



# 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

20191130

## 《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
2019 年“双 11”来临了，这几个赚钱方式赶紧来蹭一波！ .....	16
宝妈上班族可以轻松兼职的 Google 搜索项目，月入 1200 美元！ .....	25
拆解虚拟项目新玩法，不懂技术皆可操作！ .....	29
成本 2000 以内的低门槛项目，7 天赚 2000+ .....	36
创业做礼品项目，如何利用一块板砖月赚 2W+ .....	45
大学生兼职自助零食创业项目，竟一个月赚了 12w+ .....	55
抖音赚钱新渠道，一个视频竟赚了 15000+ .....	64
短视频的 6 种“带货”项目，手机就能操作！ .....	72
多种渠道利用网站赚钱，总有一种适合你！ .....	81
儿童教育项目，前景好市场广可长远操作！ .....	90
关于驾校两个细分领域的长久赚钱方式，玩好了年入 30 万+ .....	96
教你汉服的赚钱方式，可无限长久操作的项目！ .....	102
教你几种利用软件赚钱的方法，暴利中的暴利项目 .....	113
教你一招利用平台漏洞，共享账号月入五万+ .....	119
揭露头条 9 种赚钱新模式，单靠几个视频就赚几十万！ .....	129

励志正能量视频变现模式，做短视频的必须了解一下！ .....	138
利用淘宝赚钱，有人年赚百万，甚至千万！ .....	147
利用网络段子赚钱，高手是如何操作的？ .....	154
利用信息差操作 4 大虚拟项目产品，操作好了很暴利！ .....	164
目前处于蓝海市场的“茶烟”项目，现在入手还可以赚一波！ .....	170
拍短视频在抖音上卖书，每月轻松“躺赚” 5000+ .....	179
拼多多薅羊毛项目，这样操作更暴利！ .....	186
全职做低风险年赚 20 万的项目，倒卖工厂尾货赚钱！ .....	198
如何用一部手机轻松多赚 5000 块，尤其适合学生党、宝妈！ .....	201
软件行业躺赚最新玩法，无技术也可上手！ .....	209
上传 H5 素材赚钱，很有前景的一个项目！ .....	215
适合上班族操作的 2 个小项目，零门槛小白也可上手！ .....	224
适合小白操作的虚拟产品网赚项目，门槛低收益高！ .....	230
手把手教你操作抖音代运营项目，现在入手还可以赚一波！ .....	243
手把手教你操作虚拟资源自动赚钱项目，零风险零门槛！ .....	254
双十一淘宝活动赚钱方法，操作的人都赚翻了！ .....	262
塔罗牌占卜，冷门项目却能让你年赚 20 万！ .....	267
塔罗牌赚钱，一个年赚 20 万的冷门项目！ .....	274
网上知识付费课程分销项目，可无限复制赚钱！ .....	289
微博引流+人的新方式，这样做日赚 1000+ .....	297
微信刚需网赚项目，手机数据恢复！ .....	301



小众测评网站赚钱方式，让你兼职多一分收入来源.....	306
虚拟资源的三种玩法，实现零基础赚钱！ .....	310
一个适合新手的暴利项目，日赚 1000 元的宝妈粉赚钱套路！ .....	315
怎样利用网络赚钱，教你找到无数个网络赚钱项目！ .....	318
只要你会复制粘贴，小吃技术这个项目你就可以做！ .....	327
总结淘宝客最新玩法，按这个操作新手也能日赚 2000+ .....	335
最值得操作的微博淘客项目，只要花一点时间就可以赚钱！ .....	348

## 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

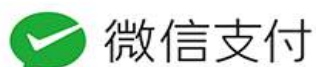
◆2019 年新增课程更多的精品课程:唯库，得到，喜马拉雅，混沌大学，喜马拉雅，知乎，十点课程，千聊，荔枝，网易云课程等等

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	<b>398元</b> 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 <a href="http://www.xianbao168.com">www.xianbao168.com</a>	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	✓
<b>特别说明：</b> 会员价格不定期上涨，机不可失不再来！	
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！	
<b>不收其他任何费用！小小的投入，大大的回报！</b>	
付款成功后支付的截图发给客服微信：ymxm8073 QQ：80739513 开通会员	





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：













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半功倍除了依靠个人 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。



扫码下载『**推帮主**』APP  
输入邀请码 2010003  
免费学习 营销引流推广技巧

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

## 2019 年“双 11”来临了，这几个赚钱方式赶紧来蹭一波！

双十一快到了，很久没联系过朋友也来联系你了，还叫你帮他“盖楼”，是不是有种找回了以前一起玩耍的感觉。



不过话说回来，这双十一就要来了，大家都准备买些什么啊？

双十一表面上是阿里巴巴的盛宴，其实除了阿里，对网赚人来说也是一次可以赚钱的好机会，那么双十一隐藏的赚钱机会都有哪些呢？

### 一、流量变现的好时机

双十一主要就是拼流量，可以说是一场流量的战役，谁获得更多的流量谁就是赢家。

那如何利用这个时期的流量进行变现呢？

相关阅读《[阳帆《淘宝客推广使用方法及其技巧》](#)》

#### 1、利用活动引流

这个利用活动引流，主要是指淘宝上的活动，就像上面提到的组队盖楼瓜分 20 亿红包，大家都知道这个组队需要多个队友一起，但有时候找到的朋友已经和别人组队了，就很难找到一起组队的队友。





此时我们可以在一些比较公众的平台，像 QQ 群、微博、知乎、头条等平台，发布一些请求组队的消息。

16:08 | 75.5K/s

HD 76

<

盖楼组队

综合

用户

实时

关注

视频

问答

+

转发

11

1



刚刚 来自 快无边界vivo Xplay5

中国FANS

#双十一盖楼组队#还差一个人 要保证活跃不然实在带不动

转发

1

1



刚刚 来自 Android

为中国加油

#双十一组队##盖楼组队# 有没有人组队啊, 4个人, 还差一人, 今天每天拉了200级以上.....20级左右, 拉人多的来呀, 积极活跃!! 退队重组, 你值得拥有!!

转发

6

1



刚刚 已编辑

盖楼互助帖

盖楼通道, 直接抵达: [网页链接](#)

组队盖楼大挑战!

如果你们的队伍荳包>8圆

那么你们今天就能参加高级场!!

大家互助你也能获得喵币升级喵铺哦!

