缘梦项目笔记

收集整理当下热门网赚项目

帮助您开拓营销思维

少走弯路，早日掘起第一桶金

20190830

《缘梦项目笔记》电子书历史版本下载：

1. 网盘下载：

① 百度网盘：>>>点击

2. 缘梦项目笔记创业群下载：

QQ 群号：955532533 >>点击加入

备注：创业群主要分享免费落地实战项目，想做项目的同学请加入。

3.公众号扫码关注下载：

或加微信号 ym80739513

目录

引言 1

免责声明 3

获取更多优质赚钱项目——加入缘梦项目笔记 VIP 4

【必看】要想网赚项目赚钱，离不开营销引流技巧的学习 13

“办公室零食”项目，让你边吃边把钱赚了！ 16

“分手”也要有仪式感，这波新颖的赚钱机会不容错过！ 21

“老年妆”挑战，有赚商机，趁红利赶紧撸一波 30

4 种操作方法，2019 让你淘宝客仍旧做的风生水起！ 36

8 月最火爆，百青藤项目的玩法思路！ 45

9 月份大学生可以快速赚钱的项目，小白可操作！ 49

暴利赚钱小术 每年诞生 30 万新书的暴利市场 53

车评微型工作室，日入 8000+的赚钱秘籍 65

趁电影《哪吒》风头正盛，赶紧学一下这 5 种赚钱方式！ 69

出售源码来赚钱，利用信息差赚差价！ 80

短视频如何赚钱，看达人这样玩转粉丝变现！ 90

二次包装虚拟电子书类产品，零成本，每月收入 10000+ 95

返利的暴利套路，真应该好好学学！ 99

复制上传图片就能收赚老外的美金,无门槛，小白也可操作 109

关键词矩阵引流技巧，掌握了后期躺着自动变现 114

国外短网址项目，结合视频平台赚钱，轻松月入过万 120

火山小视频变现的几种套路，轻松赚取一大桶金..... 125

几个适合大学生创业的项目，有同学 3 天收入 20000+ 132

兼职挪共享单车赚钱，半天挣了 117 元！ 140

健身行业里的简单变现套路，可轻松月入上万..... 146

教你复制“网红”“乔碧萝殿下”，看完即可实操！ 153

教你如何利用豆瓣小组，打造一个自动化赚钱系统！ 161

教你如何做个赚钱的美妆博主，低门槛高收益..... 167

揭秘日入过千的高手，是如何寻找暴利项目的？ 172

揭秘心理测试背后的暴利，低门槛，时间自由！ 177

结合 1688 操作淘宝如何赚钱，小白也可跟着一步步操作！ 186

今日头条这么玩，半年竟收益 50 万！ 192

考驾照能赚钱？有人在抖音偷偷捞金！ 195

快手小工作室操作只需 3 人,傻瓜式卖货日流水 30000+ 199

利用本地社区流量变现，3 个月竟收入 15 万+ 203

利用大多数人失眠这个痛点，操作这个月赚 20000+的行业！ 206

利用抖音平台操作淘客，Dou+付费推广的玩法..... 211

利用怀旧零食操作项目，详细流程轻松日入 500+..... 223

利用信息差，无脑搬运项目，零成本赚差价！ 234

利用信息差代理创业，低门槛，年入百万+ 237

利用信息差倒手欠条项目，0 投入一单破万..... 240

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用虚拟资源做社群营销，普通人都可以赚到钱 244

利用中秋节免费送月饼的方法，轻松赚取一桶金！ 253

零成本适合小白的项目，做直播经纪人月入 10000+！ 257

年入百万的小视频暴利项目，零门槛高收益！ 260

如何靠抖音来赚钱呢？只需要开通一个功能，分四步走即可！ 268

如何跨平台导粉变现，日收入最低 500+ 274

如何通过做自媒体月入 10W+，把赚钱玩到极致 281

如何依靠 360 有钱联盟赚钱？推广一人赚 50 元！ 289

如何做拆书项目？让你月入过万！ 292

深耕新浪微博，新手也能日入 1000+ 298

适合宝妈大学生做的拆书项目，目前很有市场 302

适合任何人操作的信用卡代办项目，新手也能月入 10000+ 306

手把手教你抖音电商橱窗日入 1000，新手可操作 311

手把手教你如何引流，把流量玩到极致 321

他靠炒鞋一年净赚 50 万,是怎么做到的？ 329

淘客的四种操作方式，让你 2019 年赚百万！ 350

特别适合女生操作的项目，从美妆方面入手！ 359

通过如何找回带留言的公众号，24 小时赚利 5000 369

吐槽娱乐圈的八卦，不仅容易引流还易变现! 374

玩魔方也能赚钱？大神手把手教你如何操作 385

玩起来让人欲罢不能的盲盒，可以让你月入 30000+ 398

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

引言

当你打开这本电子书的时候，网赚的大门已经向你打开！此电子书是言成利用业余时间精心整理，电子书按月更新。里面包含了各式各样精挑细选出来的项目，其中包括某些团队曾经收费的项目，某些团队用来赚钱的灰色项目，一些空手套白狼的项目，一些低成本就可以操做的暴利项目……可以说你只要把下面的这些项目看明白了，或者把思路弄明白了，你就可以去套项目做了，也许都不用来成为缘梦网赚项目群的 VIP！（>>点击加入 VIP）

要提高操作项目的能力，首先要提高眼界，有句古诗说：欲穷千里目，更上一层楼。理解下就是想要看的更远，就要再上一个台阶。所以要想提高操作项目的能力，必须要上一个台阶，提高眼界。提升我们看待事物的思维，你的思维如果不改变，你的能力就不会变，能力不变，现在你的收入是多少，将来还会是多少，终究不会改变。

做项目一定要有做项目的思维，如果你没有，就要培养出这种思维。培养这种思维要从细节入手，比如加入正在路上创业人的 QQ 群，最好是一些高端群体，高端群体的思维和低端的一些圈子是不能相比较的。

自己购买现有的成型项目是新手都要经历的一个阶段，因为只有购买，才能够了解，了解才能掌握。在网赚中，这是最基本，也是最不需要付出的环节。但新手朋友注意，如果只是出很少金钱就可以购买到的项目，这种项目大多都没什么价值。能够赚到钱，但是不能够长久的赚钱。

几乎所有的网赚高手都经历过这一步，有些人悟性不高，接触的类似培训也较少，没什么经验，直到现在还在从事着购买一些便宜低价项目，靠苦力赚钱。而另一些人则不一样，这类人做一段时间会反问自己，这是我要的吗？他在询问中逐渐开悟，渐渐养成了独立操作，独立思考的习惯。做事的风格也与第一种人不同，所以这类朋友更容易在网络成功。

做项目之前一定先学会被项目做，也就是要让别人营销你一把。

只有你加入他的会员，你才能够分析，他是怎么做的？你加的多了之后，自然的就找出来一些做项目的共性，然后加入你自己的元素，找到差异与他人不同的地方。（想要了解更多赚钱项目，>>点击加入 VIP）

研究别人，成就自己。这就是一个从新手走向老手的过程，在网赚这个圈子里，大大小小的项目非常多，可不管怎么包装，总体的营销思维不变，做网赚的过程就是从自己做，借力到别人帮你做的过程。做好这个过程需要你有自己的定位，有你自己的营销理念，你独特的不同于他人的地方，也可以说是要有你的个性吧，这样更容易成功。

朋友，在您阅读以下网赚项目之前，请务必查看以下免责声明。

免责声明

1、本书所整理的文章，其版权均归原作者所有，如其他媒体、网站或个人使用，请在使用相关文章时务必尊重该文章的著作权，保留本网注明的“文章来源”，并自负版权等法律责任。

如果我们整理的文章不符合原作者的版权声明或者不想让我们传播分享您的文章的话，请即时告知： QQ：80739513。

2.本书所整理的文章，如若未标明文章来源，一律默认来源于“互联网”，如您是该文章版权所有人，请提供相关版权证明，即时告知：QQ：80739513。

我们将会在第一时间给您加上“文章来源”等版权信息。

3、本书所整理文章仅为传播更多信息为目的。 凡在本书出现的信息，均仅供参考。本书将尽力确保所提供信息的准确性及可靠性，但不保证信息的正确性和完整性，且不对因信息的不正确或遗漏导致的任何损失或损害承担责任。

获取更多优质赚钱项目——加入缘梦项目笔记 VIP

加入缘梦项目笔记 VIP，轻松月入 10000 甚至更多！

怎样在最短时间内，获得最好的网赚项目？获得最快的赚钱方法？

每天到处寻找项目，还不尽人意，为何不加入缘梦项目笔记 VIP 会员？

选好项目踏踏实实去操作，万一操作就赚了呢？

一网打尽各大培训机构内部优质网赚教程！

◆2017 年 VIP 增加了“ 秦王会”“微博商学院”“灯火内训”“嗨推学院”“财神大咖会”“大熊会”“雨果会”“黄岛主精英会”“海涛分享会”“宝妈微商特训”“利为汇”等等社群高端课程，而这一切你需要 398 元加入 VIP 就学习到。

◆2018 年新增“淘宝店群”“抖音”等热门赚钱课程

◆2019 年新增课程更多的精品课程:唯库，得到，喜马拉雅，混沌大学，喜马拉雅，知乎，十点课程，千聊，荔枝，网易云课程等等

详细点击查看网赚项目列表

>>http://vip.weishowzy.com/forum.php?mod=forumdisplay&fid=2

后期缘梦将增加更多有价值的项目课程内容，打造优质的网赚项目分享平台。

VIP会员套餐

	终身VIP
会员价格	398元 一天不到1分钱
使用期限	终身
每日更新VIP内容	✔
网赚/短视频/自媒体等技术	✔
最新电商，店群培训课程等	✔
各种爆粉引流工具免费使用	✔
缘梦项目笔记电子书 一万个赚钱项目	✔
缘梦营销软件站 www.xianbao168.com	赠送价值498元黄金VIP代理 免费协助搭建营销软件站，可招募会员、代理赚钱
客服1V1在线指导	✔
微信和QQ专属会员群	✔
缘梦圈子内部赚钱项目培训	✔

特别说明：会员价格不定期上涨，机不可失失不再来！

声明：资源属于虚拟商品，账号一旦开通，不支持任何理由退款！

不收其他任何费用！小小的投入，大大的回报！

付款成功后支付的截图发给客服微信：ymxm8073 QQ：80739513 开通会员

支付宝 ALIPAY

支付就用支付宝

打开支付宝[扫一扫]

微信支付

推荐使用微信支付

缘梦

大家都知道，网上赚钱是最暴利的，赚钱也是最轻松了，玩玩电脑就可以赚钱。

但是！想在网上赚钱，方法和思维很重要！

我们操作网赚项目坚决不能盲目的去做，我们要找好方法，思维要清晰，

要去考虑如何操作才能更简单，更轻松，更赚钱！

有好的方法和商业的头脑思维，必定事半功倍！

我们要以老板的思维操作网赚，”轻松创造财富之路“

现在 请给您一个 机会与执行力 把握机会 创造网络创业的辉煌

加入缘梦项目笔记 VIP，互联网创业赚钱，轻轻松松月入万元！

那么加入我们有那些优势？

1、每天提供大量收费资源，更新的资源以最新的为主，任何一个资源都比会员费值钱，同时还一网打尽各大网校培训课程！

2、项目我们严格筛选测试效果之后发布至 VIP 板块，以保证项目的操作性和可行性

3、我们会将简单快速赚钱的项目分享给大家去免费的学习操作

4、操作项目所遇到的问题，第一时间联系我们客服探讨交流

5、项目我们会一直测试更新，以保证学员能一直学习更多的知识和项目

6、不限下载，不收其他任何费用！小小的投入，大大的回报！

vip 资源和免费资源有什么区别？

VIP 资源都是精挑细选网赚名家新出且还没有流传开的精品项目。

“方向不对，努力白费！” 好的教程，好的项目能让你少走弯路！

vip 项目多久更新？

每天都有更新，但 vip 项目追求的是质量不是数量！

最后附上几张已经加入 VIP 会员的聊天反馈截图做个见证吧，毕竟金杯银杯，不如大家的口碑，得到大家的认可才是我们前进的最有力的动力。这些图片是最近众多会员反馈中的其中一部分，由于篇幅关系，稍微放几张就好了，其余的可以加我们 QQ80739513 查看历史：

2019年5月28日 10:55

不好意思老大，今天花了一整天时间看光你分享的资料

执行力到位

里面的思路让我大开眼界

能学到东西就好

不过不要图快，一次性看完。关键要消化这些做项目的思路，才能活学活用，让自己赚的更多

这次会员买的值，谢谢老大 晚上我再看下

有问题随时留言，一起交流探讨

好的

你好，我是你们的粉丝，看了你们的网赚项目觉得很不错，我有个朋友推荐我的

你好，感谢认可

我朋友下载了几个你们的VIp项目发给我，有几个操作起来确实能赚点钱，不过老是问他不好意思，索性到你这里买一个会员好了

你看能否便宜点，我那朋友是你的客户，到时我也给你们介绍客户啊

价格都是统一的，随着资料的完善，后续价格只会往上调整

¥398.00

微信转账

这个项目我也没法确定，我没操作过。

刚刚看了一会儿论坛分享的项目，网赚这块我也了解了挺多的，看了挺多项目的，主要你们的项目都挺前沿的，做这行就要消息灵通，赚第一波钱，这398值了，我是真心的，哈哈

正因如此，说花一顿饭钱，赚N顿饭钱，让自己生活过得更好。用心去学习，挑选个合适项目去做

感谢老师带我度过小白期

经验是自己摸索和总结出来的，要感谢的是自己

我现在每天都会去论坛学习老师每天的课程，很有收获

嗯，那就好

是的，以前觉得自己太过浮躁，没有静下心来学习

昨天 12:58

从16年起，一直关注您的博客，18年5月份购买您的VIP，您那天分享的闲鱼站群操作淘客项目，我现在每天都有500以上的收益，感谢遇到您

最终项目执行靠自己，首先谢的是自己，加油同学

实在话，老大分享在项目成长群的项目，比那些花上万参加学习的培训班都要厉害

夸张了，同学

真的，资料很值。对我感触挺深的

营销软件站的账号发我，给你开通VIP

稍等

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2019年8月22日 08:50

刚刚看了一下

资料真心值

说实话，看你的文章比参加某些上万的培训班都能学东西。

2019年8月22日 10:09

我们不说假话，也不忽悠，实打实，加入VIP的都这么说

支持

其实网赚项目还是有很多骗子的，真正像你这么好的兄弟还是很少的

希望你们多赚点

昨天 15:27

取其精华去其糟粕

几个项目自己整合下

就是你自己独创的全新创新项目

网红就是前期的铺垫，这一环节起最初的作用，就像昨天教程中说的，必须先将流量引过来，而且主动权要在自己手里，有流量，这样以后做事就方便喽

流量是项目成功的关键一环，之后就是运营，可别忽视

感谢！昨晚花时间看了下，的确令我思路开阔许多

嗯，那就好！学了就要用，变成自己的才是重点

好的，谢谢老师

帮忙拉下线，是食物链最低层，没有资源，玩不转

看了论坛分享的项目，配合老大详细的项目分析解说，大开眼界

2019年9月2日 17:04

嗯，能学到东西就不枉398元的付出

但有一点，APP拉新也是不错的项目，不能贬低，任何项目的根本是执行力，其次是项目群中提到的网赚思维，两者是相辅相成缺一不可

谢谢老大，受教

接下来，静心学习挑选一个适合自己的项目进行练手，不懂的地方，一起探讨交流

昨天 15:10

加入VIP有一段时间了，基本都有看你们每天更新的资料，学习后收获很大。大部分都可以操作，有些即是自己做不了但是也提升了自己的眼界和格局！

没有刻意套路我们，这一点很关键，更多的是引导我们学习网赚基础，让我们多赚钱，这是王道

我们团队不说假话，也不忽悠，实打实做项目分享，加入的人都这么说

两个字:靠谱，哈哈

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

那个项目要周六发布，还在整理中

好的

2019年4月15日 18:03

现在网赚项目骗子真的很多

真正像你这么认真做项目分享的挺少的

我去年底就被骗了3000多

做项目心不要贪，平常心对待

做项目图的是想多赚钱

静下心来，找一个适合自己的项目去操作，前期没赚钱不要浮躁，用心耕耘，总会有回报

缘梦你挺细心的，比网上卖项目做培训的强多了，他们开口就是钱，问个问题，爱理不理，不耐烦的回答，不会细心给我们分析项目

上周发的项目，我都去操作了一遍

效果怎么样

必须滴，不是假大空项目，小赚几百莫问题

呵呵

那就放大操作，增加收入

你好，网上看到你们的论坛，是不是加入会员可以看全部

2019年8月20日 17:30

是的，加入我们VIP就可以

多少门槛

原价398，现在加入赠送营销软件站终身VIP

好的，老大，带我飞

¥398.00

微信转账

给我开通下VIP

2019年8月25日 09:24

想好了？

2019年8月25日 09:35

咨询了你这么多遍了，也关注了你这么久了，也看了其他做项目的，感觉还是你们专业一些

而且你们的价格也是比较合理的

问了几家价格都好高啊，对于我们这种刚做项目的投入有点大了，而且看你们论坛的觉得都差不多

感谢选择与认可

¥398.00

微信转账

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

昨天 15:45

按群里分享的思路，撸了一把挂赚，现在每天躺赚收入50+ QQ群分享的项目确实厉害👍

不错，挂机项目纯当兼职，其他项目搞起来

缘梦创业圈子 加入超值

嗯嗯，你是我遇到最负责任的老师了，感谢您🙏

做项目切记心浮气躁，先找准自身定位，然后针对性学习技能，最后坚持去执行。没准现在所做的项目，就是明天能赚钱的项目

2019年9月12日 12:40

大佬，告诉你个事情

2019年9月12日 13:25

？？

2019年9月12日 14:00

我还要感谢你，之前在你这里买对了资料，现在找了个项目做，赚了点钱

感谢！感谢！

微信红包

不用的，你们能赚到钱我也高兴的

收吧，不多的，一点心意

不用

引流效果非常给力，谢谢老大分享

闲鱼的那个路子吗？

对滴

恭喜 我说了你有做网赚的潜质

变现转化效果怎么样？

饭钱赚到啦

自从跟老大学习后，思维慢慢转变了，原来也看到广告都是不理的，或者直接删掉，现在开始会去想他们广告背后的原理了

哦，好的 谢谢，我看了你的文章之后，主营做咸鱼，目前一个月3000左右，开始有点收益了，好开心努力没有白费，非常感谢

不错，继续努力 如果是单号操作，那就矩阵布局放大做

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

掌握网赚技巧，实现致富理想，小小的投入大大的回报！

----------赶快行动吧!网赚达人！----------

少一分迟疑的犹豫，多一分成功的机会

多一分执行的决心，少一分错过的良机

【必看】要想网赚项目赚钱，离不开营销引流技巧的学习

要知道网赚大神推广项目总是事办功倍除了依靠个人 IP 的大流量之外，还有自己几年积累的大量粉丝群，多个个人微信几万人好友。那么我们没有这样的资源该怎么办呢？如何快速上手项目去推广，只要掌握以下技巧你也可以实现网赚的躺赚模式。

最近躺赚模式好像是我经常提到的话题，这也是网赚的最高境界，同时也是大家最喜欢的。然而又有多少人实现呢？若实现又得付出多少的努力和艰辛？没有人在没有收入的情况下去坚持一个月，两个月甚至一年的，但若没有前期的积累，怎么最终尝到收获的喜悦？

做网赚者必须得有一项目基本的技能，就是营销引流，早就有得流量者得天下，得粉丝者得天下，事实就是这样。想要赚钱，其实可以用 6 个字概括，引流成交变现。除了做网赚，做其它任何项目都可以，所以引流才是重中之重。那么如何营销引流？

市面上相关教程繁杂，导致大部分朋友迷茫，不知从哪方面下手。为了大家方便学习，缘梦项目笔记运营团队，花数月时间开发 APP，整理相关营销引流资料以及教程，免费分享给大家学习。

平台主要从“行业动态”、“引流技巧”、“营销策划”、“资源分享” 五个方面着手，打造一个分享营销引流技巧的学习平台。

学会引流，让您获得源源不断的用户

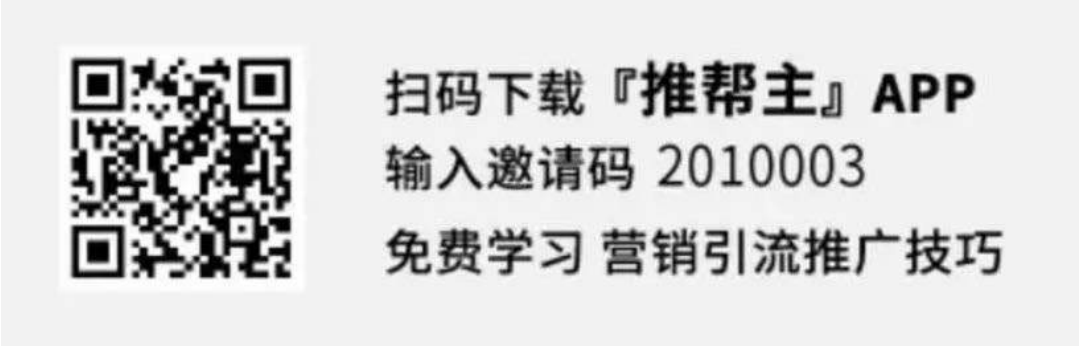
学会营销，让您轻松实现流量的变现

废话不多说，相信您也等不及啦。

我们直接分享 APP 下载地址：

点击链接：https://tbz8.fun/d 或者 长按下方图片扫码下载。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



备注：安卓手机用户可以直接下载使用，苹果手机 APP 还在上架审核中，只能以网页版形式访问，具体见下载引导说明。

如有疑问，加 QQ 80739513

“办公室零食”项目，让你边吃边把钱赚了！

小时候，我们最爱干的事莫过于拿着一毛钱买包辣条，吃零嘴对孩子来说简直就是天大的事，宁愿不吃正餐，也要唆一口大白兔糖。

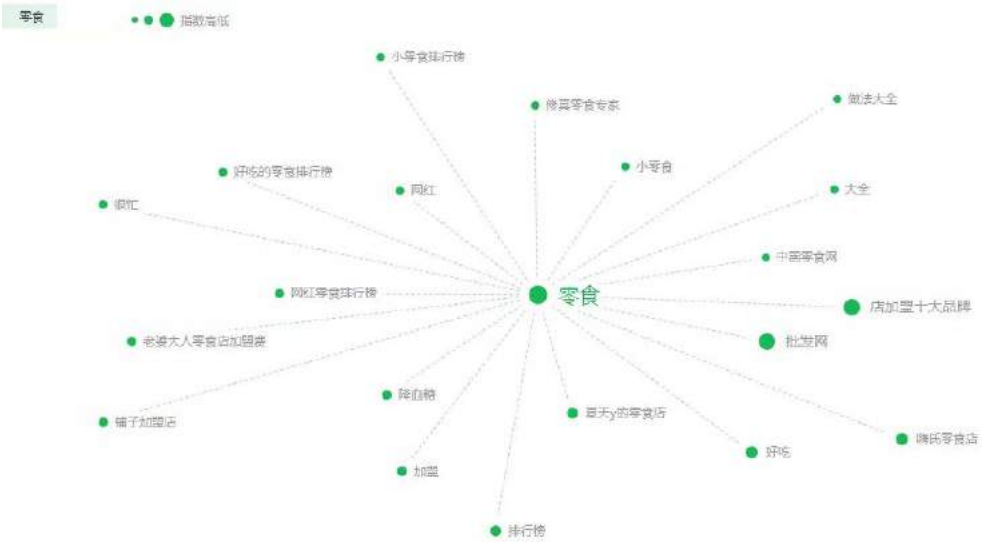
很多人以为长大后就不会那么馋嘴了，然而，事实表明，长大后我们更馋了，因为终于有钱买零食了，可以毫无忌惮的吃零食了。

也正是这群人催生了一个新商机——办公室零食。

五花八门的零食令人眼花缭乱，缘梦项目笔记上之前有分享过一篇文章《操作怀旧零食项目，还真的是很赚钱》，而且商家纷纷绞尽脑汁打广告，给零食贴上了所谓的瘦身、饱腹、美容养颜、开胃的标签，然而，真正的效果如何呢？

对真实口味的渴求就成了一个新的需求，这就是我们今天要说的靠吃挣钱的路子！

数据显示，每天都有近万人在实时搜索零食相关的信息，这还仅仅是 PC 端的数据，如果算上移动端的数据，这个曝光量是非常可观的。



这个时候有人可能会认为，可以做吃播博主，这也算是一个出路，毕竟需求量这么大。

但问题是，现在入局吃播是不是太晚了点，先不说你可能没有大胃王那天生的本事，也没有超脱的颜值，这些主观的东西暂且不论。

就说吃播的市场饱和率，从 2015 年大胃王吃播传入中国后，由于大家的关注度直线暴增，使得入局者呈指数级别上升，市场红利已经被吃透了，就算有点真本事，也不是很容易打出一条血路的，竞争的激烈程度惨不忍睹。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

没等你上去，就被人踩趴下了。所以，遇到这种情况，大家就别充当愣头青使劲往里冲了，换个思考，吃播做不成，可以做个美食测评员呀。

但是美食测评员也分类，那些需要考证的就别想了，需要多年打磨积累，都是有钱人干的事，咱们就别凑热闹了。

我们可以专注零食行业，做一个零食测评员，倒是一个突破口。

什么是评测师？说大白话，就是站在用户的角度，以用户的视角，去全方位的评价和测试某款产品！

这个职业在数码产品行业比较常见，不过零食行业测评员也算是新兴职业，只要好好做，照样可以实现边吃边玩边赚钱！

具体如何操作呢？

首先是选品问题，零食千千万，如何选到自带流量的零食呢？

想要选品还要依靠某宝，品类多不说，关键是它有排名，有销量，你可以拉一个排名，比如“十大最受欢迎的办公室零食”“老婆大人的零食包”等等，一个一个地测评，10 年都能不重样。

所以，在内容方面你是不用担心的，妥妥地够用。

其次，作为测评员，你得有点专业知识。不能像屌丝一样，打开一包零食，胡吃海喝一番，边吃边吼，嗯嗯嗯嗯，好吃；带劲，爽；美味。

你要知道这些话别人也会说，你得有点不一样的东西，别人才会关注你。比如之前现象级电视纪录片《舌尖上的中国》，靠的就是浑然天成的台词功底赢得人心的，如果你实在能力有限，那你可以学习模仿吧，把这些评论的台词先写下来，背一背，录视频的时候就会顺畅自然一点，粉丝也更愿意买账。

最后，万事俱备只欠平台，做小视频平台很多，但是首选开放度高的，比如微博、抖音、快手、西瓜视频之类的，微博可以直接放链接，抖音的粉丝数达标后，能开通商品功能，跳转某宝！

但是任何渠道都是需要先养一段时间的，不要太过于心急，只要自己做得有特色就不怕被埋没，关键问题还是在于坚持，很多人一激动注册个账号做了一期就放弃了，纯粹是没想好就开干的毛病。

为什么我认为零食评测有钱赚？

主要还是潜力，很多女生根本就抵抗不了零食的诱惑，每天不吃点零食感觉日子就没法过，需求量是具有长期效益的。

此外，零食具有冲动消费属性，很多人是冲着新奇好玩，或者尝鲜的目的去购买的，所以只要保证你的货源足够，这就是一个财源滚滚的生意。

除了在平台上变现之外，你也可以跟商家谈合作，只要你的粉丝量达标，推广一次要个十万八万的费用商家也是乐意的。

这个项目的大致流程就是这样，有兴趣的小伙伴可以去尝试看看，反正也是没有成本的生意，不尝试永远不知道你有哪方面的奇才！

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

本文素材来源于新说钱

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

“分手”也要有仪式感，这波新颖的赚钱机会不容错过！

现在越来越多的人开始创业，但是在行业的选择上有非常多的疑问。前段时间我们写过一篇关于创意礼品项目的文章，提到了目前礼品行业的发展前景很不错。

在这基础上，我深耕了一下分手礼品项目，算是礼品行业比较有意思、有发展前景的一个分支。

分手也需要留恋

中国是非常注重礼节的民族，每逢比较重要的节日就会互赠礼物，通过礼物来表达对彼此的情意。

而现在的人也越来越理性，就连分手都要送礼品，有些人肯定会觉得都分手了，还送礼物干什么？做纪念吗？

是的，很多年轻的情侣分手都很讲究，还会赠送礼物祝福对方从而表现出自己的体面。

如果想操作分手礼品项目，我们该如何做呢？

“分手”礼品店

1、创意马克杯

今天刷抖音的时候，看到这样的一个视频，女生原本拿着一个全黑的马克杯，倒上热水之后杯子外面就出现了一张合影，淋上凉水又会变黑。

看她想表达的意思，是在说这杯子是前男友分手的时候送的，没想到还藏着对自己的留恋，当自己知道杯子上的秘密之后很感动。

很多人在评论区说很想要一个这样的杯子，还有人问杯子怎么做的，她回答说点击主页的官网链接。

后面我点进她的主页看了一眼，发现她其实并不是因为收到这份礼物才拍这个抖音视频，而是因为她是卖杯子的。

我点了主页的官网链接，就直接跳转到了他们家手淘的店铺首页，里面有不少定制礼品。除了刚提到的马克杯，还有水晶魔方旋转模型、DIY 手工定制相册等。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

她的经营方式就是通过抖音拍摄视频进行引流，将流量引到自己的淘宝店铺来实现变现。

通过淘宝店铺卖东西，这有两个好处，一是让买家不会感受到被骗的威胁；二是可以增加自己淘宝店铺的销量，在一定程度上增加店铺的权重。

2、DIY 抱枕

我顺便在淘宝搜索了一下“分手礼品”，发现了不少这种类型的店铺。被一家卖抱枕的店铺吸引了，他们支持定制，可以在抱枕上写字。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

抱枕是大家经常抱在手里的，随时能够看见的，在上面留下一些比较煽情的话，若是之前有感情的两个人，非常容易泪目。

“好好照顾自己，假如忘记我你会快乐，那么忘了我好了，不会怪你，你总是像小孩让我又爱又气，既然我给不了你幸福，那么我只好放开自己紧握你的手，让你能去寻找幸福。”

这样一段文字，我看了之后都觉得十分感动，更何况是深爱过的两个人。

这家店铺的月销量在 9500+，一个抱枕的价格为 28.8-75 元，平时一个正常大小的抱枕就 9.9 元左右，加上几句话，就翻了三倍。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

¥28.8-75

满50减3商品优惠券 购买得积分 查看 >

天猫 来图定做真人印照片情侣diy礼物靠垫LOGO抱枕定制被子两用头双面 分享

438人赞过 帮我选

发货 浙江金华 快递: 0.00 月销9500+

活动 天猫APP有「退货运费险」退货省运费！ >

保障 正品保证 · 极速退款 · 退货运费险 · 七天退换 >

选择 选择 颜色分类,尺寸 >

店铺 客服 收藏 缘梦项目笔记 分享网络创业项目 立即购买

如果是按照最低的价格来算，一个月的收入就能达到 27w+。

分手照相馆

1、情侣分手

我之前在刷抖音的时候看到了一个怀念前任的视频，她在镜头前讲述自己与前任之间的种种经历，情到深处几度落泪，作为旁观者都觉得感动。

大家应该听过分手照相馆，这是一家特别的照相馆，没有过多的道具和布景，只有一张高脚凳，一台摄像机，一块纯黑的幕布。

我看到的就是分手照相馆的官方抖音账号，293.6w 的粉丝，已经有 99 个作品，商品橱窗只有一件商品，分手照相馆的门票，39.9 元一张。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

比起正常照相馆的价格还是偏贵了，不过意义却不同，大家说完自己想说的话之后，会拍摄一张照片。

分手的原因很多，分手之后对前任也有很多不舍，想通过一种方式来纪念一下，或者给分手画上一个完满的句号。

毕竟，现在很流行一句话：分手需要仪式感。拍一张分手照也是一次疗愈的过程，有时候认真分手比认真恋爱还要重要。

2、朋友离别

我发现分手照相馆中不止有情侣之间的分手，还有朋友、同学之间的离别，不少高中、大学时期玩得非常好的朋友，面临分别，很快就会各奔东西，彼此之间也想留下一件有意义的东西。

在这样的照相馆留下一张合影，确实是一件非常有意义的事情。所以我们操作这样的项目时，不一定只考虑情侣之间的分别，还可以考虑朋友之间的离别。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

项目总结

在目前的社会，分手礼品项目面对的市场还是非常大的，也是比较有前景的项目。不过，在操作这个项目时，门槛还是有的。

如果大家想开分手礼品店，需要有一定的启动资金。不过适合的人群却比较广泛，如果原本就有自己的礼品店，可以在店铺内增加一个“分手礼品专区”。

开一个分手照相馆也需要对选址、店面有一定的研究，对摄影技术也有一定的要求。

总的来说，这个项目都是利用大家感性的心理，面对情感这方面，很多人处理的方式比较感性，就算是分别，还是希望各对方留下比较美好的回忆。

本文素材来源于杰神联盟

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

“老年妆”挑战，有赚商机，趁红利赶紧撸一波

微博作为我们追寻热点的工具，而热门事件对于我们行业人士来说，那就是钱财。

这些年借助一些热点，我们发掘了各种各样的项目，运用的好完全可以带来不菲的收入。

今天我们就聊一聊最近微博的一个热门话题，并延伸产品服务项目。

一、“老年妆”挑战

前段时间火遍全网的踢瓶盖挑战刚刚淡去热度，最近微博上又出现了另一种挑战一一明星“老年妆”挑战，即晒出自己“老年”时候的照片。

这些明星老年妆，有些是通过 PS 进行修改，有些是通过化妆之后拍摄的，连续上了好几次热搜，随后网上掀起一股老年妆的热潮。

如果不是最近微博出来，可能很多年轻人都不怎么会在意自己老年时候是怎么样子，可一旦成为热点，很多人就会不自觉的关注它，想象着以后自己长成什么样。

这看似只是一个娱乐性的挑战，但如果细心的人会看到其中隐含的商机。

二、“老年妆”商机

如前面所说，某个事物一旦成为热点，很多人就会不自觉的关注它，于是相关字词就开始自带流量，开始有人去搜索。

而老年妆照片的制作方式，无非是 ps 或者进行特效化妆之后进行拍照。开始有人就以围绕着制作“老年妆照”来进行引流变现钱。

1、出售 PS 课程：

某宝上就有这些卖教程的，因为成本非常低廉，所以利润就比较高了，像这类教程，突出的重点就是代入明星热点老年妆关键词。

如果要卖虚拟产品的话，所以第一步自然是搞定教程，教程可以直接找个店铺购买，不想购买的就花时间找，然后自己整合起来。

虽然这个 ps 教程的项目很久有了，但把“老年妆”这个热点灌输进去，还是能获得不错的流量。

2、引流出售特效化妆道具：

特效化妆道具，作为影视必备道具，网上也是有出售的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3、制作老人妆教程视频：

在抖音上有很多美妆号，这些美妆号种草带货，无非是教人怎么化妆或者推荐化妆品。

如果有条件，可以制作化老年妆的教程视频进行上传。虽然制作老年妆的视频以前都有人做了，但现在出了热点，也许又会带起一阵风潮。

正如之前的的踢瓶盖挑战火了之后，抖音上发起全民踢瓶盖的活动，很多人通过这个活动挑战，制作视频，也火了一波。

4、制作变装照引流

现在市面上有一些变装照的智能软件，只要代入自己的照片就可以变装。不知道大家还记的前年火爆全网的“军装照 h5”吗？

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

有条件的可以开发此类 H5，代入照片，一键生成自己老年照，以此进行裂变流量。当然，H5 制作要求条件很大，而且还不知道这个项目能不能活呢。

不过没有条件也不要紧，也可以去找相关的变装软件，比如苹果的 FaceApp 就自带有变老滤镜，而后利用软件进行引流，说免费制作老人妆照片。

三、最后

互联网项目，跟热点息息相关，每个项目都是挖掘出来的，当热点出来时，如果以发掘项目的角度去看待热点，我们不难发现其中商机。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一旦某样事物成为了热点，意味着它有人关注，产品名字自带流量。一个热点的背后，都可能会有追寻的商机。

当然，我们也无法保证任何热点都能成为商机，但多了解一些，也不是什么坏事。

本文素材来源于新媒之家

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

4 种操作方法，2019 让你淘宝客仍旧做的风生水起！

淘客这个群体存在已久，自从淘宝联盟创立以来，淘客就开始出现了。有不少人因为做淘客而月入过万，也有人早早地转行了。

现在都 2019 年 8 月份了，不少人怀疑淘客这个群体到底还能不能做，那么接下来我就给大家分析一下。

淘客还能做吗？

今年元旦开始实行的《电子商务法》是一个重大的转折点，一方面使电商行业迎来了有法可依的时代，电商行业的发展越来越规范。

另一方面给这个行业带来了格局上的变化，对商家和消费者产生了一定的影响。因为电商法的实施使得淘客群体被更多人熟知，也带给消费者更好的消费环境和购物体验。

这几年国家对电商行业的支持力度是非常大的，国家一些重要决策人也在强调要鼓励创业者投入到电商行业中，因为电商经济对实体经济有着非常积极的影响。

所以，就目前的形势来说，淘客这个行业还是有非常不错的发展前景的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1. 微淘客

微淘客这个群体在最近几年所受限制还是比较大的，因为腾讯对淘宝链接的屏蔽，淘客在微信平台上的操作很局限，搞不好就会被封号处理。

不过，上有政策、下有对策，既然腾讯这么玩，淘宝也有相应的对策。淘口令的出现使得腾讯没有办法再进行屏蔽，所以在这一大风波之后还是有不少人继续做着微淘客。

淘客们也有新的应对方法，开始建群创立自己的私域流量，或者设置返利机器人。很多淘宝商家在给买家寄来的商品中放入好评返现券，但是只能通过添加客服微信进行领取。

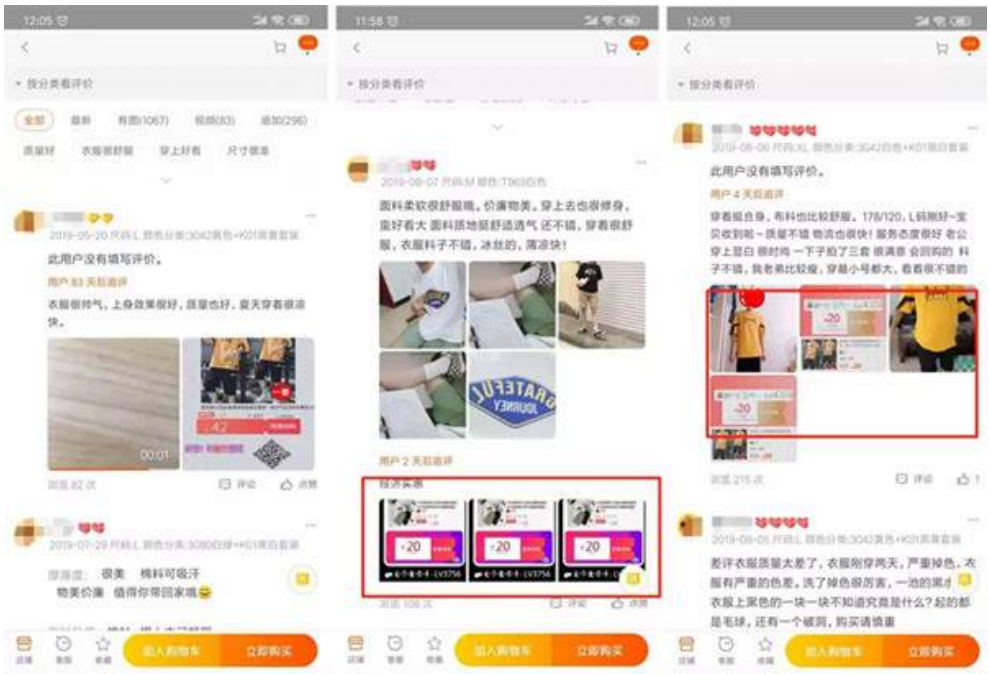
当有红包可领时，一般来说都不拒绝这样的事情，此时他们就会被动的添加客户，当用户领取完红包，商家就可以邀请用户进群。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

11:40
元
恭喜发财，大吉大利
已领取
微信红包
周二 16:26
你领取了 的红包
邀请你加入群聊
邀请你加入群聊
家品牌特卖24（禁互加），进入可查看详情。
返返返返返返
邀请您加入我现在在代理的一个品牌内购群
每天海内外品牌1折起清库存
美妆口红、服饰鞋包啥都有
合作品牌3000+
昨天 13:56
----查.询.成.功.----
宏源仔仔棒约80支棒棒糖零食礼盒装喜糖水果口味糖果包邮

通常来说，有网购需求的用户，对于优惠是不会拒绝的，所以很容易就会被邀请进群，这就形成了商家自己的私域流量池。

不光是商家可以这样操作，不少淘客在淘宝上买完东西在评价时，放上自己领券的截图，券面金额价值非常高。



就比如一个原本 29.9 元的商品，领完券只要 9.9 元，商品是一样的，你愿意花费一点时间去添加机器人的微信领券吗？换做是我，有优惠券干嘛不领？

2. 淘客 APP

目前市场上已经有很多的淘客 APP 和返利 APP，不同的商品在不同的 APP 上的返利金额都不一样，或多或少，让人在选择的时候也会出现左右为难的情况。

做淘客 APP 项目，拉粉和裂变的过程比较长，而且开发一款新的 APP，就成本来说还是十分高的。新手在使用一款新的淘客 APP 时，前期融入的节奏较慢，需要时间来进入热身。

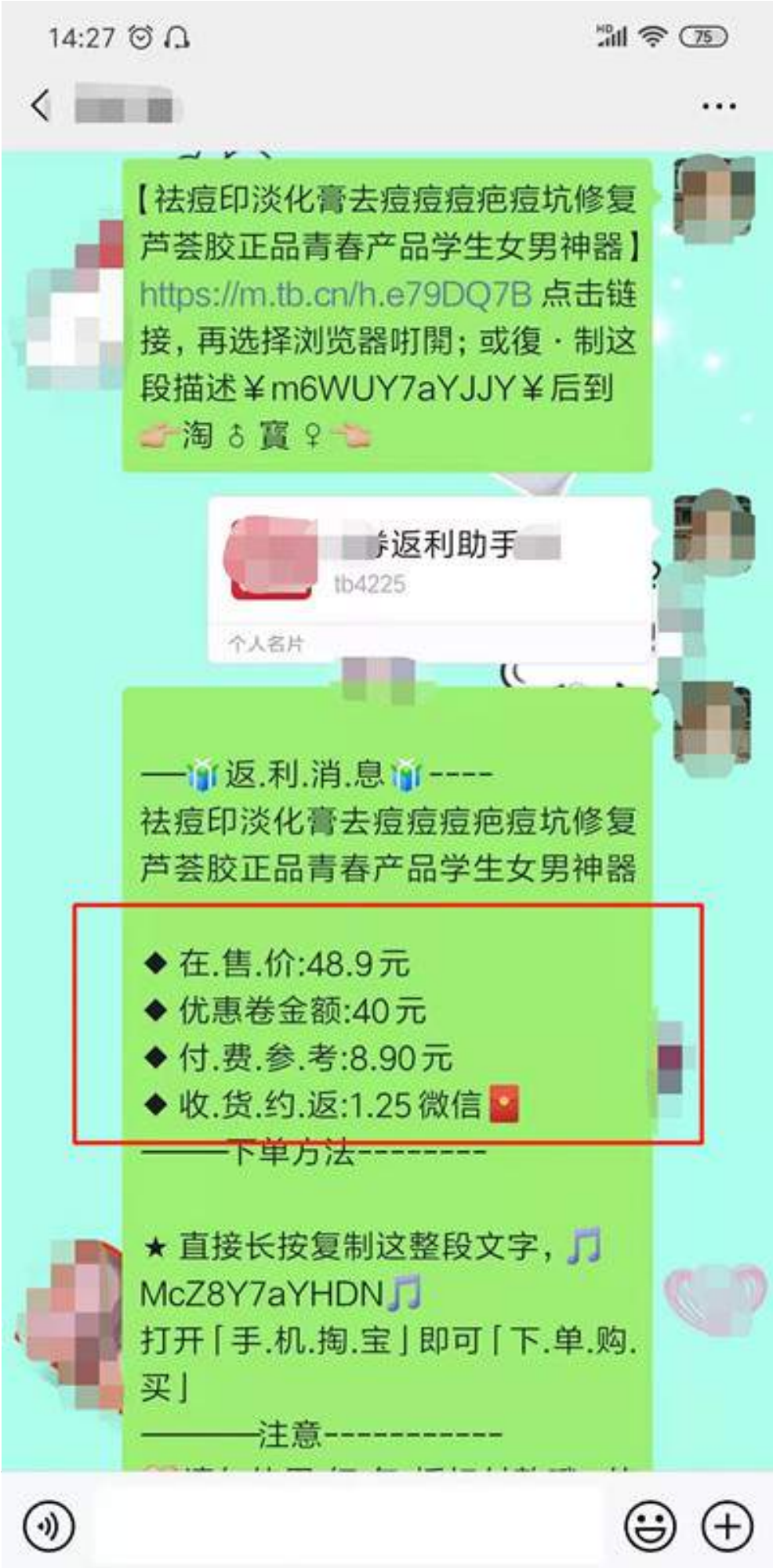
但是，我国的人口基数大，会网购的人也在逐渐增多。社交电商正是目前比较火的一种电商模式，而淘客 APP 的推广不正跟社交电商的思维相同吗？

每个人都有自己的圈子，而且并不是所有人都知道淘客这个群体的存在，这之间存在的信息断层就是我们进行赚钱的机会。

就拿前几天来说，朋友想买一支芦荟胶，原价 48.9 元，她说这个效果很好，但是之前买的时候在做活动，价格为 38.9 元一支，现在买感觉不划算。

我直接将链接复制给了返利机器人，领完券 8.9 元一支，朋友当时很吃惊，因为她之前不知道有这样的优惠方式存在，更不知道淘客这个群体了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客


14:27
【祛痘印淡化膏去痘痘痘疤痘坑修复芦荟胶正品青春产品学生女男神器】https://m.tb.cn/h.e79DQ7B 点击链接，再选择浏览器咑開；或復·制这段描述￥m6WUY7aYJJY￥后到
淘♂寶♀
返利助手
tb4225
个人名片
返.利.消.息
祛痘印淡化膏去痘痘痘疤痘坑修复芦荟胶正品青春产品学生女男神器
◆ 在.售.价:48.9元
◆ 优惠卷金额:40元
◆ 付.费.参.考:8.90元
◆ 收.货.约.返:1.25微信
下单方法
★ 直接长按复制这整段文字，
McZ8Y7aYHDN
打开「手.机.掏.宝」即可「下.单.购.买」
注意

其实我只是借用这个例子来告诉大家，信息差的存在就是我们赚钱的所在。

虽然目前已经出现了这么多淘客 APP，但是面对这么庞大的用户群体，还是非常有市场的。

3. 微博淘客

微博淘客也是比较常见的群体，他们在微博上通常以种草君、白菜君的身份进行带货。

白菜君就十分直接了当，直接放出可以领优惠券的商品，然后在评论中放上淘宝领优惠券的链接，用户看到喜欢的商品点链接就能直接跳转至淘宝的领券界面。

这样的方式微博大号做起来比较容易，因为曝光量高，看到的用户更多，转化率就会相应高很多。

而种草君就比较委婉了，他们通常是说自己用过这些商品，觉得商品好才推荐给大家的，这些博主的粉丝就会找他们要商品下单链接，这算是粉丝效应。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实像这种被动收入的方式是比较好的，通过积累粉丝，将粉丝进行变现，因为信任你，所以信任你推荐的产品，这也是口碑效应。

4. 抖音淘客

抖音淘客是最近经常提到的一个群体，大家也对这个群体有了比较深刻的了解，之前缘梦项目笔记博客已经介绍过很多关于抖音淘宝客的操作方法，所以今天就不再赘述。

相关文章：

《短视频直播带货，快手比抖音更适合！》

《抖音变现方式大盘点，新手该如何做抖音！粉丝一个 3 分钱？》

总结

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

今天跟大家分享了淘客的四种操作方式，分析了一下这四种方式在目前形势下的发展前景。

现在做淘客还是比较有前景的，朋友们如果想做淘客可以仔细斟酌。或者正在迷茫该从哪方面进入互联网行业，不妨考虑从淘客开始做起。

淘客群体入门的门槛较低，流程简单易操作，对互联网新手小白来说，是一个不错的选择

8 月最火爆，百青藤项目的玩法思路！

我们 VIP 论坛也分享了该项目的详细教程（点击查看），如果想学习感兴趣的小伙伴可以加入我们 VIP，
在 6 月份，也许互联网行业中人都知道一个重大消息，那就是百度公司在会议上推出了一个百青藤项目。这对于很多站长来说算是又一次挣钱的好机会，其实百度所推出的一个新项目“百青藤”就是原来的百度联盟项目的基础上有开放了一个升级平台，运营模式也跟之前百度联盟的玩法套路大同小异。

那么，笔者今天就给大家带来有关百青藤项目的玩法思路，这篇文章纯属本项目操作思路篇，结合到实际的操作上有一定的帮助。

好，首先笔者来说第一个方面，就是关于项目分析。

第一、项目分析

在一开始，笔者就说明了百度青藤项目其实就是原来的百度联盟，操作百青藤项目需要有自己的网站，同时需要网站有一定的访问量，比如：个人网站日 IP 在 300-500，通过挂百青藤的广告位就可以引来用户的点击，有用户点击就会产生广告收益。

这就是站长的广告收益，在早期很多运营网站的站长，就靠个人的流量站每月盈利几万甚至几十万不等，对于这个百青藤项目，简单的说也是靠搭建一个网站，然后在网站里挂上百度广告，并且通过用户去点击产生收入。

从项目来分析，笔者认为是一个长久盈利的好项目，当然具体看大家怎么去做了。当然，有相当一部分人做这种项目，主要采用软件技术手段去点击广告，这样操

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

作对于百度来说必然是违规操作。笔者在多年前就遇到一些做百度联盟的朋友，就是靠刷广告点击来获取收益，虽然短期搞了不少的钱，不过到最后还是空忙一场。

为什么这么说呢?

答案很简单，因为这种操作一段时间下来，就被百度官方人员给查到了，接下来就面临大批量号直接封号，里面的钱也一分钱都提现不出来。这无疑对于做项目的人来说，是多么大的一次打击呀。不过也不能怪百度狠心，毕竟是这些人确实存在不正当操作所导致，所以这也让我们看清一点，就是做任何项目都需要按照正规操作去做。

这里笔者举个最简单的例子：假设我买了个天涯论坛号，同样一个账号，有的人一个账号可以玩几年甚至更久都不会被平台封号。但有的人因为操作不当，就发了一条贴也许就被永久封号。其中的原因我想不用我说，就是同样做推广引流，懂的人可以不发硬广实现长期引流，可很多不懂推广的小白，对于他们来说，发贴引流就是直接发广告，直接带广告去发贴，当然这样的操作对于很多第三方平台来说是很反感的，不封你封谁?

总结：想通过百青藤项目获取收益，最好别自作聪明用软件去点广告，别把百度当 0 智商一样看待!

第二、适合人群

目前百青藤项目主要适合于有经验的网络个人创业者，工作室团队运营公司。

因为操作这个项目需要涉及搭建网站，并且要有流量站才可以盈利。对于在公司里从事运营工作的人来说是再适合不过了，做运营的人基本都有自己的个人博客站，除了在公司上班，业余时间都会做点自己的项目，自己的网站也肯定每天会去运营，一个有流量的网站用来操作百青藤项目那必定是挣钱的，可以做到长期盈利，只要百度不倒闭，网站持续有流量，那收入就可以不愁。

第三、运营操作

说到百青藤项目的运营操作，需要已经备案的个人及公司网站，然后去开通百青藤账号。

1、注册百青藤账号：(http://mssp.baidu.com/bqt#/)入驻方式跟自媒体注册账号操作差不多，这里就不做过多讲解。

2、需要加入网站，按照如图所示的要求去填写即可。

注意个人博客的话，网站类型选择博客—空间周边，同时网站还需要备案过的才可以，没备案过的网站加入不了，所以笔者说这跟百度联盟基本上是一样的。

3、财务信息提交，并且申请实名认证。

4、接入广告，这一步算是难点，考验网站整体质量，是否给你审核通过。

5、把代码加入到网站里，做到以上步骤，并通过审核就可以开启挣钱之旅了。

第四、变现套路

目前市面上很多都采用一些自动切换 IP，刷点击及相关 VPN 技术软件来实现点击广告，从而获取收益。这种玩法套路主要对于很多自媒体朋友会这么去做，同时目前也有很多培训机构教百青藤项目的玩法，到底靠不靠谱需要自己去衡量。

如果大家非要用软件去操作，推荐一款软件：广告宝。

广告宝就是通过技术手段，用 VPN 切换 IP 完成各个网络广告点击数据，从而产生收益。不过这个软件并不免费，而且收费也不低，这个大家自行去使用操作即可。

对于百青藤项目成本及风险分析：

1、需要搭建一个网站(一台主机几百一年左右，域名几十元一年)。如果不会搭建网站，还得请人做网站，成本约在 2000 元左右。

2、软件成本。市面上相关的 VPN 软件最低成本在每月 100 多左右，想用好点的软件费用更高。

3、网站必须要备案，个人备案免费，需要 15 天备案时间，如果要快速备案，那就需要花几百找人备案。

4、关于百青藤项目风险分析：如果靠网站自然流量去运营是长久的，靠作弊软件点击广告，只能做短期，所以对于参与这个项目的人来说，需要有个心理准备。

以上就是笔者对于百青藤项目的玩法套路分享，希望对了解这个项目的朋友来说有一定的帮助。

本文素材来源于卢松松

9 月份大学生可以快速赚钱的项目，小白可操作！

马上 9 月开学季，一年一度的军训即将在全国上演。

我记得以前写过一个军训相关的产品，并且去年就分享过，而且有一个大学生在做，据说两个月时间赚了 3 万块。虽然不多，但对于一个兼职赚外快的大学生来说，还是可以的。

产品是清凉贴，就是局部降温用的。

而军训类产品不止只有清凉贴，还有其它产品。

我们想到军训，第一时间想到的是热，出汗多，对于女孩子来说，那得晒黑，这个是不好的。

那我们就是找到解决这些问题的产品，然后对应的卖出去。

我们去搜索一下军训相关产品，看看有哪些？

解决出汗问题，解决紫外线问题。

我们先不说这产品好不好，我们要学会分析数据，看销量。

吸汗鞋垫，只有 3.5 万+人付款

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

而防晒的，却有 20 万+人付款

哪个产品好，一对比就出来了。

清凉贴也是如此，远远没有防晒的产品好。

足以说明爱美之心，人皆有之，不让自己变黑才是终极目标。

所以分析产品，要用数据来查看哪些产品更受欢迎。

上图是 58 元 3 瓶，我们看看拿货价

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一模一样的产品，13.8 元 3 瓶。

一单赚 40 元，是不是很暴利？

有需求，有利润，销量还贼好，那说明可以去做。

怎么做，这个才是难点？

如果你是大学生，那这个就简单了，直接批发一些产品回来开卖就完了，去年卖清凉贴的那个小伙伴就是在校大学生。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如果你不是大学生，那就可以去找人合作，自己提供货源，或者去学校超市合作，都是没问题的。

如果你什么资源都没有，那就做网络吧，学别人做电商，各大电商平台开店，各大小视频平台做视频引流卖货。

如果什么资源都没有，还不想去做，那我就无能为力，毕竟所有的项目，只有去做了才能赚钱，不做是永远不能赚钱的，因为天上真的不会掉钱。

另外就是，如果你想学会通过网络赚钱，最好把网络上赚钱的大部分方法都去学会，学，但不一定要做，学的是挣钱的方法，你只有知道的方法多了，才可以找到更适合自己的挣钱模式。

想网上挣钱，必须不断学习，不断实践，不断总结，一切都得靠自己！

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

暴利赚钱小术 每年诞生 30 万新书的暴利市场

隔壁二狗，刚被老师批评，读书不用心，回家后又被老母亲一顿揍，叫你不好好读书，以后打算路边摆摊卖烧饼吗？

十米外都能听到二狗的惨叫声，这就是不读书的下场。

衡量一个人的重要标准是什么？阅读量。

别管你官有多高，有多少钱，书读的少，就是低人一等。

曾国藩，一辈子最大的遗憾就是没考中进士，只获得个同进士的身份，在同僚面前始终抬不起头。

左宗棠，功高盖世，作为一代猛将，被李鸿章嘲讽也就罢了，连一个总兵都看不起他。左宗棠说："武官见我都要请安，你为何不拜?"总兵答道："武官虽微，但我也是朝廷二品大员，为何要拜一个未仕的举人?"

左宗棠为了去自己这块心病，硬是让朝廷赐了他一个进士...

