

绝大多数人开公司的目的都是为了赚钱，可问题是开公司的人有多少真正赚到了钱？又有多少人赚到了大钱呢？

大多数创业者其实也谈不上赚到钱，顶多算是辛苦费。因为以你的能力到公司里工作，也有可能赚到这个钱，只不过你更喜欢创业而已。

除非你创业之后赚到的年收入是你打工年薪的10倍以上，那么真的可以叫做赚到了钱。如果可以赚到100倍以上，那么就是赚到了大钱。

假设你现在去工作的话，有公司愿意给你开出20万的年薪，那么你创业每年能赚到200万以上可以叫赚到了钱。当你创业每年能赚2000万的时候，那么就是你赚到大钱的时候。因此，每个人的年薪不同，对应的标准也不尽相同。假设一个人年薪就达到了200万，结果创业之后，公司年赚200万，这并不算真正赚到钱吧？

这种分类可能不是很科学，不过应该是最快的一种衡量方式。

不过说实话，10倍级的增长并不是一件很容易的事情，特别是从赚钱到赚大钱这个阶段过渡的时候，很多公司冲不过去。

为什么这些公司冲不过去呢？最主要原因则是他们的盈利模式太单一。总体而言，盈利模式一共有9种，可惜的是，很多公司只有一种盈利模式。

举个例子：很多广告公司只做广告，很多工厂只卖产品，一旦出现某种坏的影响因素，我们的业务就会出现严重挑战，甚至是眼睁睁看着它死亡。

实际上，我们认真研究之后，是可以在公司原有的基础上，开发出很多盈利模式的，就算其中一个受到了严重影响，那么公司依然不会害怕，甚至会出现营收增长的情况。

那么我们接下来就来分享一下9种常见的盈利模式：

### 第一、知识盈利

樊登、罗振宇、凯叔等都是知识盈利的代表，他们通过自己整理出来的知识分享给有需要的人，然后赚取这方面的收入。

培训公司也是知识盈利的代表行业，公司提供的都是自成体系的知识。

随着短视频的发展，很多个人也能通过知识盈利，特别是学科类的老师，可以通过总结规律，将自己的课程卖给对应的学生。

## 第二、技术盈利

。有些顶级科技公司聚拢了一批科技人才，但是他们并没有进行知识盈利，而是可能更赚钱的技术盈利。因为专家研发出来技术可能成为独一无二的专利技术，这是可以向全行业收费的一种方式。例如：华为的很多技术专利都可以收费。从2019年-2021年，华为的专利收费达到了12亿美元。



## 第七、股权盈利

。在公司具有了一定价值之后，自然会有很多同行巨头或者是投资人想要过来收购或者是投资，此时便可以通过股权进行盈利。前提一定是公司是一家值钱的公司。

## 第八、资本盈利

。在公司拥有很多盈利之后，这笔钱可能会用来投资其他的企业，我们又可以通过这些资产的增值实现盈利，实现了资本盈利。

## 第九、金融盈利

。所有公司的尽头皆是金融，因为金融是一个对信用、实力、风险要求极高的行业，一般企业做不了。与此同时，金融又是一个肥肉行业，赚钱要比做实业容易得多。这也是阿里巴巴、腾讯、美团、京东、小米等巨头们全都进入金融行业的根本原因。

可能大家也看到了，一家大型的集团公司，大多是集中盈利模式同时存在的。以华为为例，它既可以通过技术盈利，也可以通过产品盈利，还能通过模式、品牌、资本都模式盈利。

我们再来复盘一下我们的公司，还可以延伸出几种盈利方式呢？