分享

参与讨论

更多

其实有些人虽然知道淘宝有这样的活动，但因为对活动了解不多，或许连活动怎么进行都不知道。

这时我们可以邀请他们进群一起讨论组队的问题，有些找不到组队的朋友或需要别人帮忙加速的人就会直接进群了。

利用活动引流，可以只做单纯的引流，变现环节可以放到其他时候，主要看你做什么生意。也可以直接在双十一时期进行变现，进群之后如何操作呢？

## 2、群友互动

既然是因为双十一的活动进群的，那就说明这些进群的人都有一个共同的特点，就是双十一需要买东西。

双十一要买东西这个点就是我们变现的契机了，打个比方，群里的人宝妈者居多，宝妈们需要的买的东西母婴产品肯定少不了。

我们可以将自己塑造成一个需要买母婴产品的宝妈，现在群里跟大家混熟一些，跟大家多交流，时不时分享一件东西（你正在卖的产品），问问她们的建议，看看值不值得买。

或者群里年轻姑娘比较多，你可以甩一套护肤品或面膜的链接，你问她们这套面膜这么便宜，是不是骗人的啊，能不能买。



其实你当然知道这些产品怎么样，你的目的就是让他们打开这个商品的链接，然后引起他们的兴趣来购买这些产品，这样你就能获得佣金。

除了你自己引流建群，你可以通过搜索 QQ 群加入，或者你以前有一些流量较大的群，再拉自己的小号进去进行操作，也可以达到这样的目的。

## 二、物流赚钱

大家知道去年双十一赚的最多的人是谁吗？不是马云也不是刘强东，而是一个月赚了 70 亿的顺丰公司的王卫。

我们现在来做一个像顺丰一样的公司，当然不现实，但是我们从中分一小杯羹还是可以做到的。

### 1、代拿快递

关于代拿快递其实不用做过多的阐述，只是这个业务适用的范围是比较小的，像学校或一些县城的小镇，代拿快递项目是可以操作的。

每年双十一大学生买东西所占的份额是比较大的，记得以前还在学校的时候，每年双十一过后拿快递的地方总是排着长长的队伍，都是等着拿快递的。



而且每天的快递都是堆成小山的形状，为了找一个人的快递从上翻到下，从下翻到上，乐此不疲。

因为每天都有非常多的快递陆陆续续被送来，所以那几天拿快递需要很及时地取走，不然就要再等好几天才能轮到你的快递。

所以学校就有了代拿快递的业务出现，拿一次快递不用太贵，一两块钱就行，也可以根据快递的重量来收费。而且你一次可以同时帮多个人拿，那几天赚个外快还是比较不错的。

说完学校的，再来说说县城小镇的代拿快递模式。

老家就是小镇的，我们家那边拿快递的时候要给他们 3 元钱，这是帮你代拿快递收取的费用，是必须要给的。



这种模式在那些比较偏远的小镇是可以复制的，快递本来只送到县级的城市，像镇上的就需要自己去县城拿，比起花几十元车费去县城 3 元钱就能拿到快递是非常能够接受的。

## 2、便利店代收

便利店代收就比较适用于各个地方了，我平时网购，快递小哥送包裹来的时候我正在公司上班根本回不去拿，就只能让他帮我放到快递柜或者旁边的便利店。

当然我每次都是叫他们给我放到便利店，一来是快递柜离我家比较远，二来是从快递柜取件更加麻烦。





而我每次下班之后去便利店拿我的包裹时，总是觉得拿完快递就走有些不好意思，因为太多次了，感觉很麻烦老板，就会隔几次就买瓶水或买点吃的。

其实有我这种想法的人不在少数，这样可以增加你的客流量，可能适当提高顾客的好感度。

双十一这个时候快递较多，别人在拿快递的时候，在旁边等待的人买东西的概率就会更大。

### 三、蹭一波“双11”热度

我们上面提到的几种赚钱方式都是关于双十一线上购物，我们不要忘了“双11”原本的含义，是“光棍节”的意思。

#### 1、表白项目

其实“双11”以前是一个很单纯的单身人士的节日，也有很多人利用这一天来告白，希望在这一天“脱单”，也就是说这一天表白的人是非常多的，意义就和每年的情人节一样。

关于表白的这个项目，我们在缘梦项目笔记上之前的文章中也写到过，感兴趣的朋友可以点击这篇《看完这篇文章之后，你就知道情感项目有多暴利》文章进行阅读了解。

#### 2、店铺活动



这个店铺活动主要是指线下店铺的活动，上面也提到了，“双 11”最初是单身人士的节日，结果现在却逐渐变成了情人节和购物节。

我们可以反其道而行，尝试一下回归这个节日原本的含义，让单身人士获得足够的温暖。



比如在双十一当天推出单身人士就餐获得优惠券或拥有抽奖的机会，既有营销的噱头，也能引来更多的人就餐。

关于活动无非就是让这个节日回归原本的含义，因为每年的情人节各大店铺都在做活动第二份半价或免费，不妨出一个专门为单身人士定制的活动吧。

“双十一”就快来了，大家想趁这个机会分得一杯羹，不妨尝试着操作一下上面提到的项目。

## 宝妈上班族可以轻松兼职的 Google 搜索项目，月入 1200 美元！

现在互联网上没有什么是不能挣钱的，假如你是一个上班族，那么你想轻松月入 8000 吗？

今天就给大家带来一个项目，你什么都不用会，只要会打字、写文章即可，便可在家轻松赚取美元，那么这是一项什么工作呢？它到底有什么机制呢？今天我们就来给大家带来这个稳挣不赔的项目。

项目前期的准备非常简单，只要你有翻译软件，然后加上一台电脑和手机便可以工作了，而且你可以在任何时间进行工作，这个工作简单说叫做搜索引擎评价。相关阅读《[Google 营销推广教程](#) [外贸培训推广](#) [谷歌视频课程](#) [谷歌广告营销推广](#)》

### 一、项目操作原理：

通过去 Google 或者百度，这些搜索引擎那里获取你想要的信息，而且是目前很多人已经发现了，平时我们在搜索引擎那里搜索的信息可能不是我们想要的，通常都会出现一些不关联或者很低质的内容，所以基于这一点，说明很多时候搜索引擎给我们推送的答案都不太准确，因此就需要通过人工去评价给到很多用户准确的信息，这也就产生了这个项目的盈利点，可以靠评价来获取收入。

其实这个项目就是为搜索引擎提供情报，相信大家都知道百度谷歌等搜索引擎，现在人工智能的搜索引擎已经成为社会的主流，而我们所做的工作就是为他提供一些反馈服务，并让人工智能进行学习。