上至帝王将相，下至幼儿园小朋友，大家的共识是什么？读书人牛逼！

这种对书的崇拜，在小时候挨打的时候就已经随着鞭子深入灵魂。

各路名人大师，说过无数关于关于读书的至理名言——读万卷书，行万里路。

书籍是人类进步的阶梯。

书到用时方恨少，事非经过不知难。

立身以立学为先，立学以读书为本 ...

衡量一个人是否上进，只要看他是否经常读书，那些不读书的，都是些渣渣。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问"缘梦项目笔记"自媒体博客

一个普通人，如何才能在某个领域出名，让别人相信和认同自己？

穿名牌、傍名人、朋友圈打造人设... 这些都弱爆了。只需拿着一本书，给别人说：这是我写的。

如果你玩知乎，那就在个性签名写上，《XXX》畅销书作者，逼格一下就起来了。

凡人对书崇拜到什么地步？

心灵净土，不容亵渎，文人一旦商业化，就是一身铜臭。

以上全错，所有无脑信书的人，都将沦为贱种。凡人到死都不会明白，它们穷其一生，看到的大部分书都是垃圾。仅 CIP 数据统计，近来每年会诞生 30 万左右的新书...

一门生意

作者与代理出版公司先达成出版意向，确定出版细节。

代理公司向出版社申报选题，选题通过后，作者与代理公司签订出版合同。

出版社下发 ISBN 书号及 CIP 数据，代理出版公司负责书稿的编辑校对、排版、设计等工作。

一切确认无误后，就要进入印刷和装订环节。

书号费 10000 元+，编审费千字 15 元，就像我一篇文章的字数，编审费就得 30 元...

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

设计、录排、纸张、印刷、装订、仓储物流、管理等...每一步都是钱。

每一级批发商都会预留一部分利润，最终才是零售书店。

出版业养活了一大批人，这些人可都要生活啊。

怎样才能活的更好？

书卖的多！

什么样的书才能卖的多？

当然是故事书和鸡汤。

“从你的全世界路过”、“阿弥陀佛么么哒”...这类鸡汤卖的都不错。

“所谓情商高，就是会说话”这类通篇全错的书，同样能大卖。

大师们，十年如一日的坚守在出版行业，早已看透世事，什么样的书能卖钱，心里明的和镜一样。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

每一本书的选题，封面，命名...都经过细心打磨，确保让群众一看书名就饥渴难耐。

群众只相信自己愿意相信的，而不是真相。

卖书核心要义是迎合！

众生皆苦，那就卖给它们诗和远方、心灵的自由、灵魂的高贵...

众人都希望被认同，那就卖给它们怎么做个高情商的人、说话的艺术...

小白领的眼界只有办公室那么大，那就卖给它们职场秘籍、怎样被老板赏识、职场 36 计...

传播真理？

从来都不重要！

想当年，整个专业的所有同学都在考银行从业资格证、证券从业证，在所有人眼里能当个银行柜员，能进证券公司是莫大的荣耀。

唯有小编安之若泰，啥都没考，被赤裸裸的鄙视了。

卖垃圾

小时候挨过的鞭子，长大后所听所见，无数遍的告诉它们，要多读书。

无论什么书，即便是一本小说，在群众眼里都是知识啊，群众会为乔峰和段誉谁厉害争的不可开交。

凡人对书的喜欢，早已深入灵魂，那就卖给它们呗。

短视频平台就是很好的销售渠道，内容制作毫无技术含量。

制作稍微考究一点，每个视频成千上万个赞。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

制作稍微差点，用电子相册软件直接生成的垃圾视频，每个上百赞。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

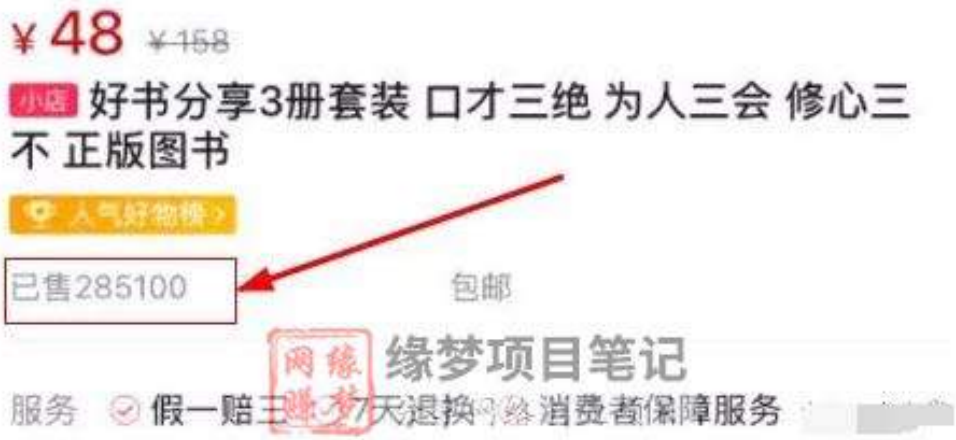
这种视频能混 100 个赞，目的就达成了。

打开视频，会看到作者推荐，点进去，就进入卖书页面。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这些书的销量有多少呢？

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

销量都还不错...

当年小编写卖货攻略，以数倍的价格卖出去，小白们想到死都没搞清楚为什么。

真实世界是残缺的，多维的，有些人生活凄惨，贱如蝼蚁，分不清好坏。

上图 88 元的书，某宝不到一半的价格就能买到。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

具体的玩法又有两种，一种是加价卖，5 本书 39 元的成本，卖 88 元，出一单赚 49 元。

出 1000 单，4.9 万利润。

出 10000 单，49 万利润。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

除去退货，人力成本，利润依旧可观。

还有一种更简洁的“淘客”玩法，虽然利润低点，但胜在操作简单。

上图是用喵小二 APP 搜某宝店家，出现的返利金额。

开通平台的橱窗功能，添加某宝的链接，这样粉丝购买的时候会直接跳转到某宝，省去了发货、退货...的繁琐流程，操作更简单。

以上项目的核心是什么？

小白们扣着脚指头想了想，毫不犹豫的认为，视频的播放量。

错！

播放量大不一定赚钱，上图几万赞的视频，还没有几百赞的视频赚钱多。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

播放量再大，但没人买啊。

答案在上面已经写过了。

群众之蠢，在于好赖不分，卖书核心要义是迎合！

众生皆苦，那就卖给它们诗和远方、心灵的自由、灵魂的高贵...

众人都希望被认同，那就卖给它们怎么做个高情商的人、说话的艺术...

小白领的眼界只有办公室那么大，那就卖给它们职场秘籍、怎样被老板赏识、职场 36 计...

既然它们如此好赖不分，那就卖真正的垃圾，这样利润更高。

地摊书！

10 元两本的那种，放仓库都嫌占地方，包装一下，就能变废为宝，以 N 倍的利润出售。

行善

人皆有欲，有欲故有求，求不得，故生诸多烦恼，烦恼无以排遣，故有心结...

凡人有欲望，有烦恼，有心结，而我们满足它们，这是行善。

将垃圾卖给垃圾，能促进交易，社会总财富上升，这是好事。

本文没写完，高溢价流派、批量放大流派... 每种玩法都有各自的亮点。一些内容不再适合公布了。

本文素材来源于无极领域

车评微型工作室，日入 8000+的赚钱秘籍

随着现在互联网细分化，越来越多的机会涌现出来，各种信息差、平台差、产品差异化的玩法，也层出不穷。

而这些项目以正规项目为主，只要随便玩转一个项目，很容易轻松的赚到一个白领的工资，如果敏锐力足够，甚至还能翻倍的去赚。

任何一个项目，都有赚大钱的潜质。就看个人是如何操盘。我曾经写个一个项目，成功从日赚 100 块，优化到月入过万。

这其中的技巧其实非常简单，就是看这个项目面临的市场群体是否有其他的隐性需求，自己的产品在配合辅助产品，发掘出更多的功能。

而另一个技巧，更是简单，把自己操作的项目，标准化，批量化的去复制。

现在很多人都在做各种微型工作室，他们所做的事情，就是使用同一个项目，不断批量化的去运作，达到收入倍增的一个目的。

很多人面对执行问题，总是很头疼，觉得很累很苦，其实这个时候，想法已经钻入了牛角尖了。只要测试出项目的可行性，并且拥有稳定收入，直接去招聘人手按照规则去复制就可以。这样一个简单的动作，就能够盈利不少。

只需要加配人手，不断的去按照标准化执行就行了。

前几天接触了一个车评工作室，工作室不大，5 个人，一天产出 200 多篇内容。发往各种汽车论坛。

他们的老板跟我聊天时候说，他自己本身有点文字功底。开始只不过是兼职写手，但是赚的太少，按照一天一篇的写，基本上月入 3000+没问题。

因为一篇文章，一般结算价格在 100 左右。看到有利润，就开始如何琢磨批量化。

而且现在的玩法，虽然更加正规化，但是只要摸索出方法，不断的测试，还是能够赚到不少钱的。

目前一部分发布平台在汽车之家，因为这里的汽车网友可以说是最多的，发各种车评口碑的目的，就是引导顾客关注某种车型，甚至关注到某个 4S 店销售商。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

但是这行，做的人比较多了，竞争就比较激烈了，想要长久做，必须要研究其中的技巧了，因为平台的管理员对于批量化发车评口碑的人群管控非常严格，并非外界传的直接交给编辑发出去。

现在发文，基本上都是写手自己去发，而且还要有技巧性的去发，不留痕迹。发布成功，并且未被管理员删除，才会结算稿费。即使是这样，一天赚 1000-2000 左右的自由职业者也大有人在。

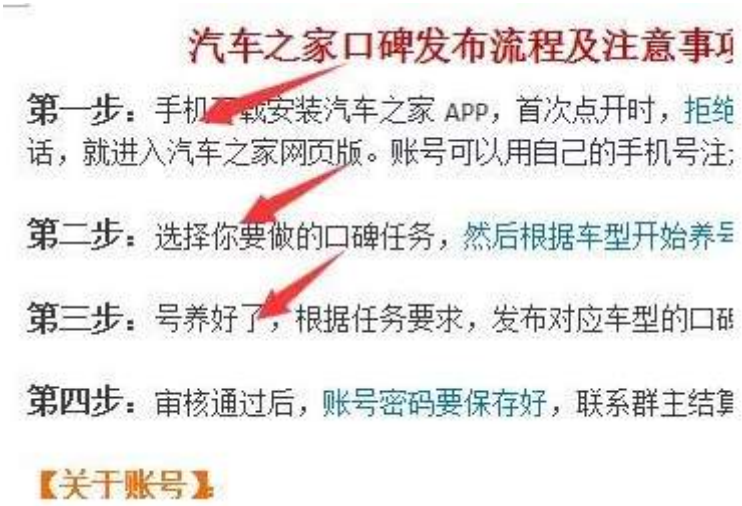
因为他们负责提供方法，以及细节性的操作，极大的提高的成功率，所以我们工作室，虽然不算最大的，但是也有很多人跟着去做。

这是他们整理出来的关于发布车评的经验，工作室的 5 个人，所做的事情，2 个人负责测试规则，2 个人负责审核，管理群，而内容的产出全部靠兼职群体去写。1 个人负责去联系发文的车商。

现在每天可以控制在 200 篇的成功率。一般写手能够拿到 100 多，一篇的差价在 30-50 之间，不同的车商，差价也是不同。

而一些经验性的内容，都是我们独家提供，已经形成了一种闭环模式。比如，第一步第二步如何去做，包括一些小的细节，他们都写的非常清楚。确保，新手可以快速的入行。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



这是他们按照自己的测试，成功发布之后的一些细节经验，每一步都会详细的介绍做法，目前全职写手大概有 8 个左右，兼职有 50 多个左右。

很明显，全职每天都能搞定 10 篇左右的车评，也就意味着每天能够收入 1000 多块钱。

对于他们来说，成功率越高，出的车评越多，那么收益就越多。现在每天能够保证，工作室收入在 8000 左右上下徘徊也不会出现太大的浮动。

相对于全职写手来说，他们的技巧性更多。他们也会及时公布更多的操作细节，提高成功率。因为最终的数据是需要车商去审核的。所以成功率非常重要。

我觉得任何一个行业，任何一个项目，都有无限复制的可能性，有些时候，细节把控力不错，就能够无限复制一些赚钱项目。

总结：微型工作室，对互联网来说也是一种趋势，对于工作室来说，盈利能力才是最重要的，而不是规模。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

趁电影《哪吒》风头正盛，赶紧学一下这 5 种赚钱方式！

话说今天据《哪吒》上映，已经一个多月了，目前票房已经突破了 41 亿，不少人认为有望超过《流浪地球》的票房。

大家见我提到电影票房可能会有些疑惑，这票房跟我们有啥关系？票房高了又不是我们赚钱。其实我想说的是，票房越高的电影，越是我们赚钱的好工具。

《哪吒》对大家的意义

这部电影从首日纪录、单日纪录、首周末纪录等方面来说，一举刷下了几乎所有内地影视动画电影的各项最高纪录。

它被大家称为国漫崛起的新篇章，为推动国漫产业发展有着突破性的作用。这部电影面对的观众不只是儿童，更是广泛的成年人。

如何赚钱？

1、影视分享引流

影视分享是通过电影赚钱引流比较常见的方式，就像前段时间的某部热播剧被工作人员泄露了片源，原本播出一半不到的电视剧就被很多分享全集的人截了胡。

很多人喜欢看这部电视剧，但是认为更新太慢，知道已经能看全集的情况下，肯定更愿意立马看到全集，有时候就算花点钱也无所谓。

有人能依靠电影视频（来源的地方大家都懂）进行引流，就是因为很多人不愿意花 30 多块钱去电影院看，或者有些不太发达的地方没有电影院。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

《哪吒》上映快一个月的时间，其热度还是只高不减，比票房排名第二的《烈火英雄》足足高出了 27 亿多。

影片(点击★优先展示)	综合票房(万)	票房占比	排片场次	排片占比	场均人次	上座率
01 哪吒之魔童降世 上映26天 41.72亿	912.32	38.4%	111623	30.1%	3	1.4%
02 烈火英雄 上映20天 14.54亿	354.20	14.9%	62544	16.9%	2	1.3%
03 沉默的证人 上映5天 1.43亿	239.33	10.0%	55194	14.9%	2	1.0%
04 愤怒的小鸟2 上映5天 8003.1万	193.43	8.1%	35647	9.6%	2	1.5%
05 使徒行者2：谍影行动 上映14天 6.23亿	186.75	7.8%	35328	9.5%	2	1.0%
06 全职高手之巅峰荣耀	134.35	5.6%	27112	7.3%	2	1.2%

所以需要电影的人就是他们引流的对象，这是我今天在百度搜索的结果，他们在百度快照和百度知道里留下自己微信公众号的名片，说要看电影，关注公众号即可领取。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这就是在进行引流操作，因为他们本来就是做影视方面的公众号，引流过来的人就是比较精准的流量了。

2、影评引流

大家在选择看一部电影之前应该会考虑其口碑，所以影评是不少人会关注的地方，而在影评中进行引流也是非常明智的选择。

像豆瓣中对电影的评分算是国内比较权威的了，而且豆瓣支持大篇幅的影评，就给很多人带来了引流的机会。

像这样的，有很多专门写影评的人，他们会做一个影评公众号、微博号或头条号，在豆瓣这样的地方写上影评，并在其中留下公众号名片或微博名称。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如果大家认为他的影评有价值或喜欢他的影评，那些经常看电影的人就忍不住会关注他们的公众号，能及时获取新电影的相关信息，以防踩雷。

当然还有这样的，那些做自媒体的人，以个人名义来引流也是十分值得操作的。

如果大家喜欢看电影或爱好写影评，不妨尝试操作这个项目，操作还是比较简单的。

3、《哪吒》表情包

缘梦项目笔记之前写过关于利用表情包赚钱的项目，大家有兴趣，可以点击《利用“表情包”和“沙画瓶”，赚点夜宵钱还是可以的》阅读。

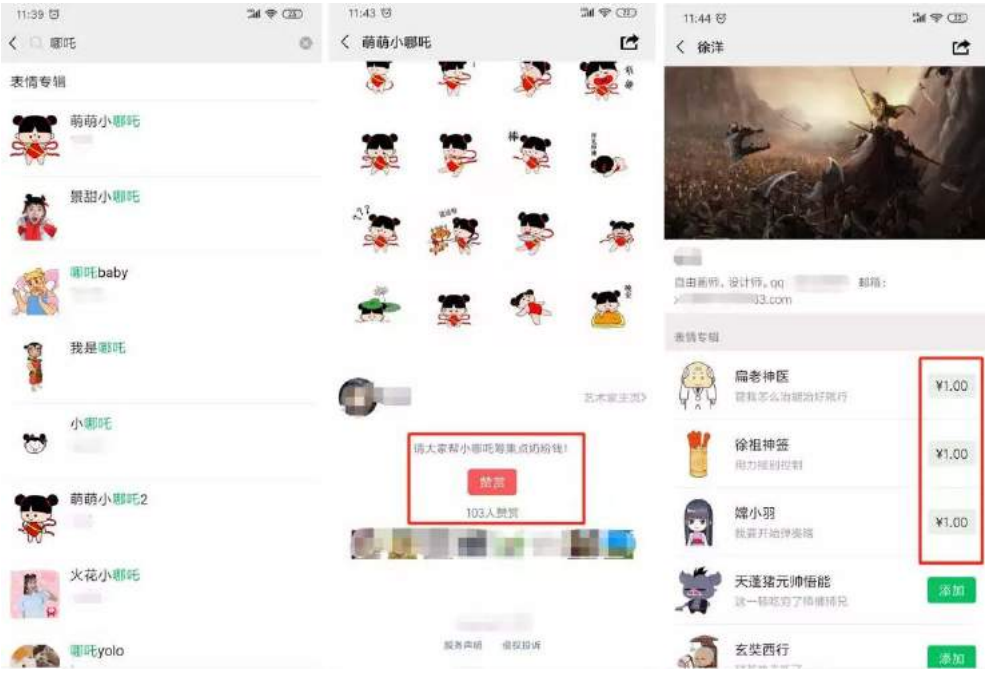
哪吒的表情包因为电影的原因而大火，一些比较大牌的明星都在蹭哪吒的热度，可见哪吒的热度之高，所以目前以哪吒的表情包来进行引流和变现是非常不错的选择。

还有不少美妆博主仿妆哪吒、敖丙的，也有一些网络红人根据两人拍段子的，用偶像剧的方式打开这部电影，还是很受大家欢迎的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如果大家想通过《哪吒》表情包来赚钱，可以通过微信上自带的表情功能进行赚钱，但这个有一个比较硬性的要求，需要是原创的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



还有不少人通过微博平台、短视频平台来进行引流操作，其中详细的引流操作可以在上面那篇文章中了解。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

4、哪吒短视频

刚刚提到可以通过微博、短视频等平台进行引流，其实可以直接通过剪辑哪吒的短视频来上抖音热门，在做抖音淘客的小伙伴就可以利用这样的方式来上热门。

或者通过这样的视频来进行引流，因为电影的热度，一般这样的视频很容易被打开，涨粉也会比较快。

大家可以看一下，这是哪吒的官方抖音号，电影上映不到一个月，其粉丝已经达到 158w+人次，点赞量超过了 1856w+次，比很多抖音用户运营多年的粉丝还多。

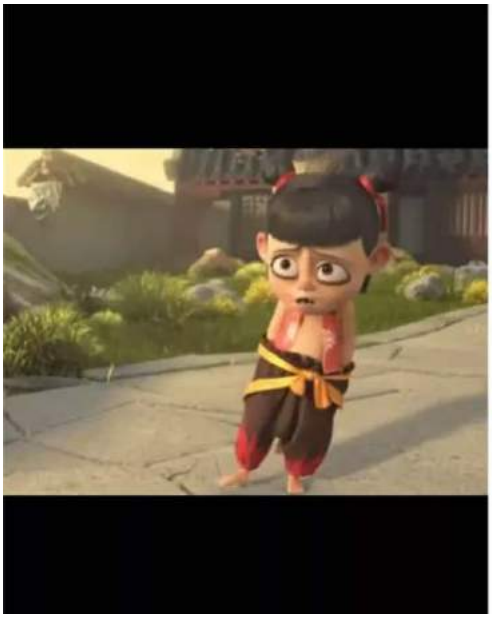
——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

14:18
导演 饺子
哪吒之魔童降世
NE ZHA
+ 关注
小爷哪吒
抖音号: 1946302433
电影哪吒之魔童降世官方账号
抖音最吒的三岁藕霸，提档7月26日，燃炸暑期！
1856.9w 获赞 2 关注 158.9w 粉丝
作品 78
动态 83
喜欢 96
23.0w
北美、新西兰、澳洲定档！！
3.6w
40亿
今日风火，皆因有你
感谢
7.5w
4.8w
首个彩蛋片段—
结界兽等的信号是啥？
4.9w
小爷哪吒
30.3w

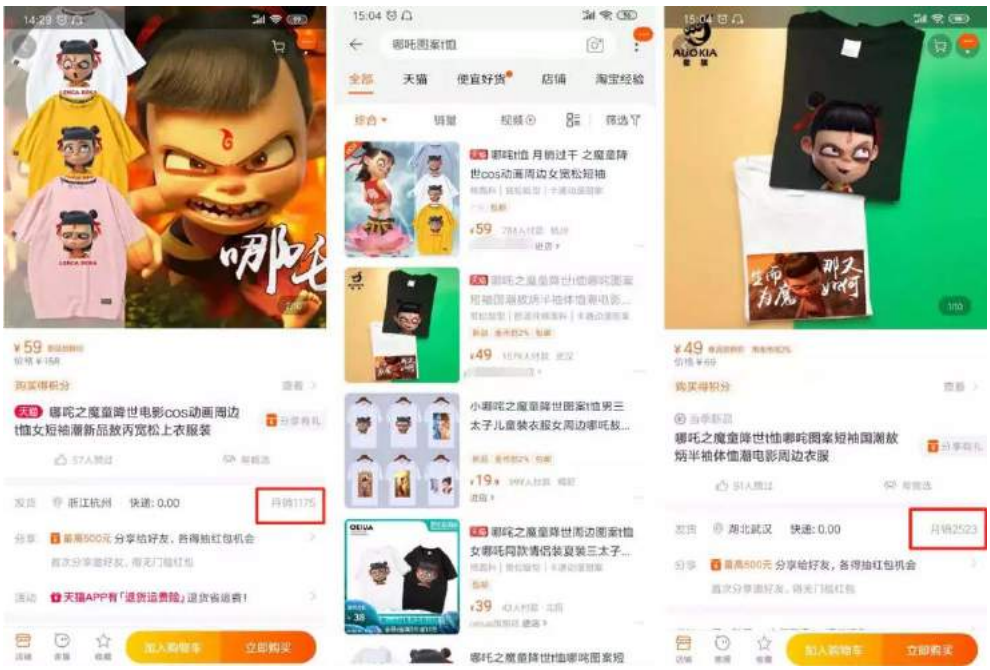
从各方面都能看出来这部电影的热度，我们要做的就是蹭它的热度，从而帮助自己进行引流变现。

5、《哪吒》服装、抱枕和手办

电影中哪吒穿的裤子比较“潮”，还曾一度上过热搜，更有网友说要给哪吒的买条带兜的裤子。而且网上已经出现了哪吒同款裤子，虽然销量还有待提升。



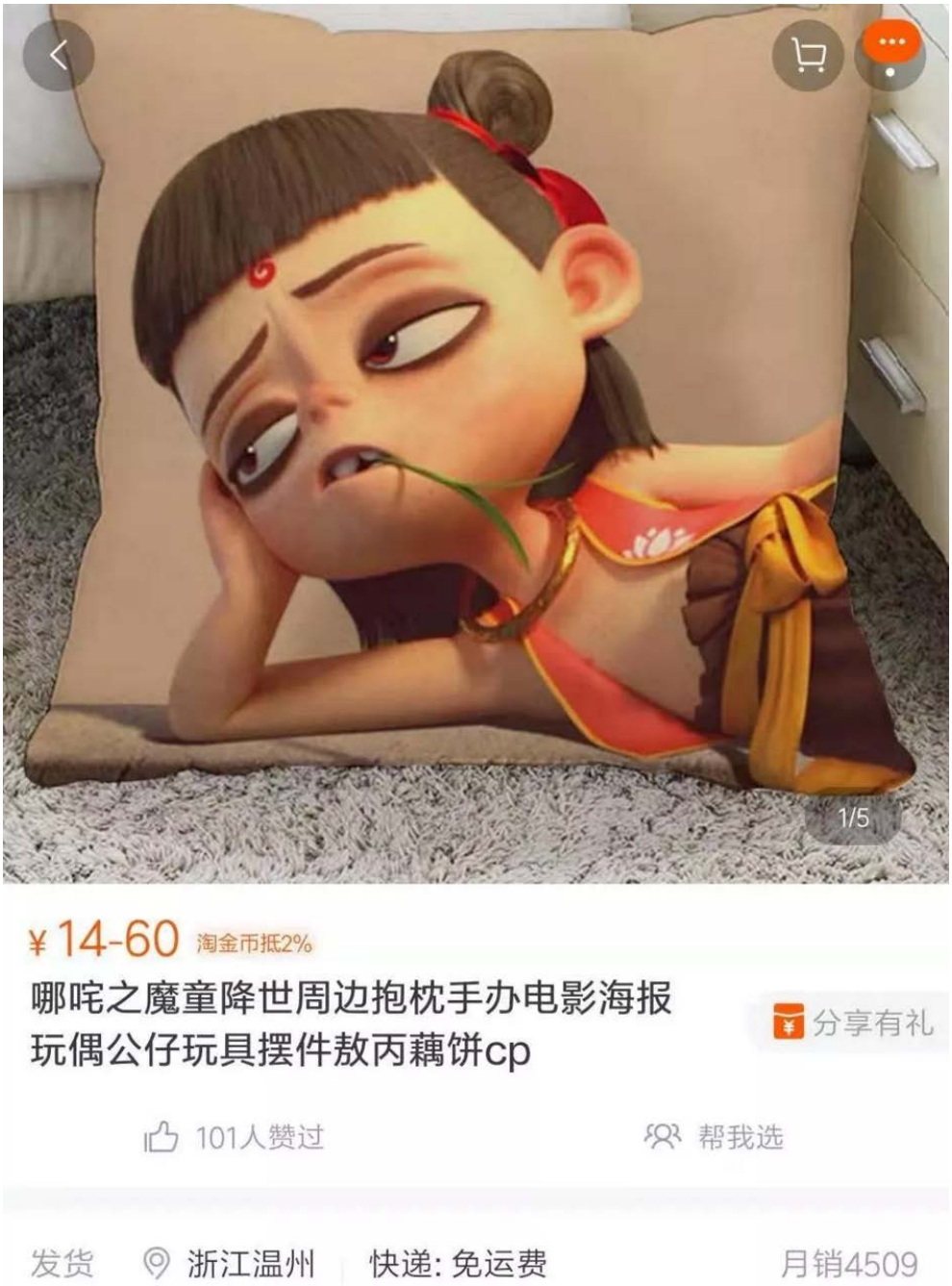
不止同款裤子，还出现了印有哪吒头像的 T 恤，大家可以看一下这些店铺的销量，因为 T 恤比同款裤子更好把握，所以买的人更多一点。



——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一件 T 恤定价为 59 元，其实这样的 T 恤成本价就需要几元钱，一件 T 恤净赚 50+。

哪吒的抱枕和各种手办也已经出现了不少，特别是抱枕的月销量是出奇的高。



不过很多人在操作这个项目时，都是通过做产品分销来赚钱的，赚取佣金和差价，就不用担心热度过后会有货物堆积的现象。

项目总结

哪吒的形象深入人心，又正是电影热播的时候，所以大家的关注度更高，现在更适合做这些项目。

以上提到的 5 个项目，除了在微信上传原创表情包之外，其余几个项目只要大家有兴趣都可以着手操作，项目门槛并不高，成本方面也比较低。

目前正是电影风头正盛的时候，大家有想法一定要赶快行动，等热度过去了，红利期也就过去了。

关于哪吒的项目就分享到这里了，如果大家有其他的想法和建议，欢迎交流。

本文素材来源于杰神联盟

出售源码来赚钱，利用信息差赚差价！

我发现最近不少朋友在找关于开发小程序和网站的源码。这让我想到了一个比较暴利的赚钱项目，出售源码来赚钱。

一、源码是啥？

源码是指编写的原始程序代码。我们平时使用的各种软件或登录的网站，都是需要经过程序员最初的源码编写，使用软件时，程序就会把源码翻译成我们能看得懂的形式。也就是说，开发一款软件或网页时，必须要有源码的支持。

但是开发一套源码可不是谁都能做的，还是需要比较专业的人士。既然知道了源码是啥，我们就来说说如何利用源码进行赚钱。

1、出售源码

出售源码是利用码源进行变现比较常见的方式，当然出售源码不一定需要自己写，也可以用较低的价钱买到合适的源码，然后用更高的价钱卖给更需要的人，这也算是利用信息差进行赚钱。

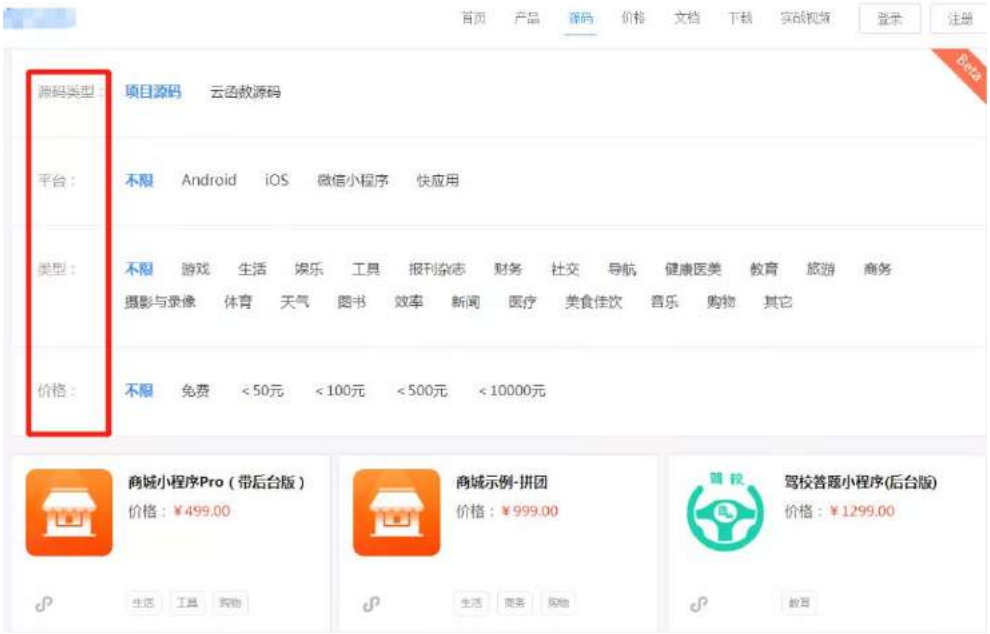
下面跟大家介绍两种比较常见的出售源码的方式，我将出售码源的平台分成了两类，一类是源码交易平台，另一类是其他平台。

1）源码交易平台

其实已经出现了不少了源码交易平台，我下面就以其中一个平台进行较为详细的介绍。

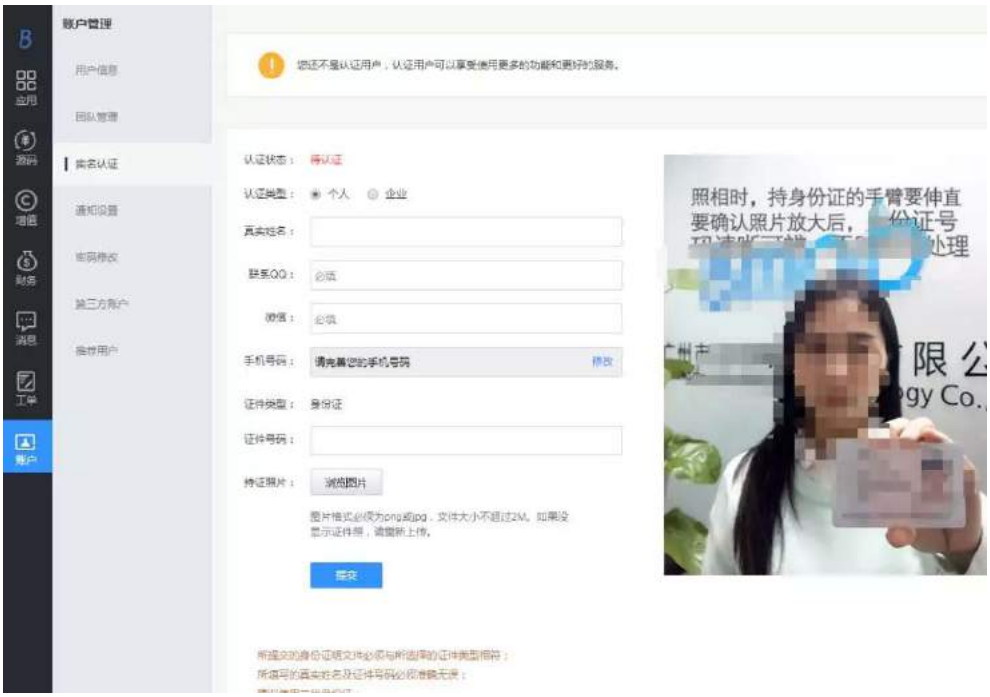
大家可以看一下这个源码平台，对于源码的类型、适用的平台以及价格等方面都有不同的分类，可以自行选择。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



既可以在上面买源码，也可以发布自己的源码进行售卖。这个平台不管是购买源码还是出售源码，都需要注册账号。

如果要发布自己的源码，在注册完之后还需要完善个人的身份信息，还包括上传手持身份证的照片，审核方面也是比较严格的。



完成这些之后就可以发布自己的源码了，在发布源码时需要选择适用的平台和源码的类型，选好之后就可以上传发布了。

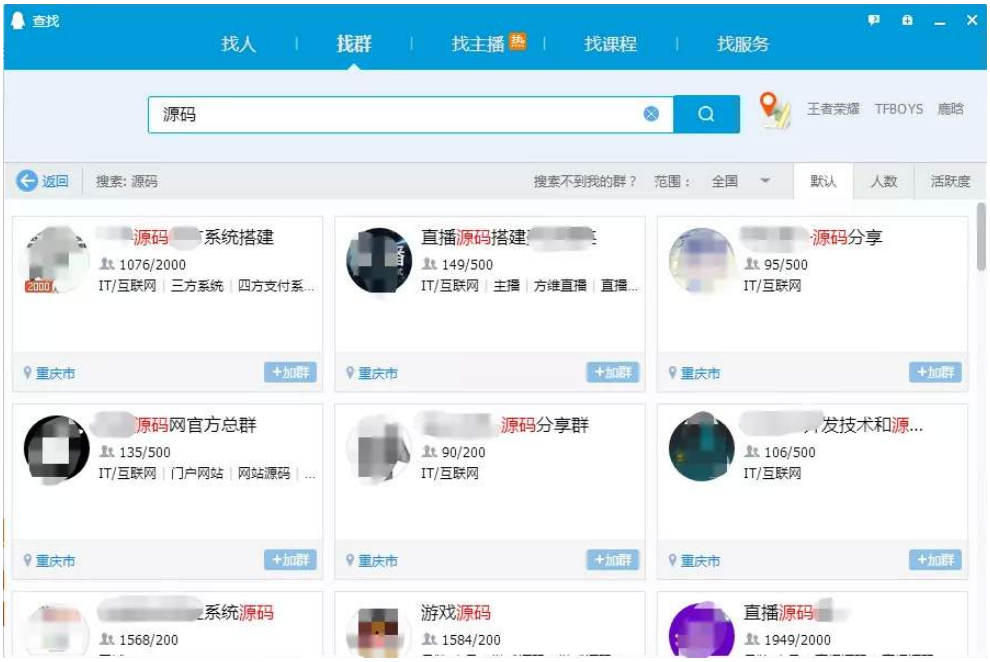
也有不少网友晒出在这些平台上的收入，可以看出来，收入还是非常可观的。

2）其他平台

所谓的其他就是指除了源码交易的平台，这就包括了不少社交平台、电商平台和视频平台了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

先来说社交平台，我今天在 QQ 上搜索的时候发现了不少关于源码的群，上面有不同的简介分类，也有很多 2000 人的大群，通过加群将需要源码的人聚集起来，流量就更加精准。

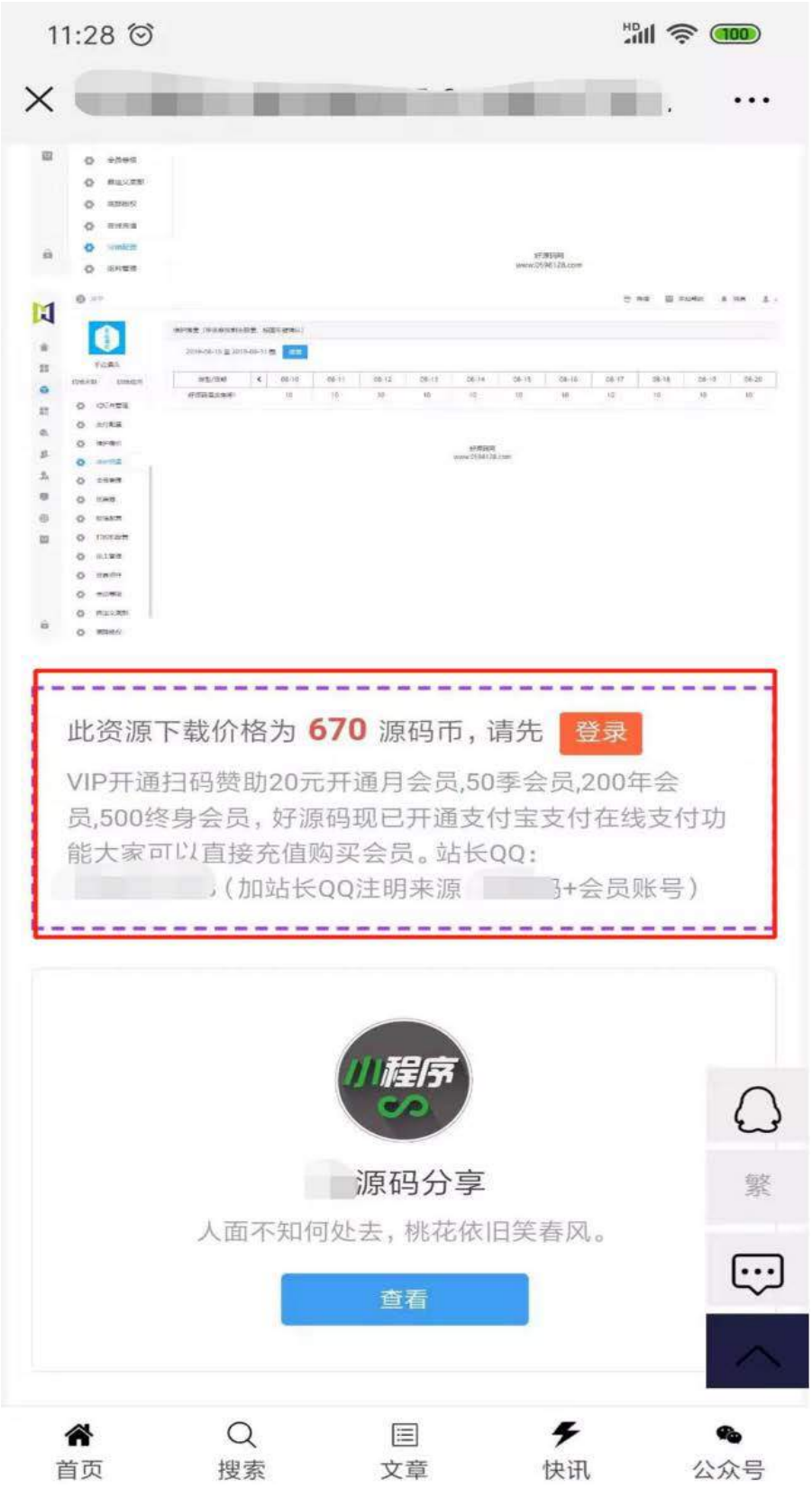


我们就可以通过添加这样的 QQ 群来进行推广自己，售卖自己的源码。比如你擅长做游戏码源就可以添加游戏码源的群，擅长网站搭建就可以添加网站搭建的群。

除了 QQ，微信上也能操作源码项目，有很多关于源码的微信公众号，我点了其中一个进行了解，点了会话界面的中间目录名为“最新码源”的栏目，会话界面回复了一条链接。

11:25
源码
取消
全部
朋友圈
公众号
小程序
文章
公众号
好源码
好源码提供免费网站源码下载(php网站源码,asp网站源码,.net网站源码),精品商业网站...
最近更新
好源码客服
好源码小程序
视频解析
源码
纯 Java 源码分享公众号，目前有「Dubbo」「SpringCloud」「Java 并发」「RocketMQ...
源码
美好生活，乐在分享！我 源码，每天一个黑科技，给生活加点料，你确定不关注...
源码
全国最大的商业软件源码平台：www.taoydm.com
源码
分享优质开源源码、APP开发、小程序源码、IT服务等相关内容，关注最新动态互联网...
源码
源代码教育）专注于Java培训、php培训、UI设计培训、H5培训，常年为各IT...

我点进去看了一下，最下面是下载资源的价格，以及开通会员的价格。20 元月会员，50 元季会员，200 元年会员，500 元终身会员。



——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

看过这个价格之后，其实 500 元并不贵，如果是一直需要源码资源的人，会愿意花这 500 元能一直收到最新的源码资源。

再就是电商平台，某宝上有各种方面的码源，像搭建网站的源码或微信小程序的源码层出不穷，价格也不等，大家可以看一下这些店铺的月销量，说明源码的市场还是非常大的。

当然我们也能利用视频平台来进行引流变现，其实跟以前说过的项目都是大同小异的，只要掌握了其中的套路，什么项目都可以往上面套。

但是不管是通过哪种方式出售源码，都需要保证账号的高度垂直。

2、源码教程

其实我在某宝上搜索源码的时候，也发现了不少出售源码教程的店铺，教程跟源码是可以一起出售的。

所以上面提到的利用三类平台进行变现的方式，都可以用来做源码教程项目的变现。

当然像知识类的项目，我们考虑比较多的还是专注于做知识付费的平台，像得到、千聊、知乎、今日头条等平台。

下面这张图片是我在知乎上看到的关于源码的几个 live，课程在几十分钟到一百多分钟不等，价格都差不多都在 10 元钱左右。

大家可以注意看看这一个知乎 live，是关于如何搭建人脸识别系统的课程。关注公众号一段时间的朋友就知道，我们之前写过一篇关于人脸识别、AI 测运的文章。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

没有读过的小伙伴可以点击《AI 测运，一个热门而暴利的项目》阅读。如果大家对这个项目有兴趣，不妨尝试着操作一下。

当然除了知乎上有这样的教程，我在千聊上也看到了不少，微信小程序刚出来的时候，很多关于开发微信小程序的教程，只是因为现在小程序没有那么火热了，很多教程都变成免费的了。

大家如果想做，不妨在今日头条尝试着操作，今日头条的付费专栏的操作还是非常简单，而且有前景的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3、源码社群

我们上面提到的关于源码的 QQ 群，其实也算是源码社群的一种，用同样的兴趣爱好将大家聚集起来。

说起源码社群，缘梦项目笔记社群里就有不少擅长 IT 技术的会员，在社群里与其他会员进行源码对接等业务。

利用源码变现，源码社群也是一种不错的选择，值得考虑。

二、项目总结

关于源码的项目，说有门槛，还是有一定的门槛，也需要有一定的计算机后端开发技术。

不过，你很想操作这个项目，但是并没有这方面的技术，那不妨可以利用信息差来进行赚钱，赚取中间的差价。

可以考虑帮别人进行教程或课程分销，像今日头条的付费专栏，很多人都在帮一些比较有名的业界大佬进行专栏分销。

今天的源码项目就分享到这里了，希望对大家有所启发。

本文素材来源于杰神联盟

短视频如何赚钱，看达人这样玩转粉丝变现！

赚钱这件事，真的是看人，前段时间群里分享了几个项目，很多人觉得简单，一个月过去了，当时信誓旦旦说是非常简单的项目，只有 2 个人做了起来，而且一直在保持稳定增长。

剩下的其他人，刚入门，赚到几十块钱，就陷入了瓶颈，突破不了，一直死耗着，就被卡住了。然后，就没有然后了。成功的错过了一个项目最佳的收割期。

我写文章，一直普及一个观点，有些项目，他是有瓶颈期的，这个跟赚钱瓶颈期是一样的。不要想着死抗，一定要突破这个境界，其实，换种思维想一下，多账号操作，也就能够解决这样的问题了。

有人说，一个账号，别人能够做到日赚 200 左右，听说，有人能够做到日赚 300 块，很多人觉得，以自己的能力也应该能够搞定，搞来搞去，发现，很难达到这样的水平，于是开始钻牛角尖，继续研究、继续突破。后来直到这个行业已经不能够产生如此高的利润，只能够放弃时，才发现，有些项目，高收入只不过是传说而已，以讹传讹，传到了最后，数字产生了质变。

自己却定成了目标。如果早点，想到，批量复制账号，增加的只不过是熟练度，和量化标准而已，收入却大大的提升了。

所以，遇到问题时，千万不要钻牛角尖，一旦钻进去，就错过了很多机会。

这段时间我一直在研究短视频，无论抖音快手都去看，每天大概耗费在上面的时间超过七八小时，不断的搜索各种行业，不断的整理一些行业的玩法，以及对于盈利的预判。发现了非常有意思的事情。

凡是会赚钱的人，总会想着如何和粉丝产生互动，而产生各种互动对于粉丝来说，是非常具有趣味性的。

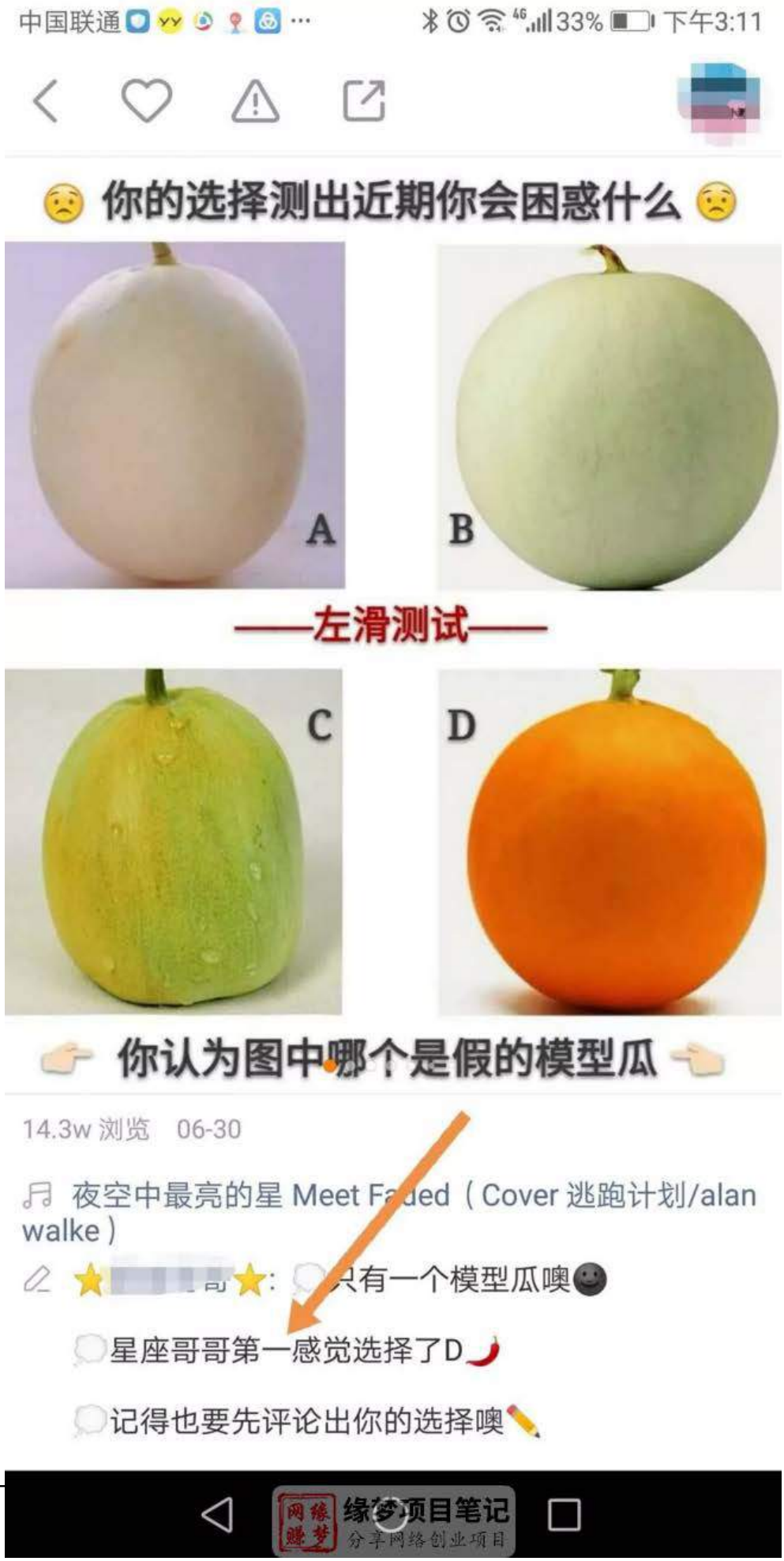
我直接给大家举一个案例，很容易就能明白。

首先我们普及一个关于星座以及水晶测试之类的行业。大家都知道，年轻人对于星座，对于内心感受，随着社会的发展是越来越重视了。

星座的匹配程度，在有些人的眼里，已经成为了衡量一件事的标准。虽然现在各种占星师，各种预测不少，但是不同的玩法，依然能够产生不同的价值，带来丰厚的回报。

比如，一些小的测试，也能决定一些你自己的状况，和内心的感受。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客


中国联通
33%
下午3:11
你的选择测出近期你会困惑什么
A
B
——左滑测试——
C
D
你认为图中哪个是假的模型瓜
14.3w 浏览 06-30
夜空中最亮的星 Meet Faded（Cover 逃跑计划/alan walke）
只有一个模型瓜噢
星座哥哥第一感觉选择了D
记得也要先评论出你的选择噢
缘梦项目笔记
分享网络创业项目

我们看到这张截图，就是一个测试题，按照你自己的判断力，判断图中的 4 个水果，哪个是模型。

这样做的好处，很容易产生互动性。在评论区，很多人都会选择自己内心中的答案。我看了一些回答的答案选项。点赞都在几千。

这样的视频能不受到欢迎吗？

经过分析，我觉得这类视频，能够有不错的播放量也就不难理解了。

我们仔细分析一下，他究竟触碰到了粉丝哪些痛点，大家就知道为何如此多的人，会去参与互动。

他提出的问题是：你的选择，会测出你近期会困惑什么？

人对未知的，不理解的东西，都是非常迷茫的，也是充满无助感。如果能通过一个测试，预知到近期会因为哪些事情去困惑，那是非常值得的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

凭借着这样的玩法，下面开始引导粉丝，主动评论，或者点赞。然后在滑动图片，获得想要的答案。整个过程非常简单，但是粘度却是非常高的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我观察了评论，发现女生占的比例是绝大多数的，这是因为女性更容易感性，对于自己的一些心理状况是非常敏感的。

而且我们都知道，女性在互联网上消费占比是非常高的，所以类似于这样的项目是非常有潜力的。

讲到这里，我估计有人要问，这个人会如何变现。

其实很简单，就是上面说的各种水晶测试，星座运势之类的付费咨询。我看了一下他的粉丝，竟然达到了 80 多万。而且有如此多的女性追捧，赚钱是肯定的。

毕竟能够积累如此多的粉丝，不赚钱的话，很多人是没有耐心坚持下去的。而各种亚文化可以说是目前非常暴利的项目。

他的玩法也很简单，总结起来就是：快手引流——视频增加粘度——个人一对一咨询

操作也并不复杂，我观察了几十个行业的视频，发现那些做的好的，总会有意无意的跟用户产生互动，增加粘度。

本文素材来源于境界哥

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

二次包装虚拟电子书类产品，零成本，每月收入 10000+

去年我一直分享一些适合新手小白的项目，给了不少人很多启发。

其实互联网上赚钱，并没想象的那么复杂。大部分的虚拟产品，经过二次包装之后，就能形成新的产品

比如，我分享过各种单机游戏合集，音乐合辑，每套卖个十几块钱，一天也能够出个十几单，对于很多新手小白来讲，已经非常满足了。

还有各类的电子书合集，网赚项目合集，总有很多人非常喜欢。靠低价格高销量，每天也能达到不错的收入，而且并未有什么成本。

今天呢，我继续给大家讲解一个非常适合新手起步的小项目。

这个项目，我刚开始发现的时候，真觉得现在很多人把信息差玩的炉火纯青。一个大家都能够获得的免费资源，经过二次包装之后，顿时价格直接翻十倍。

比如大家熟悉的小说以及音乐，我搜索了一下，客单价平均在 10 块左右，因为压根没啥成本，基本上都是整理出来的。

但是有人直接把这两个虚拟的产品，加了一个实物产品，包装之后，价值倍增。

这个实物产品，就是内存卡。

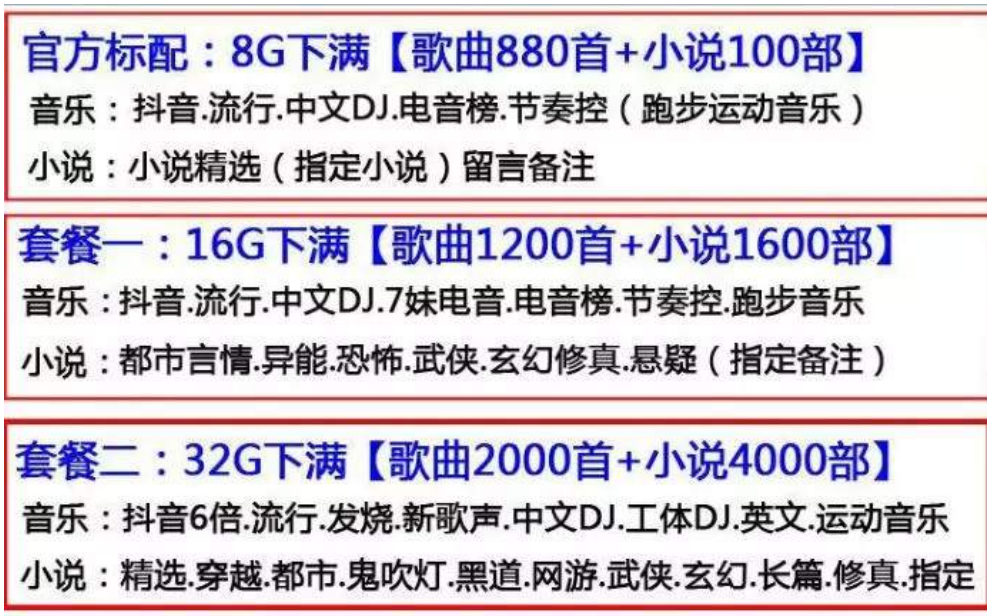
因为内存卡很长时间我都没有使用过，也没啥概念。最后在 1688 上查了一下价格，发现批发价格非常便宜。8G 的内存卡，价格在 13 块多，16G 的在 14 块多。

我估算了这个成本之后，发现他们的利润还是相当不错的。如果在比较发达的城市做这件事，物流成本也非常便宜，他们 8G 内存卡填满内容，售价在 38 块钱。除去运费，意味着每一单有 20 块钱的利润。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这个利润，比单卖任何一个产品，都要利润大。套餐从 38-68 不等。

每月都能卖个几百单，而从 1688 上看，内存卡的价格差距并不大，意味着，买的内存卡内容越大，利润就越高。



——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我们可以看到，他往里面填充的内容，就是这些音乐和小说。意味着，内存卡越大，里面的内容也就越丰富，几乎能够把内存卡给填到极致。

很多人估计疑问来了，如果自己整理出这些内容，那不是要累死吗？其实，我上面说的，资源整合起来，就能形成新的产品。我们想要的东西，或许别人早已经具备了。

我查了一下，15000 首 MP3，售价 9.9，7000 本 TXT 小说，售价 6.6，全部是网盘直接转存即可。

这样算下来，虚拟产品的成本，也就十七八块钱就能够搞定。关键是，之后再复制就属于零成本了。

我估计很多人看了这个项目之后，都觉得不错，那么是不是要开一个淘宝店铺去卖这些东西呢？

其实，现在开已经晚了。因为他们已经把关键词垄断了。所以排名短期之内很难做上去。在这种情况下，即使开一个店铺，也很难在短时间内有收入。

当然，既然我们有了产品，就不难找到意向人群。

我通过分析，发现他们的意向客户，多为高中初中生。还有工作比较枯燥的厂工，这个群体，对于这类产品的需求量是非常大的。而且通过他们的销量分析，评价分析，更加确定了人群市场。

那我们直接找到这群人所活跃的地方，就能够把产品卖出去。

他们这群人，最活跃的地方是地方贴吧和学校贴吧。

打工群体，我发现很多都会主动关注自己家乡的贴吧，来获得一丝存在感。而学生群体，大部分都会关注自己的学校吧，看看里面有什么新闻。

所以，这两个贴吧类型，绝对是比较适合推广的。

找到了方向之后，就可以尝试去发帖。很多人总觉得自己发帖技术很 LOW，不知道如何引流。

其实，产品的卖点就是引流的核心话术。

比如，我们可以发贴说，送 100 本最新最火热的小说，或者当下流行的 100 首歌曲，免费赠送。

在这个条件下，获得他们加我们的机会，聊天的过程中，判断他们的人群属性。比如，请问您是做什么工作的？

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

他说是工厂打工或者学生。在继续问，平时上课挺无聊的吧。一般，讲一些这样的话题，很容易判断他们的状况，以及属性。

因为看小说的人，都比较有时间。尤其是愿意接受大批量合集的，更加能够证明他们平时闲的很，只能靠小说或者听歌打发时间。

并且用 WIFI 或者流量的地方有所限制，而我们的合集，正巧适合这类人群，满足她们的需求。所以销售就变得很容易了。

总结：任何一个优质的产品，都能满足人群中的一个需求，只要找到这个需求，满足他们，赚钱就变得很容易了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

返利的暴利套路，真应该好好学学！

一、溯本归源

1、哪类项目，听着很简单，做起来特别难？

做平台！

一边要搞定大量的商家，另一边要吸引足够多的客户，用户数据一旦失衡，平台就岌岌可危。

客户来了，发现没自己想要的东西，于是走了。商家来了，发现根本卖不出去货，于是走了。

向前一步是悬崖，退后一步是深渊，万劫不复。

2、如何衡量一个项目的难度？

看业务链的长短！

业务链越短，项目越简单，成功率越高。

小学毕业的翠花，在人多的地方摆个摊，卖煎饼果子，几乎不可能亏本。

平台类项目难做本质是业务链过长。

3、此事何解？

花钱！

正常情况下，广告费是一笔巨大的支出，砸广告的风险很大，自负盈亏。

4、如果没钱怎么办？

跪着求媒体，能不能帮我上个广告，赚钱了就分你。

滚，穷 B，没钱还敢投广告。

人力终有穷尽时，所有东西都抓在自己手里，最终会累死。星星之火，可以燎原，发动群众的力量，这才是康庄大道。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

没钱有没钱的玩法，弱化产业链的某一端，将平台的双项属性，变为单项，事情就简单多了。

你正在刷朋友圈，突然看到个 8 元包邮的耳机，想了一下，自己刚好缺个耳机，买了。过了一会有好友发来 9.9 包邮的一箱辣条，价格挺便宜，要不也买了吧。

无论是耳机还是辣条，都是产品主动找到你，发产品的人是你的朋友、家人...

