



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，不少独立开发者都是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。