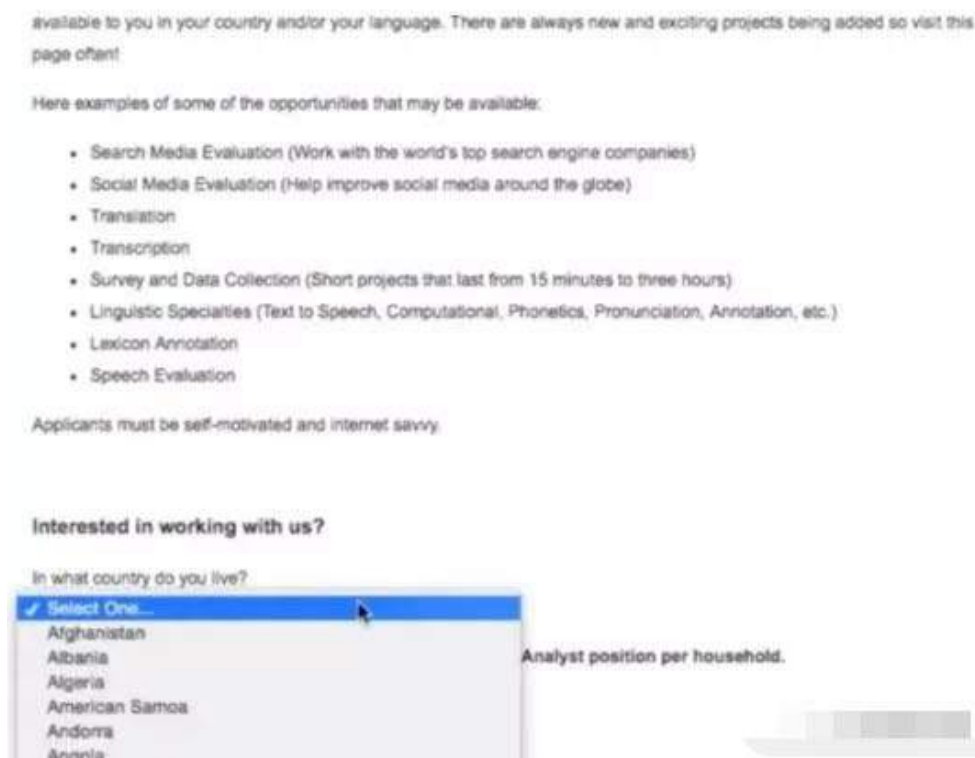
预估收入：这个工作的工资每小时可以有 12-15 美金之间。

好，废话不多说，接下来笔者教大家如何通过这份工作盈利：



首先需要进入一个网站：raterlabs。

那这个网站到底是什么？会给我们提供哪些不同种类的内容呢？这个网站会提供给我们不同种类搜索的主题内容，我们便可以在搜索引擎里进行搜索。



我们首先要进行注册，在这里我们可以选择自己的国家，比如我们可以选美国，因为假如你想挣美金的话，最好选择在这里。

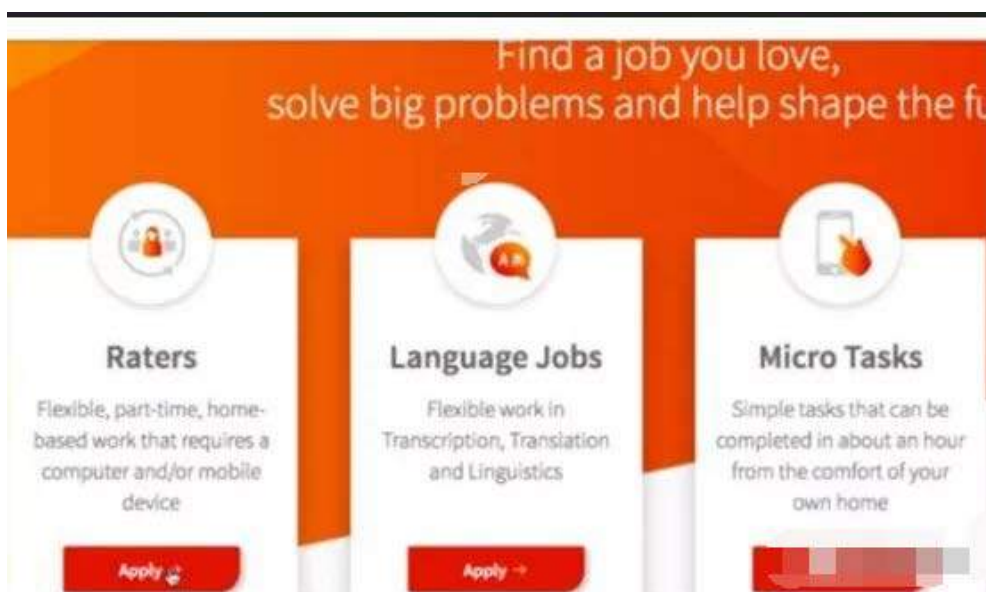
然后进入网站进行搜索，假如你检测的这个内容是猫，那么搜索结果是比较靠前的关于猫的文章是跟猫相关联很强的内容，还是一些随机内容需要你看完之后撰写报告？不止如此，这个网站还会提供给你，另一些可以工作的内容，例如可以搜索到各种网站或者是网站的关键词，如果工作完成之后，网站会给你一部分相应的回报，报酬是每小时 12~15 美金不等。

如果你是一个学生或者是一个朝九晚五的上班族或者是宝妈，这个兼职挣钱的金额也是不菲的，换算成人民币的话每个月将近在 8000 左右，假如你的时间富裕，挣的钱还会更多。

第 2 个网站叫做 appen.com



这个网站可以选择中文界面，但是整个界面，跳出来的是中文，这时候你可以在右上角点击申请远程兼职工作。这时会跳出 4 个不同的界面，我们为什么要推荐第 2 个网站呢？那是因为当地一个网站你的工作内容不够，在这里你会有更多的选项。



我们要说的是这个网站中有一个规则，它就是有最低工作时限，一般来说每周要干 20 个小时，如果按照这样每个小时给 15 美金计算，那么如果你能接到工作的

话，那么一个星期就会争取 300 美金的收入。折合成人民币是 2100 块钱，换算到每月 8000 到 1 万的月收入将会进入你的口袋。假如你真的想兼职，那么这个收入是非常可观的。

#### 项目总结：

1. 需要买一个翻墙软件
2. 每周抽 20 个小时参与
3. 认真负责，不乱搞应付
4. 简单操作，收入丰厚

好了!以上是笔者所带来的关于用 Google 搜索轻松挣钱的方法分享。感谢大家的阅读。

## 拆解虚拟项目新玩法，不懂技术皆可操作！

忘记啥时候了，群里有位小伙伴发了一个虚拟项目的链接给我，想问问靠不靠谱，这个小伙伴真好，平时我也没事就去看看别人的项目，他现在就像是我的分身，帮我节省了不少“找项目”的时间

这个虚拟项目卖价 1580——其实就是在淘宝卖虚拟产品。

你觉得高，还是低呢？

我没发表意见，问了问他怎么看，他说让我给点意见，没办法，倍速 2 看完再说。

视频全程都没有自己的实际操作案例，也没有个数据说话，就是说了说怎么参考同行，以及卖什么产品比较好，最后说了几个注意事项，就能卖 1580？我擦嘞!!!