需求可以创造

这时候有个问题，别人为什么要给你发广告？

为了赚钱。

这就是社交电商的精髓，用户先发广告，商家赚到钱再给分佣。

tao 宝 10 年前就在这么干。

tao 宝联盟上线，任何人都可以注册，帮商家卖货，就能获取佣金，这群人叫“淘客”。

大批做网站的人，将 tao 宝的产品发在自己的网站。

还有人建立 N 多个 Q 群，每天在群内发 tao 宝链接，2011 年~2017 年通过 Q 群做淘客，月赚过万的人多的泛滥。

折 800、蘑菇街、楚楚街...这些全部是做淘客起家的，巅峰时期估值过亿...

既然这个模式这么好，其他平台当然要模仿。

京东的京东联盟，拼多多的多多进宝，淘宝的淘宝联盟...干的都是同样的事，用佣金鼓励有资源的人帮平台卖货。

故事到这里，还算圆满。但是，做淘客的人越来越多，引流越来越难，客户凭什么在你这买？

返利！

把商家给的 10 元推广佣金，分 7 元给用户，这样就能吸引很多购物的买家。

故事到这里，虽然不完美，可结局也还凑活。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

世上的事就是这么蛋疼，电商平台坐不住了，给你佣金是让你帮忙拉新客户，可你们居然连我现有的客户都要挖走，长此以往，所有人买东西都先搜返利，商家岂不是白白损失了一笔钱！

这个事情闹的很凶，大佬们发话了，要清理这些返利狗。

2012 年，做返利项目的人，哭瞎了双眼... 京东停止和各类返利网合作，淘宝停止为淘客提供商品搜索服务...

业界的大师们，一致不看好返利网，所有人得出的结论都一样，返利破坏了电商平台的正常生态，这种模式不可持续，毫无天理。

小编这时候刚上大二，青葱岁月没用来泡妞，全用来做建站、黑客、外汇、引流...总之路子很野，有心做个返利网站，可惜听了大师的话，自己私下一琢磨，确实不可持续，大师说的真对...

多年之后，回过头来再想这件事，到底是年轻啊。

佣金是商家出的，平台不但没有损失，作为中介反而能多赚一笔手续费（淘宝联盟收淘客 10%的技术服务费）。

能量守恒，羊毛出在羊身上，商家给出的推广佣金，一定会加在产品成本里，商家并没有损失。

世界是残缺的，不要奢求赚尽最后一分钱，有的人懒得用返利网，有的人则费尽心思的找优惠券、降价、多平台比价...，返利让对价格敏感的用户买到便宜货，促进交易，这是大好事。

综上，电商返利不但不会降低平台收益，反而会使整体效益最大化。

二、同行的引流套路

返利的业务流程有两种：

A. 用户直接在返利平台内找产品并购买。

B. 在电商平台找自己要买的产品，复制产品标题，然后在返利平台搜索这个产品并购买。

相对而言，电商平台的排名机制更强大，排名靠前的产品性价比更高，容易被用户接受，所以绝大多数人都喜欢先在电商平台找产品，然后去返利网搜索产品标题，购买，获取佣金。

上面这句话大家看出什么没有？

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

截流！

引流是越来越难了，培养新用户太麻烦，于是淘客圈就盛行挖墙脚。

大师们批量获取热门产品的标题，然后自己开个 TB 店，直接用这些热门标题作为自己店内产品的标题，这样每当用户搜索返利的时候，都能找到他们发布的假产品。

这个产品为了吸引人，会设置个很醒目的图片，很低的价格，例如 1 元包邮，吸引用户点击。

用户点击后，整个产品介绍只有一句话，买前先咨询，获取内部优惠券。

用户咨询后，就会被引导加好友。

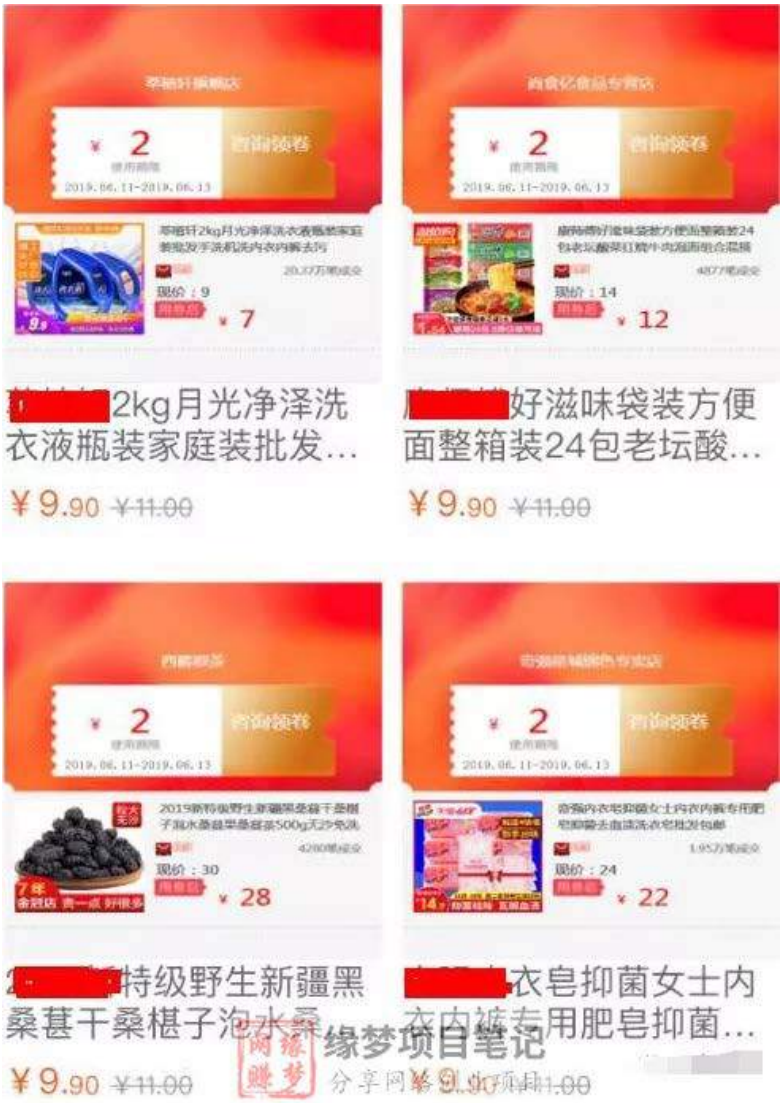
返利用户的数量有多少？

3 年前就过亿！

通过布局大量热门标题，就能获取巨额搜索流量。

如下图，箭头所指，全是套路。全店所有产品，唯一的目的就是骗点击。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



搜索关键词，就能找到他们发布的假产品。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

点击假产品后，会诱导加好友。

目前有团队用大量店铺进行截留，每个店铺都发满了产品。

这种标题截留的方法违反平台规则，一旦有人举报，必会被删除。

以上是众多套路中，比较体面的一种，那些比较龌龊的方法，就不写了...

三、同行的套路

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

上图是知识星球的帖子，很少有人能看出这里面的深浅。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

基于同行不互撕的传统智慧，我就不写名字了，仅介绍模式。

传销裂变流派：

某 APP，交 100 元押金可升级为运营商，拉 10 个运营商，可退还 100 元。这 10 个人每人继续交 100 元，然后各自再拉 10 人，才能退还押金...

高额代理费流派：

交费 3888 元可成为运营商，拉别人称为代理商，能获取 XX 元的人头费，拉两个人入伙，就能回本。这类平台的门槛费从几千到几万不等，入传销的人已经魔怔了。小编前几天听到个口号：我们不为赚钱，只为 XX 人的精神而拼搏。

套路派：

电商平台会收取 10%的技术服务费，但一些返利平台却显示完整的佣金，这样岂不是要亏钱？

其实只是看着高而已，提现的时候各种费用一顿扣...

清流：

不以人头费的形式进行传销裂变，不玩文字游戏套路小白，完全告知一切细节。

我有好几个千人 Q 群，但从未在群内发过喵小二的广告，为啥？

留给已经进群的人赚。

我只公开发过一次邀请码，反倒是一些读者留言的邀请码被放出来，为啥？

让别人赚钱。其他细节，自己感受吧。

四、懒的讲道理

全国人口中，大学本科的比例不到 5%；

2014 年的初中生招生人数为 1499.32 万人，2017 年的高中招生人数仅仅 800.05 万人，你没看错，能读高中的只有 53.4%；

比如我们网站平均阅读量 1 万，万分之一的概率随时都会发生。

小编这半世，一半的时间都用来和人讲道理，讲着讲着，发现没用。

如果足够强，不必讲道理。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如果不够强，讲道理没用。

再者，能听懂道理的人太少，鸡同鸭讲，对牛弹琴，很是无趣。

最终，每篇文章下的留言，如果还有救，小编又懒得打字，就顺手回复“SB”。

有人说，XX 的佣金高/低，XX 的门槛低...

SB。能量守恒，一共 100 元的佣金，某个级别赚的多，其他级别赚的就少，人人都是运营商，则人人都不是运营商。

有人说，自己注册个淘客号，买东西自己给自己返利。

SB。你注册的号是初级等级，佣金低。

有人说，无极领域根本不懂风水周易...

SB。你祖宗迷信了千年，在近代被异族吊打，差点灭种，咋还不长记性呢。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

复制上传图片就能收赚老外的美金,无门槛，小白也可操作

大家都知道在国外从来都不缺网上捞金的机会。

由于早期国外互联网较为发达，我们所知的很多项目，有一些是国内玩家从国外学习进来的，比如网上调查问卷或者短网址赚钱，游戏代练等。

其实国外项目的玩法都差不多的，只有有对应的渠道或者平台，我们完全可以在上面操作。

那接下来，咱就介绍一个上传图片素材获取美金的国外兼职平台，那就是一一feerpik。

一、什么是 feerpik

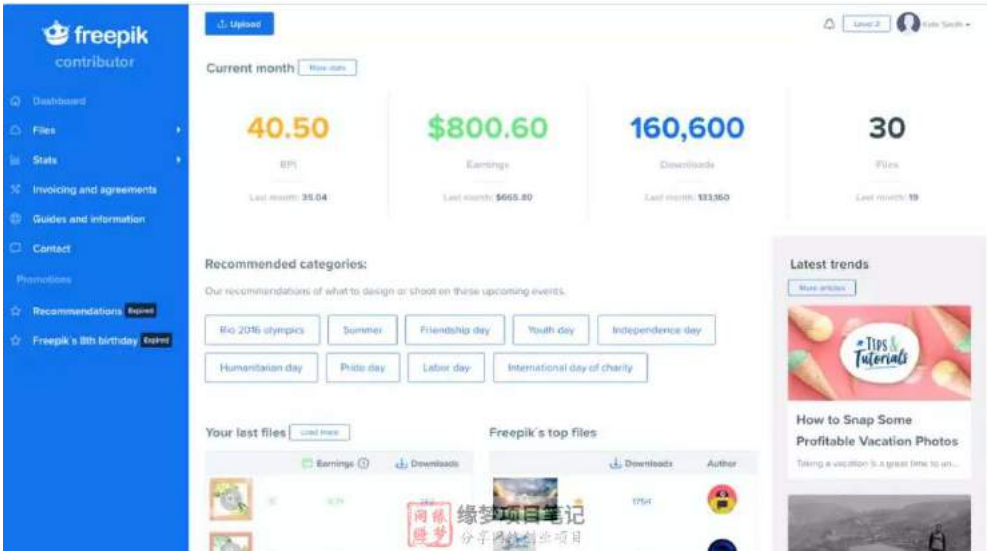
Freepik 是国外的一个图形设计师秩图形资源网站。

在上面你可以找到免费的矢艺术,插图，图标，PSD 和照片,以便在网站,横幅中使用。该网站的每月访问量超过 4000 万次，下载星高达 4200 万次。

用户可以申请成为贡献者，通过上传自己的图片图像素材，就能获得平台的佣金分成。上传的资源越多，获得的收益也就越多，而且每次都需要付费下载的，你的资源每被人下载一次,你就能获得一次分成。

看到这，大家是不是觉得这个网站和我们国内的千图网，昵图网十分像？那既然差不多类似，那么在上面捞金的原理也应该明了一一那就是上传素材图片赚。

不同的是 Freepik 提供的报酬为美金。



大家都知道，国外和国内的物价水平相差比较比较大，特别是在欧美一些发达国家地区，人力成本很高，所以进行国外项目操作，往往比国内相同项目的收益要高。

二、怎么操作

1、入驻网站

点击网站右上角的“成为贡献者”，然后申请注册账号登录进去，安装提示步骤填写相关信息。

2、上传图像素材

首次在 Freepik 上提交作品时，要求至少上传 20 个文件作品，在通过审核成为贡献者后，每次可以上传至少 10 个作品。这里要注意，上传的素材必须是高品质的矢图、照片或者 PSD 图片。

3、审核

你上传的作品需要经过平台的审核才能发布，由于平台每天都接受到大的作品，所以审核需要时间，上传后耐心等待即可。

三、素材来源

该网站的兼职项目比较适合做摄影或者设计的玩家操作，但其他人也不是没有机会。

像之前在国内图片网站上操作的一样，从其他付费网站将内容复制过来，有条件的修改一下，没条件也不要紧，也可以搬到 Freepik。

由于 Freepik 是国外平台，与国内平台存在着信息差，所以从国内搬素材上去有很大的素材获取空间。

而且 Freepik 非独家，平台不要求你把内容仅限发布在 Freepik，你还可以发布在其他平台上赚钱。所以不用但心搬素材上去会被限制，我在网站上就看到已经有人在搬国内素材了。

当然，搬到时候也要注意规避一些问题。

四、其他注意事项

1、关于网站

由于是国外网站，上面的内容为英文，不过不要紧，可以借助一些网站翻译，或者 QQ 浏览器自带的翻译，进行辅助操作。

2、如何计费

在每一天结束时,平台将计算订阅费的总额，并计算“每日津贴”的订阅金额。然后将计算下载的总数。

日平均订阅量将除以下载次数,以计算当天的“每幅插图”价格。这个数字乘以 0.5 计算 50%的比率。每幅插图的价格可能每天都在变化。

3、佣金结算

当收益超过 100 美元的时候,你才能获得结算,结算方式有 PayPal 和 payoneer 两种。如果每月收益都少于 100 元，那么该月收益会累计到下个月结算。

4、如何赚取更多

想 Freepik 获得更多的收入，你必须了解最新趋势，看看买方的要求是什么，而后跟着需求上传图片素材。如果你上传的素材大部分都是不合格的，那么你的贡献者账户将会被屏蔽，无法通过获得下载收益。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

五、最后

这个国外上传图片的兼职平台的操作大概就这些了，当然这其中还有一些注意的细节，需要自己去摸索。不需要全职，偶尔上传一些图片当做兼职也行。

其实已经有很多人发现国内外平台差价的问题，虽然很多发达国家的一些计算机技术方面比我们成熟，但在网络变现这里领域中，我们的优势更明显，缺少的只是一些渠道。

本文素材来源于新媒之家

关键词矩阵引流技巧，掌握了后期躺着自动变现

今天给大家介绍的项目，是通过提前布局关键词，从百度里精准引流，然后直接变现，一个简单粗暴的方法，不需要中间的留客，养鱼塘等一些繁琐的过程。

一、提前布局关键词

什么叫做提前布局关键词，就是这一类资源目前市面上还没有，还没上市，我们是为了日后获得稳定的排名，而提前去布局。等到资源上市了，自然会有很多人去搜索，那个时候你的排名已经稳固了，流量就是源源不断的了。

什么样的资源可以提前布局呢？比如说，最容易想到的：还没有上映的电影，或者正在拍摄中的电视剧，等等。现在国内的娱乐产业这么发达，每个月都有新的电影和电视剧上映，热门电影的票房，动不动就是几亿元，说明大家的业余时间变多了，喜欢看电影了。但是肯定还有很多人，没有时间去电影院看，或者觉得电影院的票贵，只想在网上看一些盗版的。那么，他们首选的做法，就是在百度里进行搜索。搜索的关键词，一般就是电影名+下载，或者电影名+资源等。只要提前布局这些关键词，在百度里获得排名，那么等到电影上映的那一段时间，就会有源源不断的用户流量。

如何获得这些关键词的排名？很简单，我们到高权重的第三方平台上去发布文章，标题和文章内容里要包含我们要布局的关键词，就可以匹配了。

其实很多人早已开始操作，如图所示：

高权重的第三方平台有哪些呢？这里推荐一些：

自媒体类：百家号，搜狐号，简书，新浪博客。

社区类：知乎，豆瓣。

百度系产品：百度经验，百度知道，百度文库，百度百科，百度贴吧。

其他一些垂直类的网站，大家自己找找就可以了。

发文章的账号，我们可以自己注册或购买。建议直接购买等级比较高的账号，这样有利于收录和排名;至于在哪里买，你可以看看 QQ 群和某宝。

二、设置分享链接

流量引过来了，怎么变现呢？我们可以直接在文章里放一个网盘的分享链接，这里推荐使用百度网盘，因为百度系的产品在百度中还是有一定权重的，也有利于你文章的排名。然后在资源里设置一个解压密码，通过引导用户进行扫码支付来获取图片上的密码，然后获取资源，这样我们就可以直接获取收益了。

但是影视剧还没有上映，没有资源怎么分享链接呢？这里就有一个小技巧，我们先在百度网盘里，建立一个空的文件夹，然后把这个文件夹分享，然后这个文件夹里的内容，我们就可以随时更新和替换了。由于我们是提前布局的关键词，所以我们就先把这个空的文件夹的分享链接，发布到文章里再说。

刚开始我们没有资源，我们分享的只是这个空的文件夹，所以，我们可以在文件夹里增加一个文本说明，写上“资源更新中，敬请期待”。后面一旦影视剧上映，我们有了资源，就可以把那个文本说明删除，把资源放进这个文件夹里，然后设置解压密码等。

一开始，肯定都是抢先版的电影，我们就把打包资源的名称写成“抢先版”，后面如果有了清晰版，我们就把抢先版的资源删掉，替换成清晰版的，名称也改成“清晰版”，再后面出现了高清版，我们同样替换掉，写上“高清版”。我们的资源是什么就是什么，实事求是的告诉用户，比如是抢先版，我们就通过资源的名称告诉用户是抢先版，因为密码也不贵，可能就 3 块或 5 块钱，用户想支付就支付，不想支付就离开，不存在骗人的。如果是抢先版，你非要说成是“高清版”，即使短期赚到了钱，但是用户们都不傻，支付完解压后发现资源根本不是高清版，就会觉得受骗了，可能就会在百度网盘里投诉这个资源，或者在你发布文章的地方投诉，到那时候，我们辛辛苦苦提前布局的引流文章可能就会被删除了，实在是得不偿失。

三、设置解压密码

正如前面所说，我们上传了资源，然后如何设置解压密码，并且引导用户支付呢？这里我们用到一个图片加密的平台，“八图片”。

简单的说，就是我们把密码写到图片上，然后通过八图片平台的图片加密功能，把图片上的密码加密，用户想看到密码，就要扫描图片上的二维码进行支付。具体的操作方法，这个网站的使用帮助里有一个视频教程，说的很详细，大家可以去参照，这里不再赘述。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

另外，在这个平台上传的图片，会自动分配到一个图片网络地址，但是这个网络地址的域名由于被太多人使用了，有时候会被屏蔽，比如，现在生成的图片链接，就无法在微信中打开。这样在使用上就会有一些局限性。

所以建议大家如果有自己的空间和域名，可以把这个图片的地址转换成自己的域名，这样就不会受到屏蔽的影响。具体的方法，是上传一个 php 文件到自己的空间里，然后在八图片后台的“api 接口”页面，把网页地址修改成上传的这个文件地址，那么以后再上传的图片，生成的图片地址就是你自己的域名了。这个 php 文件，可以在它的 API 接口文档里下载。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

四、风险和收益

总的来说，这个项目只要前期布局好，后面就会有源源不断的流量和收入，不需要太多的人工参与。

但是影视资源毕竟涉及到版权问题，如果我们提供盗版资源，从法律上看，还是有一定的风险。所以在实际操作中，还是要尽可能的去规避和取舍。

这里只是给大家提供一个思路，类似的项目没有太多的难度，只要我们愿意去做，就一定能获得收益。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

国外短网址项目，结合视频平台赚钱，轻松月入过万

填写完后,按照提示输入注册码即完成注册。然后在用户中心里面完善信息填写收款方式等就可以开始做任务了。

2、平台价格：

电脑端的和手机端的佣金是不一样的，电脑端点击链接的佣金比较高的。以美国户为例，每一千个点击量的最高佣金是 51.6 美刀。

发行用户价格

2019年7月13日的平均CPM。

Unique = 24小时内每千个访问者要支付的平均费用。

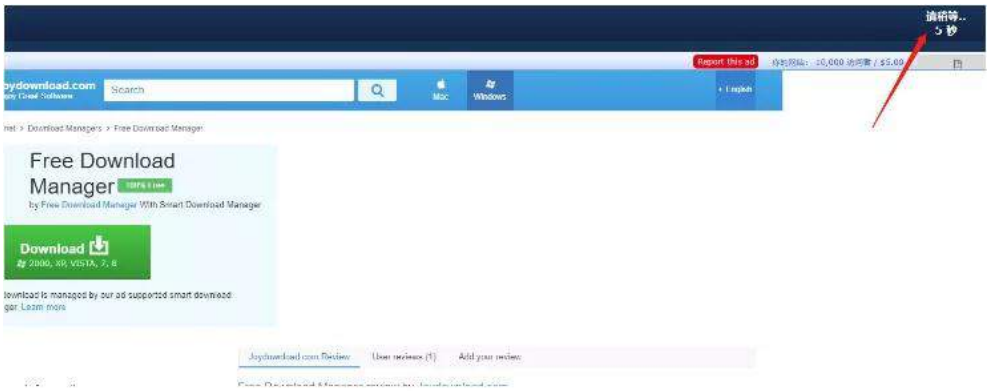
Raw =在24小时内针对第一广告视图产生1000个链接浏览所需支付的平均费用。

问质性 旗帜 PopAds

国家	本地桌面CPM			手机版:	
	最高	24小时内每千个访问者要支付的平均费用（唯一）	生的	24小时内每千个访问者要支付的平均费用（唯一）	生的
美国	$ 51.60	$ 20.10	$ 6.66	$ 11.72	$ 3.40
加拿大	$ 9.97	$ 9.71	$ 4.06	$ 5.14	$ 2.93
英国	$ 20.42	$ 6.96	$ 3.14	$ 3.98	$ 2.19
澳大利亚	$ 10.91	$ 5.22	$ 2.47	$ 1.91	$ 1.31
德国	$ 81.69	$ 9.21	$ 2.67	$ 5.37	$ 2.13
芬兰	$ 3.09	$ 5.28	$ 2.46	$ 6.22	$ 2.45
美属萨摩亚	$ 6.76	$ 5.17	$ 4.89	$ 0.48	$ 0.44
尼日利亚	$ 6.40	$ 4.83	$ 3.75	$ 4.41	$ 2.84

缘梦项目笔记 分享网络创业项目

这个价格是变动的，它是根据每个国家不同的点击量来调整价格。当有人点击你在这个网站生成的短链接时，会先跳出一 个 adf.ly 的网站页面，5 秒后可以点击跳过广告回到到原来的链接。



三、新手如何操作短网址项目

1、网站操作：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

适合有网站的人操作，没有网站的人也可以，就是在各个权重高的网站，发布图文，图文中不断布局关键词，然后用关键词链接短网址。只要收录了，就能源源不断的带来流量。

2、结合网盘：

寻找热门资源，上传至网盘。这个资源可以是干货类的，可以是娱乐类，给大家举个例子：

《怎样学习唱歌教程全集》《PS 从入门到精通视频全集》《一个月练出马甲线》再或者，最近比较火的电视剧，电影，动漫，综艺节目等等。

将这些网盘资源的链接网址，先通过 adf.ly 转换成短网址，然后去布局分享。

3、利用 YouTube 视频：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这个玩法就比较新颖。

世界上最大的视频共享网站免费流量的金矿。我们在这里使用 adf.ly ，因此我们将利用疯狂的流量点击我们的 adf.ly 链接。

比如：手机游戏日益流行,在 App Store 和各大安卓商城中充斥着大量的游戏,每天都会出现一-些新游戏，这意味着每天都有很多人在玩游戏。我们可以使用 adf.ly 在这个快速增长的游戏市场中捞金。

许多手机游戏玩家访问 YouTube 观看他们喜欢的游戏的预告片、游戏玩法、通过方法等。可以制作有关这些游戏的视频，并在视频说明中加入游戏指南的网站连接（使用 adf.ly 缩短后的连接）。

如：更多操作技巧，请点击查看 www.abcd*****.com 等

事实上，几乎每个热爱游戏的玩家都会积极寻找游戏通关方法和技巧。

你只需要制作一个关于游戏指南的视频。当你制作出所承诺的内容时，并保留指南部分，引导他们点击短连接，查看指南。这样他们不会介意观看 5 秒的广告。而且你的 YouTube 频道订阅数会持续增加。

还能够通过 YouTube 视频来赚钱广告分成。不仅限于游戏视频，你可以将 adf.ly 用于任何类型的视频，这些视频会引导观看者转到外部链接（外部链接使用 adf.ly 缩短过）。

四、最后

以上就是国外短连接平台的介绍，和一些利用短网址来操作赚钱的方法。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

想要扩大受益，就需要更多的流量来点击短连接，用户带着目的点网页连接，你只要想办法在中间用短连接劫持 5 秒就可以了。

如果流量没有点击目的，那就需要给用户创造目的，如在发送 YouTube 视频，在说明中放上游戏指南，让用户带着获取指南的目的，点击连接，你就完成了一个量。

本文素材来源于新媒之家

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

火山小视频变现的几种套路，轻松赚取一大桶金

火山小视频隶属今日头条旗下的短视频平台，跟抖音、西瓜视频都是兄弟平台。记得笔者第一次看火山小视频，感觉这个平台跟抖音，快手是有一定的区别。当然也有很多朋友问我，火山小视频怎么玩?如何通过火山赚到第一桶金?带着这些疑问，今天花点时间给大家分享一些关于火山的几种玩法，包括平台规则，用户人群定位，以及火山变现的几种套路详细说明一下。

本文主要给大家分享几个方面：

一、用户人群分析

二、变现途径详解

三、账号注册及养号

四、前期设备准备

五、视频剪辑制作

六、批量矩阵号玩法

第一、关于火山用户人群分析

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在我们做任何短视频平台之前，都需要先了解相关平台的用户人群及年龄和消费人群都是哪些，这便于我们接下来去创作短视频，做视频电商变现这块有大大的帮助。

通过笔者分析，火山小视频粉丝目前在全国都有，粉丝大多以二三线城市居多，重点集中在东三省，山东等北方地区。在火山平台我们可以去看，很多作者其实都是东北人，包括直播的网红们，大多以东北人为主，并且女性粉丝较多。

关于粉丝的年龄段：在 30-55 岁之间。其中男粉占了 40%，其余的 60%则都是女粉。

消费层次也多以 30 岁以上的粉丝为居多，大多都是成家人士，当然也有一些 90 后，00 后的这类粉丝，不过在火山平台里，90 后年轻一族的粉丝是比较少的。不像抖音平台，大多以 90 后粉丝为主，所以当我们了解了火山的用户属性，其实也就了解了火山粉丝的消费层次的人都是以成年人为主，对于这类群体，一方面本身有稳定的工作和收入，另一方面就是选择购物也比较理性化，喜欢就买，不喜欢就不会去看，属于稳重型的用户群。

总结：

火山粉丝购买力很强，这类群体想法比较单纯，往往不会想太多，不像 90 后，00 后那样喜欢到处去其他平台，比如：拼多多，淘宝，天猫等里面去货比三家再决定购买。所以对于我们来说，做火山电商相对比较容易。

第二、火山变现途径详解

前面笔者给大家分析了关于火山小视频的用户人群，紧接着给大家说一下在火山平台的几种变现途径。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1、火力值

相比抖音，快手而言，火山小视频更适合新手去操作，区别与其他平台就是可以赚直接收入。简单的说在火山小视频里面直接拍一个视频发布就有相应的火力值，10 火力值等于 1 元。

要想火力值多，就需要多拍视频，并且垂直去发，关于视频制作下面我会讲到。

2、火山店铺

火山店铺也叫火山旺铺，在早期主要以邀请制为主，根据火山号整体的质量邀请是否开通火山旺铺，但目前属于开放型，已经没有任何门槛。

关于火山旺铺其实跟快手小店类似，就是通过在店铺里放入相关的产品，然后持续输出作品，只要作品一热门，一般都会有订单量，这就是商品带货收入。

3、橱窗购物车

说到橱窗购物车，就是我们平时所说的视频小黄车，在别人的视频里面带有商品的就是橱窗购物车。这块需要开通电商功能，在火山后台可以直接开通。这个需要视频内容与商品相关，并且拍得有一定的价值，才容易出单。

4、直播打赏

直播打赏收入也涉及到火力值，不过直播这块，10 火力值只有 0.3 元，跟视频发布获得的火力值不一样。

5、广告分成

关于火山小视频广告分成，需要开通火山认证号，粉丝达到 50 万才可以开广告分成。这块的收入跟自媒体发布视频的收入结算方式类似，可以这么理解。

第三、账号注册及养号

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

关于火山号的注册方法，我建议大家别直接用微信去登陆，一定要用手机注册再登陆。

如果是单号操作，可以在 wife 下登陆操作，如果多号注册，那就需要用到注册卡和流量卡。

注册卡目前可以接受短信，但不支持打电话语音等功能，多号运营需要用流量卡操作，做到保证一卡一机一号注册，不切换账号登陆，不然即使注册再多的火山号也很难养起来，因为在你注册的时候，机器就能识别出你是同一网络下注册的还是用流量卡注册。

火山号养号技巧：

1、用独立手机号去注册账号，并且不改任何资料信息，包括头像。

2、用流量卡或者开移动网络，连续养号 7 天，热门视频点赞，评论，转发。

3、7 天后可以去改个人信息，并且定位好接下来要做的领域

4、坚持第一个月，一天发一个原创视频，统一某个时间点发出，让系统记住你

第四、前期设备准备

一部手机。低成本推荐：二手苹果手机，或者直接购买：单反相机；并且需要准备：一个三脚架，稳定器，如果做真人出镜还需要买个题词机。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这些在淘宝或者闲鱼里都可以直接买到，最低的成本在 700-800 左右，所有的工具到手。

第五、视频剪辑制作

说到视频制作，很多人会觉得拍视频很难，其实对于火山小视频来说，运营起来没那么困难。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这里给大家看 1 张图，人家随便剪辑一个视频都可以上热门，不像抖音对于视频制作要求很高。

或许给大家看这张图后，很多人会有疑问，这样的视频也能上热门?没错，在火山里对视频的要求并不是很高，这要是在抖音或者快手，那很难说，但是在火山里只要前期养号做到位，做起来真的不难。

像上图这样的视频做起来很简单。

这类视频怎么制作?

第一、手机下载一个微商水印相机，在视频工具箱里可以直接对视频进行裁剪和下载。

第二、相关视频素材可以去各大视频网去找，然后通过微商水印下载视频。

第三、视频剪辑成一段小视频后，再用美册或者 inshot 软件做出图片加视频的小视频。

第四、最后就是对视频进行文字添加和封面优化处理即可合成导出。

六、批量矩阵号玩法

如何建立矩阵号?打造批量矩阵号不是盲目去批量注册火山号，而是前期先测试好一个账号，把平台规则，养号机内容这块都做到位，还有后期的变现计划做好再启动批量矩阵号。

做矩阵号不仅要技术到位，同时也要考虑运营成本，批量号不可能一个人能运营起来，而需要招募员工建立一个拍摄团队，前期的成本除了手机，更多的还要考虑人工的工资是否与运营成本效益成正比。

做矩阵还是那句话，需要购买大量手机卡+流量卡，一机一号原则。

本文素材来源于卢松松

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

几个适合大学生创业的项目，有同学 3 天收入 20000+

其中还有不少关注缘梦项目笔记很长时间的大学生，他们说自己有在校创业的想法，但是不知道从哪方面入手。

有想法的人是值得鼓励的，而且大学生的市场是非常庞大的。今天我就来跟大家介绍几个适合大学生创业的项目吧！

一、新生入学

每年都有大量的新生入学，去到一个新的地方，有很多需要准备的东西，像一些必要的生活用品和电话卡。

1、电话卡

大家办过电话卡的都知道，一般初始的电话卡里都有 100 元的话费，平时买就是 100 元一张。其实这样的一张卡，成本 10 元都不到！

一到开学季，营业厅就会招收大批的学生代理，电话卡定价 20 元一张，代理可以卖任意价格，卖得多则赚得多。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实电话卡项目是比较好操作的，电话卡是大家都需要的，说明市场广泛。而且学生卡的套餐有更多优惠，所以很多学生就算有本地卡也愿意重新办一张。

大学时期有一个比较厉害的朋友，大学四年，他做了三年电话卡的代理，每次迎新生他都能赚 2w+。

而且每次都是以 100 元一张卖出去的，除去营业厅收取 20%的费用，一张卡净赚 80 元。2w+，也就是说只要在每年开学那 3 天卖出 250 张以上的电话卡。

他是怎么做到的呢？

在迎新生之前，他在学校周围的甜品店、眼镜店、理发店、火锅店等要了很多优惠券，因为开学，这些店铺都有各种优惠活动，正好也要到处做宣传发传单。

他跟店家说可以帮他们派发传单，而且不收工时费，店家当然乐意了，非常爽快地拿出几叠优惠券给他。

然后他将这些优惠券进行系统的装订，大概算了一下，总共有 7 家店的优惠券，优惠价格加起来差不多有两百元。

在给新生办理电话卡的时候就会提前跟他们说，办理电话卡赠送各个店铺 200 元优惠券。因为这些店铺都是学生经常去的，在他这办一张电话卡就能获得这么多家的优惠券，在哪办都是一样的，还不如拿点优惠券。

就这样，以这样的方式卖卡进行地十分轻松，跟那些帮别人搬完行李都不一定成交的代理比起来，真的是太轻松了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

而且在他这办过卡的新生也会介绍其他同学过来，因为有各种优惠券可以领。所以，有想法的朋友不妨尝试一下。

2、生活必需品

很多新生来学校报道时，一般都不会带太多东西，像洗澡篮、脸盆、撑衣杆、洗衣粉等等生活用品都是去学校之后买。

像一个洗澡用的塑料篮子，批发市场 1.5 元一个，学校超市 15 元、20 元一个，价格整整翻了 10 倍不止。如果我们从批发市场进货，在宿舍楼底卖 5 元一个，不止是新生，一些老生也会需要。

像洗澡篮、撑衣杆这种没有实质上与人体接触的物品，可以买二手的，每年六月份都会走掉一大批毕业生，很多东西都不会要了。

直接扔掉又觉得还是好的，很可惜；但是又带不走，家里也不需要，就会想着去二手群里卖掉。

一般来说，他们的东西都不贵，将一些还能再转手的东西收集过来，二次以稍高的价钱出售，也会有很多人愿意买的。

像一些专业课或考研的书籍，还有像电动车、自行车等代步工具，在学校里出二手是非常受欢迎的。还有人甚至发表白墙找二手电动车。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

二、四年光景

以上两个项目适合在新生入学的时候大赚一笔，但无法长期进行，在大学期间还有哪些项目可以操作呢？

1、承包外卖线

如果你有一颗奋斗的心，不妨考虑一下承包学校周围饭店的外卖线，找几个志同道合的朋友，跟饭店老板商量，在一定的时间段内将店内的外送服务留给你们。

因为很多学校的管理比较严格，非校内人员是无法进入学校的，所以，这个缺口就是大学生创业赚钱的地方。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不过这个项目需要耗费的时间和精力比较多，前期肯定是需要自己亲自送外卖，而且后期转型比较困难。等这个流水线比较成熟，之后就可以考虑增加人员，扩张店铺，按单数拿提成。

当然，除了送外卖，代拿快递、代课等服务也可以做。我们学校以前有一个生活通公众号，是一个学长在运营，他们接各种跑腿的业务。比如拿快递，按照物件的大小算钱，每次的费用在 1-3 元。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

很多学生因为上课或有事无法在指定时间去拿快递，一时找不到合适的人，就会求助生活通公众号。

2、打印项目

打印项目是比较常规的一种创业想法，很多学生已经在操作了，但是很多都是大学时期帮忙打印几份文件，毕业之后就不了了之了。

我认识一个学长，他是本硕连读，研究生期间在校门口租了一间小店铺，和他女友一起经营了一家打印店。

他就是本科期间在寝室做打印的业务，很多人都知道他，因为要给他发文件，都添加过他的联系方式。

所以，当时他开业的时候大家都知道，也稍微帮忙做了下宣传。

这个项目的利润虽说不高，但是一个能长久操作的项目，也是一个比较保险的项目，也适合所有人做。

3、电脑维修

电脑维修，其实这是一个包含非常广泛的项目，不管是系统重装还是数据恢复都属于这一方面，如果大家想了解更多，可以阅读下面两篇文章。

《一个简单可行的创业项目——电脑系统重装》

《揭秘：电脑系统下载网站是怎么做到年赚百万的？》

而且这俗话说的好：电脑修的好，妹子不会跑！学会修电脑的好处多多，如果有创业的想法，电脑维修是一个非常不错的选择。

之后延升出来的业务更多，在学校旁边开店卖电脑、游戏机等等，都是比较有前景的生意。

三、毕业之际

关于毕业季赚钱，我们之前写过比较详细的文章，比如：

《毕业季项目大全，你有必要了解一下》

《毕业季定制纪念礼品，既能引流又能赚钱》

《毕业季小众蓝海项目，趁现在赶紧撸一波》

文章中介绍的论文降重、毕业照拍摄、售卖毕业礼品等项目，都是非常适合大学生操作的。

四、总结

大学生是一个比较特殊的群体，名义上还在学校，但其实已经在社会。在学习理论知识的同时，又有一颗想创业的心。

不过，有想法的人很多，但真正付出实际行动的却很少，坚持下来的就更少了。今天分享的这些项目也只是比较常见、比较容易操作的，还有很多没有提到。

不论如何，既然已经有了想法就该付出行动，不然对不起耗费的那几亿个脑细胞。

本文素材来源于杰神联盟

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

兼职挪共享单车赚钱，半天挣了 117 元！

这年头每个人多多少少都是有点副业的，大部分人靠死工资很难发财，像缘梦项目笔记也是一样，最开始也是上班一族，每月拿固定工资，因为时间充裕所以研究网赚，后来钻进去了副业比上班工资还高，做了几年网赚发现打工真的没意思，所以果断辞职全职网赚。

当然做任何副业都不是一做就能发财的，比如我刚兼职网赚的时候还做过打码等苦力工作，但随着自己对网络这块不断的深入，积累的低端项目越多，越悟出网赚的真谛，所以不要瞧不起低端项目，对新手而言这是一个很好的跳板，可以累积网赚经验。

今天要给大家分享的这个兼职小项目就是挪共享单车赚钱，操作非常简单，原理就是共享单车被别人骑到小区里或者一些很难找的地方去了，你帮他们把车骑出来放到道路上，官方给你发钱，你帮官方运维了单车，官方给你钱，就这么简单。

首先就是下载个共享单车软件，这里用的是“哈啰单车”，各大应用中心都有下载：

安装好 app 后我们直接手机登录即可，而且不需要交任何押金就可以骑车了，完全是个零成本的兼职小项目，我们点开单车的地图后，可以看到很多共享单车可骑，我们做这个项目不是骑单车的，而且来赚钱的，所以我们要点左下角的红包图标，切换到红包单车。

切换到红包车后，我们还要勾选红包区和红包车的选项，如图

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

更多网赚掘金项目分享，百度搜索协同 缘梦项目笔记 自媒体博客

这样我们就可以看到你所在区位的红包车和红包区了，我们只需要把红包车逐个挪到红包区即可，平均挪一辆单车赚两到三块之前，这个分时段的，比如上下班高峰期红包区就会有显示 3 块钱。

朋友挪了一上午的战果：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

满 10 元就可以提现了，一般申请提现是 24 小时后到账：

最后说下这个收益情况，首先你要明白做任何项目都要付出的，而且也都有方法的，别看这个项目这么低端，但同样有方法的。

首先一点你得在一二线城市，因为只有二线及以上的城市才有这么多红包车，第二就是要吃得苦，特别是白天这么大的太阳，做这个也不容易，当然也可以晚上做的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

还有做这个项目也会遇到很多问题，比如说地图上显示了有这么多红包车，但你实际上一个都找不到，确实是有这种情况的，所以要会解决问题。

还有一些问题，比如你在一些老小区找到了红包车，有些人上私锁，用车晾衣服的都有，遇到这种情况就别浪费时间了，扭头去找下一辆。

缘梦项目笔记的朋友今天早上就遇到一种情况，在一个老小区找到了一个红包车，这车就停在了别人家门口，但没上私锁，他过去刚准备挪车，那个老头就出来了说这车是他的，不准扫，朋友说这是共享单车，那老头儿子跑出来还准备要打他。。。

所以做这个也会有麻烦事的，任何项目不是你想的那么简单的，像这种情况，我们就没必要和他说了，直接走人找下一辆，因为这是低端项目，所以就会遇到很多低素质的人。

好了，最后说下哪里找这种红包车最多吧，就是大家不要去太繁华的商圈，也不要去电梯楼的小区，专门去市里面比较大的楼梯房老小区或者安置小区，这里面特别多这类红包车，基本上我们只需要把红包车骑出这种老小区就可以到达红包区了；

还有一个地方就是大学里面也很好找，自己看地图，找那种红包车扎堆并且离红包区不远的地方去做即可！

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

健身行业里的简单变现套路，可轻松月入上万

最近我观察了很多同龄人，尤其是男生，发现他们的堕落都是从疏远运动开始的。毕业后的几年，由于大家都忙于工作，又不节制饮食，很快就由以前那个面目清秀的少年变成脑满肠肥，臃肿不堪的大胖子。

村上春树说：“肉体才是人的神殿，不管里面供奉的是什么，都应该好好保持它的强韧、美丽和清洁。”

我觉得无论命运把我们变成什么模样，人生总有两件事情需要坚持：

一是运动；

二是读书。

原因很简单，运动是维持身体的基本条件；而看书是升华思想的必备课程。这绝对是值得我们每个人投资的两件事。

所以，哪怕工作再忙，生活压力再大，很多年轻人每天还是会抽出时间来运动，尤其是对宝妈来说，这种需求更大，原因就在于很多宝妈生完孩子后，身体已经变得臃肿不堪，需要通过运动来恢复原状。

那么今天我要介绍的网络赚钱项目就是在网上售卖关于健身的虚拟教程。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

说到在网上售卖教程，可能大家都已经不陌生了，毕竟虚拟资源的售卖在网上一直很火，但是我今天要讲的是通过何种方式进行售卖。在讲之前，我们先来看一个案例：

曾经有一个健身教练，前期不断在短视频平台上免费分享自己的健身经验，以及科学减肥和健身的方法。当她积累了大量的粉丝后，就通过导流粉丝至微信，推出在线减脂训练营，卖健身教程等方式进行知识变现。模式简单，却很赚钱，因为她付出的只有时间成本。

而她成功的原因是，通过自媒体平台持续的贡献了价值，粉丝非常信任，另外在导流至微信这个环节上，特意筛选出了那些具有付费意识和能力的人群，所以赚钱很轻松。

同时，还可以挑选本地粉丝，销售一对一私教服务，或者通过分享、销售各种健身相关产品，获得更多的销售额。未来，盈利途径是多种多样的。

一、那么她赚钱的原理是什么？

其实用一句话概括就是：前段和后端思维。简单来说，我们可以理解为前端做好内容，然后依靠后端变现。

这句话听起来可能比较抽象，我们用几个例子来说明一下：

1、百度我想大家都很熟悉，我们每天都在百度上查找资料，却从来不向用户收取任何费用，那么百度是如何赚钱的呢？

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

前期百度投入大量的资金开发了搜索引擎，供用户免费使用。但是在后端，百度在查询结果中插入了商家的广告，通过广告的方式盈利，这让百度成为了数一数二的互联网公司。

2、我们用的微信、QQ、支付宝，他们不仅不收费，还要花费大量的金钱来开发系统，支付服务器和宽带的费用。正是因为在前端他们免费了，后端才能有各种各样的变现方式，这让他们成为了中国最赚钱的两家互联网公司。

这样的一个思维模式，如何运用在我今天分享的项目上呢？这就要参照我之前举的那个健身教练的例子。

前端：输出有价值的优质内容，满足用户需求，建立信任，把用户转化为粉丝。

后端：通过引流微信、卖产品等方式，进行盈利、变现。

这也是为什么大多数人在创业的时候赚不到钱的原因。而一小部分人在做事的时候，前期并不考虑赚钱，而是用心把事做好，努力沉淀，等时机成熟了，他们赚钱就会很轻松。

遗憾的是大部分新人都没弄懂这个道理，正是这个原因，有非常多的人刚接触了几天，就抱怨不赚钱而放弃掉了，转身去寻找别的赚钱项目了。

二、项目的需求点在哪？

1、随着人们压力的不断增大，工作节奏变快，让很多人都处在亚健康的状态，所以人们对自身健康更加重视了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2、城市生活繁忙，工作之后闲暇时间少的可怜，所以去健身房的时间很少，很多人宁愿在家里锻炼，这就是为什么现在很多人的家里有各种跑步机等健身器材的原因。

3、如果有专业的健身教程，价格又不贵的话，应该可以满足很大一部分人的需求。

三、项目优点

1、没有风险、没有库存压力，基本上是低成本，你只要把教程买下来就可以了。（下面会有具体的实操，告诉你在哪里买、买了之后怎么推广，别急！）

2、产品更暴利，卖多少钱全部都是纯利润，试问一下还有比这更暴利的产品吗？

3、不用售后。虚拟教程产品不像卖衣服、卖鞋子、卖电子产品，基本买了的人，都不会说要退货或者找你麻烦，售后和客服这一块完全不需要。

4、小白都可以完全实操，没有任何技术，网赚行业，大道至简，越简单做得越极致就越赚钱。

四、如何获取资源

1、简单来说就是去某宝或论坛搜集那些销量比较高，下载次数较多的资源，并把原有素材的水印处理掉，描述成自己的产品，然后就可以通过自己的社交圈卖出去。

论变现能力来说，视频教程还是比较轻松，因为它比较直观清楚。比如淘宝上的某款付费教程产品每单在 19.9 元，其月销量为 1054 件，这么算下来，一个月就能轻松入账上万元。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

由于是虚拟产品，所以其成本可以忽略不计，如果再搭建自动发货，那么钱就可以自动转进你的腰包。

通常情况下，单个教程的售价在 5-15 元之间，这里非常不建议购买 1 元、或 3 元以下的产品，因为小编本人就上过当，太便宜的东西往往是商家在利用客户上当后不会追究责任的心理，因为毕竟你买的东西非常低廉。

通常太便宜买回来的教程都很垃圾而且内容很乱，你很难再转手卖出去，合理的价格范围在 8-11 元每套。

2、可以直接去同行那里把整套教程买下来

比如说卖虚拟教程资源的有个叫自学侠的网站，里面已经将你能想到的所有视频教程全部帮你分好类整理好了。这里就不放链接了，自己直接去百度上搜自学侠。

这个网站有一点好处就是，只要加入了会员，里面所有的教程直接全部一次性发网盘地址给你了。

看到这里，聪明的你肯定在偷笑了吧，你知道这意味着什么吗。这意味着你只需要 1 分钟不到的时间，就能直接把这所有的教程全部拿到手，而且还是有人已经帮你整理分类好的，完全可以直接拿来用了。

3、可以到各大相关贴吧、论坛、网站上搜索

例如：健身教程就去健身吧、健身教程论坛等，瑜伽教程就去瑜伽教程吧，这样成本比较低，但是需要你花费很多时间和精力一个个去搜索、下载、然后再整理，所以不推荐采用这种方法。

五、在哪里售卖虚拟教程？

1、朋友圈

最简单也是最容易的肯定是自己的朋友圈，因为这个立马就可以用上，你好友列表里面的朋友，来自各行各业，都是你的潜在客户，而作为熟人营销，你很容易就能取得对方的信任。

2、淘宝平台/闲鱼平台

你可以在淘宝上开店卖虚拟商品，现在淘宝开店非常容易了，只要你有个淘宝和支付宝账号、实名认证一下当天就能开店，一般店铺的保证金在一两千元左右，这个保证金你哪天不想做了，随时可以退还。

你只需要把教程产品编辑一下，然后上架就可以开卖了，闲鱼平台是个专门做二手交易的平台，开店也非常容易，模式跟淘宝开店差不多。你上手注册个店铺，很快就学会了。

3、短视频平台

淘宝卖产品有个缺点就是淘宝开店需要本钱，那么有没有零成本的推销方法呢，短视频 APP 就是一个我们可以利用的免费推销平台。

方法很简单，就是将我们的教程资源剪切成一部分放在平台上，接着文字编辑上面挂上自己的微信，那么就可以在微信上将这批用户进行转化变现。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

现在很火的短视频平台有很多，比如：抖音、火山、快手、好看、小咖秀、秒拍、美拍、微视等都聚集着大量的流量池。大家可以选择其中一个平台，制作一个健身类的 10-15 秒小视频，放上去即可。

如果你觉得这个操作难度太大的话，不知道你有没有在抖音里看过那种整个 15 秒视频都是文字的，黑色背景，然后文字不停翻转那种，你就做这种。

现在健身需求正处于发展阶段，关于健身的项目还有很多，如果您有什么好的想法，也可以在我们的评论区留言进行交流。

本文素材来源于朱海涛

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

教你复制“网红”“乔碧萝殿下”，看完即可实操！

也许可能是干一行爱一行同时也恨一行吧，我身边的朋友除了那些身在官位的一些领导不玩抖音之外，剩下的就是我了，其他的从小到老基本上无一例外的天天都在刷抖音，可见抖音短视频对这个社会的影响是巨大的。

同时，抖音短视频的火爆也给了很多草根逆袭的机会。

我不看抖音是因为两个方面：

一个是我觉得那里面的东西实在太无聊了，我一般空闲的时候都是看新闻，看文章，不喜欢这些快餐文化时代的毫无营养和价值的东西；

另外一个是本身就深处营销这个行业里面，一般在看东西的时候不怎么容易被内容所吸引，而是习惯性的去分析创造内容的人背后的想法和策略，所以无法有内容的代入感。

昨天一个学员问我说：雅贼这篇文章里面本身也没讲什么东西，主要就是故事写的好看。

我说是的，但是屌丝喜欢看，屌丝有代入感，而我们在看文章的时候是没有任何的代入感的，我们都是分析的文章的写作模式和营销效果，自然就会觉得文章本身没什么内容了，但是不可否认的是雅贼的确是一篇很不错的故事型软文。

在现在这个移动互联网的时代，想火是很容易的一件事情，关键就要看怎么你想怎么火了。

可以是创造价值内容的火，也可以是正能量的火、负能量的火、搞笑的火、卖弄风骚的火，也可以无节操无底线哗众取宠的火。

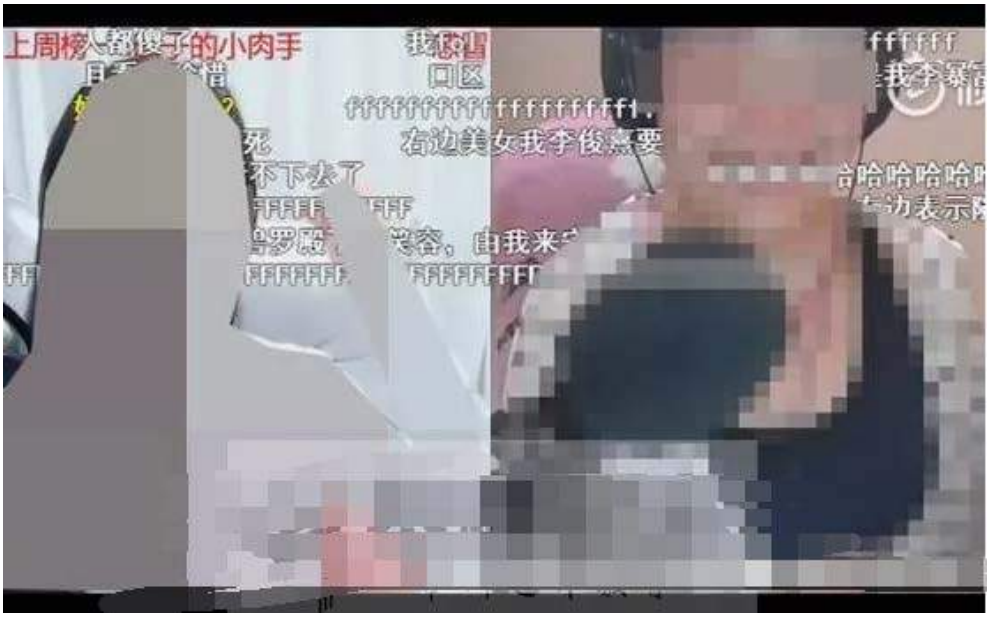
火的方式太多太多了。不管用什么方式火，背后一定会有一个“人设”的存在，但是很可惜的是，现在的互联网你设定再好的“人设”基本上到最后都会被扒的无处遁寻。

不过在被扒之间相信你已经能够顺利的捞到了一票资本了。

以前说原始资本的积累都是血淋淋的。现在的原始资本积累是无底线和血淋淋的。

“乔碧萝殿下”大家应该不陌生了，因为连小编这样的不看任何短视频和直播的人都知道了，说明这个关键词的话题还是很热的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



不过这个“热”恐怕不是正面的“热”了，不是正面的“热”也就意味着要“凉”了。

“乔碧萝殿下”是谁本身并不重要，“乔碧萝殿下”是不是“网红”也不重要，重要的是通过这个事件去分析和挖掘背后的数据、价值和人性，从而能够依靠这些有价值的数据来创造财富。

