



链滴

技术人员的变现之路

作者: [Eddie](#)

原文链接: <https://ld246.com/article/1547465774882>

来源网站: [链滴](#)

许可协议: [署名-相同方式共享 4.0 国际 \(CC BY-SA 4.0\)](#)

“在社会主义初级阶段,坚持按劳分配为主体、多种分配方式并存的个人收入分配制度”。---《某本中政治教材》

1 站长时代

2006年是个人网站鼎盛的时期,很多搜索引擎都推出广告联盟,个人站长通过接入广告赚钱,当时网内容是什么不重要,页面美不美观不重要,流量为王,做好SEO,有很好的访问量就可以实现盈利。了Discuz!这种网站论坛系统,建设网站的难度大大降低,网址导航网站也是其中的一种个人网站类,蔡文胜,李兴平更是依靠导航站赚到第一桶金。现在靠建站收入微薄,不少靠采集其他网站文章存的“垃圾站”,只有少量的头部个人网站依靠广告收入实现“不用上班”的崇高理想,大部分广告流都流入大公司网站。更不用说移动APP时代,已经没有再正正经经的拿着笨重的电脑上网了。

2 外包平台兴起

起初,技术人员接受外包委托仅仅局限于身边的熟人,大多为小公司门面网站,难度低,几乎无后期护,价格客观,1k-3k便可交易。现在各种博客系统,加上云服务崛起,一键建站成本低,外包企业站只有少数需求特殊的公司需要了。这时外包平台也出现了,“猪八戒”,“码市”等平台发展,外向个人作战慢慢转变为小型团队工作室运作,相比之下,技术人员兼职外包便没有了优势,更多的是向技术指导,DEMO编程类的专业的外包工作,美术类的只能接一些logo设计一类的工作了。

3 APP开发之路

2007年1月9日,iPhone横空出世,一举改变了接下来十几年的世界技术发展趋势,物联网,移动芯,智能语音等技术高速发展。2016年智能设计出货量达到惊人了14亿7060万部,平均下来几乎人手台智能手机。因为政策的原因,国内Android市场众多,APP开发者只有在应用市场上架APP,才能得下载量和曝光度,Android用户的几乎没有付费习惯,开发者一般只能在APP上添加广告实现盈利但是往往遭到破解,屏蔽的手段。更有一些黑心的开发者会将APP反编译后加上自己的广告再重新打上架到应用市场。反观iOS阵营,AppleStore可以说是真正培养了国内用户的“掏腰包为优质软件付”的习惯,在2018年WWDC开发者大会上,苹果宣布自其2008年推出App Store以来,已经累计全球范围内的开发者带来超过700亿美元(约合4764亿人民币的)的收入,成为iOS开发者门槛比较高,除了拥有一台MAC设备外还要上交99美元一年的开发者帐号费用。虽然App Store优秀软件众多且内刷榜现象严重,但是个人开发者依靠小众软件也可以在App Store上获得客观的收入,不少独立开者都是Apple生态圈的一员。

4 知识变现

微信公众号出现以来,有各种类型的公众号,其中有很多是编程技术类的,虽然有些水平较低,依靠贴复制别人技术博客的内容来生存,但也有很多优秀的技术公众号,粉丝众多,除了日常推送技术文,会夹带一些比如收费的技术会议,收费课程推广,更有甚者的会整理公众号中技术文章,出版书籍,公众号订阅人数多销量不愁。通常他们会在各大程序员聚集的平台上发文章,比如掘金,开源中国,书等,通过公众号二维码积累订阅粉丝,这种模式适合一些从业时间长的技术人员,不需要大公司背,只要写的出一手技术文章就行。在网课平台录制视频课程更适合有大公司背景的技术人员,因为网的特殊性,未见课程,先闻其人,大公司背景能吸引更多付费用户。