我的心里默念——：一堆废话，也就适合小白看看。

接下来升级——淘宝卖虚拟项目，按赚钱框架+投产比+良性循环的思路。

相关阅读《[虚拟项目特训营（视频课程）](#)》

一、先吸取失败的经验

一是平台的规则经验；

二是操作项目的目标经验。

平台的规则经验，也就是搞清楚淘宝卖货 5 大忌讳，然后选择性避开。

忌讳 1：禁卖的坚决不卖

怎么看自己选的是否禁卖？

这样搜，并在关键词后，加上你要卖的产品词。





禁忌 2：上架切记不要搞错类目

怎么规避发布错类目呢？

这么搜，基本随便找一个就可以查询，复制同行的宝贝链接放进去，就会出结果。





禁忌 3：忌宝贝描述带违规词

这个要怎么规避？

不用花时间去积累一堆词，这个操作在分析同行数据时，直接参考最好的同行，人家都有经验，已经规避了，我们直接拿过来用。

禁忌 4：忌在做客服的时候说违规词

在分析同行数据的时候，对方的客服如何工作的，是其中要考量的一点。如果对方的服务流程 good，直接参考过来。

禁忌 5：忌——

这个很好理解，毕竟两个东西是关联的，不能这样做。

再结合 4 补充一点：有些耍旦的小伙伴挺二的，你不提前和他说清楚，他就会在旺旺上跟你聊，我是来给你耍的，怎么做啊。等等... 细节很重要。

说完了平台的经验，再说操作项目的经验，因为 tao 宝是慢钱项目，所以如果你是个追求快钱的人，就不要做着慢钱项目，又抱怨着不能赚快钱。要么就别进场玩。

二、放低自己，也就是要想好再干

想什么？

这个项目要赚到钱需要解决哪些问题。（必须用最短时间干到赚钱）

A、想好卖啥虚拟产品。

B、产品的价值怎么表达。

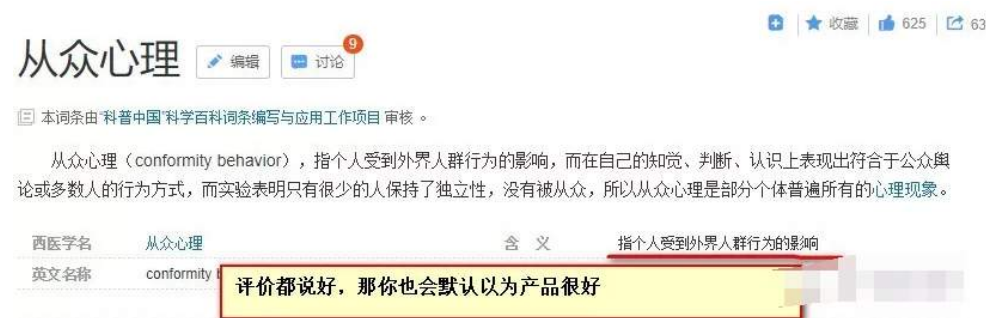
C、怎么搞定流量。

再简化成三句话：

- 1) 先找有市场需求但竞争弱的虚拟产品
- 2) 再分析同行数据优化出产品的最佳价值表达方式
- 3) 最后，上架。——平台的规则上面说了，参考上架就好。

因为分析了市场需求，——所以淘宝这类产品的自然搜索就有（有机会蹭到免费流量的意思）也因为分析了同行数据，优化出了更优质的产品价值表达方式（就是说同一个流量在看到同行的店，还有你的店时，选择买你的机会更大）

所以在上架后，基本作下销量和评价。——起码要告诉自然进店的人，你的宝贝有人买（毕竟人都是从众的嘛）



所以，店铺把宝贝挂出去后出单的机会是非常大得。

赚钱本来就是概率问题，

我们做的一切动作，都是为了增加大赚钱的概率。

想完 了，开始干！干什么？

- 1) 先找有市场需求但竞争弱的虚拟产品。（这里提供一个思路）
- 2) 再分析同行数据优化出产品的最佳价值表达方式，
- 3) 最后，上架。——平台的规则上面说了，参考上架就好。

我直接说操作：

在 taosj.com，直通车选词里，搜“教程”，然后按转化率排序，找那些数据好（转化率高）+你感兴趣的。然后去查市场数据

关键词	展现指数	点击指数	点击率	转化率	市场均价	竞争度	搜索趋势	推荐类目
教程	19,412	91	0.42%	3.00%	¥1.50	443		教育培训
1. autocad施工视频教程	4	1	20.00%	100.00%	¥0.73	0		教育培训>>生
2. adams教程	28	1	3.33%	100.00%	¥0.21	3		书籍/杂志/报
3. prae教程	335	1	0.26%	100.00%	¥1.96	19		教育培训>>生
4. 犀牛教程书	7	1	12.50%	100.00%	¥0.8	4		教育培训>>生
5. 3dmax教程自学	14	1	6.67%	100.00%	¥2.67	7		书籍/杂志/报
6. ps设计教程	142	3	1.90%	100.00%	¥2.81	24		教育培训>>生
7. 教程网页设计	213	9	4.20%	90.00%	¥2.07	39		书籍/杂志/报
8. ps精修教程	41	4	11.11%	80.00%	¥1.96	8		教育培训>>生
9. 手绘教程视频	73	3	3.75%	66.67%	¥0.47	15		教育培训>>生
10. 3dmax教程动画	596	2	0.29%	50.00%	¥1.89	27		书籍/杂志/报
11. 概率论教程	9	2	20.00%	50.00%	¥0.13	4		书籍/杂志/报
12. 欧姆龙plc教程视频	11	2	16.67%	50.00%	¥0.10	3		教育培训>>生
13. 教程效果图	113	2	1.60%	50.00%	¥1.73	8		教育培训>>生
14. 训狗教程 赛迪	18	2	10.00%	50.00%	¥2.24	3		教育培训>>生
15. 自动化测试教程	96	2	1.89%	50.00%	¥0.48	12		书籍/杂志/报
16. 原画场景教程	80	2	2.27%	50.00%	¥0.89	9		教育培训>>生
17. 烧烤书籍教程大全	4	2	40.00%	50.00%	¥0.90	3		书籍/杂志/报

市场数据 OK，再去分析同行数据。

缘梦项目笔记上之前发布的一篇《淘宝追星项目，月赚 3000 玩法》也说过怎么分析找到你想做的产品。

甚至你用自己本来就会的技术（变现），淘宝挂个相关的产品只用来（引流）。

有了淘宝第一次成交，就马上勾引到微信，推自己的技术。

比如我找到的这个：熟悉下流程，批量去上架就可以了。





就这么一个小店，月销 461，单价 50，看如图箭头，还是个搞培训的。也就是说花 50 买完教程，觉得不错，花更多参加培训。

真是又赚小钱，又赚大钱，你有这样的技术嘛？？？为什么不试试卖一下。



好了，今天的内容就是这些吧，希望对你有所启发。



## 成本 2000 以内的低门槛项目，7 天赚 2000+

昨天在缘梦项目笔记上我们分享了一篇有关淘宝赚钱的文章《[2019 淘宝虚拟产品开店教程 虚拟产品货源项目推广方法培训..](#)》，今天以案例+思维模式来分享今天的干货。

首先要说的是：赚钱=流量\*转化率\*客单价

如果说成本两千以内，不会令人良心不安的赚钱方法，那么这个项目就是你必须要学习的了！因为真的是很小投入，回报极快。

下图是一个周的纯收入，因为支付金额就是纯利润。



卖的东西没有成本，是虚拟商品，类似各种小吃秘方啦，高考资料啦，学习视频啦诸如此类的。

也就是说，纯利润就等于支付金额，因为自己平时时间也不多，更没有什么客服，所以这个店铺大部分都是全自动化营销。

挂着电脑，客户来了，自助下单发货，整套完成。

新店铺，好评率也非常高，卖到现在还没人给差评，可能自己的东西确实好，也有可能是足够幸运吧！

价格	库存	总销量	发布
<div>设置评论有礼</div> <div>创建微海报</div>			
68.00	9861	137	2012
8.88	9804	182	2012
<div>编辑库存</div>			
128.00	8885	2	2012
58.00	9998	1	2012
1.00	47512	11	2012
68.00	99863	97	2012