打造乔碧萝的 3 个可复制套路

一、嗲嗲的萝莉音

“乔碧萝殿下”能火其中萝莉音+形象的反差+大量的吃瓜群众的时间无处安放是核心重点。

这里面萝莉音是起始的关键。

在大多数人的概念里面会有这样的一个错误认知叫做：声如其人。

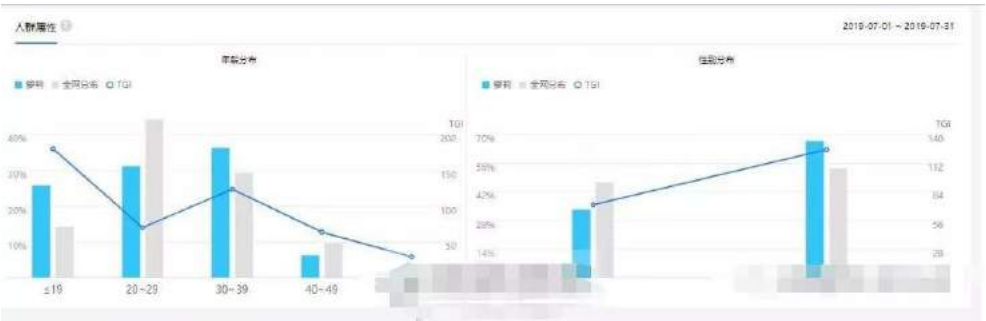
听一个人的声音会想想这个人的形象。自然的很多人就会认为一个“萝莉音”背后的人一定也是一个萝莉。

而萝莉、御姐、OL 这些关键词是很多男性重点关注的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

7000 多的百度搜索指数应该算是非常热门的关键词了。

这些搜索关键词的背后代表的全部都是精准的用户群体。



再分析一下用户的人群画像，基本上可以得到一些比较直观的数据：

以男性居多，年龄集中在 40 岁以下的群体，其中在萝莉影视音乐内容中「直播类」的人群占比达到 17.84%。。

上面的数据可以反映出，萝莉题材内容拥有相当高且稳定的流量来源，因此以萝莉作为主播人设有着很大的造红潜力。而从平台有关萝莉的内容数量和热度排位来看，这一点也是可以得到印证的。

从这些数据分析中，我们可以得到：

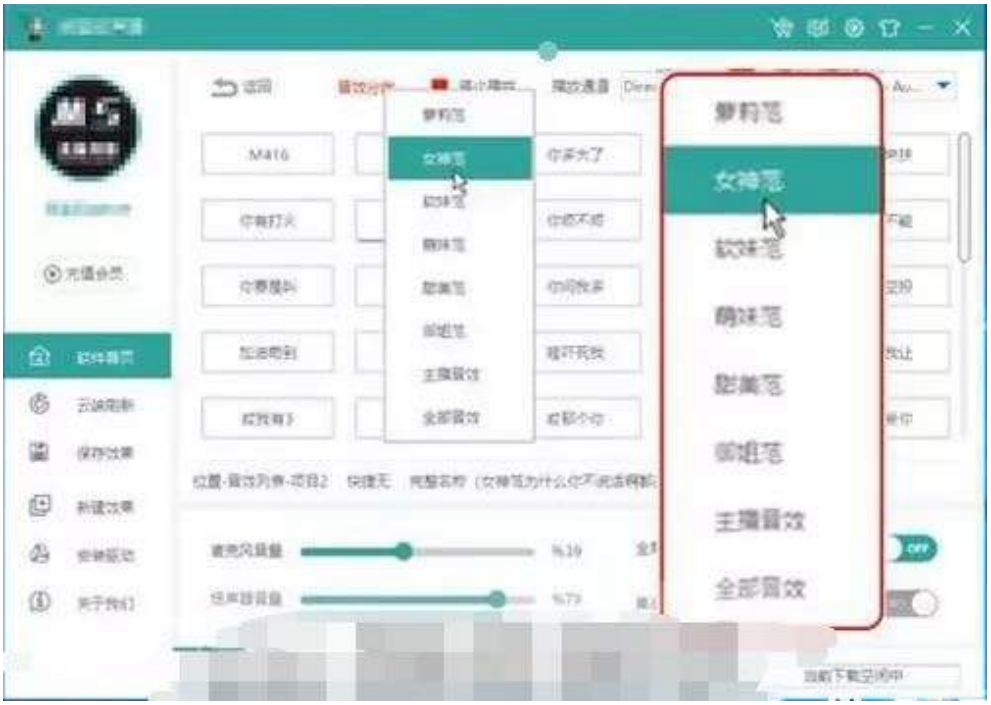
以“萝莉人设”来驱动直播的话，可以创造比较好的起点关注。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

当然了，前提条件是不能露脸，否则的话。。。你们都懂的。

不懂话，我放张图给你看下就懂了。

想要得到“萝莉音”只要一个简单的变声软件就能够轻松实现了。



（某变声器软件界面）

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如果想要把一个“人设”很好的玩下去，付出点成本是应该的。

不要一想到说软件就要找免费的。免费的软件一般都不怎么好使，要么功能缺失要么不稳定。

所以，在第一步我们需要准备 300 块来购买一款稳定好使的变声软件。

二、开局一张 GIF 图

如果说嗲嗲的萝莉音是“起始”，那么一张 GIF 图片就是后面的铺垫工作。

单单就靠萝莉音已经能够唤起你对声音背后的人想象空间的话。那么再配合一张卡通 GIF 图片来覆盖头像，更加会引起很多人的探索兴趣。

小编发现，人是一个特别有意思的动物。越是得不到的，越想得到。越是窥视不了的，越想看到。

所以萝莉音+卡通 GIF 图片，已经很好的勾起了很多屌丝的探索兴趣和窥视价值。

利用 GIF 图挡脸来吊起用户胃口，这种犹抱琵琶半遮面的手法给了粉丝们无尽的想象。而这种想象一般都是带着美好向往的，比如：GIF 图这么可爱，真人一定也很卡哇伊。

当然，GIF 图挡脸的做法只是完成了粉丝的原始积累，要想进一步升温造势讨礼物，就需要给粉丝们一点甜头。

比如乔碧萝在社交平台上发布的那些所谓的露脸照，以及精心设计的互动话术(聊什么话题、用什么语气、怎么样引导粉丝打赏等等)。为了证明这些刺激行之有效，乔碧萝还放话“刷 10 万礼物可以见面”。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在第二步的成本为 0 元。

挡脸的 GIF 图用的是动漫《此花亭奇谈》的角色莲，社交平台上发布的照片则是盗用一位小姐姐的生活照。

三、假 X 神器

相信，这个大家前段时间也在社交平台或者新闻上看到了。

我先声明，我是在新闻上看到的，我平时从来不看 X 榴之类的网站。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

随便在 X 宝里面搜索了一下，发现这个销量还是很不错的，看来销售假奶也是一门不错的生意。

随手点进去一个，从脖子到关键部位都是设计好的，用料和质感看上去也相当到位(羞涩)，用的时候直接像穿背心一样往身上套，从斜上方角度拍摄的画面基本看不出破绽(这估计是女装大佬的必备神器了吧)。

而在这门生意的背后有又不知道有多少屌丝一手端着泡面，一手刷着礼物给那些“不可描述”的人设了。

我们最后来算一下：变声软件 300 元+假 X 器 500 元+盗图 0 元，一共 800 元。童叟无欺，复制一个乔碧萝就是这么廉价。至于能不能粉丝暴涨百万，看的不是悟性，而是背后推手有多给力。

任何项目的运作都是如此。

完成整个“人设”的定位，只是整个项目流程中的最初的阶段。也是常常跟大家说的项目的基础框架工作。就像我们要去销售一栋楼，完成一栋楼的地基工作是起始。后面还有很多的工作要完成：建小高层还是别墅还是花园洋房、如何启动销售环节、如何顺利的销售出去、采用什么销售策略和活动策略都是后面很重要的工作。

先把地基打完，剩下的就看营销团队的能力了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

至于“乔碧萝殿下”的火到底是设计好的还是偶然事件，在这里就不做评论了，因为这样的时间不具备复制的价值和意义，所以你去胡乱猜测和分析“乔碧萝殿下”背后的营销策略本身其实并什么意义，尽管“乔碧萝殿下”公开承认说是用的 28 万来炒作的。

道德经说：道生一，一生二，二生三，三生万物。很多的人连一在哪里都不知道，就想成功，那么成功就只能变成脑海里面的幻想和心中的梦想了。

本文素材来源于杰神联盟

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

教你如何利用豆瓣小组，打造一个自动化赚钱系统！

做项目，要做就做正规的，正规的就要依托大平台来做。

我们看互联网上大平台，它们各自有各自的很多产品，比如百度贴吧、百度知道、知乎问答、抖音、头条、豆瓣小组、豆瓣日记、公众号等等。

每个产品都有自己的属性，每个产品的一个按钮都有其存在的意义。

然后我们观察这些产品，基本可以分为两类：

一类 需要我们发布内容吸引用户。

一类 用户可以自己发布内容吸引用户，比如 豆瓣小组 和 贴吧。

所以要想自动化起来，我们就玩第二类。

今天我们就来讲**如何打造一个活跃的自动赚钱的豆瓣小组。**

有的人会觉得难，但分析用户属性并细化步骤之后，就会简单的多。

豆瓣小组、贴吧、以及 pc 时代的论坛、现在的社群，其实本质上属性是一样的，有共同爱好的人在一起交流，讨论。

拿豆瓣的兼职小组来说，你会发现，基本发布信息的都是要招兼职的人，很多是垃圾信息，但对想做兼职的人来说，这些信息又很吸引他们。

所以具体的做法是这样的：

一、建立豆瓣小组。

建立小组，标题要带关键词词，比如大学生兼职小组。

二、写豆瓣日记。

买豆瓣老号，最好是 5 年以前的。别问为什么，我自己测试的结果，我也不知道为什么。

然后写豆瓣日记，你可以把你公众号的文章搬过来，也可以伪原创知乎、头条比较火的内容。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

或者参与话题讨论。

写文章的目的是为了积累你豆瓣的关注数。

这有什么用呢？

在豆瓣小组的旁边有个邀请好友。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

可以一键把关注你的人，全部拉入小组。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

因为关注你的人，都是豆瓣用户，经常使用豆瓣的人，所以通过率非常高。

需要注意的是，豆瓣规则容忍度非常低，千万不要发广告。

我被封了一个一万多粉丝的账号，就是因为写了自己公众号的广告，被封。

账号被封是几个小时之后，但短短几个小时，小组已经有几千人进来。

二、花钱请别人拉人。

你在豆瓣的主业，看一些别人写的文章，然后找这个人的主业，你会发现或多或少，都会有一些人关注。

所以如果你不想写文章，你想更快一点，你可以找他们，花点钱让他们把他们的粉丝拉进小组。

因为要拉人，首先他们得进小组，而这部分人就是我们前面讲到的可能会发布信息的人。

这个事情你仔细想想，越往后越好做，前期小组没有人，所以我们需要花钱，而后期有一定人数的时候，你就可以和他说，你拉进来，我可以把你的广告置顶，或者我不删除你的广告贴，后期就成了交换资源的一种交易。

这样一举两得。

而拉人的操作，对一些有几百用户的人来说，又没有多少影响，所以大都会同意，花的钱也不会很多。

三、站外推广。

上面的两个步骤我们都是在豆瓣站内做的事情，因为在站内，用户本身就是打开的豆瓣，所以一步就可以到小组，是最有效的。

之所以要做站外，是想用别的平台的机制，做爆文，然后再把小组炒热。

比如 知乎。

比如 知乎下有这样的问题：有哪些兼职平台？

你可以写：有 xxx 小组（你的小组）

如果你的文章成为了爆文，可能会有几十万甚至几百万的人看到，这样就会有很多人进小组。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

但事情远没有这么简单。

因为你写的这个文章不仅是给**看知乎**的人看，也是给**写知乎**的人看。

如果你经常看知乎，你会发现知乎下的回答，伪原创、抄袭的很多很多。

所以你的文章爆了之后，一些知乎小 V 在写的时候，就有可能会抄你的文章，然后把你的小组也抄上了。

比如知乎就有人抄我的文章抄了几万的赞。

比如某某小组，被一个大 v 写了之后，小 v 们都写，这个小组莫名其妙的就火了，组长躺赚。

四、收购小组。

豆瓣有很多有价值的小组，但组长变现能力却很垃圾，运营也不怎么样，大家都是随意注册，因为标题带有关键词，莫名其妙就火了。

所以可以投资收购，这样是最快的。

这个和收购域名、网站、公众号一样，是一种投资，既然是投资就有赔的风险。

五、和其他小组交换友情链接。

可以和其他同级别的小组交换友情链接，或者互推，效果很好。

六、变现。

小组人数达到一定程度时候，还存在一个问题，就是可能发布信息的人还不是很多。

这样在真实用户看来，还不是很活跃。

所以我们需要搬运一些其他同类型小组的内容过来。

当人数又有一个阶段的上升，发布信息的人多了，我们就可以"狡兔死，走狗烹"。

要发布信息，收费，置顶信息，收费。

另外小组可以设置，关注公众号，回复关键词，获取暗语，进组。

这样可以给我们的**公众号增粉**。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这个时候再推粉象、高佣或者其他自己操作的项目就容易多了，而且是自动的！

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

教你如何做个赚钱的美妆博主，低门槛高收益

通过创作内容来赚钱，除了平台根据阅读和播放量给的钱以外，我们还可以利用内容来“带货”。通过赚取商品的销售提成或是接商务合作（即广告）来赚钱，这样一个内容可以同时在多个平台赚多份钱。

此时，有的小伙伴就会发问了：“什么样的视频‘带货’能力强呢？

小编认为，打自“娘胎”出来，“带货”能力就强的内容有三类，分别为：

美妆护肤类产品

美食类产品

生活实用类产品

就拿美妆护肤类产品来说吧。它首先是生活的必需品，尤其是对女人来说，当然了，现在很多男人都开始护肤和化妆了。

其次，它是消耗品。每天都在使用，每天都在消耗，需要不断的重复购买。

然后就是它的产品种类繁多。从化妆的角度上讲，有粉底液、BB 霜、CC 霜、妆前乳、遮瑕膏、散粉、眉笔、睫毛膏、眼线笔、、眼影、腮红、高光、阴影、口红等等。从护肤保养的角度上讲，有护肤水、乳液、面霜、精华液、面膜、护唇膏、眼霜、防晒霜等等。

同样的一张脸，要抹那么多，一层有一层，一遍又一遍。最关键的是，人们看美妆产品，大部分都有一个“求种草，求推荐”的心理，购买意识好。市场大，需要广，用户愿意付费。所以，不要问我，为什么现在有那么多的美妆 up 主了，因为做这方面，播放量高，涨粉快，很容易就接到广告。

之前有个 up 主就自爆收入，自己在 B 站粉丝 30 万，一年收入是 14 万，光是将视频同步到 youtube，每月就能赚 4000 多块钱。这还是在她接的广告少，更新慢的前提下。

要不今天，我们就讲讲如何做一个赚钱的美妆 UP 主？

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

得嘞，开讲！

一、关于美妆视频的拍摄

美妆视频的拍摄相对简单，一般都是固角拍摄。你坐在椅子上，前面放一个手机或是单反，旁边弄一个补光灯，对着你拍。就可以了。

单纯的从拍摄的手法上看，其实非常简单，不用过多的变换镜头，转场。

当然了，虽然拍摄上没有难度，但对于本身要出镜的创作者来说，还是有那么一丢丢的要求的。要求主要集中在外表的颜值上，最起码，你的妆后效果要处于中等的水平上。

注意啊，这个中等的水平，是视普通人的平均水平来衡量的，不是说让你和明星去比。

其实，达到这个水平，只要素颜状况下不是太丑，都是可以的。

有的人会发问："那是不是长得越漂亮，涨粉越快？粉丝越多？"

从理论上看，的确如此。但是，从具体的实战中发现，很多素颜时非常非常普通，妆后效果一般水平往上一点点的，也涨粉很快，粉丝也很多。

这是为什么呢？我觉得：

首先，这类创作者往往在性格上很加分，她们设计的脚本，一般会很轻松愉快，还会讲解很多美妆护肤类的干货，因此，同样吸粉强劲。

其次，每个创作者都代表着一类人。也许你觉得自己很普通，但是，你的背后其实有着和你一样的一大群人。他们其实就在拿你做标杆，你适合用什么产品，你是如何化妆的，他们也会去借鉴，这就是所谓的共鸣感。并不是非要长得好看，或是用的产品都要贵，才会有人看。你是"贫民窟"女孩，用的都是"白菜价"的平价产品，也没有关系，都不会影响到你涨粉，一样赚钱。

然后，美这种东西，真的是相对的，不是绝对的。不同的人，有不同的审美角度。也许你觉得自己不好看，但其实，你还是很多人所喜欢的那个类型。尤其，现在很多优质的平台上的用户，素质越来越高，包容度也都在增强。他们很会注意到创作者身上的优点，并将其放大。

举个例子：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问"缘梦项目笔记"自媒体博客

前几天，我在某平台上看到了一个关于黑黄皮妹子如何保养的视频，该视频的创作者本人也真实出镜，她的肤色就是属于偏黑的那种。

国内，向来以白为美。但是，我注意到，很多网友的评论却并没有说她黑，反而会有这样的想法：

“UP 主的肤色好健康，好喜欢。”

“UP 主好像某个女明星，好有气质。”

“UP 主长得很漂亮，很有味道，很喜欢。”

“很喜欢 UP 主的风格，UP 主必火。”

……

百分之九十九都是这样正面的评论。

作为一个创作者，不管你是通过文章赚钱，还是通过视频赚钱，不管你是出镜，还是不出镜，你都需要做到的是自信。

别妄自菲薄，别自己给自己贴标签，下定义，更别自己给自己泄气。

网友其实要比你想象的正能量的多，杠精、黑粉真的只是少数中的少数。

所以，想做内容创业，就去勇敢的做吧，别自卑到这个我不行，那个我不敢。那样，你永远只能原地踏步，要知道，这个时代，每个人都在悄悄努力，原地踏步就已经注定是注定被周围人超越的节奏了。

二、如何制作出受人欢迎的美妆视频？

不管是写文章，还是做短视频，要想受欢迎，在做之前就要先想清楚，你的内容对于目标用户来说，是干什么用的？

用户看美妆视频，大部分的心理有两种：

一种是出于学习的目的，如，我不会夹眼睫毛，我要学习一下如何夹眼睫毛。

另外一种就是“求测评，求推荐”的心态。如，我的睫毛夹不好用，求推荐好用的睫毛夹。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

明白了这些，我们就可以搭建内容创作的模板了。

在这里，我简单分享几个：

美妆类视频之内容模板 1：普及美妆护肤类产品成分

化妆品，护肤品的说明上，都会有成分表。但是，很多人购买时，几乎都会只去通过产品的文案说明来判断好坏，或是听信别人的推荐，其实，这个产品好不好，看成分表就可以了。

可是，成分表上都是一些专业的用词，大部分人并不了解。

你看，痛点有了，盲点有了，需求就有了。

你的内容可以从这个角度上来去发挥。用大白话来讲解成分知识，代入具体的美妆护肤产品来举例，从而帮助用户在选购产品时精明起来，不被商家忽悠。

美妆类视频之内容模板 2：护肤化妆的技巧经验分享

这个创作线路就满足了人们学习的需求了。千万不要认为化妆很简单，更不要认为女人天生会化妆。

化妆护肤还真是一门学问，一门手艺，里面有很多技巧。

你的眼线画的好？

你的睫毛弄得翘？

你的单眼皮能变成双眼皮？

肿泡眼如何画眼影好看？

如何抹腮红不会画成“猴屁股”？

如何挑适合自己的粉底液？

……

一个视频光挑其中一个细节去讲，就足够了。

美妆类产品之内容模板 3：妆效教程

最近《哪吒之魔童降世》火的一塌糊涂，马上就有美妆 up 主做哪吒仿妆，把自己生生画成了一个齐刘海，烟熏妆，三白眼，豁牙子的哪吒。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这种属于将妆效和热点结合。

当然了，更多的妆效教程有两类：

一类是明星仿妆，教你如何通过化妆，将自己画成接近于某个明星的效果。

一类是场景教程，如，适合夏天的妆容，适合面试的妆容，适合相亲的妆容等等。

当然了，并非必须要化妆技术过人才可以做这种。即便你化妆水平很 low 也可以，只不过就是走反面案例的那一条路，也会有效果。

美妆类产品之内容模板 4：买家秀体验

这类的门槛更低，只需要说说你买了某款产品后的真实体验和感受。比如，你是大干皮，你买了某款粉底液后，跟大家说说，你自己使用后拔干不，爆皮不，色号适合不。不用讲解过于专业的知识，就是分享你真实的切身感受即可。

三、最后我有话说

美妆类视频的创作门槛没有我们预想中的那么高。并不是非要长得好看才可以。创作者只需要找到自己的准确定位。

要知道，每一个人物标签的背后都有大量的受众，根本不用害怕自己不被关注，不被喜欢。在内容创业面前，人人平等，就看你是否愿意去抓住机会了！

希望今天的分享能够对你有所启发。

本文素材来源于 time 内容创业

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

揭秘日入过千的高手，是如何寻找暴利项目的?

赚钱最快的方式，就是想办法进入行业交流群。或者交易群。很多人，可能觉得有点纳闷，去哪里找这类群呢?我进去之后跟个小白似的，如何快速起步呢？据说有些产业，特别容易上当？如何解决这样的问题呢？

所以，今天我们这篇文章就解决以上这些问题。让你学习之后，少走三年的弯路。

首先呢，按照我们自身的条件，选择一些比较暴利的行业。

我们选择抖音手工粉现在不错，所以我们就以这个案例进行刨析。

首先，我们要进群的时候，脑子里面需要有一个概念。这个项目的收入状况如何。回报率如何，短期之内能不能见效。

如果这个项目，符合你的预期，我们就可以接触了。

刚才们说了，以抖音手工粉为例，所以我们需要 QQ 群搜索一下。

搜索关键词，我们找到了不少的群，这个时候选择性的加入，选择标准为:人数较多，看创群时间，时间越久，群越有价值。加 3-5 个群。

加入群内的目的，首先我们要搞清楚这个行业的运作流程。

我通过加群了解，发现他们属于供求模式。也就是说，引流的就专门做引流。转化的就专门做转化。按照加人的数量来结算费用。双方约定好单粉价格。

看他们聊天，大体明白了粉丝的分类：一般有交友粉、游戏粉、兼职粉、相亲粉、网赚粉、等不同的种类。也意味着，在这个地方要出现一个分岔口，要确定一个方向去做。既然我们做抖音手工粉，我们就要了解一下，抖音的粉丝如何引。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

经过了解，我们发现，抖音有热门粉、也就是靠视频热度来吸粉。有私信粉，这个比较精准，按照客户定制粉丝去找不同的人群去私信。

在细微了解了一下，发现这里面有批量私信软件，以及热门视频技术，能够快速吸粉。但是也有弊端，这类粉丝，价格比较低，没有手工粉，价格高。

基本上已经摸清楚了操作流程。

这个项目操作，初步了解，需要具备的工具：

1、抖音老号

2、私信话术

3、微信端

初步了解，并不完善，里面还有很多细节。

抖音号购买一定要找群主，因为他们在这一行属于最精通者。

我们看到，很多人都是做手工粉的，这个时候，如果学习稳定的方法，可以花点钱，如果想自己摸索锻炼能力。

那么直接找到买号的人，以及它们的销售页面，也会弄明白很多原理。

我们可以看到公告上的内容，已经明白了很多原理，包括一些登录技巧，以及登录方法。

这个时候，我们在需要具备的工具里面，在添加细节。

1、苹果手机

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2、VPN 换 IP

3、抹机、一件新机

在这个基础上能够登陆上抖音号。明白这一点之后，我们继续看抖音号的分类。

美国接码号稳定点关注可私信秒出作品当天白号
微博跳抖音当天白号接码登录可关注可私信秒出作品
微博跳抖音权重号带粉丝20粉以下（有异常找客服售后）
抖音63数据脚本登录易热门带30-150+带关注300
抖音当天白号63数据脚本登录稳定点关注可私信发作品

我们可以发现，分类蛮齐全的。很多不懂的名词，可以百度搜一下。而且基本把号的功能都写齐全了。比如，热门号，私信号，都是有详细分类的。可以买一个号先尝试。尝试的目的很简单，就是验证方法，看看究竟能不能引流。或者号稳不稳定。

首先确定一下粉丝范围，比如减肥类的热门视频下，我们看评论，看意向。选择性的去私信。然后测试平台规则。

看到有人在评论里面有比较意向的评论，这对于我们来讲，是比较适合的粉丝。这类粉丝可以私信。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

经过了解，抖音的未关注的人，只有三次私信的机会，所以我们一定要把话术用最简洁的语言，传递给别人。

这类粉丝的质量非常不错，而且精准。所以我们的话术，也非常简单，留下微信就可以。经过测试，一个账号，每天可以打 100 个招呼，并且要有时间间隔，否则容易被封号。

在这个基础上，整体的流程算是摸清楚了。

接下来，就是想办法去扩大规模。不断的测试，更改话术。

在群里的聊天，我们发现，粉丝类别不同，价格也不同。所以，我们要面对不同的客户，吸不同的粉。当然，话术也略有区别。当然，自己有变现能力，可以考虑自己变现。

其中交友粉出售的比较多，因为价值比较低，而且需要靠数量才能稳定盈利。而减肥粉价值比较高，所以一般都是自己转化。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

经过一台机子测试，私信 100 条，加粉率在 30%左右。那么想办法扩大，就需要多台机子配合操作，即可达到日引 100 粉的目的，按照加粉率，引流 100 粉，最起码需要 3 台机子的配置。

这其中也包含死号率。基本上，引流号是一天一换，确保质量。

总结：想要了解一个行业，找到行业内的人，仔细观察，总能找到一套属于自己的操作方法。

本文素材来源于境界哥

揭秘心理测试背后的暴利，低门槛，时间自由！

前天跟大家分享了一个看似比较冷门的项目《“分手”项目这样做，看似冷门却很赚钱》，其实操作好了还是非常赚钱多的。那么今天我们再来跟大家分享一个比较冷门但生活中必不可少的项目——心理测试项目。

心理测试为什么受欢迎？

每个人都有自己的内心世界，同时也渴望了解自我。

我们在遭受打击的时候，常常会怀疑自己的能力、价值观、性格和处事方式等。我们在倍受追捧的时候，也会迷失自我，变得自大。

我们进行心理测试，可以使我们正确地认识自己，能使自己有归属感，还能满足自己的好奇心。

有时候还能通过心理测试来获得某种认同和肯定，或许自己的想法和观点与别人不同，时长感觉自己与别人格格不入。

但心理测试表明只是观点独特，从而给我们积极的暗示和鼓励，来不断肯定自己。

心理测试操作方式

1、微信公众号

不少关于心理测试的微信公众号，下面这个公众号就是我今天搜索到的一个。他们不定期更新文章，文章中都是一些心理测试题。

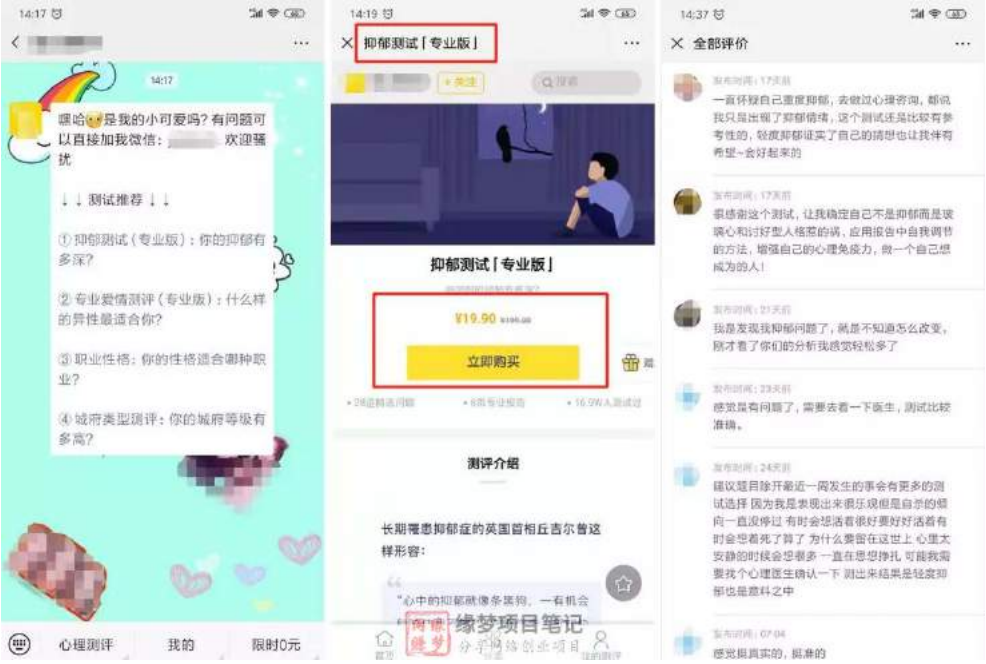
我看到一个比较有意思的测试，点进去一边滑动页面一边把测试答案记下来了，滑到测试结束，结果需要付 9.9 元才能生成测试报告。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

因为做了半天测试，对结果非常好奇，但由于 9.9 元并不便宜，纠结了半天到底要不要付款。不过，最终想想还是算了。

这个公众号的会话界面，还有 4 个测试推荐，分别关于抑郁、爱情、职业和城府等级，我分别点进去了解了一下，每个测试的价格都是 19.9 元。



有人购买过这些测试题，都说很不错。有人表示这个测试结果跟自己去医院看过的结果一样，也说测试报告中的建议很实用。

我大致翻了一下，全部评价大概有几百多页，没细数，太多了，数不过来。

2、短视频

利用短视频操作心理测试项目，也是非常受欢迎的，不过由于视频长短的限制，只能做十分简短的测试题目。

这个用户就是在做心理测试方面的抖音号，她的视频是先播放一个心理测试题，停留大概 10 秒钟，后面就是心理测试结果。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

虽然每个视频只有一个问题，但视频的播放量、点赞量和评论量都是比较高的。大家也会在评论区中讨论自己的答案，想找到与自己观点相同的人。

通过短视频来涨粉，利用商品橱窗进行变现，在商品橱窗中可以插入心理测试量表、缓解心理压力的书籍等产品，都是比较垂直的领域。

还可以将精准的流量引流到其他的平台，由于时间限制，无法进行像上面提到的那种较长的测试，所以就可以进行流量转移。

变现方式

1、低价解锁心理测试报告

我上面提到的那个公众号就是利用这种方式来变现的，不过价格可不低，一份普通的测试报告需要 9.9 元，10 元钱虽说不多，但就这么一份报告实在无法让我付出这 10 元钱。

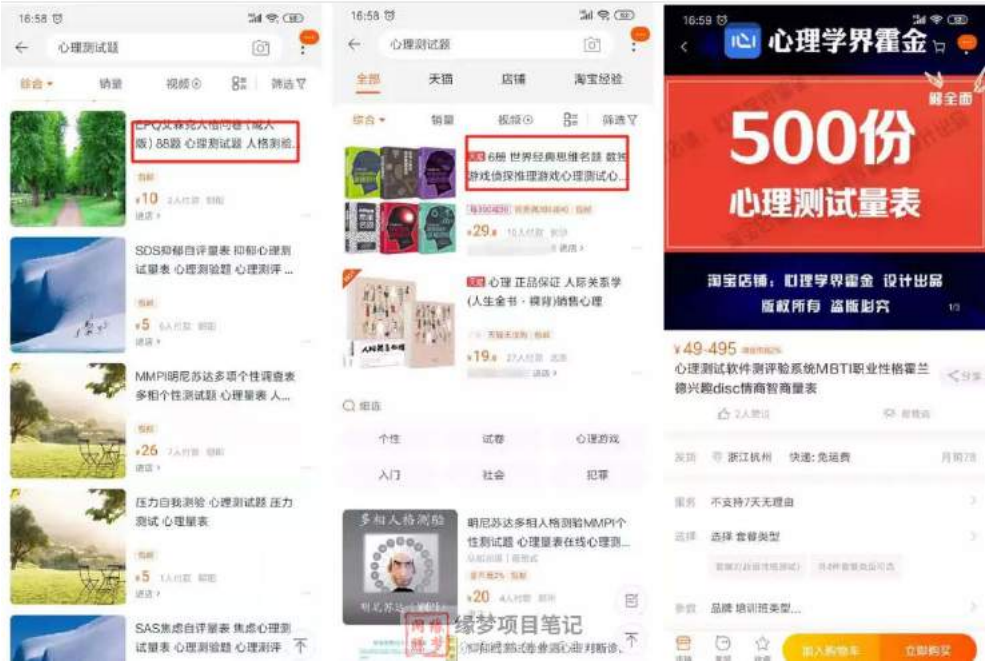
——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

所以我们在操作的时候，可以适当调整价格，一份测试报告控制在 3 元以内就比较合适。

如果大家不知道在哪找心理测试题以及心理测试报告，可以去网站上搜索一下，有比较全面的心理测试题。

实在找不到，也可以上某宝购买，一套全面的心理测试题也只要上面那个公众号一份测试报告的价钱。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



2、书单推荐

如果大家想操作这个项目，但是认为心理测试题不好操作，可以选择书单推荐。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不少关于心理测试的书，还有缓解心理压力的书籍。不少人就因为平时工作压力大、感情不顺心等问题而导致抑郁症，也有人察觉自己患有轻微的抑郁症。

所以，大家在操作推荐书单项目的时候，可以说明这些书可以缓解心理压力和防止抑郁。

3、心理咨询师

在心理测试项目中，作为一个心理咨询师来进行变现是比较常规的变现方式。很多人心里藏着很多不为人知的故事，也很难跟其他人说出来，他们很需要一个倾听者。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

而心理咨询师就是最好的选择，因为告诉其他人时，他们没有经历过你的生活，认为你在无病呻吟。

但心理咨询师不同，他不仅能倾听你的烦恼还能给你遇到的问题提出建议。

如果是操作心理咨询师的项目，我们可以利用微信公众号或抖音等平台进行心理测试的引流，让用户自己发现本身的问题，让他们主动来找我们咨询，从而收取咨询费用。

项目总结

心理测试项目的门槛还是比较低的，适合操作的人群也比较广泛，只要你有这方面的兴趣，能找到心理测试的题目，操作起来是非常简单的。

现在的生活节奏越来越快，人们的学习、生活、工作压力也越来越大，生活质量较高的人们也越来越注重心理健康了。

所以，心理咨询师这个职业也广泛地被大家了解，而且如大家所知，咨询费用是比较高的。

本文素材来源于杰神联盟

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

结合 1688 操作淘宝如何赚钱，小白也可跟着一步步操作！

举一反三，触类旁通，是做项目的关键。

在这篇《淘宝捡钱项目，最低成本启动盈利模式》说了淘系整体运营思路：

1、搞定一个店铺

2、对的行业产品（选品）+对的供货商（货源）

3、上架准备+上架

4、基础销量和评价

5、站内+站外推广

6、店铺整体，宝贝优化+良性循环

今天来说，在操作过程中遇到的一个问题：

群里有小伙伴问，公众号也有小伙伴问，那我就直接放出来了，让小伙伴们都可以用：淘宝有人拍单了，怎么复制 1688 的订单号到淘宝后台发货？

首先，打开电脑端——在淘宝首页个人开店那里。

千牛工作台

如图：点代发货

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

进入后找详情，在点入主要看订单信息，收货信息，发货

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其次，我们在打开一个页面：

1688 商家宝贝页

选择代发，并根据上一步看到的订单详情选择好类别和数目，选好后下单。

进入到下单页面后，根据上一步看到的收货地址填好，（右侧有一个栏目，可以直接复制信息进去自动填写）

填好后记得再次确认一下，然后就可以下单购买了，最后等待 1688 商家发货，未发货的时候：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

已经发货的时候：

最后，进行最后一步：

复制订单号进行发货

点开如图所示的订单详情，找到运单编号，复制一下。

再次找到第一步打开的发货页面，点击发货

再次确认下发货信息，收件人地址确认无误，以及收件人所需的宝贝数目规格无误，确认无误后，选择自己联系物流，填写复制过来的运送编号，点发货即可。

发货后，记得告诉下买家让留意物流信息，等待收货。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

好了，全部的流程就是这样了，看似复杂，实际操作一遍，会觉得非常简单。希望对一些小伙伴有帮助。

记得举一反三哈，去其他平台卖货，比如咸鱼，转转，走 1688，还是这样的流程。

本文素材来源于会飞的大侠

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

今日头条这么玩，半年竟收益 50 万！

知识付费模式越来越成熟了，从知乎到各大音频平台，再到千聊荔枝 APP 这些平台都开通了知识付费项目，而今日头条，也在今年 7 月份的时候开通了知识付费的项目，叫做付费专栏。

今日头条很多人都了解，可以说是目前下载量最大的资讯类 APP,每天的日活量数以亿计。强大的日活量，让很多自媒体人都入驻到这个平台上，不断的输入内容，期望获得足够多的曝光量、能够产生丰厚的利润，而自从今年下半年开始，有人开始涉足付费专栏，用了仅仅半年时间就做到了 50 多万的收入。他的方法并不难。

大家可以看到，108 节的课程，足足有 5857 人购买。而且他的课程单价在 99 元。算起来足足有 57 万。而他操作这个项目的时间也不过是短短的半年。

他针对的付费读者是对于赚钱比较感兴趣的人群，而且是小型实体店的营销案例，专注于免费营销手段的案例分享。我看了一下，没啥技术含量。而且这个付费专栏我从他几十人付费的时候开始关注，一路走来，几乎是我看着成长起来的。短短半年时间就爆发，赚到 57 万，除去渠道费和服务费，基本上纯利润还能有 40 多万。

看了之后，足以让很多人心动，毕竟在互联网上能够能赚 40 万的人，基本上都是大咖级别的人物了。

首先，想要在头条上玩付费专栏，必须要知道如何开通付费专栏。开通付费专栏具备以下这几个要求：

1、图文原创标签

2、实名认证（兴趣认证）

满足这两个要求，基本上就可以开通了。只要持续更新内容，在 30 天内更新大于十篇，且没有违规记录，就可以申请图文原创标签。实名认证分两种，可以通过兴趣认证，或者身份证职业认证都可以完成。百度搜索教程都有很详细的方法。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

对于很多人来说，获取付费专栏的条件就是一个门槛，毕竟很多人是没有耐心的。

有了这个功能之后，就可以进行付费专栏的操作了，操作之前先考虑几个问题。

1、定位

自己擅长写哪方面的内容，或者读者愿意看哪方面的内容。通过对大量专栏的调研和成功案例的分析，赚钱、致富类的专栏在头条上很受欢迎。

2、标题

耳目一新的标题是在头条推荐的情况下，能够最大限度的得到用户的关注度。因为只有用户感兴趣了，才会选择付费。所以付费专栏有一个功能就是，用户可以免费阅读 50%的内容，激发用户的好奇度。对内容有一个基本的判断。剩下的 50%就需要付费订阅专栏了。

我们简单讲一下上面这个专栏的标题，大家可以参考一下。

美容院活动方案，如何通过免费模式，5 家店 10 天时间收款 1000 万。

他其中一个内容的标题就是这样的。首先圈定实体店范围。美容院。然后圈定他的营销模式，免费营销。最后突出效果，十天收款 1000 万。

我看一下阅读量在 9.4 万。比很多写文章的自媒体阅读量都高，其最大的原因就是标题写的非常不错，能够勾起很多人的欲望。

所以付费专栏的标题，一定要深思熟虑，切合主题。把 50%的时间用在标题上，熟练之后你会发现，效果特别好。

3、内容

我本身就是他的付费读者，对于内容我觉得写的很一般，原因在于，很多案例都是网上都能够找的到，只不过是不同的平台受众不同，一些普通用户不知道，没有了解过罢了。所以，如何找一个案例平台，对写文章非常重要，基本上你前 50%的内容功底，能不能够让后面的内容变得更有价值，让客户愿意付费，非常关键。

在这三个基础上，就可以做一个非常不错的付费专栏了。别怕没基础，任何人的基础也不是一天能够积累起来的，做网赚项目，边学习，边成长，是一种常态。坚持一段时间，你会为你的变化而感到惊讶。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

考驾照能赚钱？有人在抖音偷偷捞金！

昨天跟大家分享了几个适合大学生创业的项目：《大学生几种赚钱方式，3 天收入 20000+》，各位小伙伴可有收获？

7 月马上也要结束了，有没有顶着太阳考驾照的小伙伴啊？表妹特意等到放暑假去考驾照，不过重庆的夏天真是一个神奇的存在。

大家考驾照的时候有没有被教练骂呀？教练的口才可不是你能想象的。但是他们说出来的话都很有意思。

网上也有很多自己考驾照时拍摄的短视频，很多人在评论区表示这就是我刚经历过的。还有不少以考驾照为题材进行创作漫画的，都十分有意思。

每天上下班在地铁站口也能碰到很多发驾校传单的阿姨，但是一般都很少人会去接。然而考驾照确实是大家都需要的，说明还是非常有市场。

考驾照其实也可以赚钱，大家肯定会说开什么玩笑，那就接着往下看吧！

一、现状分析

随着中国改革开放，居民的收入和生活水平不断提高，对生活要求也在逐步提升，拥有代步工具的家庭也越来越多，使得中国车辆的数量大幅度增加。截止 2018 年末，全国机动车数量已经达到 3.27 亿。

由于车辆数量快速增加，需要车辆驾驶员的数量也呈现快速增长的趋势，便造成了目前持续升温的“学车热”以及培训费用的不断高涨等现象。

在刺激驾校市场空前火爆的同时，驾校的数量也在不断增多，更是加剧了各个驾校之间竞争的激烈程度。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如何在如此众多的驾校中脱颖而出？变成了各个驾校目前面临的最大的问题。

二、具体操作

1、短视频引流

大家应该刷到过一些拍摄自己练车的短视频，有比较搞怪的，也有正常的练车视频。

有人发视频说在学倒车入库的时候，教练将他的手机放在白线上，倒不进去就会碾碎手机，不少人在评论区说这个方法好。

还有放烟、放钱包的，也是难为学员了，学个车还要担心自己的财产安全。

不过大家发现没有，像这样的视频虽然都是一个套路，但是播放量、转发量和评论量都很高。

今天在抖音刷到一个成都教练，他目前只有 1.4w 的粉丝，但是视频的播放量还是挺高的。

这些视频都是拍摄的教学员练车时的场景，很多人在评论区说跟自己练车的情景一模一样，也有人问他一些比较专业的问题。

既然拍摄这样的视频可以引流，那积累粉丝之后该何如进行下一步操作呢？

2、教练形象塑造

对于教练的形象塑造是非常重要的，像“最帅教练”、“最美女教练”等形象是非常受大家欢迎的。

驾校的女教练是比较少的，不过一般来说，女教练比男教练更受欢迎，因为女性教练更加细心和耐心（骂不骂人我就不知道了）。

大家在进行短视频引流的时候，多拍摄一些女教练，效果会更好，慕名而来的人也会更多。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

三、如何变现？

大家看重的还是变现的环节，究竟如何进行变现呢？以下介绍两种方式。

1、学车课程

很多人在练车时，驾校人多排队太久，教练脾气比较火爆，有时学不到太多内容，就容易造成知识中的空白。

有人已经在利用这个空白偷偷捞金了，他们在千聊、得到等平台上已经开课了。

大家可以看一下这个千聊用户，他开设了一档驾照科目四考试的讲解课程，总共 21 节课，定价为 39 元钱。平均下来，一节课 2 元钱都不到。

目前已经有 6.1 万次的用户学习过这个课程， 他每节课程的收听量在 3000+，我们来计算一下，就按照最低的收听人数保守估计。

截止现在，这位用户光是这档课程的收益就有：3000*39=117000 元。而且这个课程只要录制一次，能够保留足够长的时间，也就意味着可以获得持续性的收益。

当然，如果你担心课程没人买，也可以入驻一些视频平台，通过点击量和观看量来获取平台分成。像这样的视频一般都比较受欢迎，所以还是非常有前景的。

在网站搜索也出现很多关于考驾照的视频，像爱奇艺、好看视频等网站都有。

2、筛选本地流量

上面我提到的那位成都的教练，他发布视频时有定位，可以让大家知道他在哪。

有人看到他的定位，问他在成都哪个区，了解之后发现在同一个区，教练立马表示你过来学车很方便。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实一般时候看到跟我在同一个地方的视频，我都会点进去认真的看看，因为是自己比较熟悉的地方，就会更想知道视频中那个地方在哪。

大家还记得前几天《抖音平台操作淘客，Dou+付费推广的玩法》这篇文章吗？文章里比较详细地介绍了 Dou+的玩法，其中就有自定义定向投放。

在这个功能中，我们能自定义投放给指定性别、年龄、地区的目标用户，使我们的投放更加有效，获取的流量更加精准。

所以想操作这个项目的小伙伴，不妨尝试使用这样的方法。

四、项目总结

最近几年考驾照一直都是比较热门的话题，不过大家对考驾照印象最深的就是教练，一些教练因为“口才好”还上了微博热搜。

操作这个项目，还是有一定的门槛，比较适合懂开车的人或教练，也可以是给驾校做代理的人，你只负责找人，做好引流和获取本地流量的工作就行了。

很多项目虽然说起来比较难以置信，但确实是可以操作的，有这方面想法和资源的小伙伴不妨尝试一下。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

快手小工作室操作只需 3 人,傻瓜式卖货日流水 30000+

我从来不建议大家去摸索做一些东西。因为每个人的水平不一，角度不同，很多市场无法看的清楚，自己盲目进去，只能是被狠狠的打脸。

互联网创业最快的方式就是复制。一点水分也没有，问问众多赚钱的人，哪个项目是他们自己想出来的？

大部分都是看好一个市场，然后找同行。因为找到了同行，就意味着这个项目的大体框架已经支撑起来了，然后看他更新，引流的频率，基本上就能够确定，他赚不赚钱。然后，通过整合流程，转化成适合自己的项目。赚钱的过程并不复杂，市场中的同行，比比皆是。只要他需要流量，最终他们会曝光在意向客户的眼中。而我们需要做的就是，把自己当做意向客户不断的挖掘他们的玩法，卖点。

有人可能不认同，觉得自己要做第一个吃螃蟹的人，赚大钱，其实这种想法，未必可取，因为，互联网存活到现在，聪明人太多了，行业也越来越像细分化蔓延。能够做到一个细分领域前三，你绝对比互联网赚钱群体 90%的人强。而盲目的想吃螃蟹的人，只能被市场，被客户，被现实打败。虽然这些话难听，但无一例外，都是实战出来的经验。

短视频风口越来越火爆，扶起了很多暴利的工作室。一个三四个人的小型工作室，一天的流水在三四万左右。一年过千万的流水，利润非常可观。按照农耕时代，谁能想到三四个人，就能创造这么大的经济价值？但是现实就是这样，互联网时代，时势造英雄，把很多不可能的事情，变成了可能。

今天呢，我就给大家拆解一下，三四个人的工作室，日流水三万多是如何做起来的。

目前最火的两个短视频平台，南抖音，北快手。很多人玩抖音，但是对于快手类的项目，所提的不多。为啥造成这样的状况？

首先，大家都觉得抖音用户群体，集结于一二三线城市，客户群体价值比较高。快手用户集结于一二三线城市之下的城市，客户群体含金量比较差。

我想说的是，这样的认知非常可笑。虽然数据，真实性有，但是我们的目的是赚钱，想要赚钱，还的从快手上来。

快手这个平台，光是带货几个亿的主播，都比比皆是。含金量，确实不低

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我今天所讲的这个工作室，全部员工沉淀于快手上赚钱，每天就能够达到 3 万左右的流水，利润非常可观。他们是如何做到的呢？

其实原理非常简单，但是过程有些许细节，我给大家讲讲，这种玩法适合工作室模式。

首先，大家了解一下快手的基本状况。

快手，三类主播:

一类靠坑礼物，现在基本都是小主播。

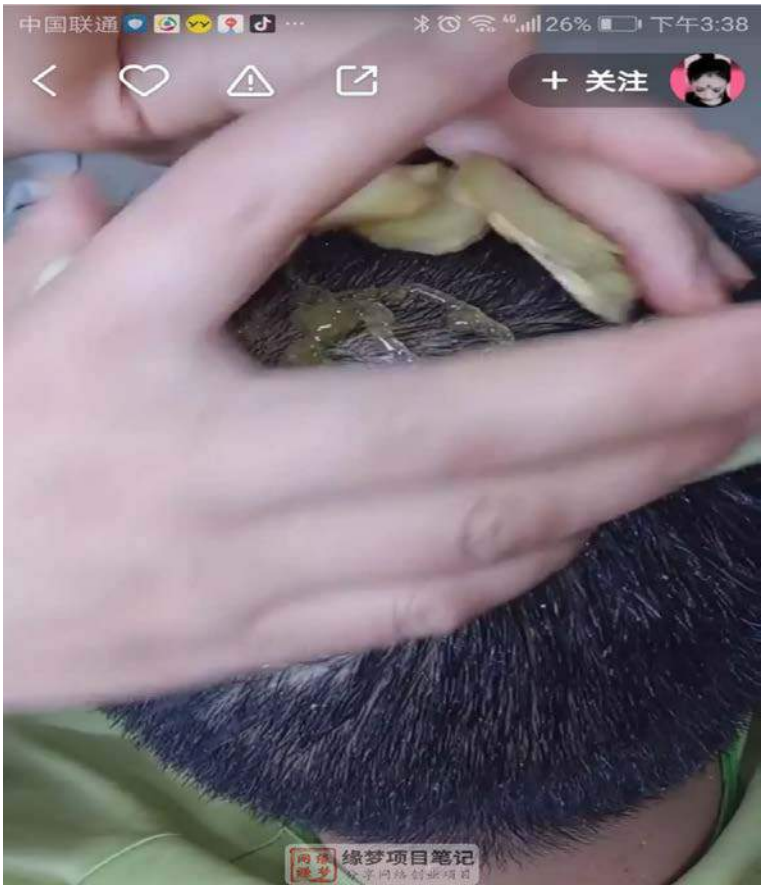
一类靠挂电商，拍搞笑段子吸粉赚钱。

一类就是专业细分领域靠产品卖货的主播。

他们工作室做的就是专业细分领域产品卖货。

如何定位细分领域？我曾经讲过，从刚需入手，最容易上手。尤其是有痛感的细分领域。比如，减肥瘦身、脱发、痛风，这些小毛病，看起来没啥，确是非常有市场的。当然竞争也大。比如，这个脱发，很多有商业意识的人，都开始录制不同的短视频讲解。短视频的形式也多种多样。有的是真人包装医师出镜，有的是顾客视角拍摄，有的是知识分享，有的是文字视频分享。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



类似这样的顾客视角的视频，非常受欢迎，除此之外，医生护士分享经验，也是很多人能够接受的。

看到这里，我估计很多人对于素材很感兴趣了。想知道从哪里搞到这么多素材。其实很简单，直接跟美容院或者线下的头发护理门店合作，每天都能拍到大量的视频。

经过了解，他们 4 个人，除了他和一个客服经常呆在工作室处理视频，转化客户，其余两个人每天都在线下拍摄各种顾客疗养过程。一个过程，剪接成三四个视频，每天要产出将近 100 多个视频。

我问他，你现在有多少账号，他说，日常维护 80 多个号，都定位在顾客视角，后期配音之后就能够上传了。

我说很多人在意权重啥的，播放量，你觉得这个关键吗？

他说，每天维护 80 多个号，累都累死了，还关注那些？他说，我的视频，最高浏览量的老号，一个视频播放量在 1 万左右。由于是小众群体，过来的用户比较精准。播放量少的号，一个视频才三四百。

我说，每天引流到微信能有多少？

他说，基本上引 50 以上的没啥问题，而且来了就非常精准。大部分用户直入主题，问自己的脱发如何治疗，转化起来也比较简单。

总结；有些流量，纯属靠量堆起来，极少成多，批量操作，才能起到不错的效果。

本文素材来源于境界哥

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用本地社区流量变现，3 个月竟收入 15 万+

马云说过一句话:赚钱不是目标，而是一种结果。

也就是说，只有做了某些东西，最终的结果，都会转化成为金钱。

在我们互联网从业者的眼里，最简单的赚钱结果便是：顾客数*客单价=收入

年初的时候，有个在三线城市的学员问我，我身边有好几个大的小区，预估在 3 万人左右，能够用这群人变现吗？或者本地人群变现如何去做？

我说，肯定能。而且做起来算是一劳永逸。

他说，做什么，我说，就做团购。

想要做团购，先要解决流量。而社区流量是最适合做团购变现的流量。

首先区分一下人群属性，3 万人的小区里面筛选女性宝妈流量。这群流量的付费能力是特别强的。

他说，如何筛选？

我说，两种流量体系，就能初步解决这个问题。起步流量，和裂变流量。

起步流量如何整理出来？

在小区附近做公众号推广活动，只要关注公众号（服务号），并且加私人微信，就能够获得价值 28 元的儿童玩具。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1688 进货 1 元左右的玩具，免费赠送。加入私人号之后，免费邀请进群，告诉他们免费不定时 0 元秒杀各种产品。

积累到 500 粉之后，服务号开始推送，价值 199 的年费会员卡，限时限量 0 元免费抢。购卡后，可享受每天的超值特惠产品，仅限会员才可领取。

做到第一步之后，有了基础流量。远远不够的，接下来开始裂变。

由于针对的是宝妈群体，所以我们裂变出来的流量，也是需要宝妈流量。

一、宝妈课堂

从中邀请育儿经验比较丰富的宝妈，或者比较外向，性格比较开朗的宝妈，通过送礼物让她们在微信群分享自己的育儿经验。每周开一次。

顺便在微信群，以及服务号通知，宝妈课堂每周三晚上开课，要听课的速度加群。加入群众说群规，满 200 人会开课。鼓励动员更多的人，拉身边的宝妈入群。

二、课堂变现

课堂上除了讲育儿经验之外，趁机推销各种对孩子有好处的产品。比如，家庭小药箱，儿童保健产品。

并且开始推出限量抢购活动，当天参与的宝妈，只要购买，就可以送至尊 VIP 价格比会员更加有优势，并且在之后产品购买中，折扣力度更大。（有赞秒杀插件）

通过一波课程裂变，很容易达到 800 人左右。

三、拼团秒杀

有了基础流量之后，需要继续拉新，所以从日用生鲜等产品类目中，挑选低价产品发布到会员群，让会员主动分享拼团，拼的人数越多，价格越便宜。

而且可以留下拼团信息，把拼团用户，继续拉到微信群，深度运营。（有赞插件有这个功能）

四、邀请有礼

推出优惠券制度，只要购买产品，就送半张 5 元优惠券，只要和朋友的优惠券合并，就能免费领取礼物一份。彻底激发会员拉新，以及粘度问题。

在这四个步骤上，能最大化的吸引本地流量。但是，想要扩大还远远不够，还需要其他流量入口。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

公众号入口：

以宝妈课堂为主要工具，购买本地公众号头条，并承诺课堂中不定时送出礼物，最大化的为私人号涨粉，以便后期，深度化运营。

社区业主群：

找已有的宝妈拉入群众，邀请宝妈们进来听课，并且赠送礼物，让感兴趣的宝妈，主动添加私人号。

论坛、贴吧：

这块同样以宝妈课堂的名义，去发帖邀请更多的人进来参与，不断的刷屏效果也不错。

便民微信：

如果有精力的话可以考虑自己做一个，快速吸粉，后期推出宝妈课程。如果没有的话，可以直接找到当地的便民服务号投放广告，推出宝妈课程。

在这四个通道上，可以把本地，包括社区 3 万用户，都能覆盖进来。然后重复上面拉新的步骤，就可以短时间内积聚，几万人的规模。

在这个基础上，配合 1688 的产品，能够产生巨大的收益。经过实测，本地团购，用户体量在 1 万左右的情况下，社群活跃度比较高，每次讲课推出的产品，都能够在 30 分钟之内销售 500 件以上。

随着课堂的普及化，需要更多的专业化人士来讲课，这个可以邀请，各种保健院的医生，或者早教育儿专家，来普及观念。让会员产生更强的粘度。然后配合讲课的内容，在中间空挡，推出不同的产品。

总结：这套玩法，执行力超强的人，在短时间内就获利不菲，最好是夫妻档去操作，效果更好。我的这个学员，依靠这套玩法，在 3 个多月时间内，成功变现 15 万左右。随着影响力的不断扩大，收入提升更快。

本文素材来源于境界哥

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用大多数人失眠这个痛点，操作这个月赚 20000+的行业！

很多做网赚的人都在找项目，项目真的也太多了，可是正因为太多了，往往让人不知如何下手。别徘徊了，兄弟姐妹们，选定一个项目去操作长期死磕才是对的，项目都是坚持出来的。

今天给大家分享一个细分领域的项目，不要小看细分领域，如果你在某个细分领域中做的很好，想不赚钱都难，正所谓细分领域赚大钱。

市场那么大，如何找到一个适应当下的热点商机，其实无论你做什么产品的销售，都能赚钱，重点是你要细分，细分，细分，重要的事说三遍！

给大家分享一个关于失眠的项目：

三大优点

1、顺应市场，需求量大

快节奏的生活，日复一日重复着各种各样的压力，压力堆积成山，无数个不眠的夜。同时，不仅仅是年轻的上班族、企业家，在老年人群中失眠人数约占 50%，而且随着年龄增大发生率更高。

而失眠这一关键词在百度搜索指数在 4000-5000 之间，搜索量很大，由此可见市场需求量大，可以针对这部分用户群体可以推出提高睡眠质量的产品。

2、利润高

以助眠枕为例，按照市面上 388 一个枕头，最高批发价加邮费加推广加客服 150，利润不会低于 230。

3. 可操作性强

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1、找货源

货源基本上从阿里巴巴上找就可以，或者你也可以去淘宝看枕头详情页或者问客服枕头的成分，然后根据枕头的成分自己去买材料，自己包装，这样的话成本极低，只是过程要繁琐一些。但我个人认为推荐这个，毕竟怎么利润大怎么来，麻烦点可以克服的。

2、交易平台

这个项目小编我不推荐淘宝，因为现在淘宝几乎已经饱和了，再加入也不会有什么效果，建议用朋友圈，微店，公众号来操作，只需要打造微信朋友圈、微店、公众号就可以了。

3、推广获取流量

前面已经提到过了，可以在各大视频，自媒体平台推广，只要有流量，就不怕没客源。这里针对年轻人的几个引流方法。

自媒体平台，比如头条，悟空问答，企鹅，百家，大鱼等各大平台，写关于失眠的文章，比如失眠怎么办？如何治疗失眠？等类似的话题，不会写的话参考同行，以此将流量引到微信或者公众号上来。

当然小视频平台也不能错过，可以自己拍视频上传来引流，如果你是自己制作枕头，可以拍摄制作过程，如果是从 1688 进货，拍摄的时候要说清楚产品的功效，最好是拉个漂亮的姑娘美美出镜，效果好。坚持每天上传视频就行，多学学同行成功的经验，自然就会了。

最后我想说的是，赚钱靠思维，思维的开拓靠学习，每天学习一点点，时间久了你也会成为大咖。

细分市场说白了还是精准市场的风向，及时抓住，在运用各种引流的方法吸引顾客。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

市场之于商家，好比两军对垒，知己知彼，百战不怠。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用抖音平台操作淘客，Dou+付费推广的玩法

缘梦项目笔记很早就发布过关于抖音淘客的一些基础操作，文章中提到了抖音和淘客的结合，不过都是一些在抖音中免费的操作方法，我们今天就来说一下付费推广的玩法——Dou+。

什么是 Dou+？

Dou+是抖音在去年下半年新增的一个功能，但还是有很多小伙伴不知道是什么。

据抖音官方的说法，使用 Dou+功能时，会将视频展现给每一个用户。按照达成播放量的数额来扣除投放金额，直到视频达成预计投放提升的播放量为止。

若使用 Dou+功能后 48 小时内还未达到预计播放量，系统会将未消费部分的金额退还。根据这一说法，视频的推广效果应该很有保证。

如何使用 Dou+？

随便找一个自己拍摄的抖音视频，在视频播放界面，右下角有三个点，点击就能看到最下排出现一个“Dou+”上热门的功能键。

这个功能最开始只有两种投放形式，系统智能投放和自定义定向投放，后来才增加了达人相似粉丝投放。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

系统智能投放就是系统根据视频的内容投放给有相应爱好的用户，比如你的视频内容是搞笑的，系统会自动推荐给经常浏览搞笑视频的用户。

自定义定向投放是指自己确定投放对象，可以指定性别、年龄段、地域和兴趣标签等。比如你准备卖护肤品，就可以指定 18-23 岁，24-40 的女性。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

达人相似粉丝投放是指可以选择一些抖音达人，投放给该达人的粉丝或与这类达人粉丝相似的群体。比如你是画漫画的，就可以选择抖音上的漫画达人，投放的用户会更加精准。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

11:05
4G
79
DOU+上热门
常见问题
系统智能投放
自定义定向投放
达人相似粉丝投放
取消
选择达人
建议选5个达人以上
完成(0/20)
请输入您搜索的达人
动漫
奢侈品
搞笑
游戏
帅哥
美妆
音乐
婚纱
粉丝: 44087142
可能是世界上最萌的小和...
粉丝: 15104299
如果想要开心，你就关注...
粉丝: 13365710
合作私信围脖：蔡蔡的朋...
粉丝: 12457641
你身边的小治愈...
关注我吧...

