04 - 不要羞于谈钱
01
用户跟你的利益是一致的。
想想看，求职找工作看的第一个因素是什么？
是薪资，符合期望的薪资，就会想深入了解工作内容，合适的话就会投简历过去。因为薪资能给人带来安全感，更高的薪资就会给人带来更充足的安全感，也就能让人没有太多顾虑在公司专注地工作。因此，高薪招聘对双方来说是双赢的。
独立开发不具备在公司上班那么稳定的收入，需要额外承担开发过程中的所有成本，如果没有收入，独立开发就不会长久。
向用户要钱是独立开发最根本的营收方式，产品上线后就要增加付费功能，引导用户付费。如果体验还不错，用户就会愿意主动付费解锁更多功能，开发者就会更有动力继续迭代产品。整个产品发展就进入了正向的反馈过程：因产品好就会带来更多的用户，更大规模的用户就会有更多的付费用户群体，付费用户更多开发者在产出上就会越稳定。
独立开发对资金的需要比起上班来说有过之无不及，上班的时候不用担心产品能不能卖出去，不用担心社保要交多少，朝九晚五到了时间就会收到工资。独立开发在一定程度上就是在创业，要自己负责产品的设计、研发、上线、渠道和推广，卖不出去就没有收益，涵盖不了成本，最后会因资不抵债而破产。我看到过很多独立开发者通过打赏来赚钱，但由于收到的打赏实在有限，甚至连服务器的费用都难以维系，最终不得不放弃维护，回到职场做一名上班族。
既然用户跟开发者的利益目标是一致的，用户要的其实是好用的、稳定迭代的产品，开发者要的是产品的收入，因此不必羞于跟用户要钱，大大方方把价格标出来，即便是一开始产品不完善价格低一些，也会带来非常良好的财务状况，能专注于产品的迭代。
02
钱在底层逻辑上是一种投票工具。
如果你开发的产品或服务能卖得很好，自然是产品本身给用户带来的价值比较高，体验比较好，所以用户的付费意愿就比较高，就会带来长期持续而又稳定的收入；反之，如果产品发布之初描绘的前景很好，但在开发过程中不断掉链子，要么不能按计划交付，要么不断地调整方向，用户有可能会被前景吸引过来，但最后一定是因为产品本身的原因而离开，去选择其他的产品。
就好比说，好吃的店，你会去重复去吃；不好吃的店，吃一次管够。
你认准了一家好吃的店，就会经常去，因为要去探索一家新店，好吃还能接受，不好吃的话探店的成本就很高了。因为你的时间和金钱都是限制性资源，用过就没有了。所以，你会更乐意在喜欢的店里消费，在不喜欢的店花一分钱都觉得是浪费。
再把话说回来。
要想用户能主动付费，就首先要打好产品的功能基础。不过功能做得好，也不见得是用付费的必要条件，用户付费的这个场景中，钱是限制性资源，买了你的产品短期就不会再买同类的，用户的成本是其他产品的体验。
用户之所以会把钱给我，换个角度，就是用户拿钱来给产品投票，得到的票数越高，就表明用户的喜爱程度越高，市场的认可度越高。
当把用户的支付理解为投票之后，钱的意义就不需要用复杂的经济体系来解释，而是仅仅作为用户满意度的衡量指标。有时候，我会收到很多用户给我的邮件，说产品做的不错，非常喜欢再接再厉等话，我也很感动就会送一张折扣券过去，但用户却不使用优惠券也不付费，这就说明了产品在用户心目中还没有满意到给我投票的程度。
在选举中拿不到投票就意味着承诺不到位，在商业中拿不到投票就意味着用户不认可，道理是相通的。

03

□□□