我现在只卖一个商品，这一个商品一个月大概能为我带来几千块的收入，从不刷单刷好评刷销量。

其实某宝虚拟商品这块市场还是很大的，虽然赚不了大钱，但是一个月几千块额外收入妥妥的，我个人觉得特别适合想兼职的宝妈，学生党，办公室工作族之类的。

一个商品一个月能弄几千，十个呢，关键在选品。比如我卖的商品，是我自己写的软件，原创，所以销量一下子就起来了！

举个例子，卖水果配方的

**正宗川味卤水**

适用于：酒店冷盘、饭店招牌、熟食凉菜店、摆摊

川香味+麻辣味

**识货的来**

视频教学+详细的制作比例+免费技术指导更新

¥58.00 包邮

466人付款

四川卤肉 卤肉配方 卤菜卤水卤料 视频资料



销量都很不错，不便宜了，但仍然很多人买，因为他搜不到这些资料。

还有卖各种自媒体方法教程的，利润都相当高，空手套白狼，资料都可以打包去卖

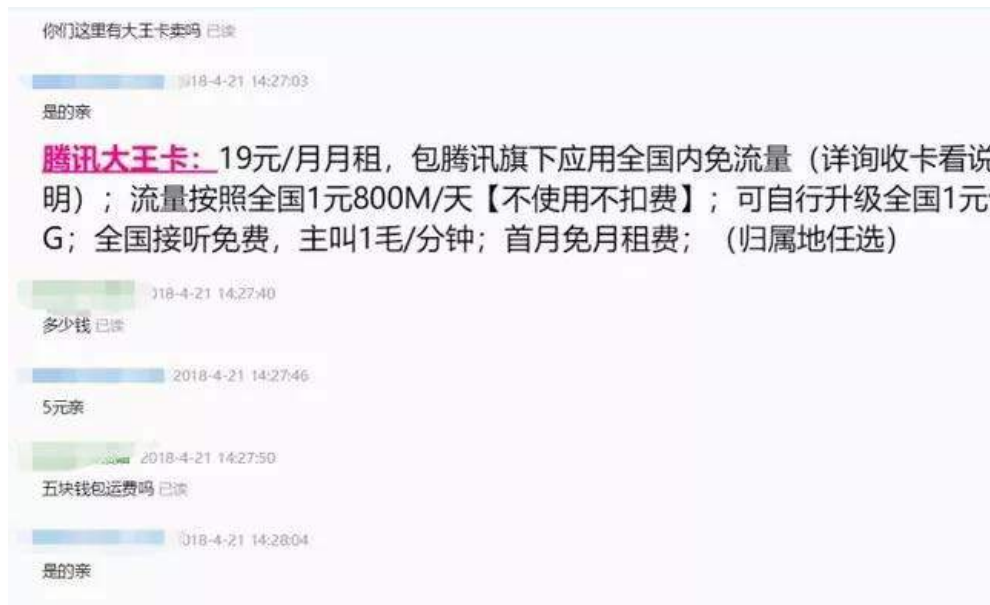


某宝每天自然流量过亿，各种商品都有人需要，其实这个点子也不是什么新点子，但是一直有人在做。

我觉得不要看不起任何思路，只要做到极致，都能赚钱。

可能大家觉得网店卖的人那么多，竞争太大，其实现在淘宝的排名规则是千人千面，并不是以前那样纯粹靠销量来决定排名了，每个人都有展现的机会。

就好比一个学员，卖大王卡，大家都知道大王卡是可以免费申请的，但是淘宝上还是很多人买，销量也相当可以。他们就做了一段时间，寝室几个人差不多赚了两万多，非常辛苦，每张卡都是自己去申请的。但是特别有成就感。包括现在还有很多人卖可以免费申请的大王卡，这其实就是信息差！



现在只卖 5 元了，当时我们做的时候一张大王卡能卖 19，一张天王卡 49，其实大王卡都是免费申请的到的！这就是无本万利的生意

现在几个宝贝销量也有一百多，新店一个多月



价格	库存	总销量	发布
<div>设置评论有礼</div> <div>创建微海报</div>			
68.00	9861	137	2012
8.88	9804	182	2012
<div>编辑库存</div>			
128.00	8885	2	2012
58.00	9998	1	2012
1.00	47512	11	2012
68.00	99863	97	2012

这种玩法的优势就是整套玩法从你打包好资料开始就完成了，全自动，设置好接待后，只要有市场存在，你这个收入就不会断。那么一个收入是这样子的，很多个加到一起，这笔账你应该能算的过来吧。如果这样还算不明白，那也别想赚钱了。



当大家觉得不能再从中赚钱的时候，其实你的机会就来了。当十个人里面 9 个说这个能赚钱的时候，那其实红利期已经过了！

另外再聊一下淘宝其它的赚钱模式与招数：

## 1、多店

常有人问我的一款产品销量已经达到 XXX 件了，怎么能够继续提升？

答案就一条：多品+多店。

任何一个淘宝上的产品销量都是有限度的。即便是像月销 30000 件的移动电源，3 万几乎也是他的极限。要创造更高的销售的话，不是说想着把 30000 件卖到 40000 件。这个代价不划算（估计需要投放更多的广告）。而是可是多一些新产品，同类产品放一个店，不同类的产品，多做店铺。

我们身边圈子做电商的朋友，之前也在努力把一个店铺发挥到极致，后来发现事倍功半。后来大家把思路换了，多开几个店。发现一下子活了。

也别再相信那些说『学一招，就能 XXX』的绝招了。淘宝的成功，就像一个企业的成功，需要能够围绕一系列的原则，并在大量细节上踏踏实实去做，超过你的对手，才是成功的本质。

## 2、产品矩阵

很多人没听过产品矩阵这个关键词。

讲讲苹果的产品矩阵大家就懂了。苹果最早做了 IMAC，后来做了 IPOD，再后来 IPHONE，IPAD 等等。你有没有发现，这些产品互相关联，我是先用了 IPHONE 后，再买了 MAC，IPAD。

淘宝店能不能用这样的策略呢？

我一个朋友做的一家内衣店尝试这样的方法。这家内衣店卖的是品牌内衣，价格战非常厉害。所以，干脆成为行业内价格战最狠的卖家。几乎打到了不赚钱，对手都不敢跟进。如果光这样就傻了，因为我们也几乎不赚钱。

一学员做了一个自有商标的男性内裤。凡是买女性内衣的，都给她说，要不要给自己先生顺便带两条内裤？5 元成本的内裤，我们卖 28 元一条。最终利润几乎全部来源于内裤。

对于商家来说，在完成了单品爆款后，如果不懂得运用产品矩阵的玩法。你拿下的阵地早晚也会失去。因为同行看到你赚钱也会跟进。所以，你得通过产品与产品之间的搭配，进行架接。

形成产品矩阵后，同行就很难攻破了。

### 3、细分人群

在研究清楚淘宝的机会在冷门行业后，其后，还要关注细分人群的需求。

在线下购买产品，我们都是在周边购买。实体店商家满足的都是周边的需求。如果周边的需求不大，那么商家是不会做的。比如我喜欢穿中国风的衣服（类似于下图这种的），在商场几乎是看不到的。而互联网面对的是全国的客户，一个需求再小，中国 14 亿人，就不小了。

思路永远是最赚钱的，同样的路子换个平台还是可以玩，关键是你得想明白这个里面的。

我见过一家淘宝店，专门卖女同性恋中扮演男方的那个女同穿的衣服，尼玛，这个需求真是小到没朋友。然而客户忠诚度极高。

所以，做互联网的生意一定要会舍弃。舍弃一部分客户，那么就获得另一部分的客户更加支持你。中国人太多了。

当然，这种舍弃是需要你的产品支持的。

## 创业做礼品项目，如何利用一块板砖月赚 2W+

大家有没有为送礼物而苦恼过？

反正我是深受其害，生日，情人节，纪念日，甚至儿童节，父亲节，家里那位臭不要脸都要向我索要礼物，真的是够了。每到这个时候，我就只能去跪求我那几个哥们儿，让他们给我支招。还好有这么几个哥们儿，让我勉强支撑到了现在，阿门！