缘梦项目笔记

对视频的期望提升有两个方面，视频互动量和粉丝增长。投放时间有 6 小时、12 小时和 24 小时可选，投放的金额也可以自己选择，预计的播放量也会有所不同。

Dou+投放案例

1、只有播放量，无收益

很多人不理解 Dou+的功能，认为投放出去就能获得收益，便开始使劲地投放。但是他们花了 100 元钱做 Dou+，最后只单单获得了 5000+的播放量，并没有带来任何收益，就说这个功能是骗人的。

平台的机制确实有一定的局限，但还是要看自己的操作方式。其实大家对于 Dou+的功能存在误解，我们应该将 Dou+当做一个启动量的工具，而不是将其作为一个推广引流的工具。

对于一个新号来说，前面 5 个视频没有爆，那这个账号基本上就沦为僵尸号了。所以我们使用 Dou+的功能并不是为了引流推广，只是作为一个启动量。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

就像我们昨天提到的，去抖音用户的群里请求互赞互评是一个道理，都是为我们前期的视频上一份保险。但仅仅是保险，不指望能带来收益。

2、投放失败

大家知道投放 Dou+的视频需要经过审核，审核通过才可投放。不符合规则的视频都是无法投放的，如视频含有其他平台的水印、内容完整度差、有广告信息等。

视频或视频描述中出现了联系方式，如电话、微信、QQ、二维码、微信公众号和地址等信息。

视频中包含明显的营销招揽信息也是不予通过的，如标题招揽、视频口播招揽、视频海报或传单招揽、价格信息、标题产品功效介绍等等。

视频中含有明显的品牌营销信息，如品牌定帧、商业字幕、非官方入库商业贴纸、非官方入库音乐等。

出现以上这些情况的视频，都无法通过 Dou+投放的审核。所以大家在进行 Dou+投放时需要更加注意。

3、好的投放效果

正确的 Dou+投放方法，其实不是给那些 0 赞 0 评的视频上热门，也不是刚开始做新号就开始进行 Dou+的投放。

当粉丝做到 700-1000 时，播放量在 100 以上的视频，可以考虑尝试投放 Dou+。其实也可以理解为账号有一定权重之后，再考虑投放 Dou+，而且 Dou+投放的领域是比较垂直的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

单条视频投放的预算一般控制在 300 左右，每条视频可分 2-3 次投放。

在投放期间要多注意数据的变化，能够及时地做出调整和优化。当你给其中一两条视频做了 Dou+推广，还能带动其他作品的播放量。

当然，最重要的还是视频的质量。如果自身没有任何优质、吸引人眼球的视频内容，不管你投多少钱、多少次，都将是毫无意义的无用功。

其他涨粉方法

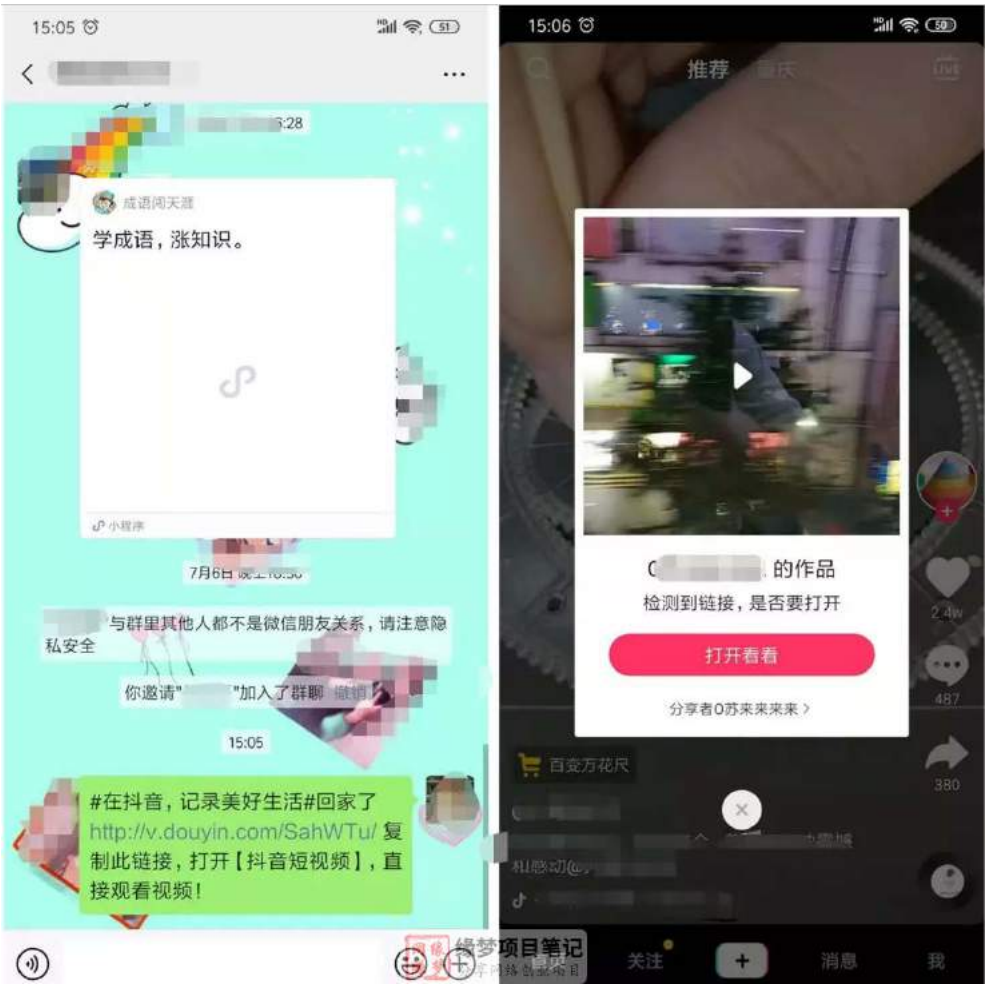
——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实我们之前也写过很多关于抖音涨粉的方法，大家有兴趣可以在公众号历史消息里阅读。下面我给大家介绍几种比较好操作的涨粉方法。

1、外部助推

在头条系列的平台上由于机器推荐的原因，初期的助推是十分重要的。

发布视频后，可以将视频链接推送到粉丝团购群或抖音运营交流群，可以在群里发红包，让大家点赞、转发到朋友圈助推。



如果不怕麻烦自己的朋友，前期也可以让他们帮忙助推。而且外部助推的效果是非常好的，大家有条件可以尝试。

2、蹭热点

外部助推的方法算是一种主动涨粉的方法，那蹭热点就是常用且有效的自然涨粉方法。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不同的平台都有其热搜榜，抖音也有自己的热搜榜，这是今天的热搜榜，大家可以看一下。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

15:12
抖音热搜
热门 新鲜 多元
热搜榜
正能量
更新于 2019-07-25 15:10:31
1. 陈赫 邓超 热 985.8w
2. 中国留学生唱国歌抗击反华 840.5w
3. 布冯点球三连扑 780.3w
4. 杨紫自曝被李现偷亲 760.0w
5. 声乐老师听了想打人 新 606.0w
6. 出警铃对消防员意味着什么 492.3w
7. 孙杨荣誉的背后 热 481.7w
8. 夏日酷爽挑战 荐 476.6w
9. 李现问杨紫要防晒钱 471.4w
10. 一起抖幸福 荐 465.7w
11. 养狗千日用狗一时 459.9w
缘梦项目笔记
分享网络创业项目

其实最近“现男友”可以算是热搜中的战斗机了，几乎天天上热搜，大家不妨试着蹭蹭他的热度。

这是今天刷到的几个关于他的视频，点赞量、评论和转发都非常高。发这样的视频时，在标题文案中要加上相应的热点话题，还要与内容相关。

这种方法不仅能让视频快速上热门，还能延长视频的热度，评论区的互动也能为你的账号增加权重。

总结

抖音有很多种玩法，今天就分享了一下付费的玩法——Dou+投放。

值得注意的是，不是所有账号和视频都适合进行 Dou+投放的操作，投放不当就会造成亏损，适当的操作却能带来无尽的好处，还是要靠方法。今天的分享就到此结束了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

本文素材来源于杰神联盟

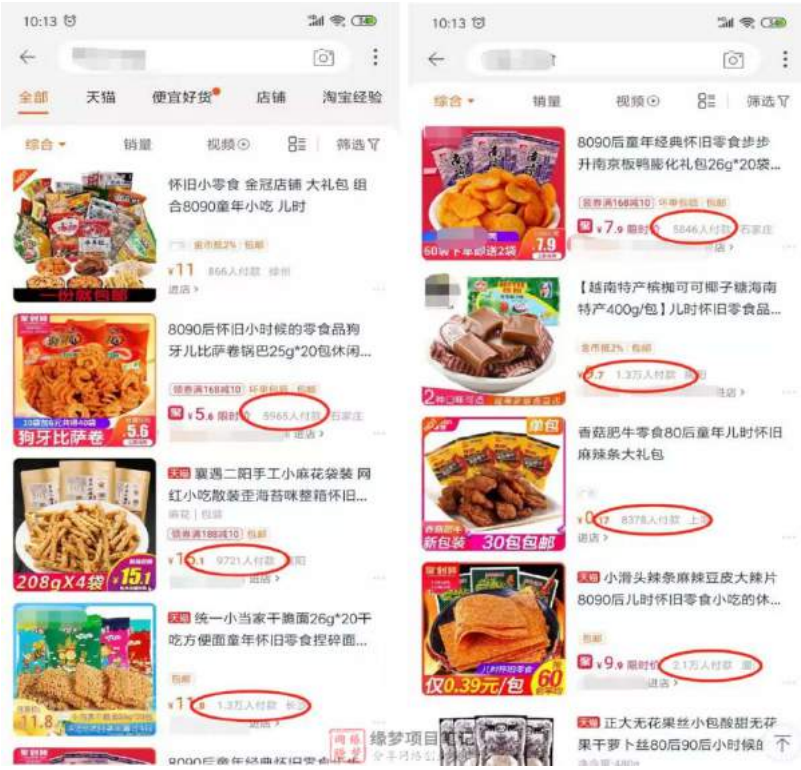
——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用怀旧零食操作项目，详细流程轻松日入 500+

最近好多大热剧，在家追剧的时候总想吃点东西，就会忍不住往家里多屯点零食，不管是嘴馋，还是饿的时候都可以吃。

说实话还是很怀念小时候吃的那些零食，但是很多超市都没得卖，貌似靠近小学周边的小卖部才有得卖。但是作为一个成年人，去小学周边小卖部买零食，怎么都感觉有点不合时宜。

然后就上某宝搜索，不得不说，它还真懂我，各种怀旧小零食应有尽有。不知道是东西太好吃让我现在都忘不了，还是说只因为小时候难忘的经历。



当然不止怀旧的零食店，还有很多品牌零食店也很受欢迎。而且在看完这些店铺的销量之后，感觉开一个零食店，还真的是很赚钱。

一、项目分析

零食已经成为我们日常生活中不可或缺的一部分，零食美味可口，深受人们喜爱。不管是老人、小孩，还是青年男女，都喜欢吃零食。

随着人民生活水平的提高，人民收入显著增加。消费者的消费需求也发生了巨大的变化，呈现出多元化的趋势。除了日常的正餐之外，零食也是大家茶余饭后不可缺少的。

而且近年来，休闲食品产业发展的前景非常广阔。某综艺节目中，一位女明星带着一众明星吃辣条，还是大家小时候吃过的那种。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

该女明星就凭借吃辣条这点大火了一把，而那段时间内，那种辣条的销量更是直线上升。更是被大家称为网红辣片，到现在某宝上还打着该女明星同款辣片的招牌。

就目前的行情来说，开一个零食网店是一个很赚钱的项目，值得大家对其进行考虑和选择。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

二、项目操作

1、如何吸引客户

1）卖情怀

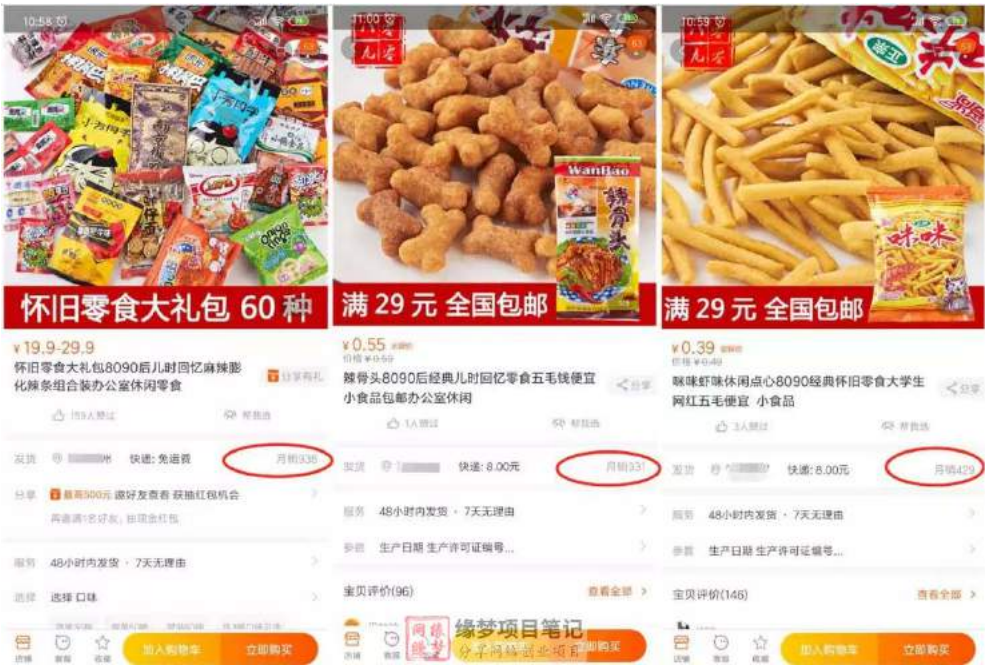
现在年轻人的消费观念已经有所不同了，比起理性消费，他们更加感性。有时候只需要一点细微的小手段，就可以刺激他们的消费激情。

而且现在他们有了一定的经济基础，有足够的消费能力，所以刺激他们消费是比较容易达到的。

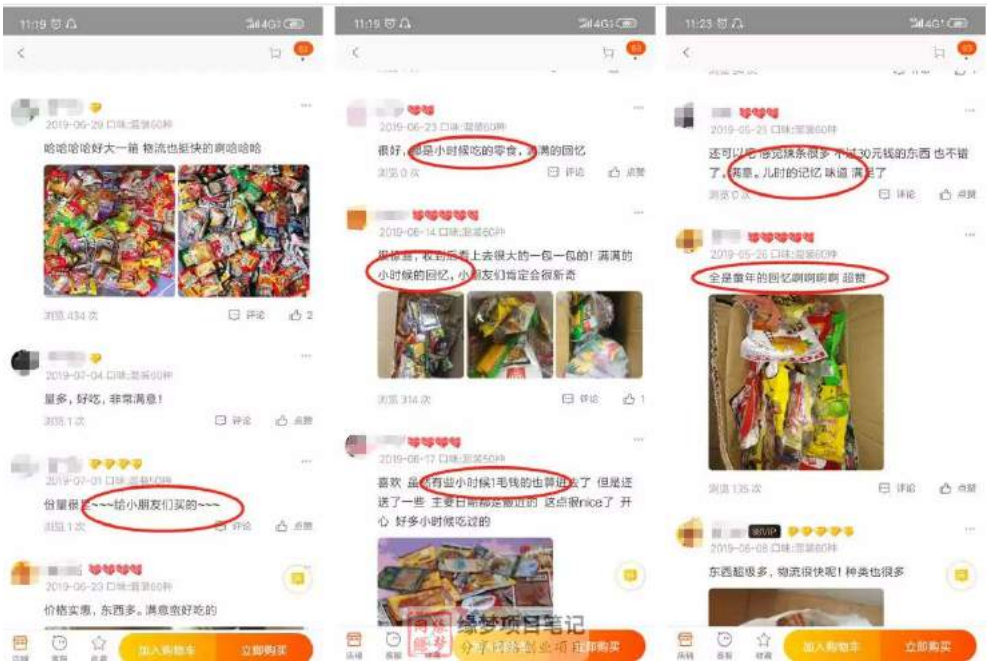
像大白兔奶糖、咪咪、星球杯等零食，都是 90 后经常吃的，以前上学的时候还经常跟室友一起整箱的批发，屯在寝室。

某宝上很多开怀旧零食的店铺，我进了一家专门卖 8090 的零食店，店铺里都是些怀旧的小零食。很多只要几毛钱就能买到的小包装零食，他们家店里每件零食的月销量为 300 件起。我大致数了一下，全部宝贝大概有 200 种。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



在他们家买过零食的用户评价都挺高的，有些人说是记忆中小时候的味道，也有人说虽然有些零食的味道不太好，但是确实是小时候的回忆。你看，他们多喜欢怀旧。



从这些数据就可以看出，这家的销量有多高，人们对怀旧零食的需求有多大。利用对小时候吃过的零食的那种怀旧情怀，来进行宣传，从而达到成交的目的，是一个非常不错的选择。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2）个性化路线

想要更加具有差异化竞争优势，看看网红品牌都是怎么做的。像什么良品铺子、百草味、三只松鼠等，在产品的包装上可谓是费尽心思。

而且零食面对的用户，年轻的女性偏多，所以在外包装上更要别具一格，从可爱的、文艺的，再到简约质感的，都能为产品本身营造优势。

对于消费者而言，外包装是他们对产品的第一印象，如果包装好看，会更加吸引人们的注意，会在一定程度上提高转化率。

这种方法更适合与大品牌合作或代工生产的模式，大品牌合作包装方面不用自己考虑，如果是代工生产，就需要自己设计包装了。

同样是生产辣条，换种包装，给人的整体感觉就是不一样。大家可以看一下 18 年，各品牌休闲食品的销售额前 10 名的情况。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3）打折、满减促销

大家逛过天猫超市就知道，在天猫超市可以领取很多优惠券，针对某一类产品有满减的优惠券。休闲食品的优惠券一般都是满 99 减 55。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实大家看过那些商品就会知道，一小袋就要好几十，虽然是比较出名的牌子，但价格还是非常高，买两三件就满 99 元了。虽然价格高，但是抢的人还是非常多，因为这些零食不打折时更贵。

这就给我们一些思考，通过打折、满减的方式，设置成平时价格偏高的零食专用。有优惠的时候，大家都觉得这些优惠就是自己赚到的。

这是一个双赢的方法，买家有了优惠，花更少的钱买更多的东西；卖家的销量上去了，店铺的排名高了，往后的转化率也会相应升高。

2、经营模式

1）公众号分销

不管店多大多小，在这个互联网时代下，不改变必然会被淘汰。开个零食店肯定需要营业执照，利用这个营业执照来建立一个有认证的订阅号或公众号。

在每次别人买东西的时候，放入一张印有公众号二维码的卡片，告诉他们关注公众号可以领取店铺优惠券。

或者留下客服的微信号，给店铺好评之后添加微信号可以领取红包，将流量引到个人微信号之后再让他们关注公众号，也是可行的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我今天看到一个公众号是专门卖零食的，关注该公众号时系统自动回复，让我把想要的零食名字发送给他们，给我推荐品牌，还让我添加客服的个人微信号。

他们的公众号与良品铺子、周黑鸭和云南一家甘蔗红糖是对接的，点击就能直接跳转该品牌的商城，首次进入商城还有优惠券可以领。

2）抖音零食店

抖音是目前短视频平台中比较火的，用户日活跃量超过 2.5 亿。而且使用抖音的用户主要集中在比较年轻的群体，这个年龄段的人对好吃的零食没有什么抵抗力。

这就使得开个抖音零食店是个非常不错的选择，而且通过视频展现出来的食物更加有吸引力。下图是我在抖音上看到的一位小姐姐，她的视频都是吃各种零食。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

还有关于如何吃比较复杂食物的方法，像比较难剥的小龙虾，她在视频里展示一种剥小龙虾的神器。商品橱窗里也在卖小龙虾，标注下单就送剥虾神器。

当然，也可以只通过抖音进行引流，在商品橱窗插入商品的淘宝链接，用户购买只能帮你的店铺增加销量，在一定程度上提高店铺、商品的排名。

3）线上线下联营

电商可以转实体，实体同样可以转电商，经营者可以选择在网上开店，也可以将线下店铺入驻到本地生活服务类的平台，让消费者通过网络渠道订购零食，商家负责打包和配送。

而且进行同城创业，是目前比较有前景的创业模式。这种方式不仅能盘活实体店，还能通过一些线上的活动吸引顾客，让自己的店铺具有更大程度上的优势。

三、项目总结

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如今人们对零食的需求已经有了很大变化，最开始的时候只是生存类型的，甚至于对零食的消耗都很少，而现在已经成了多样化的消费，人们在零食的需求方面也更加具有个性化。

所以，目前的零食市场有了更好的细分，开个零食店，是一个值得尝试的选择。我们之前也写过瘦身零食的项目，市场前景也是非常大的。

这个项目适合很多人做，就连在校大学生都能做，我记得以前上学的时候隔壁宿舍四个人合伙开了一个零食小铺。

把整栋宿舍楼的人拉进一个群，可以直接去她们寝室购买，购买的东西超过 6 元就能够直接送到寝室门口。一周内买东西超过 4 次就能免一次单，做的有模有样，后来因为临近毕业免费送了好多东西出去。

所以说，只要你有想法，谁都可以做，不管是想创业还是在校大学生想赚点外快，都可以尝试来做。

本文素材来源于杰神联盟

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用信息差，无脑搬运项目，零成本赚差价！

今天分享的这个项目也是我之前花钱买的一个项目，就在这里和大家分享了。先看下他的宣传包装图：

这个项目的原理有点类似于淘宝无货源项目，淘宝无货源就是采集上家店铺的宝贝发到自己店铺，别人拍了我们店铺的宝贝，我们就拍上家的发他，然后赚取差价，这个项目同理，不过搬运的东西是源码。下面具体来讲讲操作方法。

首先，电脑浏览器打开下面这些网站：

互站网 www.huzhan.com

一团网 www.etuan.com

A5 交易 www.a5.net

源码天空 www.codesky.cc

淘宝 www.taobao.com

有赞商城 www.youzan.com

知速网 www.zhisu.com

第一源码 www.diyiyuanma.com

源码家 www.yuanmajia.com

布丁源码 www.lianwo88.com

极品源码 www.25x.com.cn

优品资源网 www.youpin66.com

然后把这些网站全部注册成商家，点马上开店。

第二步操作就非常简单了，把这些网站上的源码互相复制，上架到平台就行了，A 的复制到 B，B 的复制到 A。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

最后就坐等出单，若是出单了，你哪里复制的源码，到哪里买下发给对方就可以了，赚取其中的差价，利用各个平台之间的信息差赚钱，说白了就是赚差价，比如 A 平台卖 100，你把它复制到 B 平台就卖 200。

这种利用信息差赚钱的例子在网络上实在是太多了，无货源网店项目就是最典型的例子，其实我们还可以扩展到其他领域，今天分享的是源码领域，还有图片领域呢？比如把昵图网的图片和我图网，优图网等等一系列图片网站互相复制上架。有了这个思维其实还是有很多领域可做这种信息差项目的。

本文素材来源于小陶学社

利用信息差代理创业，低门槛，年入百万+

每一个暴利项目后面，价格都是不透明的，进货渠道决定了最终的利润。

一旦价格透明，平台曝光，这个项目瞬间就会垮掉。

我曾经在百姓网、58 同城做过一段时间的二手相机，99 一台。批发价 38 元。从 1688 上进的货，都买的各种置顶广告，加上广告费，一台的利润能有三十多块钱。每天能出 50-60 单，意味着能赚 2000 多块钱。

那时候很多人不明白究竟还有这么便宜的相机？而价格的优势保持了我的出单量。不过有一次群里聊天，无意中透露出去了，在 1688 上进货。没过 5 天，这个项目赚的利润非常微薄了。因为聪明人太多了，瞬间能看出很多整个项目的流程，我成功的培养的众多的竞争对手。

但是我后来反思，这个项目最大的弊端就是没有操作门槛。只要是新手知道赚钱，马上就能入行去做，直接复制我的文案，直接复制渠道就能赚钱。但是大量的竞争只能导致这个市场彻底的不赚钱。

后来我明白了非常重要的一点，一定要设置操作门槛。有了门槛别人复制的难度就大很多。对于能够跨过门槛赚钱的人，也是一种保护。

而在互联网上，有时候一个进货渠道，绝对用有巨大的能量，让一个人混的风生水起。

今天讲的这个项目，与进货渠道有着很大的关联。也是非常暴利的项目，我的朋友靠这个项目，利润每天都在 3000 以上，年利润破百万，他做的就是代理模式的生意。

摆地摊我估计很多人都知道，也知道这行的利润比较大，但是你知道从哪里进货最便宜吗？你知道从哪里进货能保证利润最大化吗？

99%的人都不知道。为什么呢，这就是渠道信息差的魅力。

当很多人不知道的时候，你的赚钱机会即将来临。

他偶然发现了一个网站，里面的商品简直就是摆地摊货源的绝佳供货网站。这个网站就是义乌购。

义乌大家都熟悉，在国民眼中是小商品批发市场，名气非常大。当然里面的价格都占有优势。但是很多人不知道，有一个网站包含了义务绝大多数的货源，在网上支持一件代发。我这个朋友看到这个网站之后，连夜开始策划定位，最后决定写软文。

我曾经讲过，一篇软文，就是一个优秀的流量机器，能够源源不断的提供流量。而他到现在为止招收了 130 多个代理，都是经过软文引来的。对于他来说，招来的代理就是他的操作门槛，他已经把这个产业做的非常成熟，非常赚钱了。

1、包装定位

一个优秀的人物身份，总能让读者产生膜拜感。所以包装很重要，他把自己定位于一个生活在义乌小商品市场的商人，如何通过自己的努力，自己的聪明才智，成功从一个打工者成为小老板年入百万的故事。

创业帖子有着绝佳的优势，总能吸引年轻人的共鸣。

2、分发渠道

这篇软文在 3 个推广渠道传播：

第一是贴吧

第二是天涯连载

第三是知乎

写了大概 5 万多字的时候，私信就开始多了起来。百度私信每天都有上百条。知乎私信总共有几千条。

他说，一篇软文，必须选对发布地方，才能事半功倍。贴吧我发在创业吧、批发吧、励志吧、地摊吧、这些都是比较精准的用户群体。天涯发在连载的原因是因为，连载的广告少，其他版块被广告轰炸了。在知乎是因为这里的年轻人大学生比较多，是我预想的意向客户。

3、代理协议

有了第一批代理之后，他就开始选品。在网站上挑选了几百款产品做成文档，发送过去。价格都是进货价，没有多加一分钱。他们觉得合适能接受的话，就需要

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

付 388 的押金，也算是代理金，进货满 5000 就退还。这是一个概率问题，总有卖不到的。并且签订了电子版协议，显得很正规。

他主打两类产品，儿童玩具和女性裤袜内衣。他说这两类产品销量是最好的，利润也是最大的。

每件产品只要加个 1-2 块钱就能产生非常不错的利润，而且他还研究出多种卖货方式，让代理去操作。

供货方式：找当地的各种内衣店或者小型儿童玩具店去供货，每件产品加 1-2 块利润即可。

地摊方式：地摊的主力人群为大学生，一般大学生比较能够接受此类销售方式，空闲时间也比较多，几乎每个城市都有属于自己的夜市体系。利润较大，基本上翻倍。

网购方式：也有代理在拼多多上开拼团，卖各种儿童电动玩具，他说利润也比较大，一款进货 12 的电子狗，卖到 39 块钱。竟然出了 1000 多单。

这几种方式按照代理条件分类，都做的非常不错。而他每天需要做的，只是整理进货单，在群里发报价以及产品图，感兴趣的代理，都会直接私聊。像单价比较低的产品需要用数量来弥补。很多产品都限制进货数量，否则利润极低。

比如进价 8 块钱的打底衫，商家给出的最低进货在 10 条，他就加到 20 条，然后把价格提升 1 块。能够赚到 20 块钱。

大多数价格比较低的产品，都是不包邮费的，对于很多代理来说，这个价格能够拿下来比市面上的一些进货渠道也稳定的多。

总结：一个优秀的进货渠道，只要掌握好玩法，躺赚很轻松就能实现。想要实现躺赚的一个重要手段，就是要有人帮你去卖货。

本文素材来源于同路人分享汇

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用信息差倒手欠条项目，0 投入一单破万

做任何项目，你只要记住一个黄金定律——第一波人吃肉，第二波人喝汤，第三波人吃屎。这就是信息差的魅力。

今天给大家讲一个简单的信息差的项目。操作起来很简单，不需要一分钱的投入。

这个项目就是倒手“欠条”。

欠条，大家都清楚是个什么东西。甚至不少的人或多或少的给别人打过欠条，或者被别人打过欠条。

“欠钱的是大爷”，这句话想必很多人也都听说过，但现实一般就是如此，借钱需谨慎，没点本事可别乱借钱。

债主经常会遇到追不回债的情况，即便是法院起诉，判决执行，欠钱的人仍然拖着不还的情况时有发生。时间长了，手上的欠条变成了一张不能变现的白纸。于是，很多债主会把欠条抵押给别人，这就形成了很多的三角债，其中的纠纷更为严重。

但实际上，这些要不回的欠条是很有市场的，债主可能和借债的人很熟，出于面子或者其他原因不好意思要。但如果欠条转到了其他人手里，他们可不会顾及这些，再加上有一定的社会背景，要起账来也更容易。

而要不回帐的债主和收账人之前的信息差，就是一个空手套白狼的赚钱途径。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

tb5884[illegible]

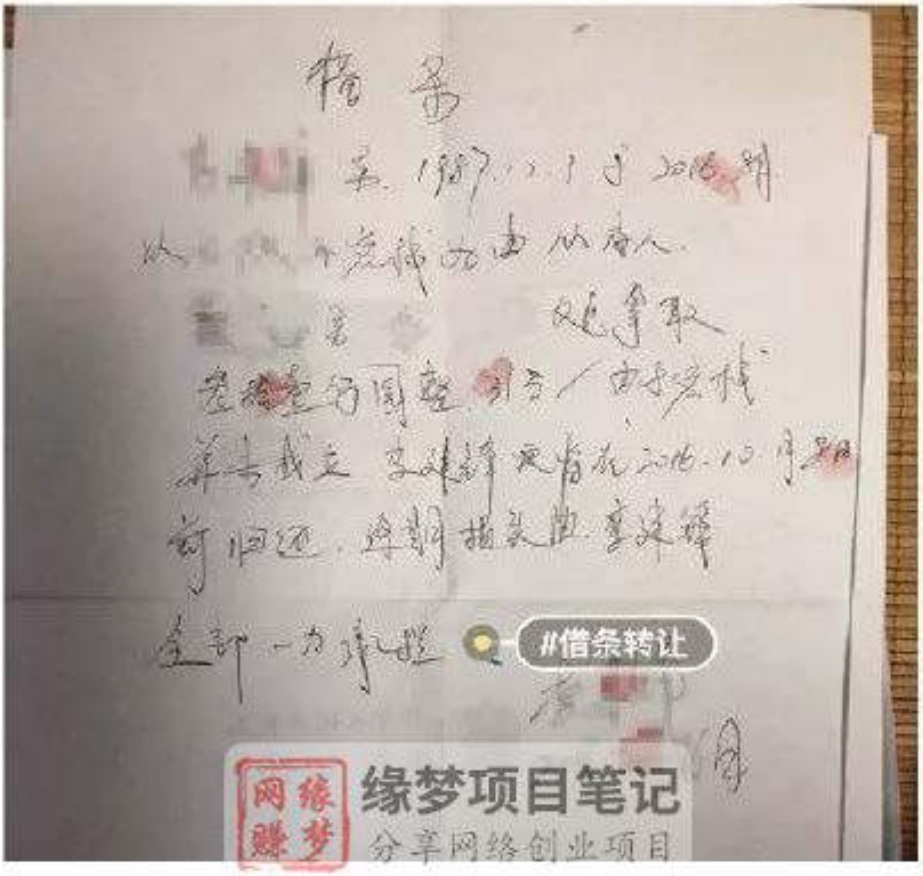
18天前来过 [illegible]杭州

¥200000 ~~¥304000~~

借条转让 法院已强制执行中总金额304000，现200000转让人在成都，有大哥要吗

本交易仅支持当面交易

#借条转让



你要做的概括起来很简单，就是低价收欠条，然后加差价，把欠条转给有实力要账的人。这中间的利润相当的大。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在二手平台上，有很多出售欠条的，你去好好的谈，基本上能够把出售金额压在欠条金额的三成以下，而找好了途径，出售可以达到欠条金额的五成左右。在中间就有两成的利润。而你要做的不过是动动手指去咸鱼等平台、本地 qq 群和债主谈判，先锁定欠条，然后再去欠债人所在地区的贴吧、论坛、二手市场等地方发布一些帖子找能收账的人。

其中要注意的点很简单，注意规避资金风险，注意核实欠条的真实性与可收账难度。下游找妥了，再跟进上游。如果你闲着，不妨操作操作试试看，相信会有意外之喜。

本文素材来源于中原偏门哥

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用虚拟资源做社群营销，普通人都可以赚到钱

我们每个人手上起码都有好几个社群，除了你家人和熟人群以外，还有同事群、行业交流群、搞事群、陌生人群等等。

你混了那么多的社群，为什么不亲手打造一个属于自己的粉丝社群根据地呢?

现在你们手上是不是捏了一大把各行各业基本覆盖了全网所有领域的虚拟资源货源?还有成千上万个薅羊毛的小任务。普通人的思维是什么?那就是老老实实每天自己去薅羊毛赚点渣渣钱，要不就是每天混论坛贴吧博客上传虚拟资源来卖钱。

这两种玩法不是我不主张，而是我觉得多数人没有这个耐心，每天钱也没赚多少，一周两周就耐不住了，觉得长此以往下去赚不了大钱，没有太大钱途。

假如我是你，我首先想到的是应该如何有效利用这些资源为自己带来更多的收益，我会想着去做收费社区，那该怎么做呢?

一、利用羊毛任务做社群推广

这个项目重点在找羊毛，羊毛哪里找，看软件里第一栏，“每日任务”

找到一些吸引力大佣金稍微高些的羊毛任务：

比如之前淘宝的手淘拉新活动，拉一个新人注册淘宝奖励 70 元，

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

找到这类羊毛，然后我们把有用的信息收集起来，比如淘宝拉新的操作规则，自己仔细阅读官方拉新规则，然后自己打包整理成 DOC 文档。

什么是整合成文件?就是你用最简介的语言，把你理解的羊毛产出方式，用文字写出来。

淘宝拉新邀请新人，淘宝会直接给现金奖励。推广方式可用使用地推，线下没有注册淘宝的人还是有很多的。自己不知道怎么地推，就利用百度，查找地推的技巧。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

然后，把百度上的地推技巧，自己修改整理成文件。

再比如支付宝拉新，邀请一人赚 30 元。也可通过地推的方式去推广。(这些不是让你自己去地推的，是让你整理文件，让社群的成员去做的)。

把支付宝拉新羊毛也整理成一个文件。这种羊毛项目，圈外人很少能够接触到。像类似这种项目在软件里去挑十个左右出来，然后全部按照上面方式进行整理，打包成文件。

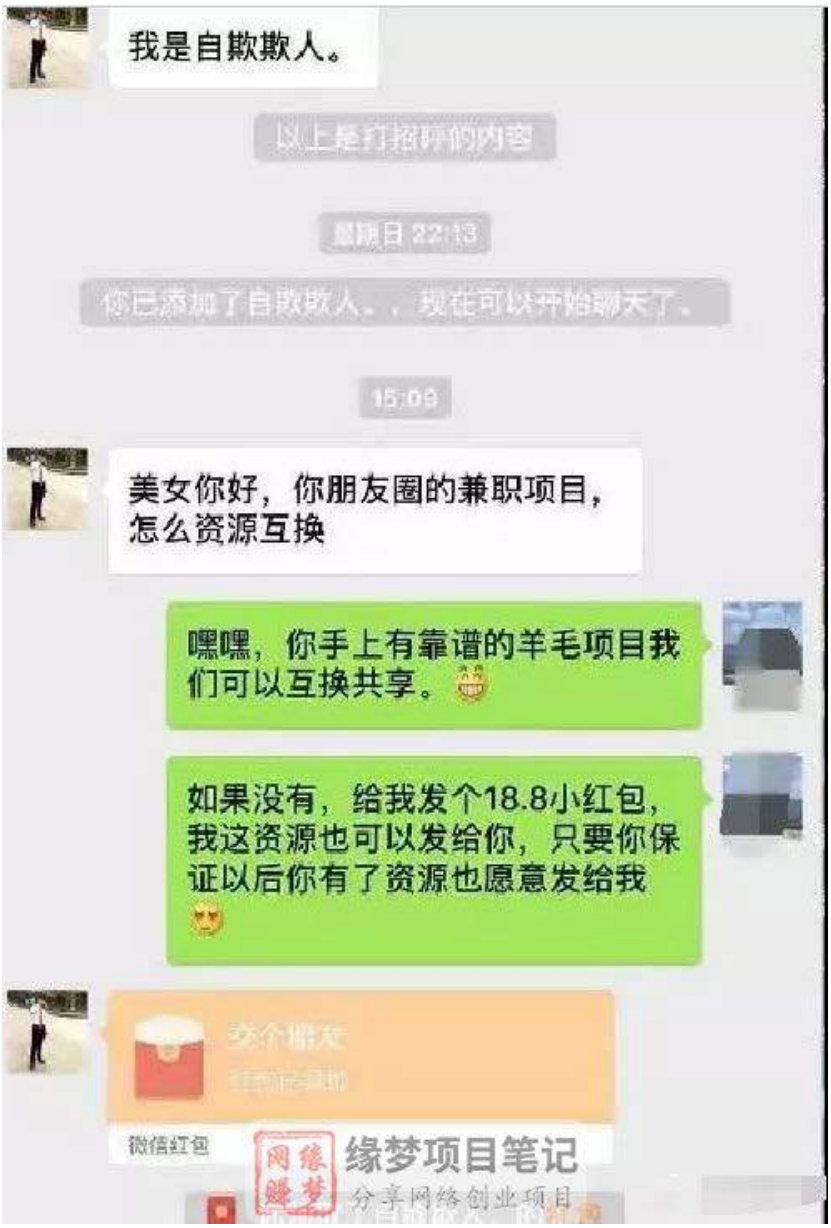
即使对方再懒，邀请他们家老人注册，都可以赚好几十，十个也有好几百了。这样，你就为对方做了价值输出。

接下来就是准备收益图，各大网赚论坛，类似这些羊毛任务的收益截图大把的，去下载一些保存在本地。然后建群，当然，这里我们主张是建 QQ 群，QQ 群最大的优势就是可以设置禁言，和进群统一回复，微信群没法禁言，且谁走了你也不知道，QQ 群可以完全避免这些问题。

任何群起步是最难的，第一批入驻的粉丝最难找，怎么办?怎么让随时进来的人都感觉我们的群是一个很大人很多的群?当然可以去找万能的某宝，买粉丝，直接买它个千儿八百的粉丝放那里就行。然后可以设置自动回复：比如欢迎大家加入某某社区，我们是专门为大家收集汇总各种有价值的羊毛任务，任务具体操作流程已经为大家全部整理好了，打开群文件下载到本地即可操作，最快当天就会有收益。

接下来就是引流，各大微信兼职群，QQ 兼职群，网赚论坛，兼职贴吧，以及自己的微信朋友圈，去发收益截图，说自己群是任务群，很多高佣金任务在等着大家，进群就可以马上领取任务包等等。留下自己的 QQ 群号。设置成允许任何人添加。

比如这位朋友，他是这样操作的：



她这种是直接引流到自己微信上进行收费转化，也是可以的，你要做 QQ 群也一样的思路。QQ 群的话你要提前对自己的任务包进行加密处理，必须对方扫码付款才会自动收到解压密码。才能正常打开压缩包看见里面的十个任务。

一般就设置十多块钱的价格，大部分真正想做任务，想赚钱的人，也是不会在意这一点点，而且看你群里已经好几千人加入进来了，不心动才怪。对他们来说，十几块是小钱，但是对你而言，一天十几个二十几个人或者上百人交钱下载任务包，你赚的就是大钱了。他付出资金你提供项目，互惠互利，双方都自愿。

二、利用虚拟资源做社群营销

每一个分类打开都是好几百上千个，这么多分类，总数上万肯定是有的吧。建一个社群，建的方法同上，买粉，做几个小号的托是必须的。每天往上面传虚拟资源，也可以是某些比较好的项目，反正软件里都有，自己去挑。

要知道，现在网上做虚拟资源项目的人大把的，他们一般都通过淘宝付费的方式获取虚拟资源，或者某些论坛去买。价格几十到上千的价位都有，然后自己再来转手卖这些资源。

假如有一个地方，只需要收 19.9 的门槛费就能进入，然后每天可以无限制的在里面下载各种资源，各种项目，再也不需要花额外的冤枉钱了。对他们而言是不是很开心，也很值得?

这里的引流方式，当然就是要你在一些网赚平台不断的做价值输出，可以分享网赚干货，可以免费分享虚拟资源下载链接，总之是要让大家觉得你手里确实有很多资源，你确实也是一个靠着这个赚了很多钱的人。有些人可能仅仅只是想模仿你的套路，也依然会花钱进来社群摸索你的套路。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

你留下收款二维码，或者收款账号，备注请自觉付费，付费后找我拉你进群，一次付费，终身免费下载群里任何资源和项目，群里资源每天更新。

以上两个项目都是利用软件里已有资源去为自己创造更大价值，你可以做社群，也可以选择做公众号，大家要懂得举一反三，思路都是大同小异的。也可以把软件里的第二套非淘宝自动赚钱技术与这两个项目完美结合起来，会起到事半功倍的效果。

群管理方面，可以去利用机器人，把所有该设置的提前设置好，完全解放你的双手，只要你把这一整套流程做好管道建好，后期基本上都是可以躺着收钱的。现在很多网络大咖都这么玩。

我不建议大家做免费的社群，因为现在的人就是这样犯贱，始终认为免费的，赠送的都是不好的，要收了费的才是有真正价值的。而且付费社群也有利于你筛掉一部分人，从而达到优化你的社群人群和社群环境的目的，也方便你日后的运营管理，二次变现和口碑制造。

还有没有不知道软件该怎么用的?除了软件里已经有的变现思路，我今天讲的思路都是软件里没有的，希望大家好好琢磨琢磨。没事多去看看同行怎么做的，每天研究几个同行，分析总结，把他们成功的模式直接复制就行，在运营过程中再稍加改进和升级。

做着做着，你会发现，进群来的人也开始慢慢的在复制你的模式了，甚至有人私聊你，想打听具体细节，甚至有人为了套你的话给你发红包了!你也从此摆脱了小白的身份束缚，逐步迈向了下一个更高的台阶。

本文素材来源于站长那点事

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

利用中秋节免费送月饼的方法，轻松赚取一桶金！

中秋节，象征团圆，是一年一度的重要节日，在中国人心里有着特殊的寓意。而中秋节象征团圆的“月饼”，则是大多数人过节都必买的商品，用一句互联网人的话说，月饼是一款自带品牌自带流量的节日产品。

而注意力在哪里，生意就在哪里，一年一度的中秋节，毫无疑问吸引了大多数中国人的注意力，“月饼”则是随中秋节诞生的一门临时性生意，是的，每年只有中秋节前后才会有大量月饼上市，因为，在平时月饼并不能算是畅销品。

今天，缘梦项目笔记分享一个有关“中秋节月饼免费送”的赚钱套路，目标客户是针对那些三四线城市的用户，通过裂变的玩法赚取信息差价。

01

下面直接开门见山，分享整个月饼免费送套路的具体操作。

1、货源：还是老套路，选择拼多多，3.9 元包邮 2 个月饼，并且包装精美。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2、同城二手：闲鱼免费送、58 转转。

3、朋友圈裂变：一张裂变海报，海报内容是精美的月饼礼盒图片，配上一段文案，“XXX 厂家清仓福利，限量 5000 份，加好友免费领取，先到先得”，引导转发朋友圈（保存 10 分钟）。

4、快手：可以花个一二百买一批月饼做拍摄背景，以月饼免费送为主题拍摄视频推广，文案：老铁们，马上中秋节了，视频给我点赞就免费送月饼，点赞后加我主页微信领取，无套路！

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

整个玩法的核心在于裂变，我们将快手加过来的粉丝，用朋友圈裂变的方式引导其转发朋友圈，粉丝完成任务后，我们配上一段这样的文案去做转化：

您好，请留个收获地址与联系方式，我们将在 2 天内发货，大概 3 至 5 天到货，厂家亏损清仓，月饼免费送给大家，但需要您承担 10 元的发货邮费，这部分费用是厂家不承担的，请多理解。

02

这个套路类似淘宝 AB 单的玩法，拍 A 发 B，但不同之处在于买家并不知道图片上的产品是 A，实际收到的是 B，通过营销造成信息差来赚取快递费与商品成本之间的差价。

朋友圈裂变可以起到一传十，十传百的效果，尤其在熟人社会的三四线城市看，熟人之间的信任可以大幅提高传播的范围，个人号的朋友圈本身就是一个天然的信用背书。

03

整个操作的环节，还需要用到一些工具来提高裂变效率。

wetool，一个比较知名的互联网营销工具，在整个月饼免费送套路中起到释放人力的作用，百度搜索即可下载使用。

1、自动通过被添加好友

2、添加好友后自动回复预设好的文案与图片

3、可以多号合并会话消息

闲鱼、58 转转免费送的套路，博客上之前分享过多篇此类文章，大家可以翻看下，免费送月饼与免费送电子产品、服装等相同，无非是替换一个商品而已。

相关阅读：《引流吸粉的最好方法，直击人性弱点的“免费送”套路！》

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

最后，距中秋节还有半个月时间，现在是做免费送最好的时机，目前在闲鱼还没有做月饼免费送的套路，所以还在红利期，如果等到临近节日前一周时再下手，便很难再去操作了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

零成本适合小白的项目，做直播经纪人月入 10000+！

每个人都或多或少地接触过直播。太多的女主播通过直播实现了人生逆转，这些主播主要分 3 种。

1. 个人播着玩

2. 公会签约主播（就是传媒公司通过各个渠道招来的主播）

3. 官方签约主播（个人播的好的官方会找你签约）

公会主播和官方签约的主播会有更多的平台资源，像各个推荐位，活动奖励等，大家要知道，做直播也是要天时地利人和的，并不一定是长太好看，才艺好就能火的起来。

一个新主播能火起来差不多就以下这些方式：

1、公会提供推荐位强推，就是将你的直播间在某一时间推广到平台的主页，每个公会都是几千上万的线上主播，全靠经纪人在其中协调。

2、主播之间相互连麦。

3、经纪人帮你刷礼物吸引人气，一般公会都有专用的账号，以超低的价格从平台充值然后刷给自己公会的主播，当然这部分礼物肯定是无法提现的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

4、自身自带粉丝或者是网红。

公会主要是靠抽成盈利，如果主播赚了 10 万块钱，公会差不多可以拿到 30%左右吧，当然，每个公会每个平台的提成是不一样的，经纪人也是主要靠主播的提成来赚钱的。经纪人一般的薪资构成都是底薪+提成。

目前全网有几百万的主播，一个公会想要盈利主要是靠招募大量的经纪人和主播，主播有的一个月赚几万，当然，一个月赚几百，赚 2,3 千的也特别多，大多数的主播都处于月收入 2,3 千这个阶段，所以，公会只能靠数量弥补质量。

那么我们怎么做呢？

首先，先去找公会负责人谈合作，直接问：帮忙招一个主播多少钱？多对比几个公会。

如何去找公会负责人？

1.去直播平台，找小主播私聊一下。

2.有些玩家的名字前面带有公会名字的，几乎都是经纪人。

3.招聘平台找正在招主播的公司去谈。

公会谈好了，那么你就可以去找主播了。

目前最普遍的，一个是招抖音的主播，一个是火山和快手的主播。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

招一个主播给的提成是 900，当然，他们也会有其他提成（500+10%提成），10%是主播的收益，那么主播的收益是多少？

如果主播今天收了 1 万块钱礼物，那么她到手的差不多是 4000 到 6000 之间，每个公会，每个平台的分成是不一样的，如果主播今天赚了 5000 块钱，那么你的收益就是 500，明白了吧。不过大多数主播火起来的几率太小了，所以一般干脆选择提成高的，这个合作方式你们可以自己合计和公会谈。

如何去招主播呢：

1、去 58 平台发布招聘。

2、去一直播群里去挖人，这里都是同行，和打算做主播的。

3、去斗鱼等平台去挖人，如果你是做抖音平台，你可以去除了抖音以外其他的所有平台挖人，挖人无非就是高提成，有些主播在本平台播的不好可能就会换个平台了，这个方式是目前这些公会主要招募主播的方式。

4、去大学门口的小卖店，小吃店，放一些招聘主播的卡片，你可以和老板谈。

缘梦项目笔记的朋友目前主要做的方式就 58 招聘和采集精准粉的方法去做，每个月大约能招 15-20 个左右吧，一万多块钱，这个就是单人做就可以，几乎是 0 投入，最主要的是，刚开始可以兼职做，也可以全职做，也可以放大做！

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

年入百万的小视频暴利项目，零门槛高收益！

随着互联网技术的发展，社交网络作为一项新事物被兴起，并且在当代社会生活中扮演着越来越重要的角色，人们也越来越注重自己在网络中的形象。

在虚拟的网络圈子里，有人总是利用各种“易容术”来包装自己，将自己完美的形象呈现在屏幕前。

为此，有人为了满足自己的虚荣心，而有的人更是为了谋取某种利益。

那么这就意味着会有信息差，我作为网络从业者在行业里待的久，从朋友圈也好，短视频 App 也罢，不难发现，炫富已然发展成了产业链。

炫富满足了谁的现实需求？

“炫富”，大家耳熟能详，早在 2011 年便由网红鼻祖郭美美带入大众的视野。

现在想炫富，想包装自己，还用得着自己去赚钱炫富吗？

倒不如坐在家里随便去淘宝上花点零花钱就一切 OK 了。据我所知，现在有很多卖家都在从事这个行业，而且服务非常周到。

我有位朋友，去年刚从大学毕业，经常跑市场。他曾经告诉过我，他的工资来源就是需要去跑业务，接到的业务越多，工资就越多。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

但是在跑业务的过程中，对方都会打量他的‘经济实力’，如果展现出经济实力雄厚，那么成功接到业务的概率也会增多。

他口中的“经济实力”其实就是把自己包装成有钱人，让客户认为自己是生活在富人圈子里。一方面让客户信任自己有能力赔付违约金，另一方面用“有钱人”的身份吸引客户与自己建立社交关系。

比如客户想交他这个朋友，那么肯定会把业务拿给他做，说白了，这就是一场心理博弈。

如何包装自己？

在短视频 App 里，发布植入了自己声音的开豪车视频、一些外出旅游视频以及一些生活中所用的奢侈品视频，再把短视频 App 里发布的视频保存下来，然后发布到自己的朋友圈与客户寒暄一下，这样才能坐实“富人”标签，不露出马脚。

郭美美也好，还是我这朋友，他们之间都有一个共性，那就是通过包装自己来谋取利益。

视频素材最低仅需 1 元

而这一系列的炫富视频，是可以在多个电商 App 上购买的，关键问题是价格特别特别便宜。

可能有的朋友搜索关键词“炫富”二字，平台显示“没有找到相关宝贝”。

那么你可以试着搜索“短视频小视频”等关键词，就会出现了数十家单价在 1-10 元不等的商铺。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

