哥飞
Aug 13, 2024

与纯银探讨再聊我们为什么要出海赚美元

大家好，我是哥飞。

之前哥飞写过《从一个AI工具站最近7天Adsense不同国家收入数据分析对比告诉你为什么要出海》。

今天看到哥飞很喜欢的产品经理纯银点评了涛思数据创始人陶建辉老师写的文章《为什么中国程序员996还干不过美国的955？》，我觉得可以再聊一下我们为什么要出海赚美元了。

为了回答为什么中国程序员996干不过美国的995这个问题，陶建辉老师总结了美国市场和程序员的四个特点：

1、产品高度专注；

2、技能高度专注；

3、产品走进全球市场；

4、个人的全球视野。

具体论据哥飞就不复制过来了，大家点进原文去看即可。

纯银看到这篇文章后，发了一篇微博：

https://weibo.com/1134424202/NqSAdblxk

纯银先是赞同了"一个关键因素是，发达国家市场有着更丰富的营收方式——比如说愿意为软件和服务付费。"

> *"当有众多顾客愿意为软件和服务付费时：*
> *1、你可以通过对细分需求的高质量服务收费，这决定了"对产品高度专注"*
> *2、货比三家，高质量的服务有机会打败低质量的价格竞争者，这决定了"对技术高度专注"*
> *https://weibo.com/1134424202/NqSAdblxk"*

接着说"为什么国内不能这么做呢？因为没人愿意为产品和服务付费，你必须通过规模来赚钱。产品必须放弃那些规模较小的细分需求，挖空心思把规模做大。"

> *"同时，有机会做大规模的领域是有限的，互相之间的挤压严重。老板存在强烈的不安全感，所以才要不断拓展新产品，画出第二曲线，第三曲线，给自己更多的安全感。*
> *虽然这些尝试大概率失败，至少在过程中缓解了老板的焦虑，而这种焦虑本身又是合理的——高频打低频，垂直产品被头部赛道侵蚀，总是屡见不鲜。*
> *因此，大家都挤破头去做那些天花板高，同质化严重的产品，这怎么可能对产品高度专注呢？*
> *https://weibo.com/1134424202/NqSAdblxk"*

然后总结为"国情差异带来了行业风气差异。"
但是后面纯银说：

> *"那为什么中国程序员和创业者不去跳出这个内卷的火坑，逐鹿全球市场呢？*
> *因为你根本不知道全球市场有什么需求。做产品的根基是用户洞察，人在中国，身边全是 chinese，怎么洞察海外市场需求？*
> *难道我每天刷 Reddit 和 X 就能找到创业机遇吗？*
> *https://weibo.com/1134424202/NqSAdblxk"*

这点哥飞就不赞同了，国内出海的公司已经有很多了，不管是游戏出海还是工具出海，都有很多公司。

好，说回纯银的反问句观点"难道我每天刷 Reddit 和 X 就能找到创业机遇吗？"

哥飞想说的是，看你想要的是在美国上市还是做一个产品养活自己的小团队。

如果是后者的话，海外真的很多机会。而前者的话，也不是我们这些小团队或者个人需要考虑的问题。

以中国程序员的勤奋和聪明，真的可以吊打很多国家的程序员。

赚美元这事，真的很香。

我们可以学学陶建辉老师和纯银说的美国市场和美国程序员的优点，他们能做到的事情，我们也能做到。

其实很多中国公司出海，十个人左右的小团队，年入千万的真的很多，哥飞认识的网友里边就不少。

甚至一两个人团队，年入千万的也有。

那我们退而求其次，目标不要那么高，年入三十万、五十万，也很香。

这足够支撑我们不用去上班，让我们更有时间去探索出海产品，继续挖掘机会，下一次就是年入百万了。

前几天有个社群小伙伴跟哥飞说，他一直在等待一个完美的出手机会。

哥飞回复他说，永远不会有完美的机会，不要期望第一个产品就暴富。

我们要脚踏实地，先做一个产品，摸一下海外的流量套路，然后总结经验和教训，再做一个产品，拿到更多流量，之后再做下一个产品。

事实上，哥飞之前在《2023年10月回顾：有日入千刀的，有月入千刀的，也有日UV破万的，还有才上第一个网站的，大家都是好样的》说的几位社群朋友，他们都不是第一个网站就成功的。

他们都是在进入社群后，先做了几个网站，虽然流量不大，但是拿到了一些正反馈，让他们知道哥飞真教真东西，跟着哥飞的教程走，真的能够拿到流量，然后就继续去挖掘需求，找到更大的词，去做新的网站，然后拿到了更多流量。

上一篇: 国庆放假大家都没闲着，都在上新站搞流量赚美元；社群配套网站首次亮相

下一篇: 为何这个年收入130万美元的网站每月只有六万多访问量?

评论区

b

添加您的评论，在您的评论中使用 [hidden] 标签来隐藏特定内容。例如，[hidden]您要隐藏的评论内容[/hidden] 将使这部分内容仅对帖子作者,管理员和您可见。

添加图片 添加隐藏 回复