于是乎，心生一计，要是去操作一个礼品方面的项目，会不会很受欢迎？毕竟年年都那么多节日，天天都这么多人过生日。

其实，近几年，礼品行业备受关注，渐渐朝着多元化的方向发展。随着人们生活品质不断提高，馈赠礼品渐渐演绎成了一种时尚文化。常见的礼品行业包括：皮具、服装、玩具、小家电、工艺品、钟表、珠宝等产品，而这些礼品的集合最终汇集成了礼品行业。

相关阅读 [《某学院售价 98 元 60 个简单有效的广告创意\[共 2 节课\]》](#)

## 一、项目操作

### 1、恋人、朋友礼物

情人节对情侣来说算是比较意义重大的节日，送的礼物当然也不能含糊，大家都会很重视。所以，这就是我们能入手、能赚钱的地方。看看下图，情人节、生日送锦旗，这个礼物还不错（会不会被打？），大家是不是也觉得很有创意？



今天在某宝搜了一下适合给女朋友的礼物，很多店铺都打着“女生爱死了”“女友瞬间哭了”、等招牌，这些店铺月销量都上万了、看得出这些产品的受欢迎程度。





朋友之间送礼物虽然没有情侣间那么特殊，但不同的朋友也需要赠送不同的礼物。所以礼物的选择也是一件比较费心思的事情。大家看下图这份礼物，看起来有恶搞的嫌疑，但不得不说也是一件很有创意的礼物！



并且某宝有很多店铺在卖这个礼物，一块 5 斤重的板砖，上面刻着“愿我们的友情坚如磐石”等句子，板砖的价值就瞬间升值，关键是还有很多人愿意买，真的是服了。



看看这家店铺的月销量，光是卖板砖，一个月的收入 20735.8 元。

不禁想到了我老家院子里还有几百块废弃的板砖，是不是可以致富翻身了（想想就开心啊）？

## 2、生日礼物

因为生日对于每个人而言是十分特别的，所以，我觉得有必要把生日礼物单独列出来讲一讲。

之前我有一朋友，她就收到男友送她的一份很特别的生日礼物，就是她出生那天的人民日报。她收到礼物的时候特别开心，不仅是因为收到礼物而开心，是因为这份报纸意义很特殊，很有纪念意义。

单纯一份报纸卖 18 元一份，如果想给报纸加精美礼盒或画册，就会涨价到几十元到几百元不等。



然而，不能指望报纸是当初保存到现在的，正常一张报纸就卖 1-2 元，成本只有几毛。而像这样的怀旧报纸，也只需在颜色上做一下处理，就能使它的价值翻好几十倍。可是，人们就是这么感性，认为这种旧报纸才有意义，18 元也不贵。如果大家想做礼品项目，不妨借鉴一下这样的怀旧报。

### 3、长辈礼物

多数人认为送长辈礼物无非就是一些名酒名烟，但现在的老年人都比较注重生活品质，你老是送烟酒什么的不仅没有新意，还会造成困扰。我们应该根据现在老年人爱好进行项目的选择和规划。

他们喜欢祈福，可以赠送祈福类的耳环、吊坠、手镯等礼物。

他们爱听音乐，就可以从音乐下手，比如一些适合老年人使用的音响。

## 二、引流

### 1、短视频引流

大家刷抖音的时候有没有看到过，情人节到了，有些女生上传一些礼物拆箱视频。简单的一个拆箱，没有任何技术含量，连人都没看到，只看到一双手和一个包裹，正是因为现在的人好奇心和偷窥欲都太强，所以播放量自然不会低。



不久前抖音的情侣创意相册非常火爆,这就可以说明礼品在抖音受欢迎程度和抖音的卖货能力。比如:松果音响、小夜灯、会跑的闹钟、变色杯、等等比较有创意的礼物,都比较受欢迎。值得注意的是在抖音操作礼品项目,也需要注重垂直领域。

## 2、微博引流

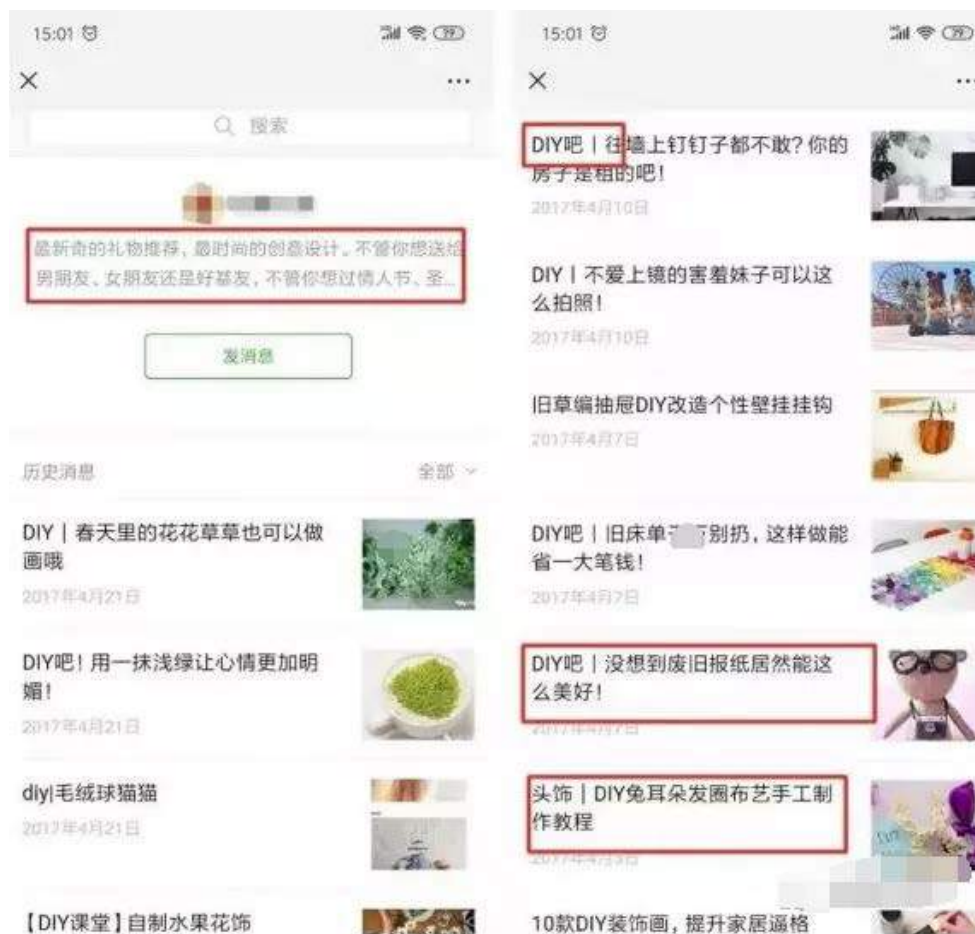
微博上面有很多淘客,有像白菜君一样特别直接的淘客,也有很多专含蓄专注于种草的。看下图这个用户,她经常在微博发一些比较新奇的东西,像七夕怎么给女朋友惊喜、情侣拍照造型、等,微博认证是知名时尚博主,所以也算是垂直领域。