实操举例说明

进入一家名为“红海湾生活务”商铺，咨询客服小视频如何卖？

客服说，如果需要小视频，需要以购物的操作方式下单、购买。

最后，将付款截图发给客服，然后添加客服微信。

顺利添加客服微信后，由客服微信拉进名为“天天实拍视频”的微信群。

进入微信群后，客服会告知进群后查看群公告。

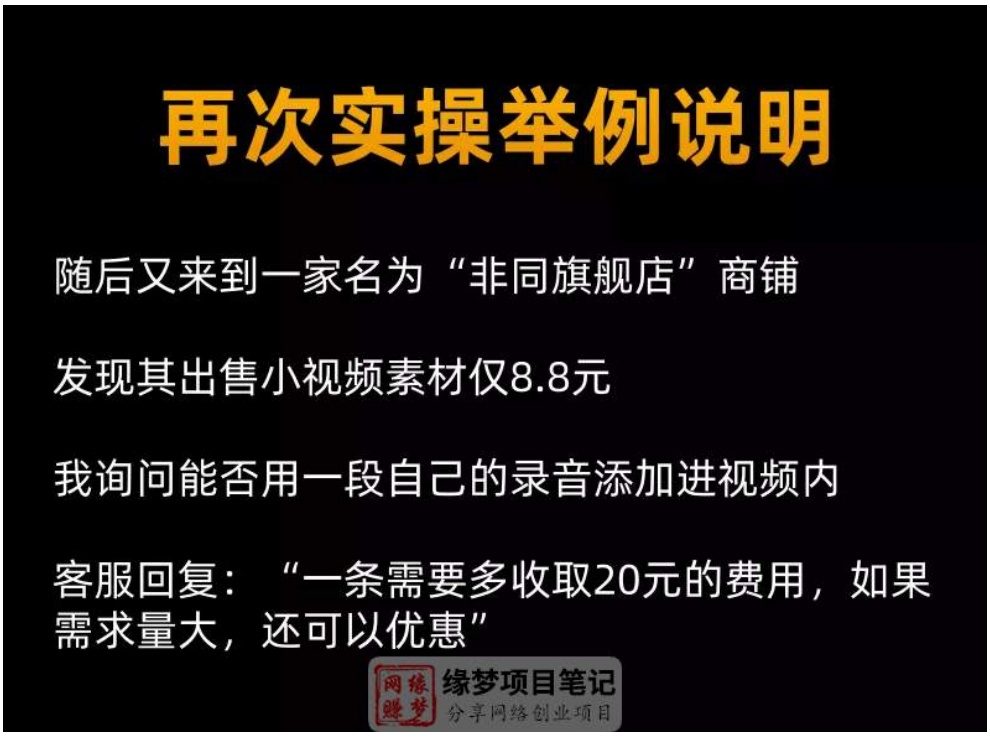
我看了公告发现，小视频来源有两处：一处为该客服的微信朋友圈，另一处则是微信群里更新的小视频素材。

而且微信群更新小视频非常规律，每天三次，分别是上午9：00左右、中午12：00左右以及下午5：30左右。

我还特意统计了一下，40分钟内，居然有31人进群。

缘梦项目笔记
分享网络创业项目

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



当然了，这些视频素材有明显的 PS 痕迹，比如有人 P 成开劳斯莱斯，一眼就能看出来是假的，根据劳斯莱斯官方财报显示，其年产量只有上百辆，就算你有钱也不一定买得到，你还得有权有势有一定的社会地位。

但仍有部分视频显得“真实”，短时间难辨真假，特别是植入声音的炫富视频更容易迷惑人。而卖家获取视频素材基本有以下 3 种途经：

网站

微信群、朋友圈

百度云盘

年入百万的收入

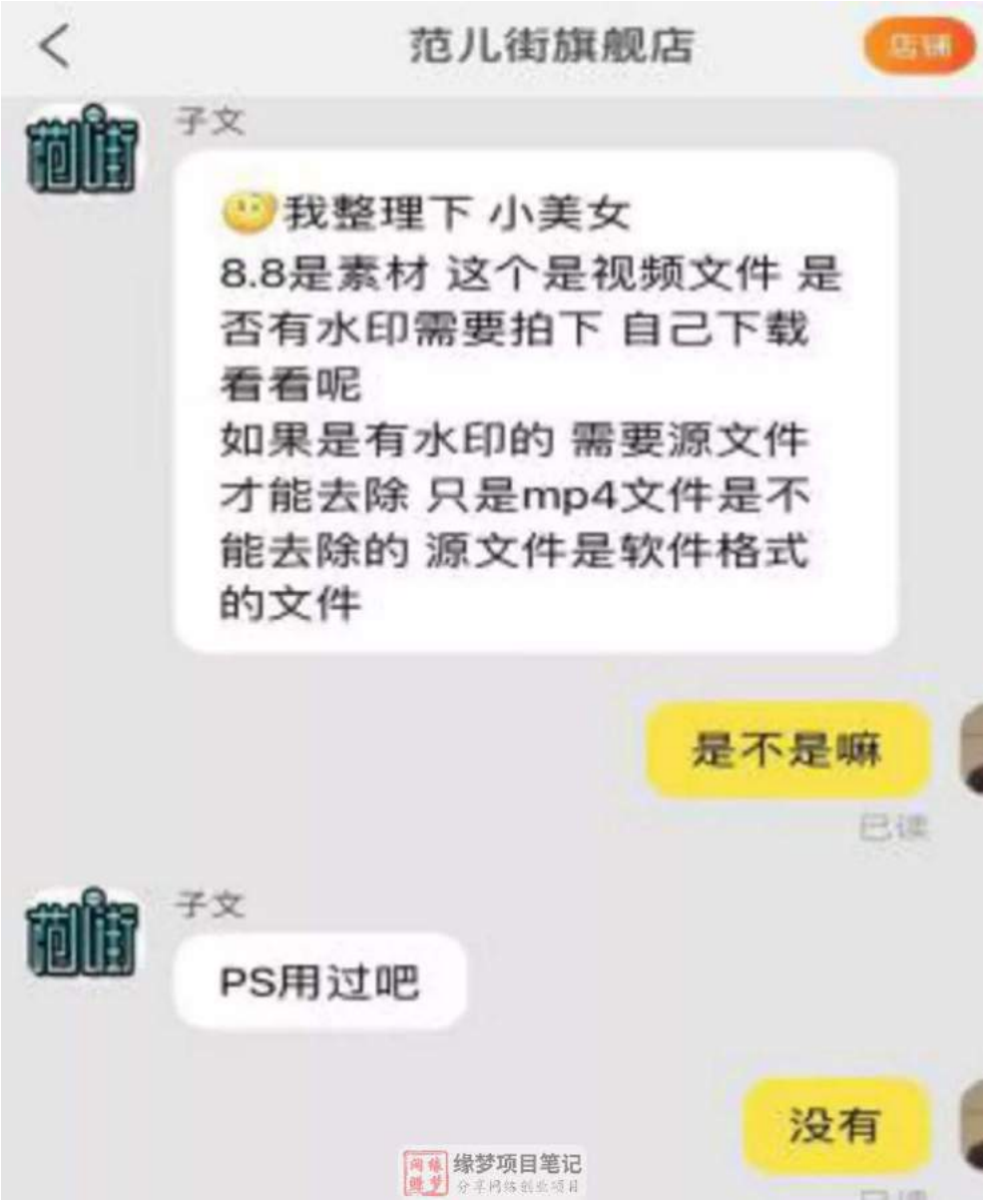
想知道能赚多少钱的前提下，我们首先需要知道以下 3 个要点：

这些廉价的素材究竟来自哪里？

是卖家自创视频，还是卖家盗取他人成果进行商用？

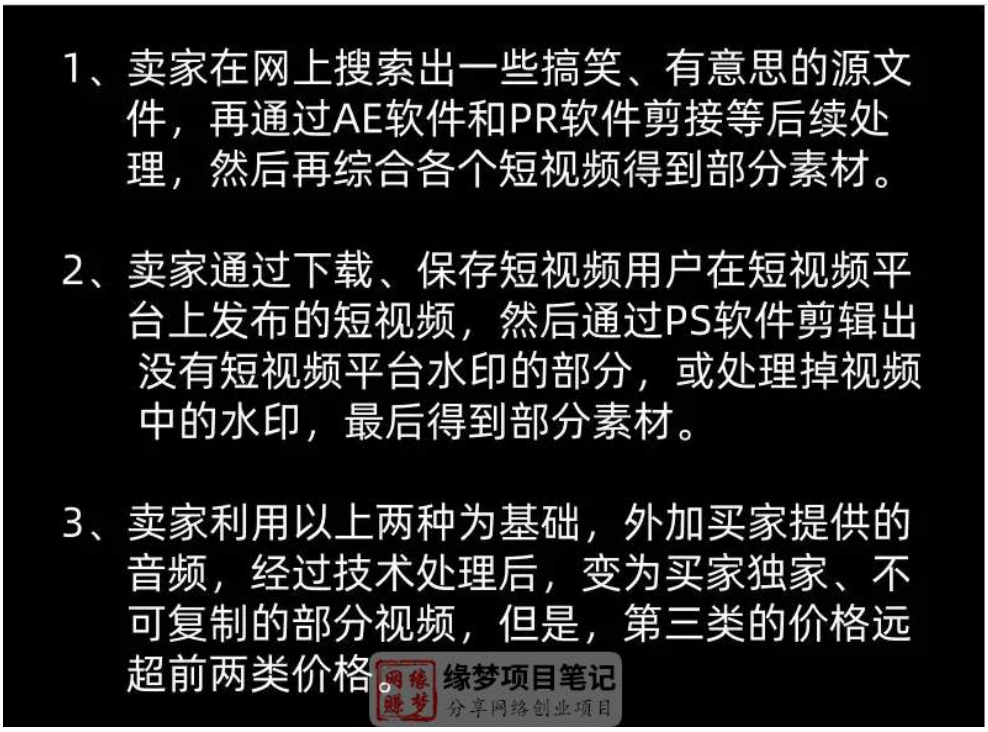
不超过 10 元一份的素材，到底能为卖家提供多少利益？

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



首先，这些视频元素来源分为三大类。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



然后我又询问，这些视频都不是原创，如果发布出去，不是侵权吗？客服很轻松的回答到，“我会提前和他们（买家）说好，视频是有版权的，不能商用。至于买家不听从，那就是他们的问题了。”

针对卖家自己违法行为方面，卖家表示，只要有需求，就会有市场，就会有人做买卖。

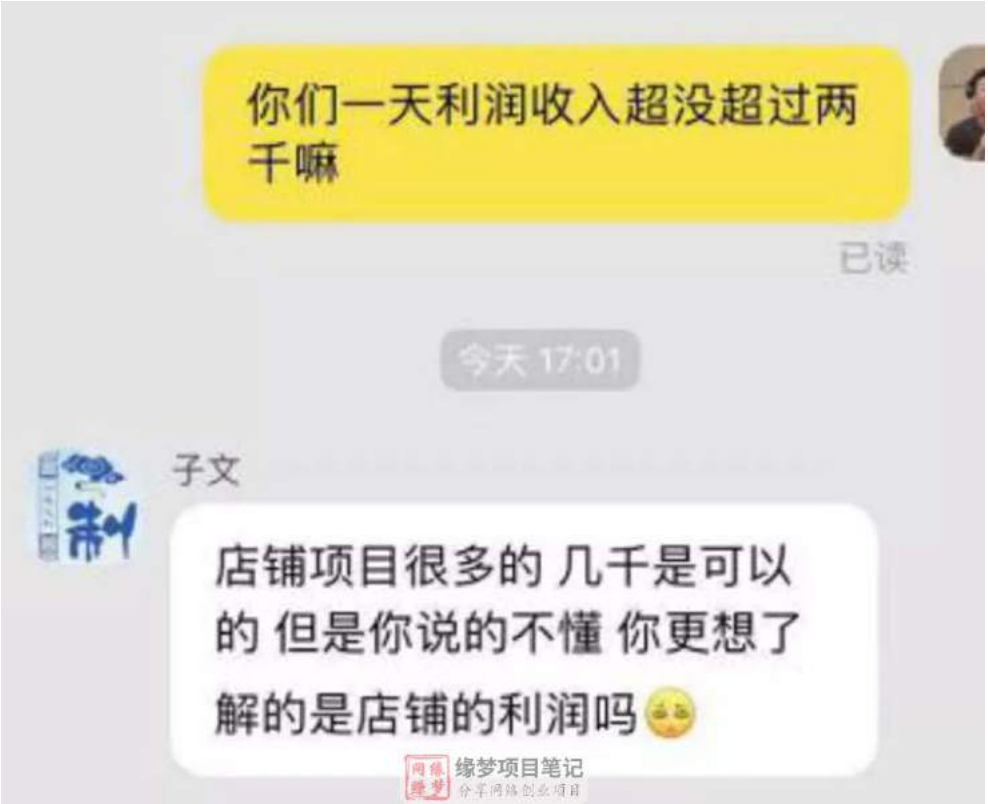
——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不到 10 元一份的视频素材究竟能带来多少利益，才能让众多卖家知法犯法，顶着巨大风险公然叫卖？

然后我与“范儿街旗舰店”客服聊天中，问到该店铺一天能赚多少钱。

客服让我猜测，我给出了 2000 元的数目，客服并没有反驳，只是回答道“店铺的项目很多，一天还是可以赚几千。”

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



与客服谈话中，客服表示一天几千元，而我们猜测的是 2000 元，说明大于 2000 元。

从“几”字可以看出，该店主一天最低盈利 3000 元以上，那么一个月的收入差不多也就是 10 万元，年收入都在 120 万元，而且该店的成本极低，总的来说是相当属于暴利。

总结

其实买这种炫富视频的人，基本上都是虚荣心在作祟，毕竟小视频的价格低廉想去试试，发布在抖音快手上万一火了呢，而且还能帮助自己打造朋友圈进行变现。

我知道身处在灯红酒绿的现代化城市中，这样的人不在少数。

在炫富的背后，有人是迎合心理需求，有人是瞄准巨大利益，但要认清知法犯法的铤而走险，并非是通向成功的捷径。孰轻孰重，你我皆知。

那么你会选择铤而走险年赚百万？还是会踏踏实实的月入三千？

本文素材来源于聚创大咖汇

如何靠抖音来赚钱呢？只需要开通一个功能，分四步走即可！

抖音，你肯定听说过吧！抖音的用户量很大，它里面的视频都不长，也就是十几秒到一分钟左右。但人们一刷，能刷很长时间，玩的不亦乐乎。

还记得我说过的一句话吗？

有人的地方，就有需求；有需求的地方，就有市场；有市场的地方就有钱赚！

现在是注意力经济时代，只要你创作的内容能够“赚取”人们的一点时间，那么，你就能够轻松赚钱！

那么，如何靠抖音来赚钱呢？

只需要开通一个功能，然后分四步走即可！

如果你也想要在下班后靠创作内容来赚钱，那么，就好好看我写的这一篇抖音赚钱攻略吧！

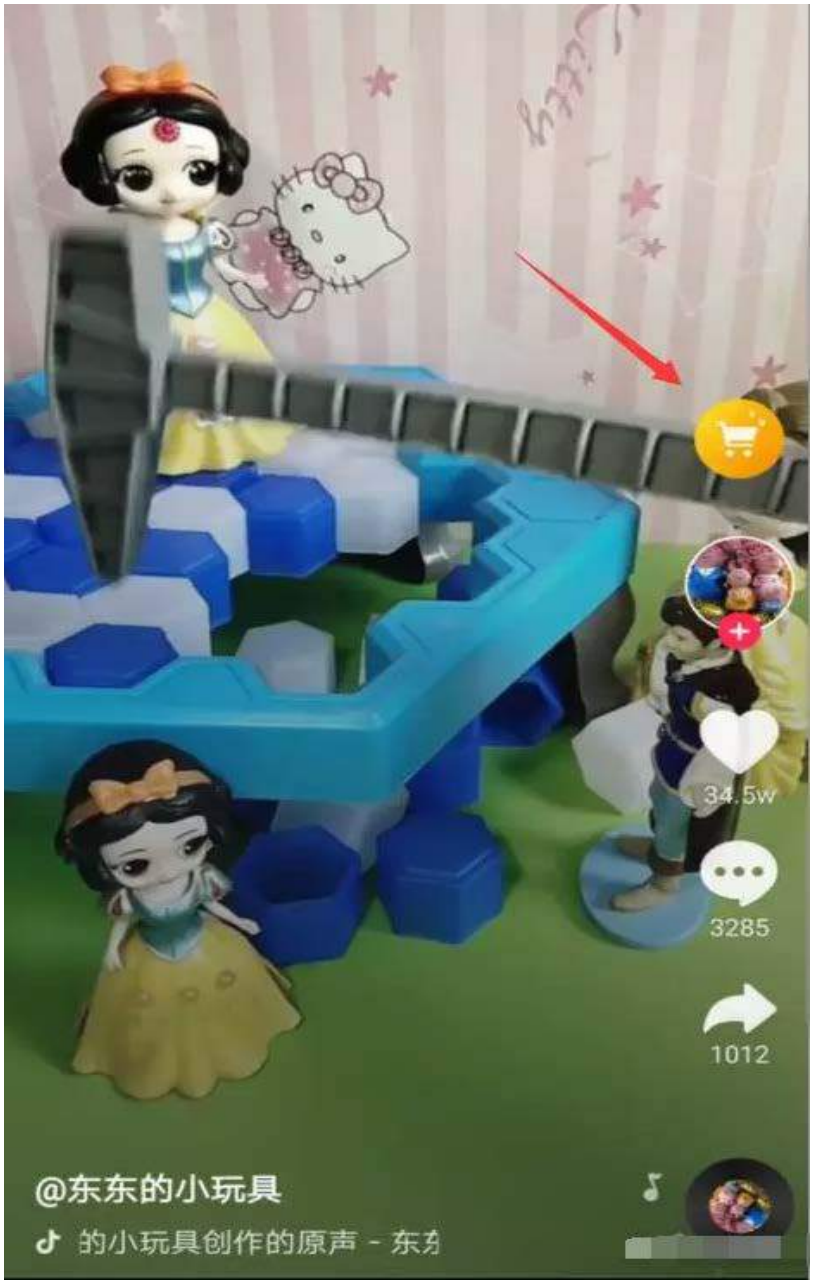
抖音赚钱的前提

要想靠抖音赚钱，必须要开通抖音一个功能，叫做商品功能。这个和头条号的商品功能、还有淘宝的淘宝客，是一个意思，这方面内容在缘梦项目笔记上说的已经够多了。就是，你即便没有自己的产品，也可以通过推广别人的产品来赚提成。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

你可以从淘宝联盟的商品库中选择你想要推广的商品，然后绑定抖音，去发布视频内容。用户在看你视频时，如果对该商品感兴趣，就会点击购物车小标志，转到淘宝页面去下单购买。这样，你就会赚到佣金。

举个例子：



我打开这个小视频。视频在展示这个敲冰块玩具。注意到画面上的小小购物车标志了吗？

点击一下，然后就弹出了关于这个产品购买的页面。然后点击“去看看”后，就会跳转到淘宝页面了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

34.5w
东东的小玩具的推荐
超大号款
24把剑
儿童小人对打亲子攻守对战双人玩具互动沙雕玩具提升增...
广告
¥29.90
¥ 29.90
月销42件
去看看
全部推广商品

利用商品功能赚钱的好处在于：

一是你根本不用打造自己的产品，这样就节省了很多的投资，不用进货，不用仓储，不用管物流，不用管售前售后。

二是你只需要将精力放到内容的打造上，既展示了商品，又打中用户的痛点，针对了用户的需求。

那么，在抖音里，开通商品功能的门槛条件是什么呢？

商品功能，目前有三个级别，分别为：

商品橱窗

视频分享商品

直播分享商品

需要先开通商品橱窗功能，完成新手任务之后，再在个人中心中的设置里找到电商工具箱，点击里面的权益升级，然后申请开通视频购物车功能。

开通最低级别的商品功能，条件并不苛刻，就两条：

实名认证

发布且通过审核的视频≥10 个

这叫做条件吗？根本不是吧！

所以，只要去发的，都能够开通，别懒惰了，赶紧行动吧！穷的根源就一个字：懒！

开通了功能后，我们应该如何靠抖音来赚钱呢？

一共分几步走：

第一步：选择领域，你想要赚谁的钱？

要想赚钱，第一步都是这个！领域不要太泛泛，最好要细化！比如，教育领域，就分为很多种，学科教育，成人教育，公考类，培训类等等。

选择领域，可以参考自己的兴趣爱好，专业，或是能力特点等。不要盲目的看数据，觉得哪个数据好，就选择哪个领域。那样发展，很容易在日后出现水土不服，难以攻克瓶颈。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

第二步：学会巧妙选择要推广的商品

绑定了自己的淘宝客账号后，就可以从商品库中选择你要推广的商品了。

选择商品时，千万不要只看佣金的高低。那样选择出的商品，很有可能预冷。这也是为什么，很多短视频，本身的播放量挺好，但是转化率很低，没有卖出多少单。这样，赚的佣金就不多了。

第三步：选好商品后，专门为商品来“特制”视频内容

视频淘客，就是利用视频的方式来展示商品。

要想转化率高，用户都想买，展示都是有技巧的。你盲目的去拍，生硬的展示，用户体会不到商品的好处，也就刺激不到购买欲了。

其次，对于不同种类的商品，展示的角度也不一样。比如，商品是水果，你就要着重展示的是到手的水果是多么的新鲜，性价比是多么的高。又如，商品是衣服，你就要展示穿搭的效果。用户买衣服，都会将自己自动带入成为模特，觉得自己穿上也会有模特一样的效果。

如果自己实在没有条件去实拍，那么也可以利用图片来转化成视频。这样也一样能够赚钱。

第四步：为商品选择一个好的标题、精简的文案和诱人的封面

拍完就直接发？那样，你的视频不会受欢迎，流量肯定不会大。

你还需要配置好的标题、小文案和封面。想好的标题，一定要体现在封面上。言简意赅，直接用户的痛点和需求，也可以从场景描述上入手，让用户产生共鸣感。

比如，你做的是穿搭，那么你可以做一个“男生相亲必备四款穿搭，让女生心动就是这么简单”。

男生相亲是很多人熟悉的场景，会增加用户的共鸣感，后面让女生心动，就是诉诸利益了，让用户有购买的欲望。

文案，最好用录音的方式作为视频的画外音。

除此之外，如果要加入 bgm 时，一定要注意两点：

不要选择太“烂大街”的 BGM。容易审美疲劳，让用户觉得内容无新意。

不要从网上乱下 BGM，有可能是不能免费商用的，为日后版权埋下了“坑”。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

包装好后，就可以发表了。

看似有些小复杂，但熟能生巧，学会后，制作的时间很短。一天发表 2-3 个就可以了。

前期因为账号是新号，流量都不会太大，但积累一段时间后，随着粉丝的增长，流量会越来越大。到时候，收入就会提高很多了。

现在靠抖音来做淘客赚佣金的，每天赚上个一两百，积累起来，一个月也能够千元以上的收入！

各行各业都有门道，不学永远学不会。盲目的操作只是浪费时间。希望我今天的分享能够对你有所启发。

本文素材来源于 time 内容创业

如何跨平台导粉变现，日收入最低 500+

最近开展新业务，没少加群。其中一个群，引起了我的特别关注。原因就是这个群里面，每天的交易额特别大，动辄就是几万几十万的交易。而在里面交易的都是各种类型的账号。比如，公众号、抖音号、快手号。都有交易，看到这里我比较感兴趣了。

可能因为我也是做公众号的，对于这些同行的状况，想要了解一下他们的生存方式。

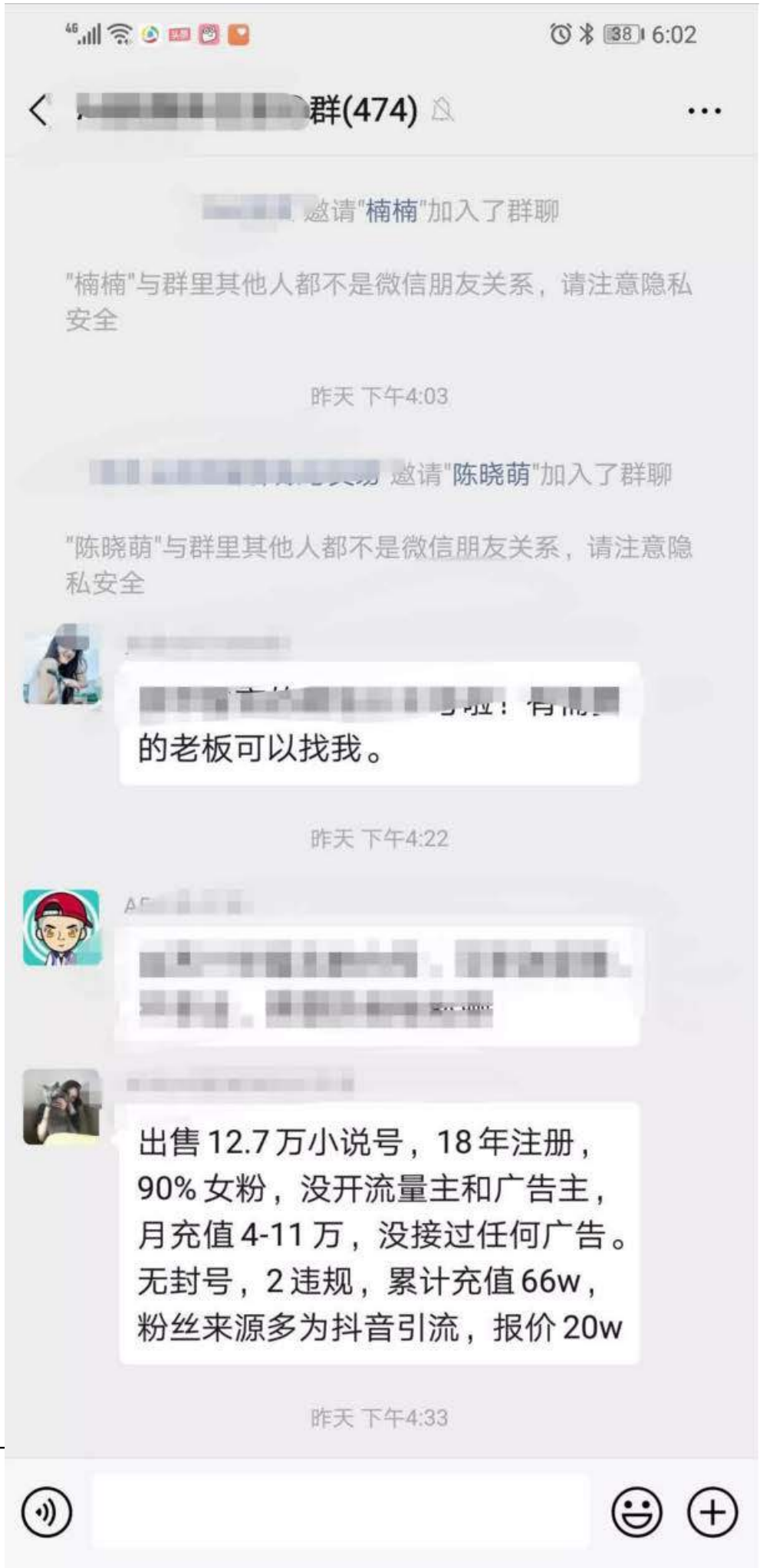
结果十分大跌眼镜。他们对引流特别熟悉，动辄都是几万几十万粉丝去的号去卖。而且最重要的是有的在玩粉丝矩阵，也就是我把某一平台的粉丝，导入另外一个平台。

比如，我有一个抖音大号，已经 200 万粉丝了。想要变现的时候，我就挂上公众号开始运营，然后积累到 3-5 万粉的时候，不断接广告，迅速变现。赚到一些钱的时候，直接把号卖掉。一般有点价值的公众号，卖价都是按粉丝卖的，均粉在 5 毛以上。也就是说，一个 5 万的号，能够最低卖到 2.5 万。

然后继续循环这样的操作，每月出 2-3 个号，基本上月入 10 万是没啥问题的。有的养的时间长点，自己变现一波之后，然后接着卖，这类账号价格更高。

只要在你自己手里运营的时候，赚的钱比较多，总会有人感兴趣。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客


6:02
群(474)
邀请"楠楠"加入了群聊
"楠楠"与群里其他人都不是微信朋友关系，请注意隐私安全
昨天 下午4:03
邀请"陈晓萌"加入了群聊
"陈晓萌"与群里其他人都不是微信朋友关系，请注意隐私安全
的老板可以找我。
昨天 下午4:22
出售12.7万小说号，18年注册，90%女粉，没开流量主和广告主，月充值4-11万，没接过任何广告。无封号，2违规，累计充值66w，粉丝来源多为抖音引流，报价20w
昨天 下午4:33

我们可以看到这个交易群里这条信息，是一个小说公众号，累积充值 66 万，这是什么概念？意味着号主靠这个变现，就赚了 60 多万，粉丝总共 12.7 万，现在要卖到 20 万。

我们注意其中的重点，抖音引流。

这说明，现在大家引流，跨平台引流效果特别好。尤其是短视频类的引流到公众号，效果非常不错。

我们按照他的描述，打开抖音，看看和他同类的账号，都是如何操作的。

经过半小时的搜索跟踪，我发现这群人都特别的精明，而且特别会规避风险。不禁佩服他们的玩法。

大家都知道，小说可以说是泛流量的集中营，很多人闲来无事，就会看小说，或者看，电影电视剧，这里面的流量是特别大的。而他们抖音的玩法，就是通过推荐各种小说，制造冲突感，引起关注。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我们可以看到，每一个视频的点赞都非常不错，而且我看了一下视频，基本上没啥技术难度。

但是，如果你仔细看的话，会发现，很多抖音大号，都会置顶几个短视频。这样做的效果，无疑是把一些点赞率比较高的视频，放到置顶的位置上，增加账号权重。

大家看到的是一个正常的号，很多人纳闷，他们究竟是如何完成引流的动作呢。毕竟养出这样一个大号是很费时的，谁都不愿意因为违规舍弃。

我估计大部分人，看到里面没有广告信息，就已经放弃了。但是，我知道，此类号，肯定是需要变现的。

于是经过不断的分析，终于发现他的引流手段。非常隐蔽。但是，效果不错。

他的引流手段在评论里面，而且并不是回复公众号，是直接@出一个账号，让大家看另外一个账号的信息。

我们都知道，一个短视频，点赞同的，意味着这个视频确实不错，而且愿意留言的，那就是对这个视频比较认同或者感兴趣了。

所以，这样的流量算是有意向的比较精准的。接下来，就展现最后一步，他的导流模式，我看了一下，也是特别吃惊。

因为，他的方法，比较特殊，而且也起到了引流的效果。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

看到这里，我估计很多人已经开始吃惊了。没错，他的引流方式，直接用视频发布了一个广告。

而且用 6 个视频，完成了这个动作。当然，签名处用特殊符号隔开，也写了公众号的名字。但是，点开主页这个方式，很直观的能够看到他的公众号。

我估计很多人，想象不到的引流方式，都在这里展现出来了。真是为了防止封号，脑洞大开了。毕竟破了几十万粉的账号，即使卖抖音号都能卖到好几万。

导流到其他的号，在放上小说充值，每天都会有收入的。保守估计，收入也在 500 块以上。

写到这里，我估计很多人，脑海中都有一点想法了。其实，赚钱这个事情，是需要不断重复的。也需要不断输出价值的。只有重复一个动作，赚钱真的是早晚的事情。

本文素材来源于境界哥

如何通过做自媒体月入 10W+，把赚钱玩到极致

很多时候我们想要去改变自己，但是却又担心这个担心那个，最后什么都没做成，时间也过去了。

很多人说想创业，想轻松的创业挣钱！我的回答都是统一的，只要认真做自媒体，都可以获得了不菲的收入。最近这段时间，自媒体确实是一个很好的赚钱风口。

但总有人提问一些无法回答的开放式问题：给我说说自媒体怎么赚钱?这样的问题，你让我情何以堪?

有相关的自媒体视频教程，只要看一遍，就可以弄明白自媒体运营、爆文的思路和方法了。但是，很多人懒得看，或者发现做自媒体还得发文章或者发视频，太麻烦了，就忙着去寻找下一个赚钱项目了。

人们都喜欢一夜暴富的童话，而不转变思维，不去思考如何长期的提升自己。很多人累死累活赚不到钱，而别人玩着就把钱赚了，区别就在这。

这个世界上最爽的挣钱方式，是玩着玩着就把钱挣了。

做自媒体有两种人：

新手，只是问问，大概了解了；

做自媒体从业者，效果不好，粉丝少，没有收益。

但有太多人还不了解自媒体是什么。

自媒体平台都会接一些广告：

比如我们常见的今日头条、腾讯新闻、手机百度，我们在浏览信息的时候，都会发现一些广告，这是平台和商家的合作关系。发视频就可以赚钱，然后各大平台利用广告分成。

然后平台把商家这个广告费分成几份：

一部分拿出来分给作者，来激励作者创作更优质的内容；

一部分用来推广平台获得更多的用户；

一大部分会收入囊中作为自己的利润；

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这样，有了更多的用户，也有了很多的优质内容，平台就可以接到更多的商家来投放广告，形成一个良性循环。

每个人都有自己擅长或感兴趣的事，这些都是可以通过自媒体快速赚钱的，抽空做一下，收入一般都会比工资还高的，只是大部分人不懂得怎么去做?

怎样让爱好和自媒体平台结合

怎么才能把这个爱好和自媒体平台结合，先看一下面这两个案例：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在自媒体平台上，只要文章或视频有人看，系统就会给广告分成，原创的视频内容，一万次播放在自媒体平台上可以拿到 10-40 元不等的收益，不同平台收入会略有差异。

上面的两个案例每天有多少收益，大家可以算一下，这还仅仅是在今日头条、企鹅号、百家号上的收入，加上别的一些自媒体平台，会有更多。

可能会说，这么简单，该怎么做呢?只需要这三步：

第一步，注册自媒体账号

第二步，转正，过新手期

第三步，学会起一个好标题

当然，还需要不断的学习、进步，来适应的平台的新规则。就拿头条做为例子演示第一步注册账号

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

接下来的都是按照平台所需要的资料进行填写就可以，注册比较简单，这里就不再详细写了。

头条号没有新手期，只要注册下来后就可以直接开始发布内容了，做自媒体最重要的还是后续的操作，没有推荐量，没有阅读量那也没有办法给你带来收益。而推荐量有个很重要的因素也是在于标题上，内容创作者常常说，碰到顺畅的时候，稿子十分钟可以写完，而花在标题上的时间常常要 2 个小时甚至更长。有些内容写的好的作者，经常败在了标题上。这应该是作者们都有的短板。

一个好的标题会直接影响到文章的阅读量、网站访问量、网站的搜索排名、APP 下载、商品点击量，最终均会影响转化率。据调查，10 个人里头，有 8 个人看标题，2 个人看文章。

所以如何从标题上吸引用户点击打开进行文章的阅读，公式化标题給大家来分享一波，不怕起不好就怕不会起!!

如何从标题上吸引用户

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

刚入门的初级内容创作作者可以参考借鉴别人的标题，收藏比较好的标题，以备不时之需，这也是材料的积累，厚积薄发的循序渐进的过程。下面收罗了较为普遍又具有特点可供借鉴的标题，切磋切磋，让小编带大家一起玩转自媒体平台！

夸张式标题，不浮夸不成魔

中国最厉害的( )，知道一个算你牛！

史上最全的( )，读完就能(当总裁/拿到百万年薪)

如何(一年快速赚到 100 万)?秘诀原来是这样！

比较式句式，反差萌效果佳！

(月薪 3000 的文案)与(月薪 30000 的文案)的区别在哪里?

女人觉得(美美哒/漂亮)的 10 个爆款，在男人眼中却是这样…

攻略干货，精准用户按需领取

不会(微信排版/seo/网络推广)怎么办?用这些方法分分钟提高！

怎样(运动更减肥)?(三个方法/技巧)让你快速降脂！

(30 个超级实用的生活小妙招)，赶紧收藏吧！

几大法则起标题，让你无师自通火成爆文

符号是高度抽象的，表达抽象概念，可以帮读者脑补出蕴含的情绪，另外：人天生对符号有很强的识别度，所以在标题中使用可以起到好的效果。

符号法则、数字法则

A.感叹号：

逆天神技能，印度人民又开挂了！

打劫!中国首富向银行心脏插刀，银行破产模式开启，我们的钱……

B.数字：

如何在 24 小时内毫不费力的卖掉你的房子

多有钱，家有 2.3 亿现金烧坏 4 台印钞机

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

知乎体法则

如何看待电视剧《一起打鬼子》里“银妹”的戏?

如何评价王思聪在微博炮轰范冰冰和张馨予?

直击痛点标题

任何一篇好文章，都会传递很多有价值的信息，那么就需要选择用户最关心的那个痛点呈现在标题上。一篇文章就要像做一个产品一样思考，这篇文章要找到用户的哪些痛点，如何解决痛点。

30 而立，你现在最需要的改变是什么?

追击热点法则

结合最新的热点事件、节日、季节内容，不仅具有时效性，还能吸引大众对热点的关注，提高文章打开率和转发率。但要有观点有态度，内容也要能够贴合，尽量不做标题党。

六小龄童：只要春晚需要我随叫随到

蓝瘦香菇都不足以道尽我心里的苦楚!

盘点法则

总结梳理某个细分领域的内容，给读者系统性的认识，或者把原先复杂的内容做个简化，帮读者借阅时间，提高效率。类似干货的文章，或者是行业性的文章，也或者仅是行业内的一个细分。这样的标题比较官方，符号不要太多，文字不要太多，点名主题就好。

朋友圈的 10 大谣言，你相信几条?

10w+阅读量的好标题是怎么炼成的?

做好了这些，你就可以把爱好通过互联网、自媒体，变成赚钱的工具，也可以有不错的收益，但，这仅仅是迈入了自媒体的大门。

自媒体就是生活，油盐酱醋茶，喜怒哀乐愁，【热点+爱情+友情+地域+人群】，每次【写文章+拍视频】的时候把总结的套路拿出来对照，紧扣人心自然爆。

本文素材来源于站长那点事

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如何依靠 360 有钱联盟赚钱？推广一人赚 50 元！

今天缘梦给大家推荐一个精美小巧的赚钱项目，就是 360 有钱联盟。

我们都知道，金融是暴利行业，虽然目前金融市场，不如 2017 年火爆，但仍然是最赚钱的行业之一。

提起 360，大家第一时间想到的就是杀毒软件。

在网赚行业，360 有钱联盟却也是响当当的一块金字招牌。早在 2015 年前后，360 就通过自家的有钱联盟，在各大中小型网站中，推广浏览器、安全卫士、导航主页等产品。

那么，什么是有钱联盟？我们怎么样才能做到每天赚取 500 元呢？

下面，我将操作步骤一一讲给大家。

360 有钱联盟，就是通过各种激励政策，鼓励各种推广者，推广平台旗下的产品。而目前该平台，所有激励政策中，唯有 360 借条，可以做到推广一人赚取 50 元。

我们的操作就是围绕着 360 借条展开的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一般人身边的朋友数量不会太多，大部分人也拉不下脸去来朋友帮忙注册。

因此，我们需要借助互联网的力量，发动群众战争，放弃一部分利益，让更多的人成为自己的下线，帮自己赚钱。

比如：360 借条的官方推广价格是 50 元/人，我们可以以 36 元的价格，将链接放在各种 qq 群里，或者兼职平台，让其他人认证注册，这时候我们赚取的就是 14 块钱的差价，别看价格低了不少，但我们辐射的范围更广了。

这样完全可以做到，每天什么事都不干，白白赚取 500 元。

所以，在互联网上赚钱，只要你有足够封闭的信息，赚钱真的不是太难。而别人在帮你赚钱的同时，还需要感谢你，毕竟你掌握着一手渠道，他们没办法触碰。

当你有一天不想做了，直接把渠道卖出去，他们也是千恩万谢，感谢你提供的信息。这就是信息差的威力，能让人迅速致富，实现躺赚。

当然，具体玩法，还需要自己去摸索。研究的越深，了解的用户群体越广，那么你赚的就会越多。

除了 360 借条，有钱联盟里还有很多其他可以推广赚钱的项目：

以上这些积分都是可以用来换钱的：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1000 积分等于 1 块钱，如果你推广了一个集合包让别人安装，那么你就可以获得 3.5 元，这都是实打实的真金白银，可以直接提现的，所以不要小看了这几块钱，对有些大神来说，一天可以推广几百单。。。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如何做拆书项目？让你月入过万！

在这个快餐文化盛行的时代，读书好像成为了一种熟悉又陌生的事情。很多人在某一瞬间冲动买了几本书，然后立个 Flag 势必要看完这些书，并发在朋友圈装 X。此后那些书便不知道放在哪里，再也没拿出来看过。

你多久没读书了？你还记得上次读书是什么时候吗？或许前面说得有些偏激，但大部分人买书确实是单纯的冲动，毕竟一本书少则几百页，多则上千页，想短时间看完一本书是比较困难的事情。而且书本过厚也会导致读完后面的忘了前面的，造成前后难以链接，也就是断层。

所以，拆书这个项目就应运而生了。

什么是拆书呢？拆书简单的说就是将一本书的精华内容提炼出来，并且将原作者的中心思想和精华表达具体清楚。需要注意的是，拆书稿一定要简单易懂，叙述逻辑合理清楚，确保每个人都可以看得明白，听得懂，这样子才是一篇合格的拆书稿！

项目准备

手机、电脑

项目启动操作流程

01 拆书步骤

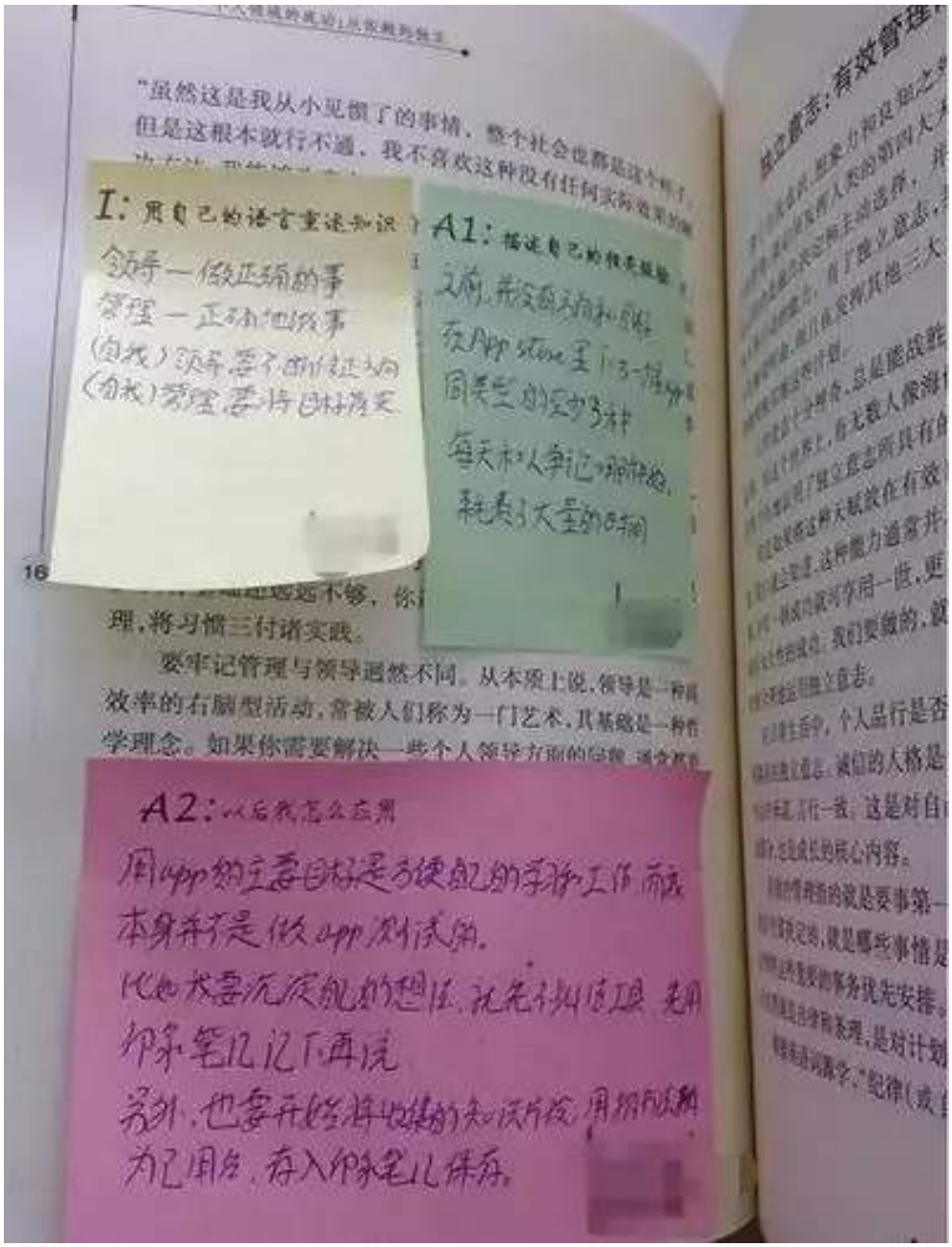
精读全书

简单说来就是将一本书精细深入的阅读，深刻了解书中的内容、全书意思、作者的深意等，这个方法对于拆书者要求很高，需要阅读能力很强才可以，不然就会出现马思纯当年为了做人设的糗事。

便签读书法

便签读书法其实就是写读书笔记，将书中难理解的地方作标注，并写上自己的分析。总的来说就是先用自己的文字重新叙述这个知识点，再结合自己以往的相关经验，将理论和实际的应用方法写出来。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



总结式拆书

总结式拆书就是将书的精华内容总结叙述出来。使用这个方法拆书首先要构思整书的思想框架，对全书作简单的分析，最后用简单易懂的文字概括这本书。

总结式拆书有点类似小时候写段落大意，只是这个要求高一点，需要对全书进行总结，并概括出全书的思想并提炼出来。

02 变现方式

入驻平台

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

百度搜索关键词拆书平台，就可以看到有非常多的拆书平台，可以自行选择一家进行拆书。

不少的平台也会有拆书达人榜，达人榜是根据拆书质量来排名，其实和很多知识付费平台类似，进入排行榜后获得的收益也会更高，可以和平台签约。

销售拆书教程

当我们的拆书能力达到一定程度时，我们可以销售拆书教程赚钱。

销售渠道：淘宝、今日头条付费专栏、千聊等。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我们可以在淘宝上搜索拆书教程，发现虽然销量不高，但还是有有少许人购买，说明这是一个小众细分市场，竞争力也不会太大，容易出单成交。

同时我们在千聊上面发现也有很多人在销售拆书教程，单价都是几百块，一个课程就销售了 5.7 万次，单价 299 元，相当于这个拆书教程赚了一千多万，非常暴利。

拆书教程可以自己录制系列视频或者直接购买拆书教程，然后搬运到其他知识付费平台销售。

拆书付费社群

将想做拆书的人聚集到一个社群，定期分享拆书心得和一些拆书投稿平台，并收取会员费。

因为想做拆书的人肯定是有一定阅读能力和文采的，这类人大部分都是白领，所以定价可以稍微高一些，比如 599 或者 980 元。

项目收益

入驻拆书平台收益：入驻平台接拆书稿获得收益，平台补贴等。

销售拆书课程收益：每将拆书课程多平台上架销售，后期就是趟赚，卖多少赚多少。

拆书付费社群收益：会员定价 599，每月招收 20 个月收入即可破万。

项目风险评估

项目风险很低，基本 0 成本，需要有一定的拆书能力，小白可以从拆书教程销售做起。

项目注意事项

1、刚入行拆书，尽量选择简单并且容易理解的书籍，对于书中的脉络和构思框架就会容易一些。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2、拆书项目对于拆书者来说有一定要求，需要良好的阅读理解能力和文采。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

深耕新浪微博，新手也能日入 1000+

微博前几年非常火，现在随着资讯平台的崛起，这个平台已经少了很多流量。

但是里面的铁杆粉丝还真的不少，而且这几年微博也在挽留老用户上，费了很多心思，也成功的挽留了不少用户，不过对于我们来讲，即使这些平台稍微空出一点流量，就足以让我们致富了。毕竟流量在减少，也是日活量数亿级别的平台。

很多人不赚钱的真正原因，还是在于跟风，这几天抖音比较火，一窝蜂的全部都做抖音了，在过几天头条比较火，全部转型做自媒体了。

这样转来转去，转的自己都头晕眼花的，哪有时间去赚钱？

所以我认为，互联网赚钱，一定要深耕。只有这样才能有积累，有出路。

今年 5 月份的时候，缘梦项目笔记上发布过一篇关于新浪微博赚钱的文章《微博赚钱全套攻略，单号价值超过十万+》，很多人没去做，因为在大家的眼里看来，微博已经没落了，现在是短视频时代。但是有个刚大学毕业的妹子，看了这篇文章之后，受到了非常大的启发。

别人做自媒体他没做，别人做抖音他也没做，专研新浪微博，到现在半年多时间过去了，一天收入最差也在 1000+而且老顾客特别多。

她的产品以美妆代购为主，所以在这个平台上只要很活跃，就能够获得不少的流量。很多人玩微博，会产生一种无力感，那就是无论自己如何发广告，发微博，都没有人看。没人看，意味着卖不出东西去。

但是，微博并不是这样玩的，任何一个比较火爆的微博，能够获得大量浏览量，无非两种原因：

一种就是自带名人效应。你像王思聪，发条微博几万人的评论，几千万人的阅读。

另一种，要善用话题，让更多同话题的人能够看到。比如，你是做美妆的，可以#美妆话题，发微博之后，关注美妆话题的人就能够看到你的微博。当然，想要快速获取流量，最好的办法是去超级话题里面发微博，效果更加不错。这个超级话题，和兴趣部落，闲鱼的鱼塘是同等功能，按照人群、性别、爱好、追星、等分类分成的无数超级话题。

而这个能日赚 1000 以上的女生，就是这些超级话题里面的活跃者，半年之内从零粉到现在的 1.5 万粉丝，都是从这里获得的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这是美妆超话里发的微博，很短的时间内评论就会上去。因为关注这个超话的人比较多，所以能够获得不错的浏览量。

大家如果看的自习，就会发现，这些卖美妆的大部分自己做第一用户，来体验产品，然后把效果图发上来供大家参考，这样的内容更加有说服力，很多粉丝感兴趣都会购买。

当然发话题只是其中的一部分技巧，她还总结了几点经验分享给大家。

1、铁粉

任何一个卖产品的都离不开铁粉支持，所以维护铁粉是非常有必要的。他会建微信群，把购买过产品的用户添加进去，定期免费送试用装。

2、活动

想要获得大量的粉丝，在超话里面发布活动是非常有必要的，也是增粉的重要途径之一。定期拿出一款产品来通过微博抽奖平台来免费赠送，很多人都会关注。

3、活跃

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

想要获得更多的粉丝，曝光率非常重要，所以根据自己产品的定位选择超级话题，在里面#话题，非常有必要。比如，做美妆的可以在护肤品，保养，等超话里发微博，#一堆的话题。然后扩大曝光率。

4、回答问题

发微博的作用一个是为了卖产品，也要适当回答超话里一些用户提出来的问题，这样也是增加曝光率，以及权威性的手段。

5、互动

互动有两层含义：

一层是展现在粉丝面前不是冷冰冰的商户，而是一个有血有肉的人，也可以在微博发一些生活中的感悟，或者有趣的事情，让别人更容易产生信赖。

第二层含义就是，粉丝@你的问题，及时回答一下，不懂搜百度也要回答一下，增加好感度，也在某个机会更加容易成交。

这一行的复购率比较高，基本上产品没啥质量问题的时候，用完都会跟你继续买，平时也可以在微信群里分享一些自己喜欢的玩意，也有不少人买。做生意先做人，只要真诚待人，即使有限的人支持你，你也能够过的非常好。我现在跟群里的大部分姐妹都是不错的朋友。

后记：他给我截图看了一下微信群，总共两个群，700 多人，能够达到日入 1000 的水平，确实很不错了。

其实我们一直追求流量，却忘记了服务。一直追求暴利，也忘记了维护，一直追求财富增长，却忘记了用户才是真正的财富。

本文素材来源于同路人分享汇

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

适合宝妈大学生做的拆书项目，目前很有市场

昨天在缘梦项目笔记上跟大家发布了一个写真实故事的项目《写写故事也可以赚钱，网络时代吸进就是这么简单》，通过写别人的故事，来带货赚钱，大家看过之后有一定的收获吗？

我们今天来分享一下拆书的项目。现在这个时代，生活节奏越来越快，年轻人的工作压力也比较大，平时也会看书来缓解压力。

但是一本书少则几百页，多则上千页，短时间内想看完是不太可能的事情。而且书本过厚也会造成读完后面的忘了前面的，造成知识层面的断层。所以，拆书这个项目就应运而生了。

读书为什么越来越困难？

学无止境，大家都是一边学习一边成长的，平时也会抽出一定的时间来看书和学习。但是平时工作压力本来就比较大，时间也少，而且一看书就会犯困。

就算有时间看书，效率也会很低，有些看不懂，能看懂的一到回忆就忘记。或者有时候放一堆书在旁边，却一本也看不进去。所以就造成这样的“读书难”的现象和状态，这样的现象如何解决呢？“拆书帮”的出现就比较理所当然了，也是比较受上班族欢迎的一个群体。

什么是拆书？

拆书就是转述者或讲书人能把书中的内容、精华提炼出来，然后将原著的中心思想和精华表达具体清楚。

其次，拆书稿一定要尽量的简单易懂，并且要有逻辑，需要让每个人都能听懂、看懂，这才能达到拆书稿的要求。

“拆书”的操作方式

1、精读全书

想做拆书这个项目，对拆书者有一定的要求，对书中的内容需要有比较深刻的了解。而且要理解书中的意思，理解作者的深意，不然就会出现马思纯那种硬凹人设的糗事。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

世界上不乏有读过这些书的人，虽然一千个人心中有一千个哈姆雷特，但是书中的内容和作者想要表达的意思总是不变的。

你拆书拆出来的东西是不是书中想表达的含义，明眼人一看便知。所以操作这个项目还是有一定的门槛的，比较适合那些爱读书、会读书的人来操作。

2、便签读书法

便签读书法便是行业内人士提出来的一种拆书的方法，按照我自己的理解来说，就是写读书笔记，将一些比较难懂的地方标注出来，然后写上经过理解后的语句。

基本的步骤是先用自己的语言重述该知识，然后描述自己的相关经验，最后是以后如何应用。

其实这不就跟平时的读书笔记类似吗？很多小伙伴看书都有做笔记的习惯，不如操作这样的项目，边读书还能赚钱。

做平常的事情，却有额外的收入，确实是一件很不错的事情。

3、总结式拆书

刚开始进行拆书的时候，书尽量选的简单一点，比较容易理解书中的内容，对书中的脉络也会比较有把握，对于构思稿子的框架也就会容易一点。

写拆书的稿子之前要先构思框架，将文章整体做个简单的分析，用最简洁的语言来概括这本书。

以我自己的理解，这种拆书的方式就跟小学写段落大意差不多，只是要求更高一点，要对书中的思想进行提炼。

变现方式

1、入驻平台

现在已经出现很多拆书的平台，如果大家有操作拆书项目的想法，可以去网上搜索一下。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不少的平台还有拆书达人榜，平台根据拆书者拆书的质量来进行排名，当拆书者签约平台之后，完成拆书任务就会有相应的收益。

值得一提，有些平台除了有拆书的任务可接，还有拆试卷、拆题型等小任务。不过一般来说，这样的小任务得到的赏金就相对较少了。

而拆书是个大工程，有的人拆一本书都能拿到上万的报酬。所以，拆书的项目，是可以操作的！

还有人在悟空问答提问：在头条写拆书稿赚钱吗？

其实这也是值得我们思考的问题，有人想在头条写拆书稿来赚钱，我们是不是也可以呢？而且今日头条的日流量非常大，是自媒体人一个不错的平台选择。

2、拆书教程

操作拆书项目，也可以通过售卖拆书教程来赚钱，很多想操作拆书项目的新人，但是之前完全没有接触过，就希望跟行业内一些比较厉害的人学习经验。

大家也知道，拆书也是有技巧的，你希望跟别人学习经验，别人也得收取相应的学费。这也是我们可以赚钱的地方。

某宝上已经出现很多卖拆书教程的店铺了，虽然销量不高，但还是有人买，就说明这是有市场的。

刚我们上面提到可以在今日头条上面写拆书稿，我们同样可以在今日头条上开设拆书教程的专栏。而且我发现目前还没有拆书教程的专栏，所以不妨尝试操作一下！

然后我去千聊看了一眼，发现不少教授拆书的课程，排在最上面的这个课程已经有 5.6 万人学习过了。8 节课，售价 299 元，平均每节课 37 元左右。

比较贵吧，但还是非常多人买，说明大家对这方面是有需求的，有需求就有市场。

项目总结

拆书的项目虽然有一定的门槛，需要有一定的拆书能力，但是操作这个项目的成本是非常低的。

从上面介绍的案例知道，目前已经有人在操作拆书方面的项目了，而且还是比较成功的。

如果大家有这方面的能力、技术，而且有这方面的想法，不管你是大学生、上班族还是宝妈，都可以尝试着操作一下这个项目。随着时代的发展，这个项目的前景也会更大。

本文素材来源于杰神联盟

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

适合任何人操作的信用卡代办项目，新手也能月入 10000+

本文想与大家谈谈，信用卡行业暴利的赚钱模式，适合任何人操作！

缘梦项目笔记以前有写文章，讲述过申请交行信用卡。因为填写过真实信息，其后时常能收到各银行短信，都是让我办信用卡。

本着研究的精神，我挖掘了该套路。打开短信链接，发现这些链接都带有小尾巴，即链接是邀请链接。

通俗的解释，就是这并非官方发出邀请，而是推手在广撒网模式进行推广。

我们看见的短信链接，是通过网址缩短工具处理后的，此举能使发送短信达到率更高，视觉体验更好。

那么，这些人邀请办卡，目的何在，他们又是怎么赚钱呢？

查资料后发现，原来各银行邀请办理信用卡均有奖励，而且奖金不菲，见下图。

上图可知，邀请一个人办理，最高可获奖金 90 元。而且该价格是联盟给予价格，银行官方给出价格还会高出很多。

一般而言，每办理一张信用卡，银行给出的价格约 200 元，有差异但不大。

下图是中信银行推荐奖励，成功推荐 50 人即可获得 iPhoneX，一部 iPhoneX 约 1 万元，就是一个用户的价值是 200 元。这样的回报率，的确是有些诱人。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

现在各银行几乎均有活动，每个用户都能成为推广者。那么，怎么推广效果好？

我们收到短信，是别人通过短信群发推广。在电信开短信群发通道，收集客户资料，将自己邀请链接，配以话术批量群发，广撒网推广。

短信群发通道很简单，有很多公司做该业务。我有朋友做，市场价格低于 1 毛/条，因为行业不同略有差异。

而且客户信息自己没有，短信公司一般能提供。因为其他行业客户，和该业务往往是重合的，可借用其他人的客户信息。

按照正常情况，单条短信不过几分钱，每次群发 10000 条，成本不过几百元。而 10000 条信息群发，只要能换的 20 个客户成功，即可获得 10 倍回报，这样的生意是值得做的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

当然，除上述方法，发动朋友也是不错选择。朋友圈时常看见，有朋友免费帮办信用卡，我想就是这套路。把客户放到朋友圈养熟，当客户需用钱时，自会想起你。

同时，多数人还能够拿到佣金，即帮客户代申请信用卡，下卡成功后会按照额度给钱，这又增加了收益渠道。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

而且代办信用卡，已经成为一项产业链，从业者很多。核卡成功后，还提供 tao 现服务（仅做说明），配套都是非常完善的。

赚钱方法很多，就看能不能玩得转。思路我讲了，能不能操作，得靠自己噢

本文素材来源于同路人分享汇

手把手教你抖音电商橱窗日入 1000，新手可操作

人间 1 天，抖音五分钟。很多人认为抖音是一个消磨自己意志力的地方，抱怨自己在抖音上消磨了太多的时间。不过对于一些“有心人”而言已经看到了抖音的赚钱方式。

抖音和自媒体平台有所不同，你在抖音上发文并没有直接的收益补贴，但是却可以获取到更多的变现方式。

也许你会问，抖音赚钱容易吗?我学历不高可以做吗?我不是网红，长得不好看可以做吗

一、抖音赚钱神器

对于大多数人而言，并不知道抖音有一个变现神器，这就是抖音电商：通过抖音的电商橱窗功能，在视频中插入商品链接，获得商家 20~50%的产品佣金分成，即可赚钱。

你在看抖音的时候，是不是经常会发现视频右下角会有商品橱窗弹出?

