是不缺性资源的老狐狸。要想把钱搞出来，颜值只是基本属性，更何况在这个人人都是网红脸的时代。

如何给自己的属性加成，并炼就火眼金睛呢？说实话，这事得看运气。更重要的是你不能表现得太着急，带你出去消费，自己主动买单，做朋友嘛。一定让他眼前一亮，啥？难道想和我平起平坐？然后慢慢地套取对你有用的资源，比如生意机会、人脉资源。这又需要你有很高的情商和智商，懂得处理生意上的事，懂得识别什么赚钱什么不赚钱。

话又说回来，你有这个能力，还要他来干嘛？自己就能干了嘛。

残酷的事实真相是：性别和颜值只会给你锦上添花、并不能给你雪中送炭。

不信，你投入到红海市场去厮杀一下？你会发现越来越贬值。

大概给你一个价码：如果是纯交易，没有其他服务（这里说的服务是外加子宫或者爱情，不是你想的那种特殊服务，别闹，你想歪了）。那么一次性消费的价格就是2000元，而且女方大多身高160以上、皮肤白皙、网红脸、几乎没有赘肉。这种红海市场的竞争拳拳到肉，人山人海有如过江之鲫。市场价就是2000块，而且年龄都没超过30岁。

二、低端消费市场。

低端消费市场很多，有需求就有供应，但是低端消费市场里有一个大蛋糕——直播。直播的水有多深？且听我慢慢说来。

为了写好这篇我也是拼了：平生第一次主动进直播间，第一次充值氪金打赏女主播，花了我200多块钱。后来，我还是败给了另一个“更狠”的大哥。

直播分三种，带货直播、打赏直播、游戏直播，我今天说的是打赏直播，纯靠打赏盈利的那种。我给打赏直播下个定义：游走在h地带的s情产业。

带货直播和游戏直播都非常小众。打赏直播才是广阔天地大有作为。

打赏直播分为三股势力：平台、mcn、女孩。

平台和mcn就是拉皮条的，但是和传统行业又略有不同。传统行业中老板要租房、要负责美女们的伙食，最最重要的是老板要承担风险，他必须搞定一些东西.....否则组织卖y罪可不是盖的。平台也负责场地，也负责风险，但是他们找到了特殊形式把风险降到最低。mcn才是皮条客，到处找流量、找小妹妹。

谁承担风险谁受益最大，这是经济学基本原理，反应在直播行业中也一致。平台收入5~6成，mcn1~2成，女生则是铁打不动的3成。

那么传统行业是怎么分成呢？一般业内是平台4~5成，美女5~6成。一来是因为少了中间商市场赚差价，引流部分直接由平台做了。二来，女性付出的东西不一样。

实际上直播中女性付出的东西更多。首先mcn会和你签霸王条款，要求你半年内必须每天播6个小时以上。而且每天黄金流量时间是晚上11点~凌晨两点，以及凌晨5点~6点。

很奇怪吗？一点不奇怪。一个男人最寂寞难耐的时间点就是睡前那时间点，荷尔蒙无处安放，不看直播就得看av。凌晨5点也不奇怪，据说是那些去酒吧猎艳的年轻精神小伙，失败出了酒吧后，精神亢奋，然后需要看直播，每天早上5、6点都有一波异常汹涌的流量。

这就苦了妹子们了，为了流量，就必须熬夜直播，没有一个人挣钱是容易的。

再来说说直播里面的一些套路：

（1）、找大哥。

话说每一个成功的小妹背后都有一个大哥护着，直播小妹妹平时聚在一起就会讨论某某大哥昨晚又刷10多万礼物，妹子们蜂拥而至。找大哥是直播成功路的必修课，我进的某直播平台也很直接，在页面会不停弹出提示：是否守护你心爱的主播？

怎么守护呢？当然是虚拟资源礼物呗。平台也是各种方法，最常见的方法就是拉pk，两个美女主播同框，pk，谁在几分钟得到的礼物多。任一方妹子落后了，就会撒娇，就会求守护，然后，大哥就疯狂刷礼物。我很识相地配合演出，但是200块一会儿就刷完了，但是另外一边刷得更猛，不一会儿就刷了几千块rmb的礼物。“大哥”赢了，妹子非常高兴，不停地夸他好爽。

这种最原始的激发男性保护欲、胜负心的心理战，每个直播间都玩儿得飞起。

(2)、切换城市。

mcn会通过技术将妹子定位到千里之外，然后吸引附近的人进入直播间。一来是怕附近的潜在客户直接跳过中间商，和妹子联系上了。一旦联系上就没有然后了.....平台和mcn会损失惨重。

二来，不停地切换城市才能引流，妹子不缺，缺的是大哥，缺的是流量。就像游戏一样，人气越旺越能吸引到沙雕疯狂投入。就像游戏一样，80%的玩儿家都是免费玩家，陪练的。剩下的20%的玩家才是付费玩家。大家各取所需，陪练的免费看了美女，付费的得到了大家的称赞和羡慕，获得了满足感。

世界之大无奇不有，直播客户群体很多，他们不见得很有钱，我一朋友的二姑妈的小舅子的表妹夫，普通工薪族，每年要打赏主播10多万，借钱、各种网贷，就是要打赏，已经上瘾。哪怕离婚、妻离子散还是要勇往直前，佩服。

要多没有存在感的人，才会在虚拟世界找尊重？

最后说说收入情况：只要你是女的，按照mcn的指导，每天坚持6个小时，30天无休，每月能挣1.2万~1.5万左右。会聊天的，聊得客户开心的，有一定忠实粉的，一个月能挣3万多，mcn中的当家花旦，一个月能挣10万。

怎么说呢？都是辛苦钱吧。大部分女孩就是第一等级，但就这收入，已经比她们去打工强很多了，底层的心酸你不懂。第二级不到20%，相当于一个996大厂码农。第三级收入非常头部化，只有1%能做到。和现实社会挺像。

以上就是我花了200块的调查结果，本篇文章的收入将会全部用于主播打赏的公益事业，别问我为什么。

三、落叶归根。

有个段子：一DS问女神，你曾经对我说和富二代玩儿够了就回来找我，可是你什么时候玩儿够？我特么都快等不及了。

如果你女朋友从东莞打工回来，而且很会体贴人，服务又好。你是该高兴呢，还是悲伤呢？

记住两点：任何暴利行业一旦放开管制，其利润回报都会回到社会平均水平，没有例外。

其次，任何行业都是二八定律：20%的人赚走80%的钱，20%的人里，又要再分一次二八。头部效应非常明显。

如果你女朋友在直播，别担心，风口一过，她会回来找你的，老老实实做个接盘侠吧。

如果她不死心，不放下自己的逞强、卸下自己的伪装坚强和努力。也许，她只是需要你把她这篇文章发给她，浇醒她。