如果有人私信她, 会自动收到提前设置好的回复, 是一个微信号, 我搜索发现是一个微信公众号, 进去发现他们的历史文章里都是一些 DIY 手工礼物的文章。





通过发布一些比较有意思的微博，然后将流量引到公众号。之后就能进行变现操作，不论是售卖产品、流量主、还是出售公众号都是常见的变现方式。

### 3、百度引流

其实这类项目也与信息差有关，多数人想送礼物时就问身边的朋友，要不然就上百度搜，既然知道他们喜欢上百度搜，那我们就上百度推广，通过百度发帖，百度知道，或者百家号发软文，布控一些相关关键词，如果产品利润足够高，甚至可以烧广告，做百度竞价。



### 三、项目总结

随着人们生活水平的提高,礼品行业市场也呈现飞跃式增长的趋势。不管是什么节日还是有特殊意义的日子,都有互赠礼物表达情意的可能性。在大家平常的生活中也能感受到,长辈、亲人、朋友、情侣之间送礼物是很平常的事,而且中国人忌讳的东西很多,所以在挑选礼物的时候也相当有讲究。大家不禁会问,我现在才去开淘宝店会不会已经晚了。我的建议是,如果能找到特别优质价廉的进货渠道,开淘宝店也未尝不可,除此之外,还可以像文中讲到的那样,直接做一个卖礼品的公众号,引流到微信上变现,如果你选择用视频推广,那就可以利用抖音橱窗这样的功能做淘客赚佣金,也可以做一个礼品单页,上面留自己的微信联系方式。

今天跟大家分享的这个项目,市场还是非常庞大的,门槛也不高,不管你是大学生,宝妈,还是上班族,或者已经是淘客一族,都很适合操作这个项目。



## 大学生兼职自助零食创业项目，竟一个月赚了 12w+

不知道大家还记不记得 2014 年出来的一个新闻，重庆大学的学生靠自助零食箱创作，月营业额高达 12w 元。

### [重庆大学学生自创寝室零食箱项目 月入12万\\_新浪重庆\\_新浪网](#)



2014年11月24日 - 重庆大学学生自创寝室零食箱项目 月入12万,早餐想吃面包,起床在寝室就有;晚上想吃泡面,在寝室就能拿.....最近,重庆大学部分学生寝室内出现了这样一种...  
[cq.sina.com.cn/news/b/...](#) - 百度快照

### [重庆大学学生自创寝室零食箱项目 月入12万-今日重庆-华龙网](#)



2014年11月24日 - 昨日,重庆晚报记者采访了创立自助零食箱项目的重大学生王禄宪、朱建丰等人,据称,...①重庆日报报业集团授权华龙网,在互联网上使用、发布、交流集团14报1刊的新闻...  
[cq.cqnews.net/shxw/201...](#) - 百度快照

### [重庆大学学生自创寝室零食箱项目 月入12万\\_手机新浪网](#)

2014年11月24日 - 早餐想吃面包,起床在寝室就有;晚上想吃泡面,在寝室就能拿.....最近,重庆大学部分学生寝室内出现了这样一种自助零食箱,里面有牛奶、面包、泡面、饼干等...  
[cq.sina.cn/news/2014-1...](#) - 百度快照

这个项目出现的时间是 2014 年了，距现在已经 5 年之久，还能做吗？

相关阅读《[利用好大学生兼职创业资源，快速裂变项目，月入过万](#)》

### 一、自助零食箱在高校的市场

大家都知道零食对于大部分人来说都是没有抵抗力的，特别是针对 18-24 岁左右的年轻人，零食更是他们生活中必不可少的东西。





像追剧的时候喜欢嗑点瓜子,打游戏的时候吃点小零食,半夜饿了用零食填填胃,早上起晚了没有时间吃早餐拿个面包垫肚子的情況层出不穷。

不管是女生还是男生,学校里的零食市场还是非常大的,那这个项目,具体是如何实施的呢?

### 1、购物记录表

这个购物记录表,是指商家根据自己所拥有的零食制作成表格,分发到需要零食箱的寝室,他们在需要的零食后面写上份数,再拿给商家。



零食购买记录表			
列表	寝室：	区 栋 号	份数
1	零食名称	单价	
2	干吃面	1元/包	
3	蓝莓面包	1.5/袋	
4	绿茶瓜子	7.5元/袋	
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			

商家将相应的零食分装成箱，在规定的时间内送过去。

比如你第一天晚上提交表格，想吃面包和牛奶，第二天就能收到相应的零食。

## 2、吃完再付钱

这个吃完再付钱也是很好理解的，拿到零食的时候可以不用付钱，按照一周一结算的方式来付钱。



但这种方式确实要看购买者的诚实度，如果把该项目在多个高校内大规模推广，一旦有人钻了支付的空子，或许就会引发一系列的连锁反应。

### 3、自取零食箱

当时那位大学生在操作这个项目的时候由于寝室规章制度的局限，零食配送人员无法将零食箱送进寝室，只能让他们自己到寝室楼下来拿零食箱。

学校的超市一般离学生宿舍比较近，下楼来拿一趟零食箱还不如直接去超市一趟，超市的商品还更加齐全，所以自取零食箱的这种方式会流失一部分的客户。



这是最开始的老板的创业计划和具体的操作方式，对于购物记录表这一条来说个人认为是比较好的，但吃完再付钱和自取零食箱还是需要改进的地方。

二、那我们该如何进行改进呢？

### 1、配送的优化

我们之前就提到过在寝室内部开一个零食店，可以送货上门也可以直接来寝室选购。但一个人只能住在一栋宿舍楼，想要承包其他宿舍楼，就要面临自取货物的情况。

如果不打通各个宿舍楼，就单个宿舍楼的盈利太低了，还不如不做。



我们要避免这种情况，就需要找到住在其他宿舍楼的伙伴，跟你有同样想创业的心，而且创业路上总是需要一些同行的人。








可以在一起商量着来，面对一些选择时也有能够一起想办法的朋友。在大学期间攒到一定的积蓄，如果还想继续创业，也可以继续同行。

言归正传，当找到不同宿舍楼的同伴，这样就可以直接送货上门了，不再受不同宿舍楼的限制，可以大大减少客户的流失量。

## 2、零食购物单的优化

关于零食购物单的优化，可以创建一个微信公众号， 最开始的推广中，我们可以采取上门推荐，让大家都知道有这么一个组织，可以送零食上门。而且要让他们知道不管是哪栋宿舍都能送过去。

在微信公众号的会话界面的菜单中将零食目录放在上面，点击就可以看到完整的零食列表，我们将每种零食都用四位数字来作为零食的代码，例如 1001，这就是第一种零食。

物品图片	物品图片	英文名称	ID	品质	类型	详细种类	获取方式
	棕榈木锤	Palm Wood	2516	0	工具	锤	工作台
	锯齿鲨	Sawtooth Shark	2342	3	工具	锯	钓鱼
	掠夺鲨	Reaver Shark	2341	3	工具	锄	钓鱼
	蘑菇挖掘爪	Shroomite Digging	2176	8	工具	锄	秘银砧
	棒棒糖镐	Candy Cane Pickaxe	1917	0	工具	锄	圣诞礼物
	幽魂锤斧	Spectre Hamaxe	1507	8	工具	锤斧	秘银砧
	幽魂镐	Spectre Pickaxe	1506	8	工具	锄	秘银砧
	骸骨镐	Bone Pickaxe	1320	1	工具	锄	掉落

