



头条号 / 布衣书生谈投资

为什么宝洁几乎霸占了中国市场，国货比它差在哪里？

技术吗？宝洁的产品都是日用品，技术门槛并不高。资金吗？中国现在钱很多，正缺好的项目。特许经营？这就更不是了，人家是国外品牌。

扪心自问，我去超市买宝洁的产品，冲的是品牌、放心。宝洁的产品，看似没有门槛，而无形的品牌、口碑是最高的门槛。品牌和口碑不是资金能够砸出来的，是靠着经年累月的积累，让后来者望尘莫及。

回到公众号，2017年腾讯发布的数据，公众号数量已经超过2500万，而月活跃帐号只有350万。如果算日活跃帐号的话，我猜测应该不足150万。也就是说，90%的公众号最后都被放弃了，没有坚持下去。

是不是跟股市的“一赚二平七亏”很像？各行各业都是如此，这是自然的法则。在羡慕别人成功之前，先问下自己：凭什么你是那10%？

做公众号的门槛是什么？

几乎每个公司都有官方公众号，不少公司在刚开始做的时候信誓旦旦，拼命砸钱进行推广，恨不得一个月就做成粉丝百万的大号。

现在我们回头看，那些过度重视推广的号很多都死了。并不是说推广不好，而是他们往往忽略了更重要的东西，那就是内容。

公众号的核心是内容，本质是文章的深度、作者的思想，以及你的内容能给读者带来的价值。如果本质的东西抓不住，想靠投机取巧去做，很难做长久。

我对自己的要求是，粉丝量可以增长慢一些，但是我的文章深度、对投资的见解必须每个月都要有进步。这也是我坚持去写文章的初心，写出来和简单读书的理解深度是天壤之别。

多年前，我看《士兵突击》的时候，记得连长高成说过一句让我至今感慨颇深的话：

“他每做一件小事儿的时候都像救命稻草一样抓着，有一天我一看，嚯！好家伙！他抱着的是已经让我仰望的参天大树了。”

谁也不是天生就会写作，谁也不是立马就能学会投资，坚持做下去就一定有进步。时间是你的朋友，某天你回头看，也许你已经把曾经的同行者远远甩在身后了。

我一直相信时间的力量，只要是对的事情，我会日复一日的坚持下去。比如群里每个交易日的早上我都会发一份做好的《投资早参》，这个习惯已经雷打不动的坚持了一年半。刚开始我内心会叫自己坚持，但慢慢的，都变成了习惯。

我相信坚持一定会有收获，就算行情低迷的时候不少群友已经不看了，但是我磨练了自己的意志，也锻炼了写作能力，这是属于我自己的精神财富。

有很多自媒体人担心，如果有一天大家都不用微信了怎么办？

多年前，很多国企的下岗工人生活很艰难，因为他们依赖的是看似稳定的国企组织，而自己并没有什么能力。如果你自己真的有能力，你还怕离开微信或别的平台吗？

顺便多说一句，如果你真的有志于做理财类公众号，或者想从事金融行业，千万不要抱着投机取巧的态度，更不要去试图欺骗用户。比如现在很多荐股类公众号，通过荐股收费或卖付费软件，在我看来都是骗子。

如果你真的想把金融当作毕生的事业，就应该抱着长期的眼光去做眼下的事。短期的投机取巧总是充满诱惑，本质性的东西却让人感到遥不可及。唯有时间，从不说谎。若干年后，你会感叹自己的想象力远远低估了长期的力量。

世间的道理都是相通的，慢，就是快。比如我们去看周期性行业的财报，那些在行业下行周期还能活下去，而且还能扩大产能的公司，等行业上行周期来临的时候，这样的公司一定会大放异彩。

在股市最低迷的时刻，你不去学习，难道等牛市再去学习投资吗？此时你不去收集便宜筹码，难道等3500点再买？

2011年底，当时各大知名博客、股评家、券商研报都在唱多，依据也是股息率、市盈率之类的。大家可以去翻翻当年的那些文章。我喜欢看过去的老文章，因为知道结局，会有一种居高临下、旁观者清的独特体会。

当年的情景和现在很像，估值低，大盘只有2400点，但没想到的是，后面最低跌到了1849点，而且在底部盘整了3年。

试想下，如果现在2700点再跌500点，而且在2700点下盘整3年，那是多么的绝望。这么说，我们应该都能体会到当年股民的绝望了。



文/布衣书生 理财自媒体：复利人生（ID：moneylife1818）