这就是抖音的商品分享功能。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

你在刷抖音的时间，看到一个产品如此鲜活的出现在你面前。你感觉得到很新奇，价格也不贵，那么你会不会想立即下单购买呢?

这个抖音赚钱的方法，我暂且称之为抖音无货源电商。

二、抖音无货源电商玩法

做过自媒体的同学是清楚的，抖音和头条的推荐原因类似，采用去中心化的推荐原则。也就是说，只要你的视频内容不违规，符合抖音的推荐规则，系统就会把你的作品推荐给对应的人群。这样就想在平静的湖面上扔下一个石头，这样系统会推荐给一个又一个流量池。

当用户在抖音观看视频的时候，我们放置的商品链接，推荐挑选淘宝联盟或抖音精选联盟里面的爆款商品，已经爆款的商品是经过系统验证过的，我们再来做，成为爆款的概率也是很大的。

比如大兵，他的视频很简单，就是抖音上的小伙子和小姑凉如何打扮自己。他是具体是怎么做的呢?

大兵本身就一个潮男，而且平时也有收集抖音上的爆款穿搭技巧。这样搭配上图片，做成视频，然后在发布时插入一个淘宝相关的服装链接。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

就靠这样简单的模式，他说有时候一天有 2000 多元的佣金收入。从一个完全不懂抖音的新手，做的抖音日入 2000+，他仅仅用了 15 天。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实除了服装类，在抖音上书籍也是很好卖的。我们都知道知识是人类进步的阶梯。我们在视频中插入书籍也是一种非常简单却很暴利的玩法。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

比如在制作育儿类视频，插入抖音精选联盟里面的书籍，每天花上 1-2 个小时，发布 2-3 个视频，月佣金也可达上万元。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

为什么抖音的书籍这么好卖呢?

每个父母都有望子成龙欲，都希望自己的孩子都能聪明、健康的成长，另外加上多数父母工作忙碌，对孩子的关爱不足，当看到有价值的书籍都愿意购买，借买书来缓解自己的负罪感。

这是不是很简单?

三、抖音的操作步骤

其实要想抖音做得好，首先就是取名，取名就是定位。取一个行业的名字，让别人知道你是做什么的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

然后，快速掌握制作内容技巧，能够快速的制作出让用户喜欢的内容，借助平台的推送机制，让用户直接下单购买。

想要通过抖音赚钱真的不难，尤其是现在抖音有一大波流量福利，用对方法兼职就是躺着赚钱。

四、怎么开通商品橱窗功能

其实开通方法特别的简单，只需要满足 2 个条件：

第一 通过实名认证

第二，发满十个作品

这里做一个详细的步骤介绍：

1、我们打开自己的抖音应用，在个人中心界面，选择右上角的设置图标，进入抖音设置

2、在设置中，我们下滑页面，然后选择页面中的“商品分享功能”的选项进入。

3、进入之后根据任务完成进度提交申请就可以了。

开通橱窗非常的简单，但是新人不建议一开始就盲目开通橱窗。第一步是做好定位，把帐号养好，掌握好方法再去开通橱窗卖货。

一个新人，想要玩好抖音，最核心的秘诀是什么呢?

总结为 5 个字：模仿+微创新。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

但如果想长久的做下去，还要根据平台的需求进行内容迭代升级。互联网时代时代最大的特点就是变化速度快，所以想要抓住这个赚钱红利期，就需要不断的学习、提升自己。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

手把手教你如何引流，把流量玩到极致

任何一篇你看到的文章，说的句句感觉都有道理，就是干货？错！

小白天天看自己觉得有道理的文章；理智的小白只看自己当下用得上的文章，他们看完就去用——把理论转为实践，只以结果赚到赚不到是为干货的判断标准

——《网络江湖该变天了》

前白完，开正文：

先说“骗术”——其实是赚钱成功案例。

再说“拆解”——赚到钱条件及操作流程。

后说“使用”——直接用于引流+变现。

一、一个骗术赚钱案例

一张图足以说明：我在 QQ 群里分享的案例。

原文：

有个坑货做了一个页面（夺宝商城），然后制作了一个推广视频，就去快手找小V付费发视频，按播放量付费，我群里一个小伙伴接了这坑货的推广，他先预付了2000播放量广告费36，结果1800播放量时视频直接被下架了，有粉丝反馈自己在这个页面上被坑了100，还有几个说被坑了不等，

过了几天，这坑货换了个微信又加上了这个小伙伴，问，接推广嘛...

二、“拆解”赚到钱条件及操作流程

理论：夺宝商城——花10块钱可获取赚XXX钱/XXX奖品的机会，举一反三，像不像买几块钱的彩piao，就有赚几百万的机会？像不像花几块钱参与早起打卡，就有分几百的机会？其实就是一样的套路。换汤不换药——大多数人更相信小概率。

实践——别去做

1、夺宝商城

直接找定制或仿制。参考下图：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2、推广视频

自己用快剪辑等工具制作或直接找人定制。参考下图：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3、付费找人发

以按播放量付费，先预付一部分的形式——参考上文。就找那粉丝只有几万的谈。快手，抖音，不够？

2019短视频APP排行榜

1、抖音

2、快手

3、西瓜视频

4、火山小视频

5、好看视频

6、Faceu 激萌

7、波波视频

8、微视

9、球球视频

10、YouTube

网缘赚 缘梦项目笔记 分享网络创业项目

玩好一个平台，就够每天赚的了。

3、“使用”直接用于引流+变现

这个片术的变现部分，我们不要复制，重点看引流部分，结合自身情况：

A、想能不能套用在自己做的项目上

B、去做一个推广视频/或者一个推广音频

C、找短视频平台/音频平台

有几万粉丝的小 V，付费推广试试？

或许你已经在使用这招，但没什么效果。

上面的骗术也是有理论基础——利用大多数人更相信小概率。和成功的市场成功案例的。

例子 1：买几块钱的彩 piao，就有赚几百万的机会？

例子 2：花几块钱参与早起打卡，就有分几百的机会？

你的招，有理论基础和市场成功案例嘛？

本文完，内容不想在赘述。

文末答疑：有粉丝小伙伴问：试玩 app 赚钱嘛？值得做吗？那就套用本文的框架来回复一下：

1、先看案例

2、再拆解案例

3、后看怎么用在自己身上

1、先看案例

这是我在一个豆瓣小组看到的置顶：

自建网站，app 试玩平台获取推广二维码，套模板内容一一传上去，推广这个网站，别人做任务我就有佣金。

2、再拆解案例

首先，去定制或仿制一个这样的网站，然后，我们可以猜测一下他的做法。

第一步：自建豆瓣小组

第二步：编辑好推广网站的帖子并置顶

第三步：各种方式拉人进组——有人做任务，自己后台就赚钱

或者更简单：

第一步：用查找方式，看哪个小组人多+用发帖测试，再确定这个小组是否活跃

第二步：找小版主商量付费发帖测试投产比

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

也就是做好框架后

A、每天 90%的时间琢磨推广

B、抽很少一部分时间来增加更多试玩平台

就能轻松赚钱。

推广很简单，用一招即可测出小平台活跃人数。

找所有的任务平台，发关注公众号任务，关注就自动回复网站链接地址+一段介绍。

当天花钱当天就赚钱。

综上文所述，试玩 app 值得做吗？

小编回复：值不值得做，看你用什么方式做！

3、后看怎么用在自己身上

花钱去做个网站，算了，你们不会去做的。那就简单点：

第一步：弄个 QQ 群

第二步：试玩 app 平台+操作简单介绍传到群文件

第三步：找到所有任务平台，浏览器搜+手机应用市场搜

A、可以直接在里面引流。参考上文去发关注公众号任务

B、可以借平台流量引更多流。参考上文发完关注公众号任务有人过来了就拉到群里，然后告诉他：拉我进一个 XXX 人的 QQ 群或微信群就给你 XX 红包。

上文只说了其中一种方式，执行时要举一反三。本文真的完了，谢谢观看

本文素材来源于会飞的大侠

他靠炒鞋一年净赚 50 万,是怎么做到的?

这十多年，干什么最赚钱？绝大部分人给出的答案，肯定不是炒股、开工厂，而是炒房。

据统计，2009—2018 年，10 年里，全国新房平均涨了 1.9 倍；其中，北京均价从每平 1 万 4 涨到 5 万 5，上涨了 3.9 倍。

在更加市场化的二手房市场，上海、深圳、杭州、南京、厦门等城市在过去 10 年最多的上涨了五六倍。

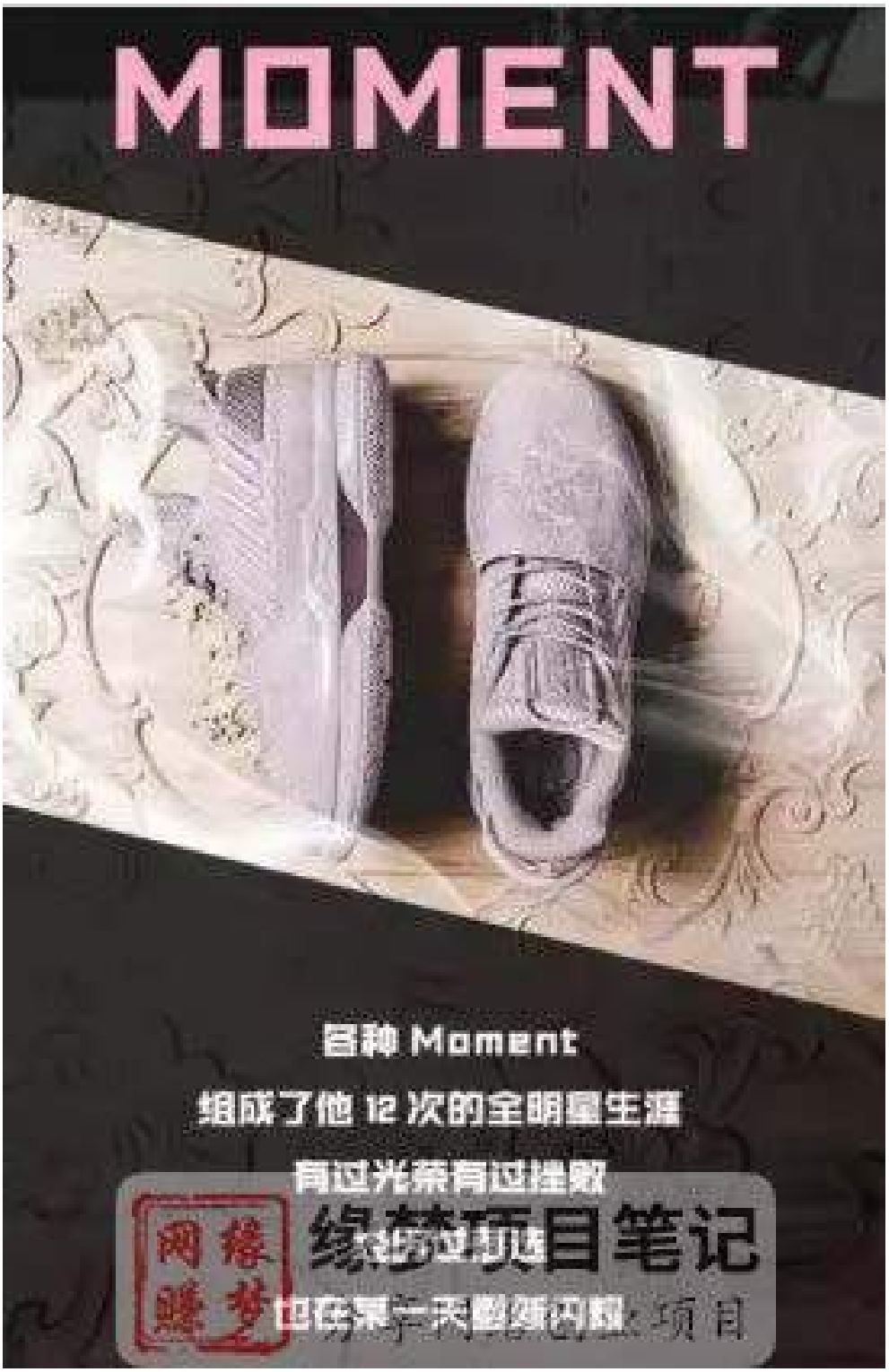
涨幅不可谓不大，炒房发财不可谓不快。

但这世间，偏偏还真有更赚钱，且合法的买卖：炒鞋。

李宁和 NBA 巨星韦德签约，发售了一款球鞋，售价 1000 元，兜兜转转，几个月后，在二手转卖市场拍出了 40000 元的高价。不到一年，涨了 40 倍！

就是下面这一双：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



一、专职炒鞋，一年净赚 50 万

炒鞋，这事到底有多赚钱？

在钢铁直男大本营“虎扑”流传着一个炒鞋发大财的故事：一个二十四五岁的男生，从大学开始炒鞋，现在专职炒，一年能赚到 50 万。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

拿疯涨的球鞋价格来说，更直观。

2017 年 9 月，Nike 旗下 Air Jordan 和国际潮牌 OFF—WHITE 合作，设计了一款名为 OFF—WHITE•Air Jordan 1 的球鞋。

这款鞋每双售价 1499 元，在官方发售后没过多久就被炒到 12000 元。而这双白黑红配色的 AJ1，短短两年价格一路飙涨到 70000 元，涨幅超过 4500%！

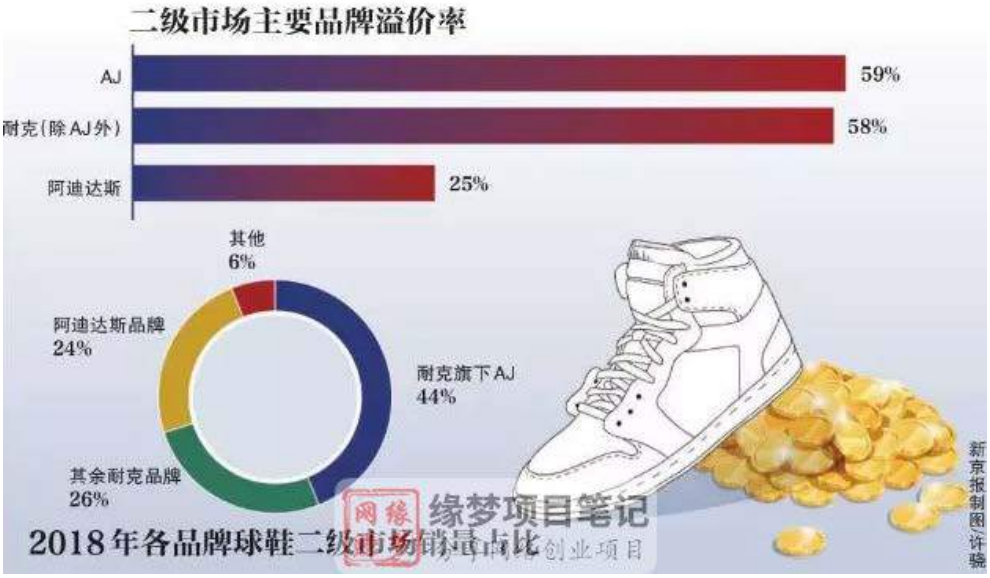
这样暴涨的例子还有很多。

2018 年，特拉维斯•斯科特和 Air Jordan 合作，一双售价 1299 元的球鞋，在不到一个月的时间内，直线上涨至 8000 元。

从去年，开始流行一句话：“中年人炒股，年轻人炒鞋。”

炒鞋已经成为年轻人发财致富的门路。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



二、都是江湖

利益滚滚的地方从来都是江湖汹涌。

始作俑者就是擅长搞饥饿营销的商家，打的名头是“限量”。

安踏找到勇士球星克莱·汤普森，去年推出汤普森宠物 Rocco 配色的球鞋 KT3-Rocco，发售总量仅仅只有 350 双。

这款球鞋在美国旧金山的发售数量为 200 双，虽然只是二线球鞋品牌，但 KT3-Rocco 发售一时之间仍然引起了巨大轰动，为一睹这双限量款球鞋的面容，美国消费者也排起了长队。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

而国际大牌 Nike、Adidas 惯用的限量发售手段是线下。那么，摇到鞋子的概率是多少呢？据不完全统计，限量款球鞋的发售数量和排号数量基本可以保持在 1：6 的状态。

也就是说，在排队中的六个人，只有一个人能幸运地买到心仪的鞋子。

今年 3 月，一款名为 AJ6 樱花粉的球鞋发售则采用了时兴的线上“摇号”，共有 30 万人参与了这双 1399 元运动鞋的摇号。

当然，不出意外，大部分是没有中签的。

正因有这样的暴利，也就有了黄牛。

北京等各城市球鞋限量发售门店前，总活跃着一批黄牛。他们日常的工作就是在新鞋发售时，提前到岗排队。

在门店抢到鞋再卖出去，一来一回就能让口袋里多出一千到两千。

有名学生黄牛就对记者介绍，“我第一次转手的 Air Jordan 1 黑紫脚趾，让我赚了 3000 元”。

其实，不光是中国，这样的黄牛活跃在全世界很多城市。

当然，这只是散户。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在炒鞋链，再上一层就是庄家。

庄家有大量资金，瞅准某款限量鞋的某些畅销配色、鞋码（其中，40~45 码的男款、36~37.5 码的女款最热门，被称为“黄金码”），就会去疯狂扫货。比如，专门花个一两百块雇大爷大妈们去店门口排队抢鞋，还有职业黄牛专门利用技术手段在网上抢发售的球鞋，可以 500 个账号同时开抢，这样操作能够保障黄牛在每一次球鞋发售时，稳定入手 20-30 双。

有媒体报道，2018 年 11 月，一款 AJ 联名鞋在昆明发售。一个东北炒家坐飞机赶到昆明，以 200 元/人的价钱临时招了 50 个人排队抢鞋。昆明市场总共投放 AJ26 双，被这个炒家“吃”下 21 双。

国外一个知名球鞋炒家，从贩毒“转行” 到炒鞋。曾经，在 2 天里，吞下 127 双 Yeezy 750 Boost，一共赚到 22.8 万美元！

过了发售环节之后，庄家因为资金雄厚，经常直接加价 30%以上敞开收购。最粗暴的就是“批量全扫，直线拉涨停”，瞄准某款鞋子不分尺码、配色，只要市面上能买到，庄家便会都买下来。

这样之后，庄家就可以随心所欲地拉高价格，再出货，赚取一大笔钱。

三、鞋王联名人人有

华尔街日报推算，目前全球品牌球鞋二手市场规模总额达 300-500 亿美元。

正因为暴利，加上限量，所以，制造假限量鞋的生产商就悄悄滋生开来。

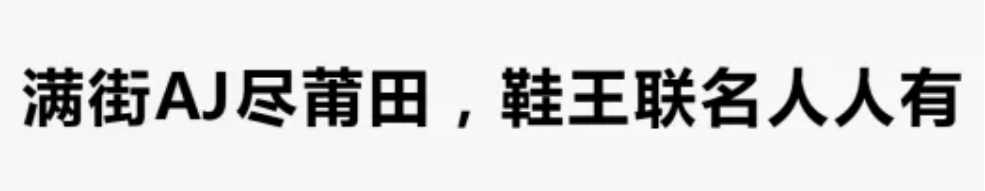
其中，最有名的莫过于莆田。有记者做过统计，全球范围内，每十双假鞋中九双来自莆田，每三双 AJ 中，就有一双莆田货。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

有学生曾经在微博吐槽：为什么全球限量三百双的球鞋，我们学校就有二百多双？

还有网友为莆田鞋总结：让全世界都穿上名牌。

而且，假鞋越做越逼真，可以从产品小票到认证二维码“一步到位”，甚至可以比官方更快推出新款鞋。



借由这样的市场大环境，出现了专注于球鞋真伪鉴定的平台。那么，通过这些平台官方真伪鉴定，消费者收到的便一定是真鞋吗？

其实并不尽然。

有媒体报道过一起事例，一消费者通过某平台购买了 Nike Air more 的“液态银”款式球鞋，在经过漫长等待后，收到了该平台给出的正品认证，但同时，业内专业鉴别专家给出的鉴定却是假货。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

（看似严密的流程，也不一定能 100%保证真货）

实际上，平台也是向卖家（有真卖家，但估计更多的是炒家）买鞋。其中的漏洞显而易见，只要通过平台鉴定，就算是“正品”了。简单说，平台说是真的就是真的。

而平台排查的鉴定师，技术能力不尽相同。最关键的是，随着模仿、制造能力不断升级，即便是仿造鞋，已经和正品相差无几，有些鉴定师也不一定分得清楚。

而在某平台，高人气的鉴定师每天需要鉴定 4000 件左右的鞋子，平均到每双鞋，鉴定时间只有短短几秒。鉴定的可靠性就可想而知了。

有网友就爆料，自己两次提交，平台一次鉴定为真，一次鉴定为假。

四、被收割的年轻男人

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

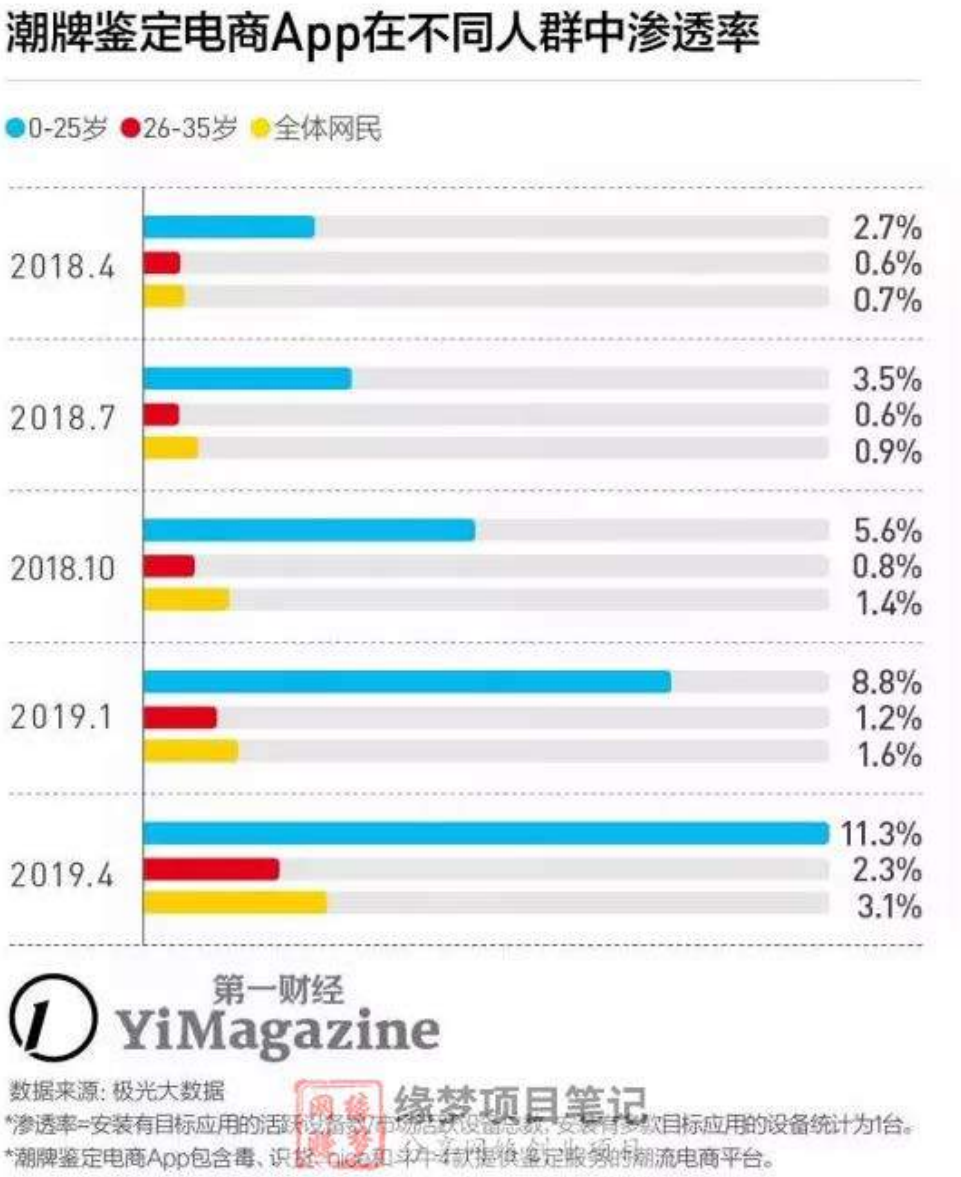
我曾说过，现代高消费群体排行：女人、孩子、老人、狗、男人。男人处于消费链的最底端。

如果有例外，那就是年轻男人。

有行业人士表示，这些限量鞋消费者 30 岁以下的年轻用户占到了 60%，其中一半以上都是 90 后的男性用户。

Adidas 旗下子系列 Yeezy 为何能够在众多球鞋中“独领风骚”？除去产品本身的设计理念之外，更重要的就是明星的带货效应。

像余文乐、吴亦凡、林俊杰、陈奕迅、杨幂……众多明星在公众场合争先“秀”Yeezy 鞋，也让很多年轻人不断跟进。



——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在这场限量鞋的游戏中，看上去都是赢家：

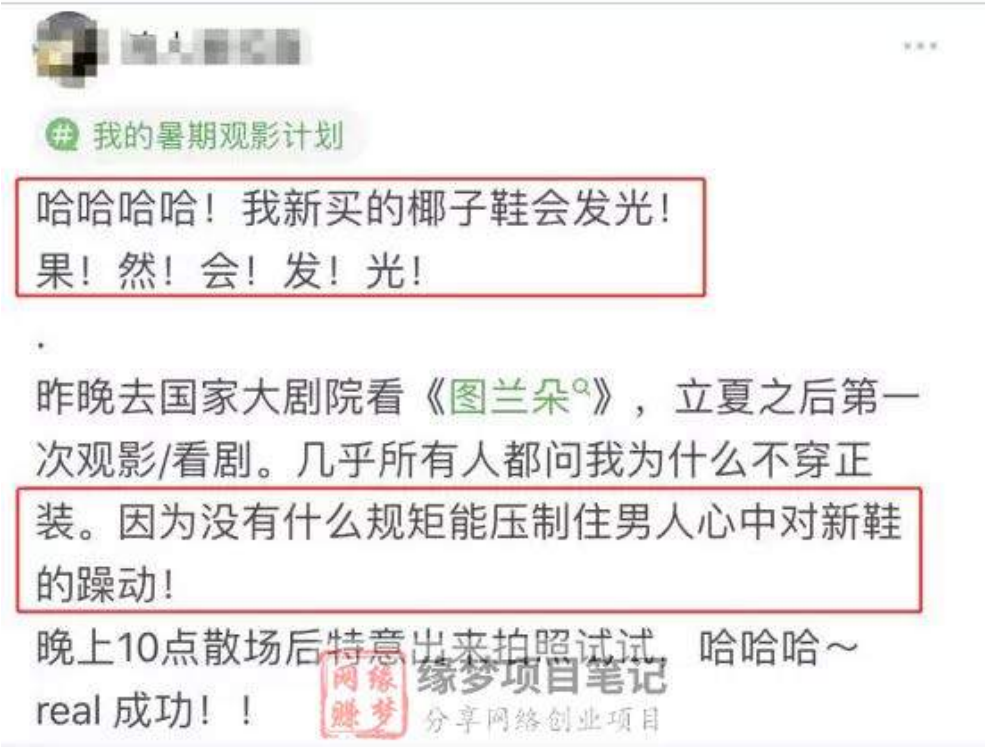
各家运动鞋品牌：通过限量炒作，知名度和美誉度得到提升，还获得了不菲的溢价。像 NIKE 旗下的 AJ，现在已经成为比 Nike 更“高端”的子品牌；

代言的明星：用自己的名气和鞋厂合作发售新鞋，或者干脆只需要穿上鞋“无意”地走到镜头里，自然有粉丝蜂拥而来。

炒家、庄家：一来一往，年入几十万也不少见，有人已经实现财务自由。

造假者：以前造假，现在还是造假，只不过现在卖了更高的价钱。

鉴定交易平台：服务质量放一边，但靠 10%左右的中间费也能活得很滋润。



如果说有输家，那恐怕就是，那群年轻的男人们。

为了追随偶像、彰显个性，排队、抢鞋比不过黄牛，常常需要冒着买到假货的风险，以几倍价钱入手一双鞋。

归根到底，不论是联名款还是限量款，只不过是走路时双脚的伙伴。疯狂的球鞋市场背后，是靠部分消费者支撑起的一堆泡沫。

泡沫，总会有破灭的一天。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

本文素材来源于老古董说互联网

淘宝捡钱项目，零基础小白也可跟着步骤一步步操作！

今天来说下淘宝捡钱这个项目，没有去选择多么高端复杂的产品， 只是个小类目。宝贝是 16 号晚上架，17 号找家里人走了几单，第二天就开始自然出单，断断续续...

现在每天店铺都有自然搜索流量进店

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

pc 端搜索，宝贝已在首页第五位，无线端还需要优化，毕竟是新店，有一些维度竞争不过同行啊

接下来分享操作流程，让零基础小白也可以跟着步骤一步步操作。

我们先说整体流程，再拆开一个个说。

一个捡钱店铺的操盘

整体流程如下：

1、店

2、对的行业产品，对的供货商

3、上架前准备+上架

4、基础销量+评价

5、站内+站外推广

6、各维度优化+良性循环

接下来，一个个拆开了说：

1、店

如果你找不到开店的入口，嘻嘻睡吧！或者你可以翻下“淘宝大学”。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

学完里面的基础操作，把店开起来。

小秘诀：听说把里面的基础学会了，至少可以过滤一堆搞培训的，因为他们教的，也是里面本来就有的！！！！

2、对的行业产品，对的供货商

1)如何选择对的行业和产品？

两个方向：

A、周围人身上迫切被满足的需求。但这么挖出来的需求产品，未必适合淘宝卖。那就选择下面这个方式：

B、挖可以捡钱的搜索词。如图：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我隐藏的，就是这类搜索词（搜索量不小，但竞争比较小，外边常说这是蓝海词，我称它为捡钱词。）

第一步：捡钱词怎么找？

通过联想和验证。（通过联想可以得出一堆泛词，通过工具的验证，可以得出可以用来操作的捡钱词，并判断出那词是真 词还是假词）。

联想什么？比如现在是夏天，下个季节是秋天，那和秋天相关的词有哪些？想泛词， 不要精准词。

验证什么？把联想出来的词放进工具里（市场参谋不是免费那版）

是真词嘛？搜索需求有波动上升为真词，数据中市场供应远小于市场需求，且直通车有价，支付有转化率时，初步确定为捡钱词。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

小秘诀：那些花几千块钱去学店淘的小伙伴得到的最大价值，应该就是这块了。——选择有趋势上升的产品批量上架，再加点经验和技巧，当然出单率大大增加了。小白都能玩。

第二步：找到蓝海词以后，背后对应的就是对的行业和产品了嘛？

A）这个行业产品市场大嘛？——做到最好是什么样，值得做吗？

B）这个行业产品竞争合理嘛？——总不能进去做炮灰！

C）这个行业产品属于高频反复消费品嘛？

D）我对这个感兴趣嘛？

怎么判断市场大不大？这块应该很多小伙伴都知道，分析前十名的数据，结合生意参谋（不是免费那版）算市场天花板。

怎么分析竞争是否合理？搜索一下找到的捡钱词，分析前十名同行的各维度数据，分析自己能不能优化。

第三步：前面的分析过关了， 我们开始找靠谱的供货商

新手就从 1688 入手即可，直接给大家一份判断指标：

A）看商家的店里有没有爆款（月销 10 万件以上的），有，就加个印象分继续看，如果店里的品都月销数目寥寥无几，我一般会放弃继续看；

B）看商家的店铺标准里有没有牛头标。有，就加个实力分继续看，没有也无所谓，牛头代表在平台的综合实力强。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

C）看商家店铺实时诚信-征信，AA 以上为优。

D）看交易信用记录，重点看重复采购率，近 90 天退款率，近 90 天纠纷率，重复采购率高，说明产品市场好，退款率低，纠纷率低，说明商家售后处理好。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

E）看交易信用记录。占比高，说明商家铺线上渠道经验非常足，对淘宝天猫的玩法肯定也比作为新手的自己懂，没准他几句话就能帮我们打通做淘宝的任督二脉

F）看９０天内服务情况，结合总成交数据，判断退款次数各项是否可接受，再看退款率是否　低于同行业。

G）看店铺总体满意度；

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

H）最后看看整体评价，也可以间接反应产品情况。

（A）——（H），属于最基础的优质商家过滤方法，接下来是进阶过滤：

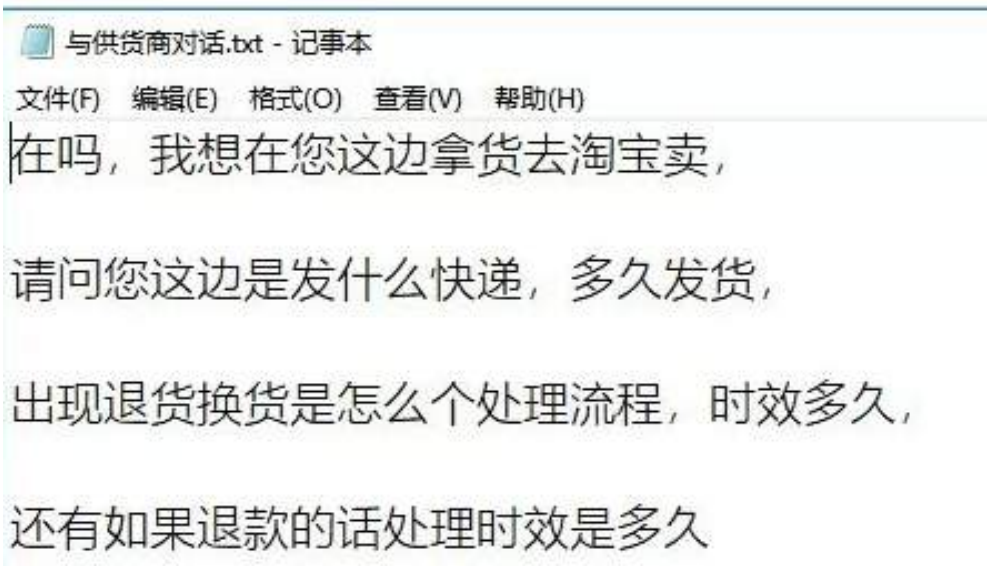
（J）商家店内的产品是一手货嘛？店内的宝贝图是实拍图嘛？

有点繁琐，就不发出来了。发一个简单的：实拍图验证小秘诀：假装用商家的图上架了，三天内去告诉他，说被投诉盗图了，需要原图申诉， 可以帮忙提供一下嘛？

（K）发货问题。发货周期：多久发货？２４，４８，７２？发什么快递？

（L）售后问题。出现退货换货怎么处理，流程，时效？仅退款时又是怎样？如果觉得麻烦直接这样发：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



和对方聊聊，看聊的来不？

3、上架前准备+上架

上架前要准备什么？

1）标题等一些基础信息的填写；

2）宝贝规格及价格等一些销售信息的填写；

3） 1 张主图 3 张副图 1 张白底图＋详情页

这块不作赘述，标题包含了捡钱词，加上前文找到蓝海词以后第二步：分析竞争是否合理部分，会涉及到分析同行宝贝的主图，价格，规格及详情页，然后优化出一份属于自己的，正好用在这一步。

4、基础销量+评价

宝贝上架以后，总得做点基础销量和评价。要不新流量一来，一看，都没人买，没人评价，那他 9 0 %不会买！可以送给家人一些，也可以送给自己的小伙伴一些，让他们来做，（千万别找一个 IP 下的，还非用支付宝去转）

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

5、站内+站外推广

前面的基础做好了，接下来可以考虑推广测试。

1）站内的自然搜索排名（PC 端＋无线端），直通车，钻展等；

2）站外的各种免费推广比如发自己的朋友圈，各种付费推广比如找小 V 带货；

这一步是琢磨用各个维度来提升宝贝的排名。

看似复杂，其实就一句话，通过各种站内站外办法，让宝贝在电脑端/手机端的排名靠前；

6、各维度优化+良性循环

优化的主要工作：

1）优化转化率问题——主要是主图详情页属性规格

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2）优化流量问题——比如淘内淘外推广的动作，根据投产比排序，投产比高的优先做。

3）其他部分的优化——比如店铺整体，售后服务，中差评

良性循环的意义：在上面整个基础和优化工作的持续进行下，流量不断增加，或稳定维持+转化率不断增加，赚钱当然越来越多拉；

再开下车，淘内+淘外双管齐下；

投入多少，产出多少，投产比合适，加大测试，良性循环的效果就出来了。

总结

捡钱项目操作流程：

1、选择适合市场，适合自己，市场需求大，竞争程度小的捡钱词市场；

2、找出优质的供应商；

3、做上架前准备+上架

4、基础销量+评价（解决基本的信任和转化率）

5、淘内+淘外推广（流量问题）

6、各维度优化+良性循环。

以上就是今天的内容了。

本文素材来源于会飞的大侠

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

淘客的四种操作方式，让你 2019 年赚百万！

淘客这个群体存在已久，自从淘宝联盟创立以来，淘客就开始出现了。有不少人因为做淘客而月入过万，也有人早早地转行了。

现在都 2019 年 8 月份了，不少人怀疑淘客这个群体到底还能不能做，那么接下来我就给大家分析一下。

淘客还能做吗？

今年元旦开始实行的《电子商务法》是一个重大的转折点，一方面使电商行业迎来了有法可依的时代，电商行业的发展越来越规范。

另一方面给这个行业带来了格局上的变化，对商家和消费者产生了一定的影响。因为电商法的实施使得淘客群体被更多人熟知，也带给消费者更好的消费环境和购物体验。

这几年国家对电商行业的支持力度是非常大的，国家一些重要决策人也在强调要鼓励创业者投入到电商行业中，因为电商经济对实体经济有着非常积极的影响。

所以，就目前的形势来说，淘客这个行业还是有非常不错的发展前景的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1、微淘客

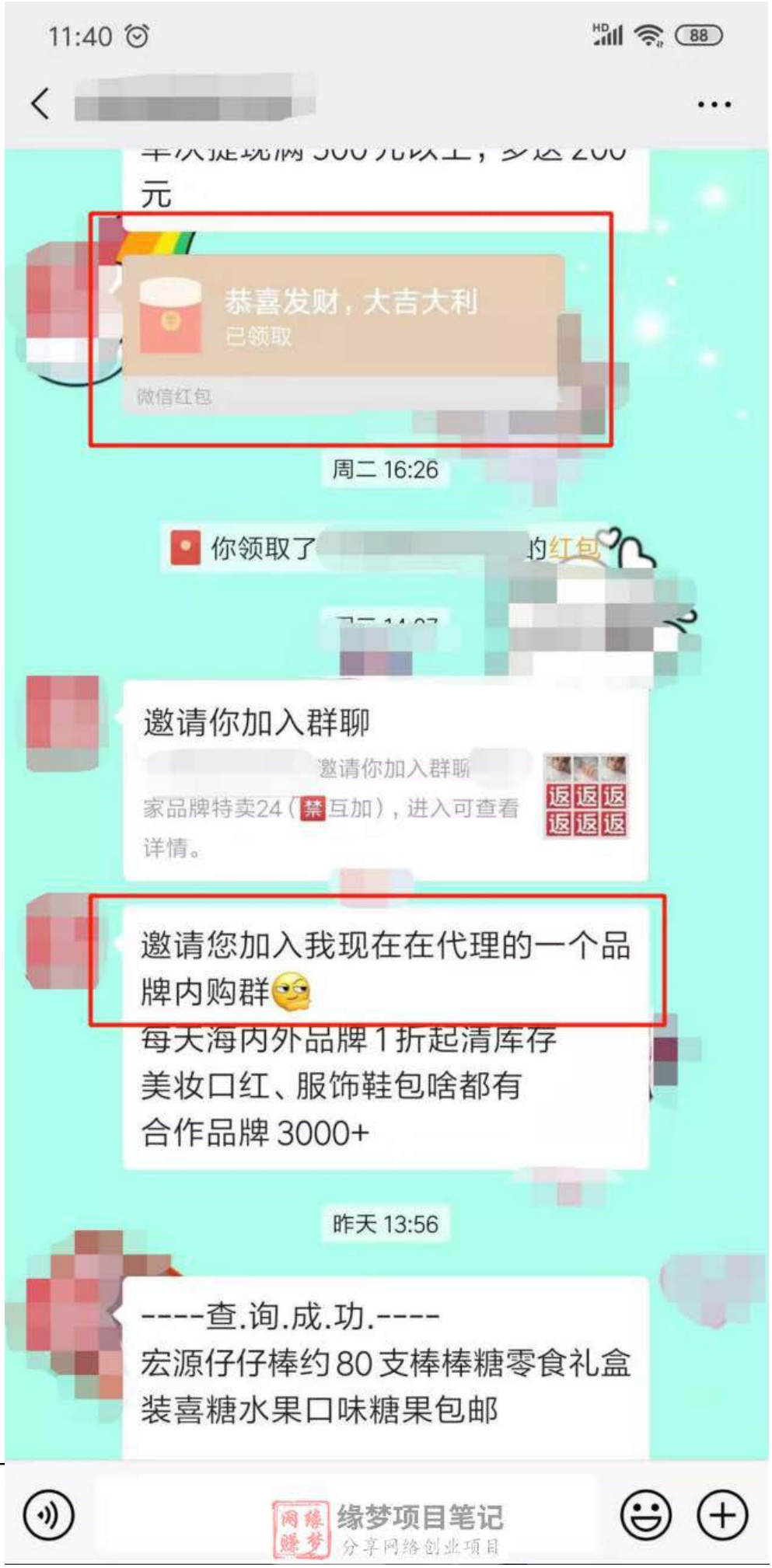
微淘客这个群体在最近几年所受限制还是比较大的，因为腾讯对淘宝链接的屏蔽，淘客在微信平台上的操作很局限，搞不好就会被封号处理。

不过，上有政策、下有对策，既然腾讯这么玩，淘宝也有相应的对策。淘口令的出现使得腾讯没有办法再进行屏蔽，所以在这一大风波之后还是有不少人继续做着微淘客。

淘客们也有新的应对方法，开始建群创立自己的私域流量，或者设置返利机器人。很多淘宝商家在给买家寄来的商品中放入好评返现券，但是只能通过添加客服微信进行领取。

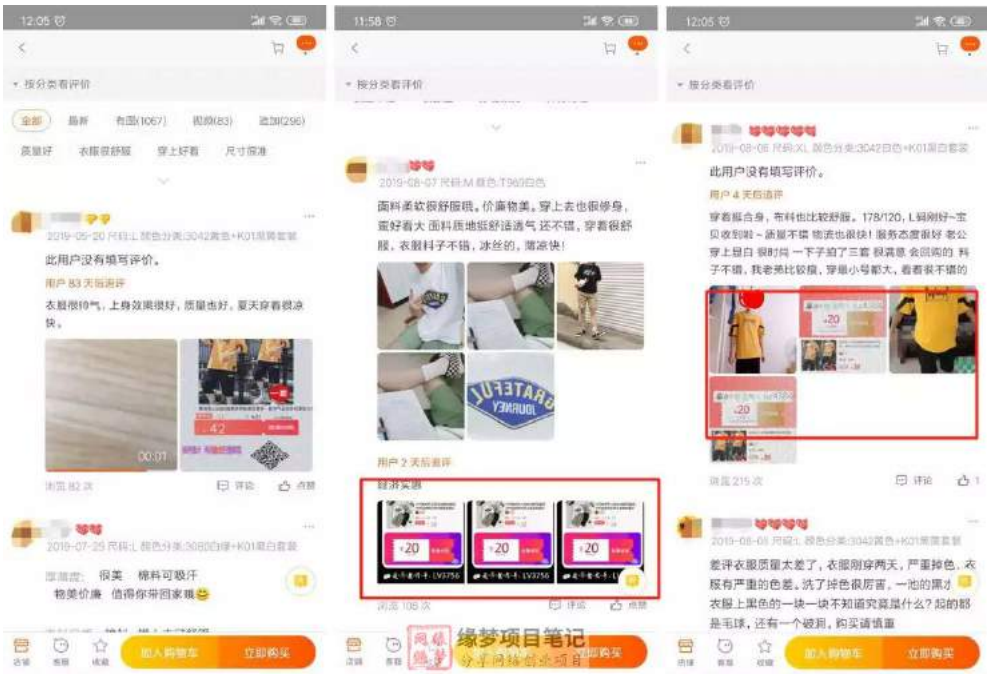
当有红包可领时，一般来说都不拒绝这样的事情，此时他们就会被动的添加客户，当用户领取完红包，商家就可以邀请用户进群。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客


11:40
元
恭喜发财，大吉大利
已领取
微信红包
周二 16:26
你领取了 的红包
邀请你加入群聊
邀请你加入群聊
家品牌特卖24（禁互加），进入可查看
详情。
返返返
返返返
邀请您加入我现在在代理的一个品
牌内购群
每天海内外品牌1折起清库存
美妆口红、服饰鞋包啥都有
合作品牌3000+
昨天 13:56
----查.询.成.功.----
宏源仔仔棒约80支棒棒糖零食礼盒
装喜糖水果口味糖果包邮
缘梦项目笔记
分享网络创业项目

通常来说，有网购需求的用户，对于优惠是不会拒绝的，所以很容易就会被邀请进群，这就形成了商家自己的私域流量池。

不光是商家可以这样操作，不少淘客在淘宝上买完东西在评价时，放上自己领券的截图，券面金额价值非常高。



就比如一个原本 29.9 元的商品，领完券只要 9.9 元，商品是一样的，你愿意花费一点时间去添加机器人的微信领券吗？换做是我，有优惠券干嘛不领？

2、淘客 APP

目前市场上已经有很多的淘客 APP 和返利 APP，不同的商品在不同的 APP 上的返利金额都不一样，或多或少，让人在选择的时候也会出现左右为难的情况。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

做淘客 APP 项目，拉粉和裂变的过程比较长，而且开发一款新的 APP，就成本来说还是十分高的。新手在使用一款新的淘客 APP 时，前期融入的节奏较慢，需要时间来进入热身。

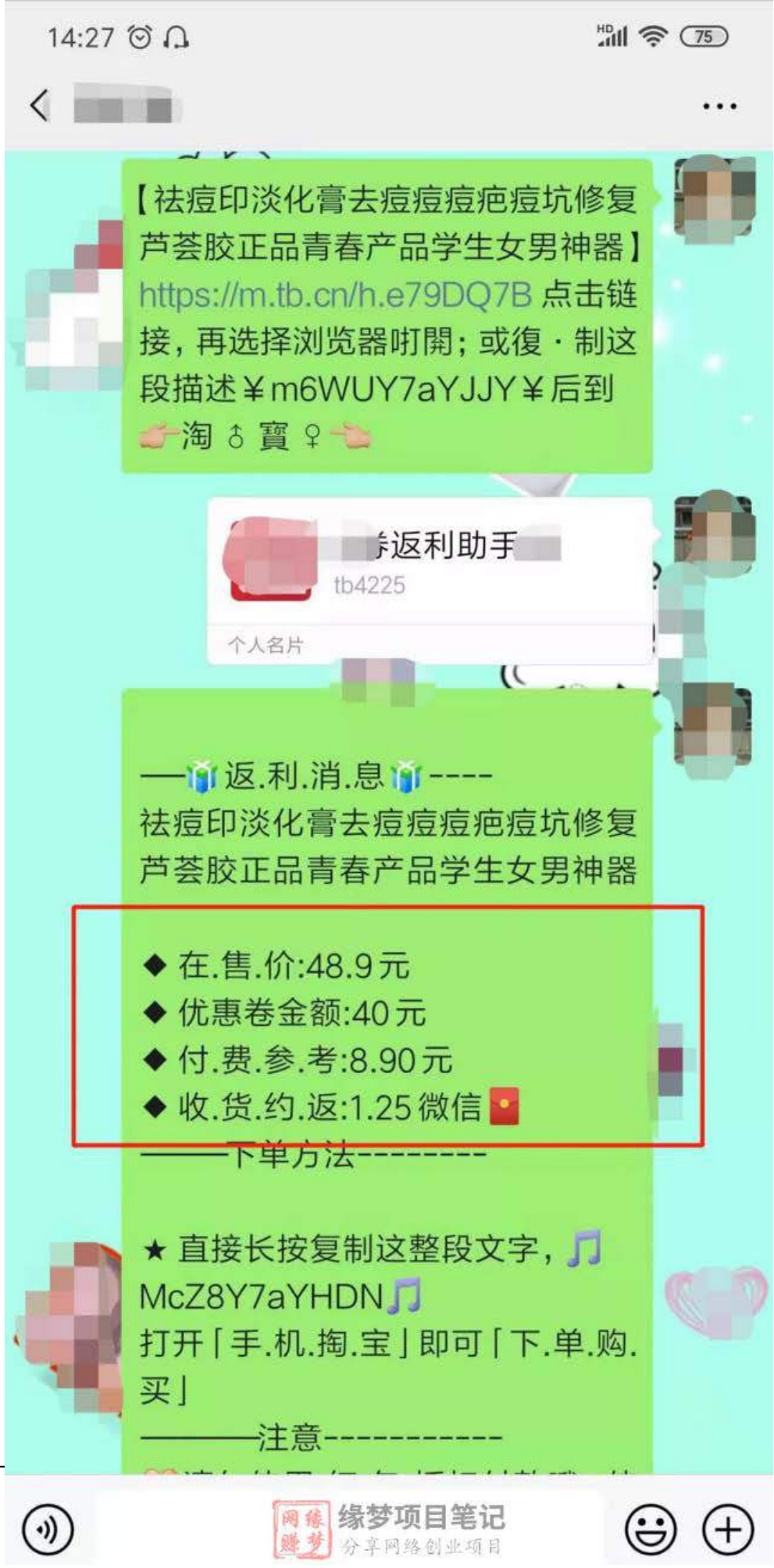
但是，我国的人口基数大，会网购的人也在逐渐增多。社交电商正是目前比较火的一种电商模式，而淘客 APP 的推广不正跟社交电商的思维相同吗？

每个人都有自己的圈子，而且并不是所有人都知道淘客这个群体的存在，这之间存在的信息断层就是我们进行赚钱的机会。

就拿前几天来说，朋友想买一支芦荟胶，原价 48.9 元，她说这个效果很好，但是之前买的时候在做活动，价格为 38.9 元一支，现在买感觉不划算。

我直接将链接复制给了返利机器人，领完券 8.9 元一支，朋友当时很吃惊，因为她之前不知道有这样的优惠方式存在，更不知道淘客这个群体了。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客


14:27
【祛痘印淡化膏去痘痘痘疤痘坑修复芦荟胶正品青春产品学生女男神器】https://m.tb.cn/h.e79DQ7B 点击链接，再选择浏览器咑開；或復·制这段描述￥m6WUY7aYJJY￥后到
淘♂寶♀
返利助手
tb4225
个人名片
——返.利.消.息----
祛痘印淡化膏去痘痘痘疤痘坑修复芦荟胶正品青春产品学生女男神器
◆ 在.售.价:48.9元
◆ 优惠卷金额:40元
◆ 付.费.参.考:8.90元
◆ 收.货.约.返:1.25微信
———下单方法--------
★ 直接长按复制这整段文字，McZ8Y7aYHDN
打开「手.机.淘.宝」即可「下.单.购.买」
————注意----------
缘梦项目笔记
分享网络创业项目

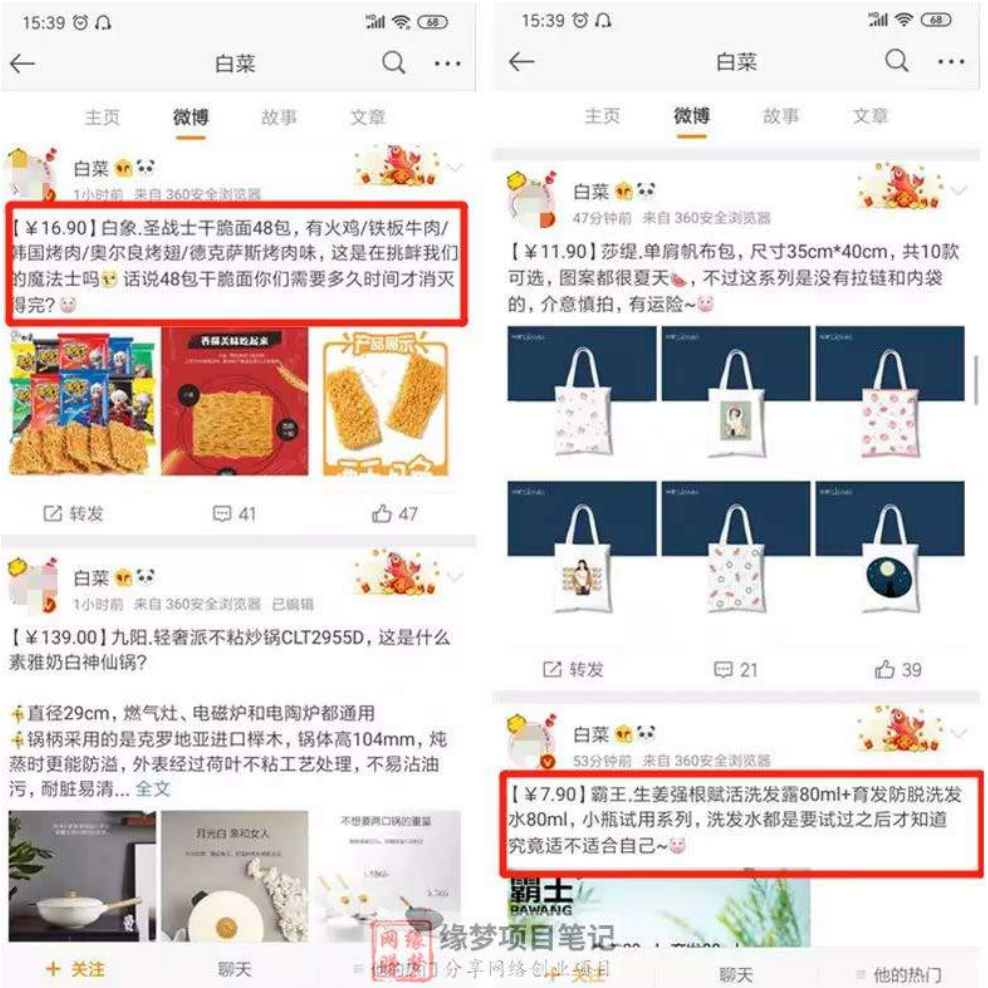
其实我只是借用这个例子来告诉大家，信息差的存在就是我们赚钱的所在。

虽然目前已经出现了这么多淘客 APP，但是面对这么庞大的用户群体，还是非常有市场的。

3、微博淘客

微博淘客也是比较常见的群体，他们在微博上通常以种草君、白菜君的身份进行带货。

白菜君就十分直接了当，直接放出可以领优惠券的商品，然后在评论中放上淘宝领优惠券的链接，用户看到喜欢的商品点链接就能直接跳转至淘宝的领券界面。



这样的方式微博大号做起来比较容易，因为曝光量高，看到的用户更多，转化率就会相应高很多。

而种草君就比较委婉了，他们通常是说自己用过这些商品，觉得商品好才推荐给大家的，这些博主的粉丝就会找他们要商品下单链接，这算是粉丝效应。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实像这种被动收入的方式是比较好的，通过积累粉丝，将粉丝进行变现，因为信任你，所以信任你推荐的产品，这也是口碑效应。

4、抖音淘客

抖音淘客是最近经常提到的一个群体，大家也对这个群体有了比较深刻的了解，抖音淘客可以说是今天介绍的几个项目中最有前景的。

如果有想对抖音淘客有更多了解的朋友，可以阅读以下两篇文章，进行更加详细的了解。

《2019 年淘客新玩法，抖音淘客绝对新机遇》

《抖音平台操作淘客，Dou+付费推广的玩法》

总结

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

今天跟大家分享了淘客的四种操作方式，分析了一下这四种方式在目前形势下的发展前景。

现在做淘客还是比较有前景的，朋友们如果想做淘客可以仔细斟酌。或者正在迷茫该从哪方面进入互联网行业，不妨考虑从淘客开始做起。

淘客群体入门的门槛较低，流程简单易操作，对互联网新手小白来说，是一个不错的选择。

本文素材来源于杰神联盟，

特别适合女生操作的项目，从美妆方面入手！

不知道大家刷抖音时会不会看到一些美妆视频，原本样貌平平的人，化过妆之后就像变了一个人似的。

不得不说，化妆术真神奇。怪不得能被称为“亚洲的四大邪术”之一。而且化妆的人越来越多，现在的女性只要有一定的经济条件，家里的化妆品绝对少不了。

如果我们从美妆方面入手做一个项目，面对的客户群体如此之大，发展前景应该很庞大吧。

一、项目分析

随着国民收入倍增计划、城镇化战略实施的深入，我国过城镇居民总量进一步扩大，人均可支配收入进一步提高，带动了化妆品领域市场规模的持续增加。

与此同时，中国消费者的美妆产品使用行为日益成熟，消费升级的趋势明显，消费者细分也日益复杂，这给美妆市场带来了全新的机遇。

下图是近年来中国化妆品行业的市场规模，从 2011 年的 2302 亿元增长到 2018 年的 3698 亿元。并根据前几年的数据，预测了 19、20 年的规模，预计 2020 年化妆品行业的市场投入将增加到 4112 亿元。

从图中我们可以发现，化妆品行业的发展前景还是非常大的，这个项目也是有利可图的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

二、项目操作

1、引流

做互联网项目，最看重的就是流量，所以引流这个环节是非常重要的。我们下面提供几种比较常见和比较好操作的引流方式。

1）明星、品牌效应

做美妆行业，大家更看重的是品牌，比较出名的品牌都会有不同的明星代言，所以我们可以通过这个来进行引流操作。

之前我们与一位做化妆品项目的会员进行过专访，她通过两次活动，使公众号涨了 1W 粉丝。下图是她涨粉的数据截图。

2019-04-01 至 2019-05-31

时间	新关注人数	取消关注人数
2019-05-17	21	75
2019-05-16	40	93
2019-05-15	203	242
2019-05-14	2789	918
2019-05-13	940	243
2019-05-12	5300	1310
2019-05-11	1705	315
2019-05-10	102	18
2019-05-29	10	51
2019-05-28	54	69
2019-05-27	131	85
2019-05-26	302	157
2019-05-25	1204	381
2019-05-24	2383	960
2019-05-23	106	117

缘梦项目笔记

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

她做这个之前的思路是想做一个只用来引流的公众号，她先去阿里巴巴上面找一些 4、5 块钱左右，但是品牌比较有名气， 加上邮费低于 9.9 元的产品。然后拿来团购，粉丝只要召唤 10 个好友过来关注她们，就可以付邮免费领取一份 。

关注她们公众号时，会自动回复一张海报，用于做宣传。关注她们的人想要领取项链就需要拉 10 个人来关注公众号，因为这位明星的同款项链在某宝上需要 40 块钱。

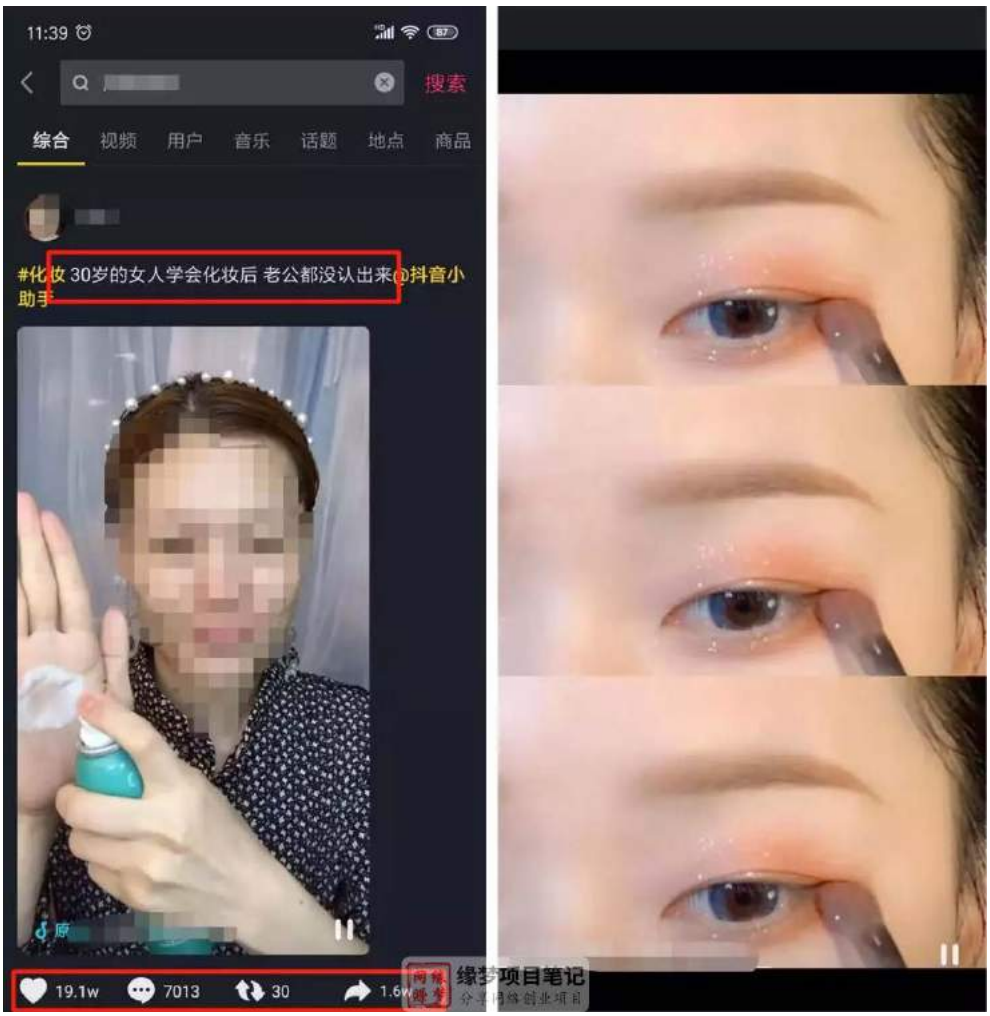
——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

但是现在她们只需要付 9.9 元的邮费就能领取，所以参加活动的人非常多。她们在领取礼品的界面留下提供者的微信号，引导用户添加。当他们愿意添加你的时候，就证明这些人就是你的潜在客户。

2）产品使用

我在上面提到的，一些平台上有很多化妆的视频，她们通过化妆的过程来展示化妆品的效果，让用户能真切的感受到产品的使用情况。

她们视频的文案也很夸张，化妆之后被男神倒追、化妆之后老公都认不出等等，可以说是自黑的最高境界了。



不止短视频平台有这些，小红书上也有关于化妆教程的视频，而且小红书就是专注于做内容电商的平台，这方面的视频更受欢迎，获取的流量也会更加精准。

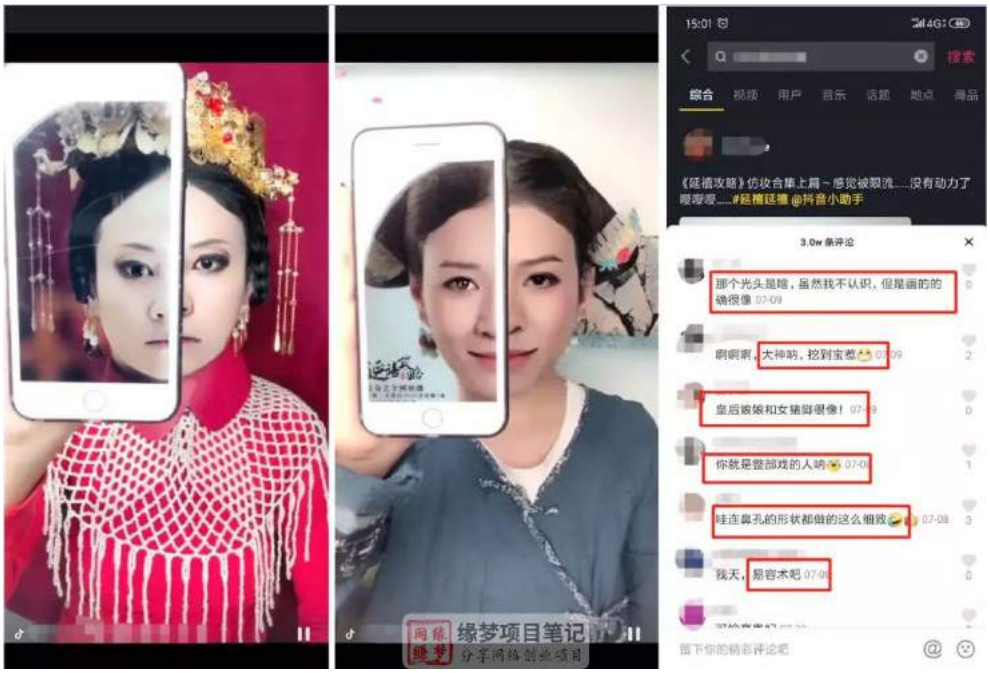
很多女明星也在小红书上发布一些卸妆、洗脸、护肤的视频，引来很多人的围观，不少明星因为入驻小红书而再度走红。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3）仿妆教程

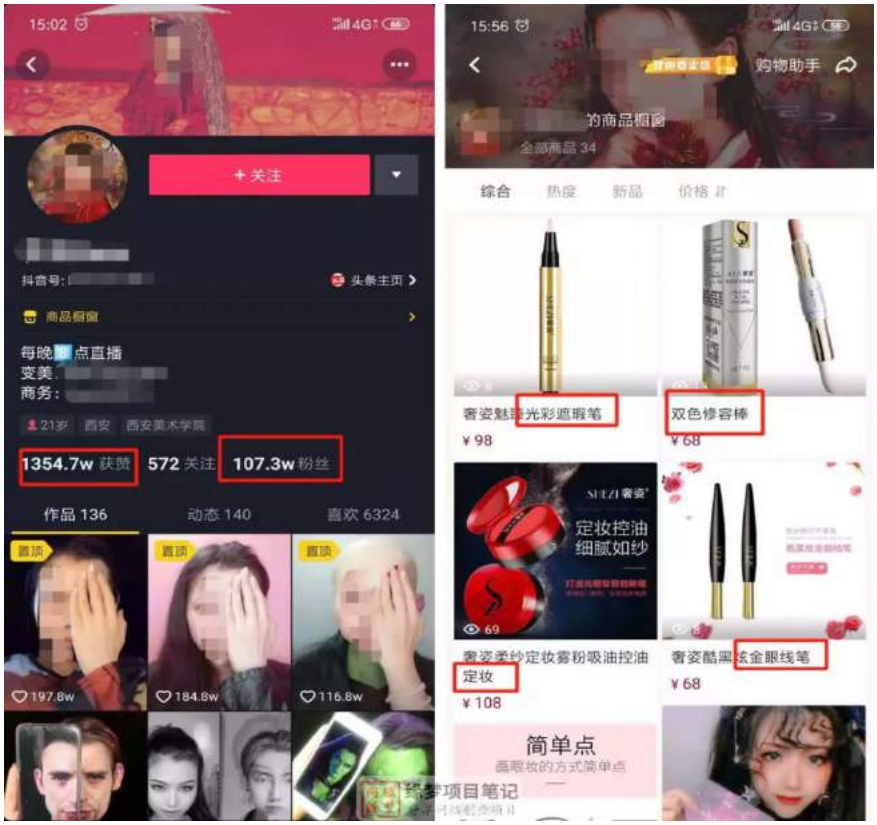
网上很多关于某明星的仿妆视频，去年有部很火的电视剧，里面的贵妃个个貌美如花。纷纷引来大家的仿妆，明明完全不像的两个人，化妆之后简直就是一个模子刻出来的。

网友都在说：好像、一个人可以承包一整部戏、娶了她等于娶了整个娱乐圈。网友们的脑洞也是够大的。



这位抖友已经拥有了 107w+的粉丝了，她的视频都是关于各大明星的仿妆过程，内容一直保持着垂直。她的商品橱窗里也都是一些她在视频里使用过的化妆品。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



2、变现

1）代购

我上面提到的那位联盟会员，她就是通过代购赚钱的，因为目前化妆品还是属韩国的比较出名， 所以她们选择代购韩国的化妆品。

她们通过公众号进行引流，将精准的流量引到个人微信号上，通过搭建朋友圈，刺激用户消费。她们会在朋友圈说自己是韩国某某明星的粉丝，平时没事多发发他的动态，使粉丝更加相信她们的代购身份。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

而且她们在进行引流时，也是使用韩国某明星的海报，所以引来的流量大多都是一些韩国明星的粉丝，这样的人相对来说更加精准。

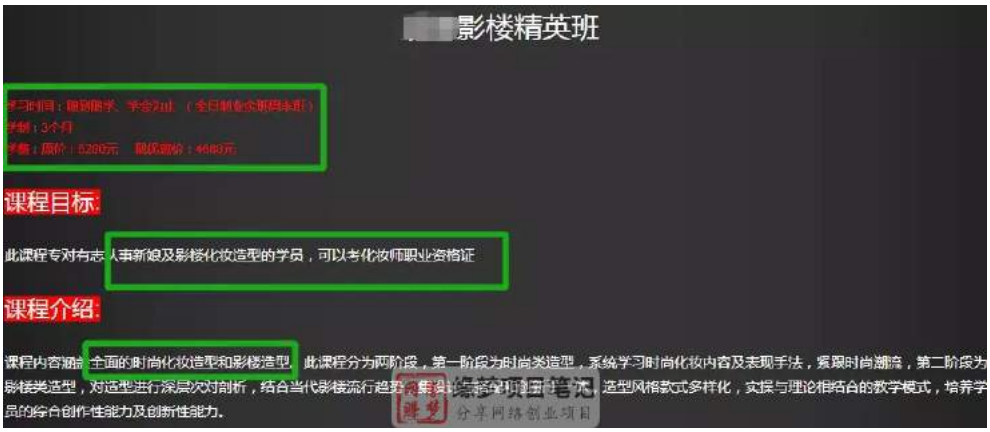
2）化妆教程

在一些化妆视频下方的评论中，很多人都在说自己是手残党，一看就会，自己上手就残。而且短视频平台中，化妆的视频都是经过加速处理的，短短一分钟能让人学会化妆几乎是不可能的事情。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

对于那些化妆的技术十分欠缺，但是工作或其他重要场合需要化妆的女性来说，这就是我们获取利益的地方。

其实，现在很多教化妆的实体店，下图就是一家叫化妆的官方网站。课程涵盖全面的时尚化妆造型和影楼造型，也就是把课程总体分为了两个阶段，学习时长的 3 个月。



大家可以看一下课程的价格，原价是 5280 元，现时优惠价是 4680 元。也就是说平均每个月需要 1500 元！对于一些想学简单的化妆技术的大学生或上班族来说，这个价钱还是太贵了。

如果我们入驻某个平台，开设一些专门教化妆的课程，价格设置合理一点，前来听课的人应该不在少数。

除了化妆，一些抗老的课程也比较合适，爱化妆、爱美的人无非是想留住美貌，希望美丽常驻。下图是我看到的一门关于抗衰老、护肤的课程，从听课的人数来看，就知道大家对这方面的需求有多大，也能说明这项目的市场有多大。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3）祛斑祛痘

其实在观看化妆视频时，我还注意到评论有人说自己脸上太多痘，目前不敢化妆，怕闷痘从而变得更严重。

在美妆行业中，祛斑祛痘也是比较受欢迎的。长痘几乎是每个人都经历过的事情，但是不同类型的痘，长痘的原因也各不相同，比如有的是因为吃辣，有的是因为熬夜。

长痘的原因不同，祛痘的方式也不相同，如果你有这方面的知识，不妨从这方面入手。不管是通过调理还是通过药物控制，都可以与美妆项目结合起来操作。

三、项目总结

通过我们对项目的分析，足以看出用户美妆行业的需求有多大，有需求就有市场。如果大家有这方面的资源或了解这方面的知识，不妨尝试一下这个项目。

你们应该知道女人对自己的脸有多重视，也知道怎么才能赚到她们的钱。而且一旦你获得了她们的信任，她们会给你带来源源不断的客户。因为她们跟闺蜜在一起聊天时，永远离不开：男人、衣服、化妆品等话题。

我们以上给大家提供了部分的思路和方法，希望能给大家一些启发和思考。

本文素材来源于杰神联盟

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

通过如何找回带留言的公众号，24 小时赚利 5000

上周末我在朋友圈发起了一个小规模的众筹活动，项目是：如何获得带有留言功能的公众号，本文主要描述项目前后心路历程及启发，有些标题党，详情且听正文分解。

本文大纲:

1、缘起

2、我是如何找回带留言的公众号

3、我是如何利用这个信息差套利

4、复盘——整个过程给我的启示

一、缘起

激发我产生此番行为要感谢一本书《刘大猫的财富之旅》，看到书中围绕公众号诞生的一系列细分领域的机会有感而发。

灵感是一件非常美妙的事情，就在一瞬间，联想到羡慕已久的带留言公众号，于是转手搜索引擎，几番搜查，最终目标确定在公众平台安全助手中一条隐藏在模板消息里的内容。

通过里面的内容可以发现，被冻结的公众号也是可以找回的，想到大学里曾注册过两个公众号，由于一直没有使用，就被收回了，由此开启我的尝试。

二、我是如何找回带留言功能的公众号

首先找回公众号，最基本的是要有公众号的原始 ID，是一串毫无逻辑的文字，记住几乎不太现实。

已知能找回的方法有两种：

1、通过公众平台安全助手—>绑定查询，通过手机号/身份证/微信号绑定账号，查看绑定过的账号里有没有想找回的号;

2、翻与「公众平台安全助手」的聊天窗口，找到冻结公众号的通知;

接下来，在微信公众号的后台，按照流程，填写资料，即可找回。

但是 bug 出来了!

需要企业名称，对公账户的验证，我突然意识到，通过上面方法找到的「原始 ID」并不是我想要的，这是之前在某公司时申请的企业订阅号，此路不通。

用方法 2 继续翻，可惜翻到头也没找到想要的信息(因为我中间换过手机，之前的记录都会消失)，此路又不通。

注意下面骚操作来了!

就此放弃，向来不是我的风格，有没有别的路子可走?

突然想起公众号注销冻结之前，腾讯会有三次通知，包括模板消息和邮箱提醒，没记错的话还有短信，模板消息和短信显然不用指望，最后的救命稻草只剩邮箱!

翻邮箱记录!打开一看!

631 封邮件.....，一封封看也太傻了吧!于是右上角的搜索框解决了我，通过几番尝试，「weixin」这个关键词搜到的内容刚好得到我想要的结果。

至此，顺利找回带留言公众号。

三、我是如何利用这个信息差进行套利

找回后立马发了篇文章进行尝试，果然带有留言!兴奋之余，发了条朋友圈，睡觉!(有点兴奋的没太睡着...)

第二天早起一看，很多人留言甚至私聊问我，有的没回，有的回复说：“只是信息差，先保密”。

此举发现了很多潜水在我好友里的“伸手党”，甚至加过我好友后招呼都没打过，上来问：求方法，但我想说：凭 tm 什么告诉你?

由此也萌生了利用这个信息差来套利的想法。

什么是信息差?

信息差+套利是个很常见组合，赚钱的本质就是低买高卖，并从中差价。

那为什么能卖的出去呢?人性的懒、贪、装都会促进成交，类似我做的这类虚拟服务，淘宝上有很多，比如卖安装 ps 教程、视频剪辑模板等。

很多看起来很弱智，动动手就能获得东西，销量就是很高，还零成本，为什么?懒啊。

本来我想的套利路径是这样的：

1、联系大学时期同学，以及周围可能有这类情况的群体，回收这类账号然后贩卖、赚一波小钱(12 年八月开始有公众号，上大学时正好是公众号最火热的时候)

2、卖完之后，将方法打包成一个教程，出售 9.9 元、在来赚一波小钱

3、将整个套利路径及思路整理为一篇文章，再来赚一波流量

至此，算是完整的榨干一个还算有点价值的信息。

「我的每一个行为都是营销」,这是从之前的一位老板对我说的,有价值的东西，一定要榨干它。

这样做的话，首先要找有这类公众号的人，然后还要他们配合找回公众号，接下来得找到愿意相信你的公众号买主，最后成交。

当天是周日，手里还有很多重要的事情要做，我不得不将模式简化，最终确定了下面这段文案，形成了一个小的众筹 MVP，仅利用朋友圈就能跑通整个流程。

接下来，找到相关的人群，留下钩子，引起成交。

我用的渠道也很简单：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1、朋友圈

2、上一条朋友圈下评论的人都是有明确需求的人

3、新媒体社群

4、闲鱼、豆瓣(效果为 0，可能我用的方法不对)

最终，在周一的晚上达到了众筹目标。

中间有个小插曲，本来我是想借助众筹类工具的，找了很久，连一个凑合用的都没有，Maybe 这是个突破的方向。(友情提示：众筹类小程序，审核较严)

以为这样就结束了?别急。

发现一个有趣的事情，在朋友圈问我方法、以及私聊问我的人中，没有一个人成交的。

至此,我又改变了想法,每人我收了 29 元,分享完后我又给大家转回去了 28.9(不过大家都没收 0.0)，这也是解释了为什么标题说套利 0.17 元。

上面的发现让我意识到：

想和干，是两个相差十万八千里的事情，而且一旦涉及到金钱，很多人就会变的很敏感，觉得我是在割韭菜，从而放弃了自己的求知欲，我想这也是很多人老是停留在“想”这个阶段的原因吧。

也因此，付费成了最简单有效的筛选用户方法，这个过程中，我清理了好几个朋友圈的坑位，感谢大家信任，这点比 29 块钱更重要!我自己留一分钱，这是肉过留油。

那我为什么要这样做呢?

“结交人脉最好的时机，就是在对方羽翼尚未丰满之时。等到对方真的成为大佬了，你再去结交可能就是他在舞台上和你在舞台下的区别。”

知道投资自己的人，本身就是个可怕的分水岭。

简单分享下，我辨别牛人的判断标准：

1、舍得投资自己，无论是身体还是头脑

2、每天都在学习进步、不给自己设限

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3、有复利意识，愿意做一些不会获得即时收益的事，不为蝇头小利驱使

4、想、干，有执行力

至此，套利行为结束。

我用的结尾是：感谢大家信任，希望今后有机会合作共赢，一起搞点事情。

四、复盘

此次套利流程很简单，但给了我很多启发。

1、读书的正确姿势应该是什么样的?

不要只是局限在知识本身，要多联想知识对自己的情况有什么帮助，这应该是“读了很多书，却依旧做不好自己”的原因吧。

2、为什么会存在灵感?怎么让灵感复现呢?

结合我的此经历，我有了以上行为大概有 3 点：

1)我自己是个公众号写手，看到别人都有留言，自己心痒已久

2)曾经拥有过，但有失去，这种感觉你懂的

3)最近频繁看到留言公众号的交易

引自梁宁的《产品思维 30 讲》——

我们需要的某种能力要素，它可能已经产生并成熟了，只是它正在另外的某个领域被使用着。就看这个已经存在的未来，它会不会撞到你眼睛里，让你起心动念。这就是灵感的瞬间。

所以，为某件事感到痛苦，也许就是你心念已动的时候。而要寻找解决它的创新之处，不妨到其他领域转转。

在网络上混久了，容易忘记现实中做人的基本礼仪，给人留一个好印象，是社交的第一步。

本文素材来源于众生牛马

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

吐槽娱乐圈的八卦，不仅容易引流还易变现!

昨天跟大家分享了关于盲盒的赚钱项目《盲盒这个玩具，其实很赚钱》，一个收益较高同时成本也高的项目，不过确实是目前比较热门的项目了，如果大家有想法和一定的经济实力不妨尝试着操作一下。

今天同事给我推荐了一个吐槽娱乐圈八卦的抖音用户，一口气连刷了十几条，因为实在是太有趣了，于是我就去深耕了一下他们背后的盈利模式。

一、关注度高的娱乐圈八卦

随着社会的发展与时代的进步，互联网已经介入了人们的日常生活。人们通过网络可以方便的获取更多的新闻资讯，而娱乐八卦在其中占了很大的比重。

大家可以看一下，下图分别是来自今天的微博热搜、抖音热搜和百度热搜截图，娱乐八卦所占的比例可谓之大。

因为娱乐圈内的人是公众人物，具有特殊性，就像出轨事件，平常人出轨无非就是离婚，但是娱乐圈的人出轨就会被各路网友拉出来骂。

人们对娱乐圈的关注度越来越高，如果是蹭热点，娱乐圈的热点是最好蹭的，不少人就是因为蹭了明星的热点而走红。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

二、如何利用娱乐圈吐槽赚钱？

1、吐槽节目

近两年有一档网络综艺节目《吐槽大会》，每一期节目播出后都有各种热搜安排，从第一季到第三季，不断创下收视纪录新高。

因为国内很少有吐槽明星的综艺节目，节目形式比较新颖，所以很受大家的欢迎。

后面两季先不讨论（关注过节目的朋友都知道原因），拿第一季来说，他们确实很敢说，面对粉丝众多的流量明星吴亦凡他们也照吐不误，就算被粉丝骂，他们还是照样吐槽。

最有名的还是娱乐圈的“纪检委”金星，她在节目《金星秀》中更是对许多明星进行吐槽和批评，就连黄子韬、范冰冰等人也被她吐槽过。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

她的节目收视率却极高，网传还因为节目收视率太高而遭到嫉妒（本人也证实过），导致节目被封杀。

如何变现？

其实已经出现的吐槽节目不少，就像继《吐槽大会》火了之后腾讯视频又推出了一档吐槽节目，名为《吐丝联盟》，但由于嘉宾全是新人，宣传力度也小，没有激起什么水花。

大家都知道节目中并不是每句话都有爆点，一季节目中总有一些名场面，我以前最爱干的事情就是在 B 站看那些被剪到一起的合集画面，特别有意思。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我们可以将一些比较有名的场面剪辑到一起，上传到像 B 站、西瓜视频等平台，通过播放量来获取收益。

2、运营吐槽抖音号

运营一个吐槽的抖音号也是比较受欢迎的，最开始我提到的那位抖音用户，就是通过吐槽一些明星、电视剧、综艺来增长粉丝。

他们视频中是两个人，对自己的介绍也比较有意思，一个是“靠颜值支撑起节目”，一个是“为娱乐圈操碎心”。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

10:44
侃娱乐
风月无边
八卦圈钱
绯闻一箩
+关注
侃娱乐
抖音号:
头条主页
靠颜值撑起节目的
为娱乐圈操碎心的
19岁
济南
166.3w 获赞
26 关注
55.6w 粉丝
作品 171
动态 191
喜欢 473
黄晓明在烈火英雄里赢的好感
为何到中餐厅里一把给败没了
6.6w
《小欢喜》里年轻演员的演技
鹿晗等明星们真应该好好学学
18.2w
《上海堡垒》为什么是烂片
两位叫兽认为有三点原因
57.1w
七夕节两位叫兽开班免费讲课了
电视剧里的爱情你们真的懂了吗
编剧汪海林痛骂《陈情令》
两位叫兽为何不支持他观点
王一博、肖战手机号泄露
娱乐圈恐怖故事之私生饭

最近“黄教主”凭借一部电影获得了一波路人缘，终于不是油腻的霸道总裁了。但他最近在一档综艺节目中的表现，成功把这些路人缘重新败坏。

这两位抖友就蹭了一把热度，一唱一和地讨论了一下“黄教主”这一系列让人看不懂的操作。其实翻看他以前的视频就会发现，他每个视频都在蹭热点，比如某晗的新电影扑街，他们也讨论了一番。

他们的粉丝也是很有意思，因为他们在视频中有些话说得还是比较隐晦，粉丝也会顺着他们的意思进行调侃。

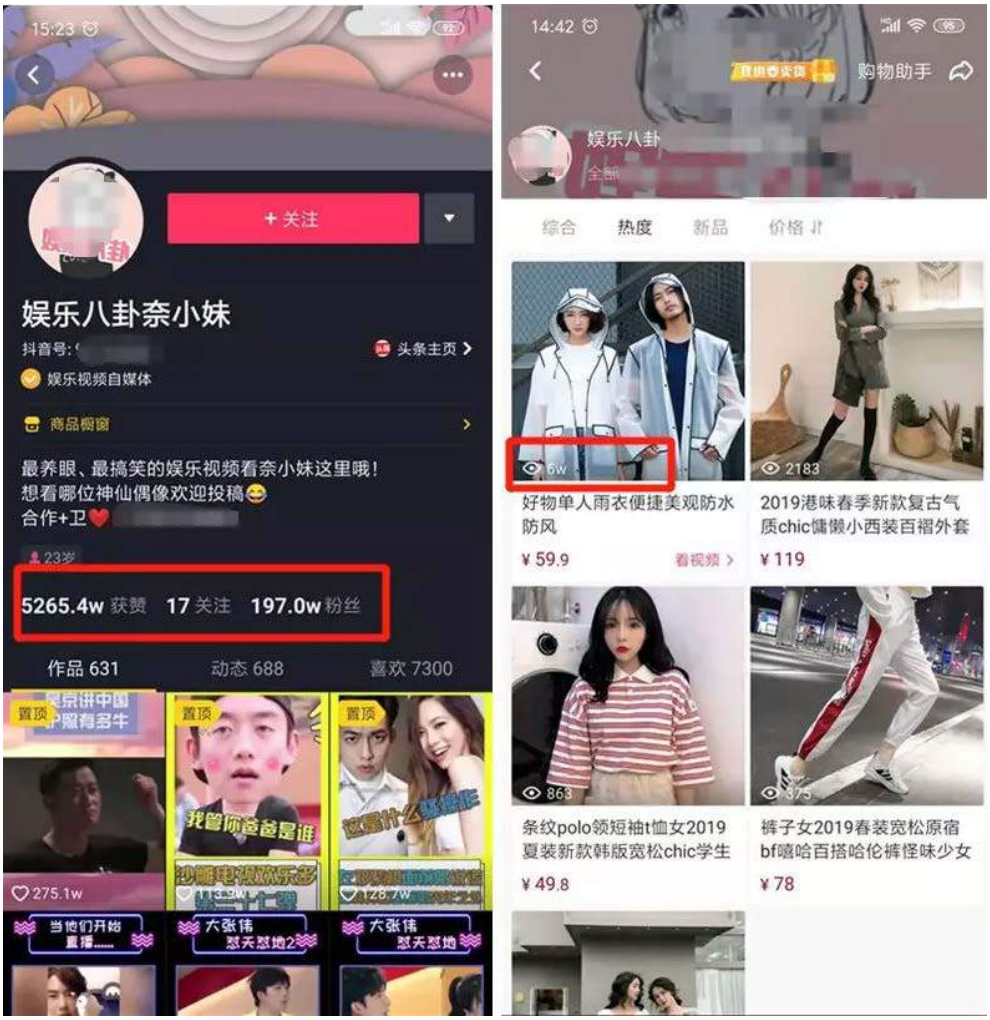
如何变现?

通过吐槽娱乐圈的八卦，是很容易涨粉的，而且爱关注娱乐八卦的人通常是女性较多，所以我们可以往女性群体方面考虑变现的问题。

我们可以通过在抖音橱窗插入一些比较适合女性使用的商品，大家可以看一下这位抖友，她也是操作的抖音娱乐号，视频内容都是关于不同明星的八卦。

她将几个人气较高明星的八卦视频置顶，置顶的几个视频点赞量都在 100w+的水平。她的抖音橱窗里就是一些女性雨衣、夏装、外套等商品，最高的查看次数达到了 6w。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



其实这样的抖音号还有一种变现方式，大家可以仔细看上面这位抖友的简介说明，想看哪位神仙偶像欢迎加 v，将流量引到微信上，后续还能进行二次变现。

引到微信上之后，变现的方式更多，喜欢关注明星八卦的人，大部分都喜欢看电视，通过这个我们也可以延升出很多变现方式（此处省略万字）。

我们刚刚提到，这样的抖音号很容易涨粉，我们也可以通过出售抖音号来进行变现。

3、娱乐公众号

说起娱乐八卦新闻，不少做这方面公众号的，我之前也是无意中关注了一个。无聊的时候也会看看其中的八卦，虽然不知道真假，反正就是吃瓜嘛。

她们每天更新 6 篇文章，关于不同明星，有最近娱乐圈刚被爆出八卦的明星，也有销声匿迹已久的港澳台明星，还有关于电视剧、电影、综艺节目的观后感。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

14:50
94
娱乐
说谎精上身，一天八杯奶茶，三个月不睡觉，要做明星不做人？
12:32
又要结婚了！连环劈腿，欠债跑路，国民男神变渣男，她都不在乎？
谢娜好闺蜜，恋爱七年，流产两次却惨遭劈腿，转头嫁给了男闺蜜
丰富自己，让自己更优秀！阅读这几个优质订阅号就够了。
贵圈真乱！老公劈腿在先要离婚，爆料她和干儿子恋爱？！
当街小便，密会新女友？男神崩了，性取向成谜……
自曝杨幂照着她整得容！她快成精了？
独家热门
商城

当然，除了分享娱乐圈的八卦，她们也会推荐一些产品，不过都会蹭明星的热度，推荐防晒霜或美白霜就以皮肤特别好的女明星开篇，还对比那些皮肤不怎么好的女明星。

不得不说她们的文章确实很受欢迎，今天文章是 12 点半推送的，我是下午 2 点 50 左右截图的，三个小时不到，最高的阅读量为 6.8 万，最低的阅读量为 4.3 万。

总共六篇，我们以最高和最低阅读量的平均次数 5.5 万来计算，三个小时不到，六篇文章的总阅读量为 33 万。

如何变现？

大家在上面的截图中应该发现了，她们会在文章底部插入广告，那是因为她们开通了流量主的功能，还有一些营销文章，都是精准推送给爱关注娱乐八卦的女性朋友。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实这个公众号有自己的商城小程序，里面都是一些关于美妆、护肤、女性服装等商品，因为她们了解女性群体是最热爱八卦的。

三、总结

虽说关注娱乐圈八卦的人女性群体较多，但是操作这个项目的人，不一定是女生，我们上面提到操作娱乐八卦抖音账号的就是两个大叔，说话有理有据，幽默风趣，非常适合吐槽。

当然操作这样的项目也不一定需要真人出镜，像比较有名的唐唐说电影，就是制作一个名为唐唐的动画人物，通过给他配音来吐槽一些电影，做的也很成功。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

因为娱乐圈的人越来越多，关注娱乐圈的人也越来越多，出现的八卦新闻也只增不减。所以，这个项目可以说是一个长久项目。

如果大家有这方面的想法，不妨尝试着操作一下，八卦的来源可以多关注微博和其他娱乐公众号，根本不用愁。

本文素材来源于杰神联盟

玩魔方也能赚钱？大神手把手教你如何操作

大家玩过魔方吗？就是 3 面、6 面、9 面、20 面的那些，我玩过 6 面的，但是只能拼出一面。身边有个朋友玩的挺好，两三分钟就能拼出一个完整的 6 面魔方。

但是对于那些大神来说还是比较逊色一点，别人都十几秒、几秒拼成，我只能感叹一句：天才！

其实生活中很多人喜欢玩魔方，但大多数都和我一样，只能拼出一两面。如果我们从这方面入手做一个项目，会不会很受欢迎？

一、项目分析

随着我国的经济不断发展，人民生活水平不断提高，人们的消费观念和消费水平也有了很大的转变与提升，对娱乐方面也有了更高的追求。

从广义上看，魔方指各类可以通过转动打乱和复原的几何体。而大家自己理解的魔方是一种锻炼手部和脑部的娱乐方式，但还能作为一种运动，世界上很多国家都有关于魔方的比赛。

魔方在中国来说算是比较普及的一种智力游戏，深受大家的喜爱，根据我今天搜索“魔方”的微信指数来看，这个词的日均微信指数为 1163506，还是非常高的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

缘梦项目笔记
分享网络创业项目

这说明人们对这方面是有需求的，有需求就有市场，所以魔方的市场还是比较庞大的。

二、项目操作

1、引流

1）正常玩魔方

如果你能玩得一手好的魔方，能快速的还原魔方也能吸引很多喜欢魔方的用户，大家可以看一下这位抖音用户，他就是专门玩魔方的。

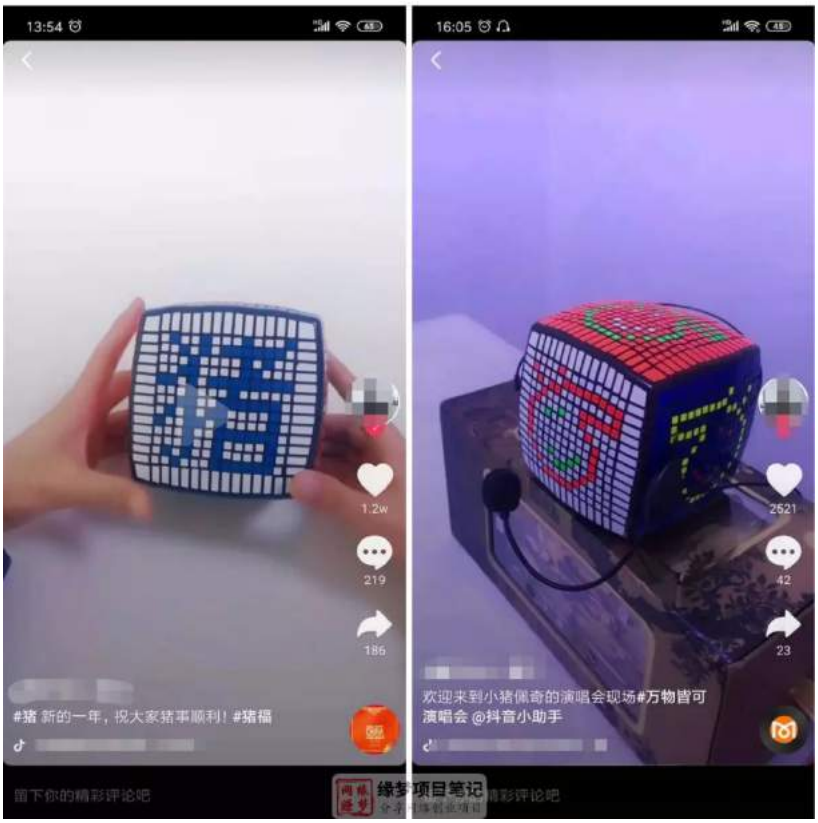
他目前是 94.5w 的粉丝，已经获得 1507w 点赞数，他的视频都是关于玩魔方的，一直以来都算是垂直的领域。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一般来说，玩魔方都是靠速度取胜，目前世界上举行的还原魔方的比赛都是看速度的，大家玩魔方也都在强调快慢。

他很多视频都是先将魔方随意打乱，然后蒙上眼睛，在尽量短的时间内还原，或者将另一个魔方打乱成跟前一个魔方一模一样。

他还能用魔方进行拼字、拼图形，看起来特别有意思，我添加了他主页的微信号。



询问他字怎么拼，他叫我买一个大魔方去网上找教程学习，过了好一会儿他又跟我说 1 点快手有直播，我说会去捧场。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我也去快手搜索了他的账号，他快手已经有 112w 粉丝了，他抖音的商品橱窗和快手小店都在开，卖的都是一些各种各样的魔方。

2）魔术魔方

不知道大家听说过邓男子没有，他在湖南卫视的巅峰之夜表演中，用魔术的形式在 1 秒钟的时间内，还原了一个被打乱的魔方。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

引起了大家的热烈讨论，后期陆续出现了很多还原魔方的魔术师，用单手摇晃能瞬间还原魔方，看起来很厉害。

还有利用魔方进行其他形式的魔术表演，像用手拍魔方，却成了一手巧克力。

喜欢魔方的人一般都会被这样的视频吸引，也想学习这样的方法，很多人在评论区中说想学习，也想要魔术师的手。

所以，不妨利用这样的方式来进行引流操作，因为不少人很喜欢这种炫酷的魔术。

2、变现

1）入驻平台

根据以上的讨论，我们发现不少人对魔方这方面有很高的关注度，可以拍摄一些拼魔方的视频发到一些平台，通过播放量来获取利益。

通过播放量获取收益的平台很多，比如像 B 站这样的平台，每 1000 的播放量就是 3 元钱。

缘梦项目笔记之前发布过关于 B 站 UP 主赚钱的文章，刚来的小伙伴可以点击《B 站的 UP 主们，几乎 0 成本而高收益》阅读。

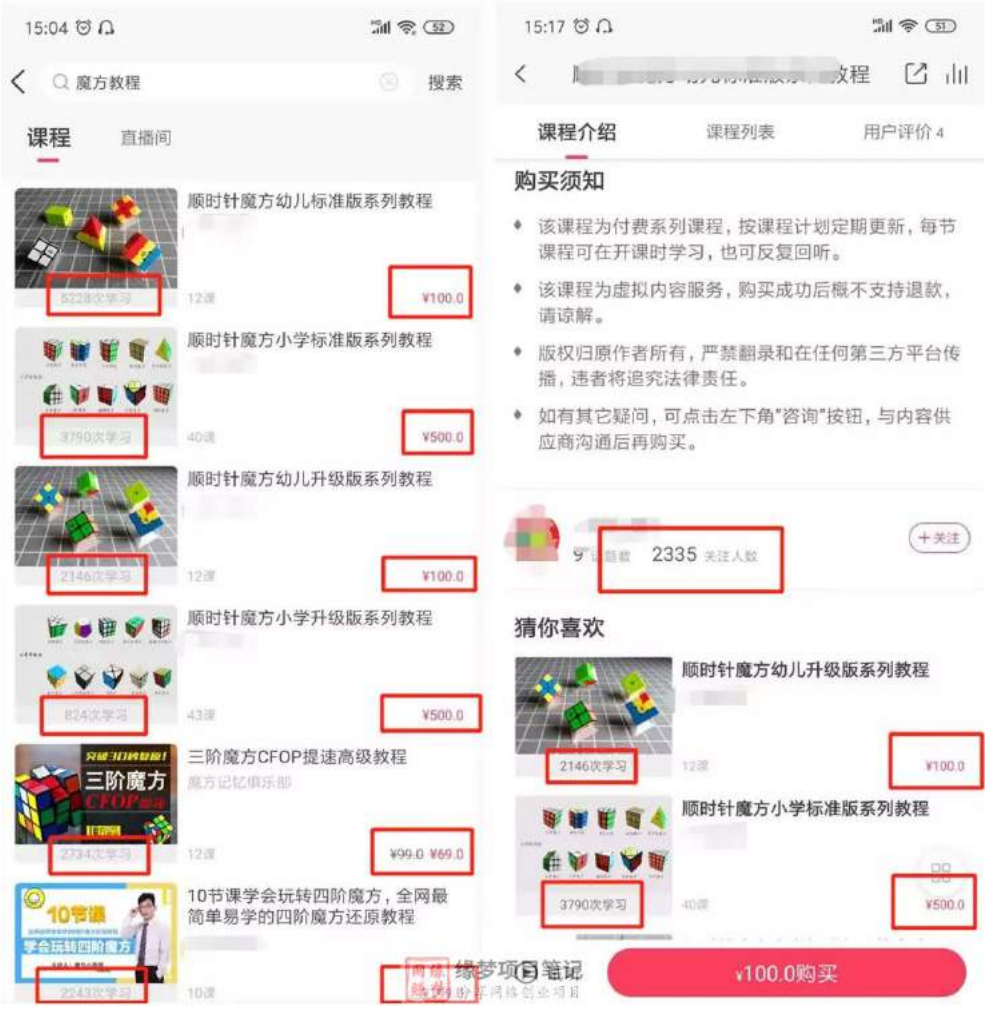
当然还可以通过直播的形式来收取粉丝打赏的礼物，直播获取的收益提成比较高，值得考虑。

像我上面提到的那个玩魔方的人，他就是通过在不同平台上进行直播赚取收益的，每次直播之前他都会在朋友圈知会一声。

而且大家都知道生活中不少人喜欢玩魔方，但是通常都只能拼出一两面，所以有很多人想要学习拼魔方，就会去网上找相应的教程。

我发现得到 APP 上面有很多关于魔方教程的课程，课程的价格在几十元到几百元不等，这些课程的收听量都很高。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



说明这方面的课程还是非常受大家欢迎的，也说明魔方教程也是比较有市场的，也能看出来这种变现方式是非常不错的选择。

2）魔方小程序

我今天在微信搜索“魔方”的时候，发现了不少关于“魔方”的小程序，难道还能在手机上转动这个魔方？

我点进去看了一下，确实可以转动，而且除了有单人游戏之外还有对战模式，还有 2 阶、3 阶、4 阶魔方可以选择。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

而且参与对战模式还需要有一定的“体力”，可以通过观看广告获取体力，这就是我们进行变现的方式。通过开通小程序的广告主或流量主进行获取收益，是比较丰厚的。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3）售卖产品

我上面提到的那位在抖音玩魔方的用户，他开通的抖音商品橱窗和快手小店都在卖各种各样的魔方。

还有网上很多将魔方的形状做成玩偶类型的，可以扭成其它的形状，也是十分有意思的玩具。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

玩魔方算得上是智力游戏，跟魔方类似的产品有很多，像九连环、鲁班锁、七巧尺等等，都是一些智力玩具，类型都差不多，大家喜欢其中一样，也会喜欢这一系列的产品。

还记得高中有段时间班上出现了好几套九连环的玩具，整个班传着玩，特别有意思。说明这些产品在学生党中是比较有市场的，学习之余也希望能适度放松。

我顺便去某宝上搜索了一下这一类的玩具，大家可以看一下这些产品的销量，还是非常可观的

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如果做魔方的项目，不妨考虑一下售卖这些产品，都是智力玩具，还是非常垂直的领域。

三、项目总结

魔方作为一种智力玩具，在学生群体和年轻人中是比较有市场的，在学习工作之余用这样的玩具能进行适当的放松。

这个项目操作还是比较简单的，但有一定的门槛，首先你得很会玩魔方，或其他的智力玩具，或者会变魔术。总的来说，就是要有自己的特长。

如果大家有这方面的技术或资源，不妨考虑一下操作这个项目。

本文素材来源于杰神联盟

玩起来让人欲罢不能的盲盒，可以让你月入 30000+

【重点推荐】2019 年优质项目，业余时间，轻松网赚,点击这里加入

【免费分享】《缘梦项目笔记》一万个赚钱实操项目电子书

【交流资源群】缘梦项目笔记创业交流群 （群号：955532533）

最近一段时间，有一种玩具突然在市面上流行，而喜欢这种玩具的人却是一群 20-30 岁的青年人。这种玩具就是最近特别流行的盲盒，可能有不少人不知道盲盒是什么，其实在很早之前缘梦项目笔记上就跟大家分享过一篇文章《盲盒赚钱项目，网红产品时代下的蓝海市场》，经常关注缘梦项目笔记的朋友应该有所了解，那么下面我就来跟大家再介绍一下，并分析一下如何利用盲盒赚钱！

一、盲盒是什么？

盲盒，顾名思义，像盲人一样，看不见里面东西的盒子。盲盒最初源于日本，它原来的名字叫 mini figures，后来随着玩家的增多，才被称为 blind box（盲盒）。

盲盒里装着不同样式的玩偶手办，这些玩偶都是 12 个一套，但当大家抽盲盒的时候并不知道盒子里装着哪一款，基本上全凭手气。当消费者购买时，就增加了盲盒的神秘性，让人更加期待。

二、如何赚钱？

大家听到盲盒的介绍，其实这跟我们小时候玩过的扭蛋机和收集干脆面里面的卡片是一个道理。从小时候玩扭蛋机和收集卡片时的疯狂程度就应该知道，这个玩具有多受欢迎。

盲盒其实就是这两者相结合而放大了的一种玩具，售价也放大了几十倍，因为玩扭蛋机和收集卡片的小朋友长大了，有足够的经济能力了。

一个盲盒的售价在 39-69 元，行业的平均利润率在 58%，相当于卖一个盲盒可以赚 22-40 元。一个系列一般需要七八百到一两千元，而每个系列都会有隐藏版和限量版，买中的概率非常低。

1、盲盒加盟店

现在市面上的盲盒店都是加盟的形式，因为盲盒款式的设计和发行是定制的，尤其是盲盒每一款的隐藏款是限量的，所以才具有收藏价值。因此目前只有加盟店的形式。

在人流量大的一二线城市开个店铺，然后加盟一些具有品牌的盲盒店，将产品进行上架销售。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

开个盲盒的实体店成本不低，店面还要在人流较大的商场里，租金、装修、展柜、桌椅、进货、宣传、人工等方面的费用都要考虑进去。

总的算下来，前期投入大概需要 10-15 万。虽然盲盒的利润比较客观，但是成本还是需要考虑的最实际的问题。

2、盲盒机

开个盲盒店成本较高，我们可以考虑盲盒机。就像不少商场里摆放的娃娃机、口红机等，都算是无人店铺，扫码或投币就能直接使用。

如果大家想操作盲盒项目，不如考虑放置盲盒机，成本比开个盲盒店要小很多。商场里有不少按摩椅，我们可以考虑放置在按摩椅旁边。或者与娃娃机、口红机放在一起。

如果你原本在商场就有礼品店、书店、玩具店之类的店铺，是最好不过的了，放置一台或几台盲盒机还是比较受欢迎的。

三、线上推广

1、短视频

大家都知道盲盒作为一种新鲜的食物，受到非常多人的喜欢，盲盒爱好者主要集中在 95-00 后，而这个群体正是青年人中比较有个性的群体。

说到年轻人和有个性，大家可能都会想到抖音平台，因为不少年轻人都是通过抖音这个平台展示自己的个性的。

在这个年轻人聚集的平台，我们进行线上推广，用户会更加精准。

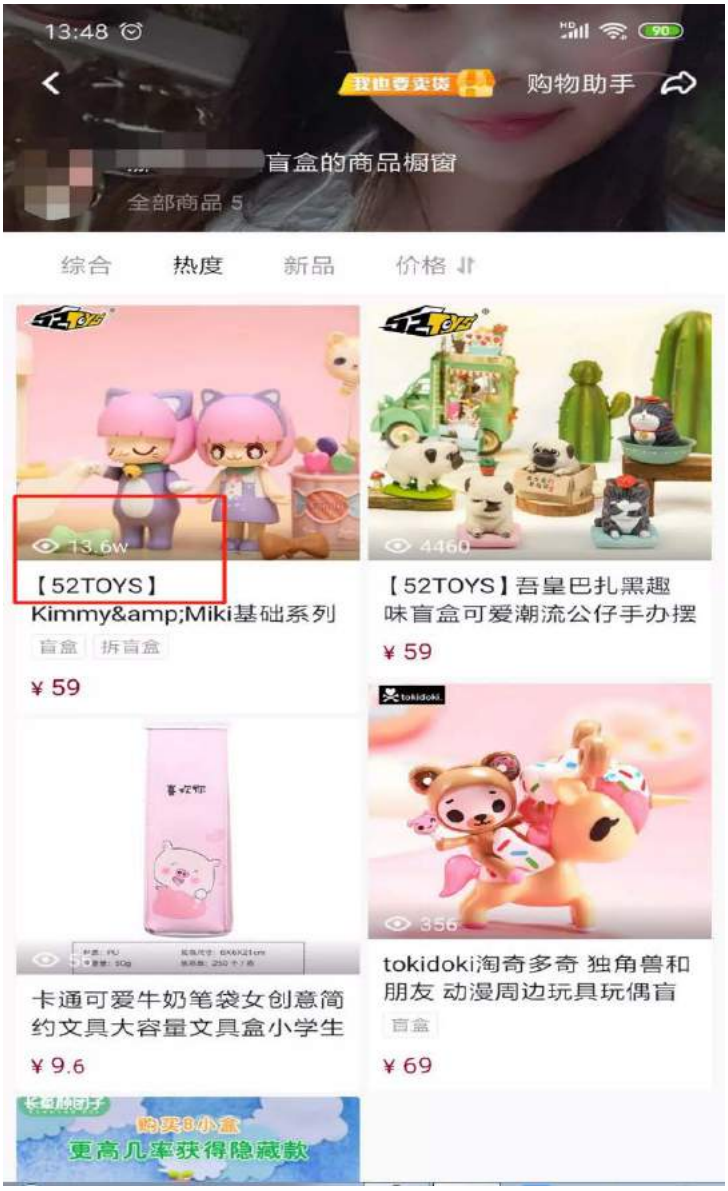
这位抖音用户就是我刷抖音的时候看到的，她自己开了一家盲盒店，经常在抖音分享一些自己拆盲盒的视频，她视频播放量不算高，但也有几个爆款视频。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

很多抖友在评论区询问她的盲盒在哪买的，表示她所拆的盲盒系列非常好看，自己也想要。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

其实打开她的商品橱窗就能找到，她的商品橱窗里总共有 5 件商品，全是盲盒，5 个不同的系列，大家可以看到其中一个系列的盲盒，看过的人超过了 13w。



2、Vlog

除了通过短视频来做线上推广，还可以利用 Vlog 来记录拆盲盒的过程，我在 B 站搜索了“盲盒 Vlog”之后，出现了以下这些视频，播放量都在几万、几十万往上的水平。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

通过记录拆盲盒的过程来争取播放量和吸引粉丝，不仅可以获得平台收益，而且还可以引导粉丝添加自己的微信或加群，对粉丝进行二次转化。

3、兴趣交流群

因为购买盲盒时，有强烈的不确定性，很多消费者也想通过别人的建议或拆盒经验来帮助自己，所以很多人组建了相关的盲盒交流群。

他们也希望通过社群来交换多余的款式，或通过社群组织的活动进行交流，盲盒也逐渐成为一种新的社交方式。

我今天在 QQ 中搜索盲盒的时候，发现了这些群，都是一些关于盲盒的兴趣交流群。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我相中了其中一个群成员为 882 人的群，我点进去了解了一下详情，其中 00 后占了总人数的一半。值得一提的是，有 680 人为女性，快达到总人数的 80%。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

从这样的数据我们可以看出来，喜欢盲盒的人主要集中在年轻女性群体。找到目标群体之后，更利于我们进行转化。

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

当我点击申请加群的时候，我发现入群还需要回答问题，这应该是为了保证入群的人确实是喜欢盲盒，并且对盲盒有一定的了解，对后期转化会更有利。

四、项目总结

盲盒项目的门槛还是比较高的，主要是前期投入的成本较大。不过最近因为盲盒的关系，扭蛋机也被不少朋友重新带火了，大家也可以考虑扭蛋机的项目。

虽说盲盒这个项目的利润比较高，但是无法确定这个项目的长久性，但现在还是盲盒项目的红利期，目前来说还是可以做的。

如果大家想操作这个项目，可以考虑在商场或店铺放置盲盒机，是比较保险的做法。

您可以关注下 缘梦项目笔记博客 （www.weishowzy.com）或者微信公众号 缘梦项目笔记（ym80739513），每天分享网络创业赚钱项目，以及相关的营销推广经验，旨在帮助朋友们少走弯路，找到自己合适的网赚项目，缘梦未来。

有什么疑问可以加言成的微信/QQ 80739513 咨询！

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客