客户下单就在公众号回复零食的代码、份数以及宿舍的楼牌号，随时关注微信公众号的消息，将相应宿舍楼的订单分配给相应的同伴，送货上门，货到付款。

除了让客户在会话界面回复代码，也可以自己开发一个小程序，直接在小程序下单，线上付款。

### 3、货源优化

对于货源的寻找，首选当然还是阿里巴巴，不过在选取同样的货物时还是要对比价格和质量。



批发价格一般都是比较低的，我们可以根据批发的价格来相应调整出售的价格，比如一包方便面，学校超市卖 2.5 元一包，我们是不是可以把价钱钉子啊 2.4-2.49 元之间。



在保证盈利的情况下把价格适当降低，因为我们前期最主要还是做口碑，等大家都信任这个团队，名声跟口碑做出去之后，再将价格往回升，或者增加一项配送费。



还有就是满多少免费送，比如一些外卖一样满 15 元起送，没有满 15 元的话，就需要支付 2.5 元的配送费。



其实这种方法也是在一定程度上进行了引流操作，有时候一个人可能没法买到 15 元的零食，这时他们就会找人拼单，拼单的人就是他们帮我们拓展的流量。

值得一提的是，不同零食的销量或许会存在一定的差异，对于那些销量较低的零食可以适当减少进货量，但是一定要有，因为只要存在就一定会被人需要的时候。

### 总结

今天的项目是根据 5 年前的高校零食箱新闻写的，这个项目 5 年前的月营业额就能达到 12w 元，说明零食在高校的市场是非常大的。

根据他们的实操经验，我提出一些相应的改进方案，整个流程也是比较清晰明了的，如果大家感兴趣的话，不妨尝试着操作一下。

## 抖音赚钱新渠道，一个视频竟赚了 15000+

今天在写这篇文章之前，我特意看了看网上关于今天分享的这种玩法的技巧，以及揭秘。果然不出我所料，知道的都在闷声发财，不知道的依然闷在葫芦里，看来果真是信息差造就了赚钱的速度。

既然别人不讲，那我就详细说说，有兴趣的朋友可以去尝试。

相关阅读 [《抖音带货课程：新人月入 1-5 万抖音实战方法》](#)

抖音大家都不陌生，可能看到我这个标题，大家感觉不可思议，一个视频能够产生这么高的收益吗？

其实，我一点没有乱说，而且我说的还有点少，因为收益还在持续增加中。

很多人，这时候脑海里面开始猜想，各种视频的玩法，是抖音淘宝客？还是卖产品？等等。

其实都不对，这就是信息差的魅力，你不知道，脑力里面想破天也想不明白。

这个玩法，是抖音自己推出来的，只不过没有大面积推广，只有少部分人知道，包括我关注他的官方账号的时候，发现才有 2 万人。所以，现在正是操作的好机会。

这个项目，叫做抖音小游戏。

大家都知道，游戏能够增加用户黏度，所以无论快手，还是抖音，都开始布局自己的游戏。为了让用户更大限度的，留存在平台上。

所以推出了这个功能。



我们在搜索框中，搜索 游戏达人推广 就能找到这个小程序，点击去，就可以看到，已经有人在推广的佣金排行榜了。





当你看得到这些收益数据的时候，你就知道，我上面所说的没错了，而且还少说了不少。

不过，想要达到特别高的收入，也是需要不断的发布体验视频，来打造视频管道，真正实现，你睡觉的时候，视频也能够给你带来收入。

当然，玩这种项目，也是有一定技巧的，就是说，如何发布视频，如何选材，如何引导用户体验游戏，这些内容，都要在视频中展现。

我通过查看里面的收益排行榜，大体知道了他们的玩法，也非常简单。最简单的玩法，就是玩脑筋急转弯，以及一些娱乐悬疑问题。



就像这样，标题和内容不一定多么符合，但是娱乐流量在哪个平台都是不错的，所以成功吸引了很多人来观看。

但是，他们又完美的契合在一起。有一个等待时间，这个时间中，就会推荐小游戏。

光是这一个视频，发布了 3 天，收益就在 15000 左右。

是不是很吃惊？对，没看错，收益就是这么多，因为他在推广的 TOP 榜，榜二。是可以看到收益的。

看了上面的内容，我估计很多人已经对这个项目很感兴趣了，但是又不知道如何入手，接下来，我简单把操作过程，跟大家分享一下。

首先，就是定位

### 1. 定位

根据不同的游戏，定位也不同，如果你要推广益智类的游戏，定位于玩具类就行。如果你要推广射击类游戏，那么你的定位最好在动画这一块，转化比较高。这个有一定的技术要求。

如果你推广网络游戏，定位最好在解说，游戏主播这块，效果会更好。

### 2. 视频内容

不同的定位，内容自然也不同，根据我的观察，很多游戏主播，都以推荐最好的游戏作为噱头，推广这款游戏，因为点击比较方便，在视频又下角就可以直达游戏界面，每一个成功直达的，都会计算佣金。

有的益智类游戏，他们的推广方式，就是靠各种脑筋急转弯，然后中间插播一下广告，引导大家进入小游戏。

这类可以多观察一下同行，很容易参考到他们的经验。

而且制作的过程并不复杂，一般从网上搜索抖音视频制作工具，很容易就能找到一大堆。这里我就不做推荐了

我看了一下，这个功能在 8 月份开始上线，知道的人更是凤毛麟角，第一批吃肉的人，最高的单视频收益已经突破 9 万。真正的实现了，一个视频吃一年的目的。

现在入行并不晚，知道的人并不多，门槛也不高，视频制作起来的难度也不大。所以，感兴趣的可以尽快入坑。

自己本身做抖音的可以马上就引导变现，还没操作的，尽快养号开始操作，吃一波肉。



## 短视频的 6 种“带货”项目，手机就能操作！

我曾经说过，商品功能是被很多创作者所忽视的一种盈利模式。总觉得在平台当中发布商品软广，会被降权，会被减少推荐，所以肯定不赚钱。其实大可以放心。

商品功能是平台官方推出的功能，只要按照规则和技巧去做，不仅不会限制，反而还会得到推荐！

商品功能，是 CPS 分佣模式。



是平台为了提高创作者盈利能力的功能，创作者在自己的文章、视频、直播中添加商品，用户再点击购买后，创作者就可以获得相应的佣金，销量越多，佣金越多。

相关阅读 [《抖音淘客赚钱：带货项目，简单实操每月收入 30 万+》](#)

比如，头条号的商品功能，你通过发布带有商品卡的微头条来带货，一样可以获得平台的推荐，少则阅读量可以达到 1 万，多则阅读量上百万。

只要你的微头条带货文案合格，光是靠发表微头条，每个月也有不错的收入。

据头条的官方数据显示，10 月 21 日-30 日，头条号发表图文或是微头条来带货排名，第一名的订单量高达 7512 件！

每件几块钱的佣金，你算算他能靠发表微头条来带货能够赚多少钱？

这些上榜的账号，大多都是个人运营的普通账号，只要你懂得技巧，只要你勤于练习，只要你坚持运营，都会有所收获。

今天，我要分享的是6种典型的通过短视频来“带货”的内容类型，手机就能操作。

如果你也想要在业余时间，通过养一个带货账号来多赚一份钱的话，就好好好学习我今天的分享哦！

第一种：书单类

什么是书单类带货短视频？

通常是以图片的形式，分享一些名人名言，心灵鸡汤，成功学等人，录制成短视频的形式。



插入的商品：通常是成功学，励志书籍。

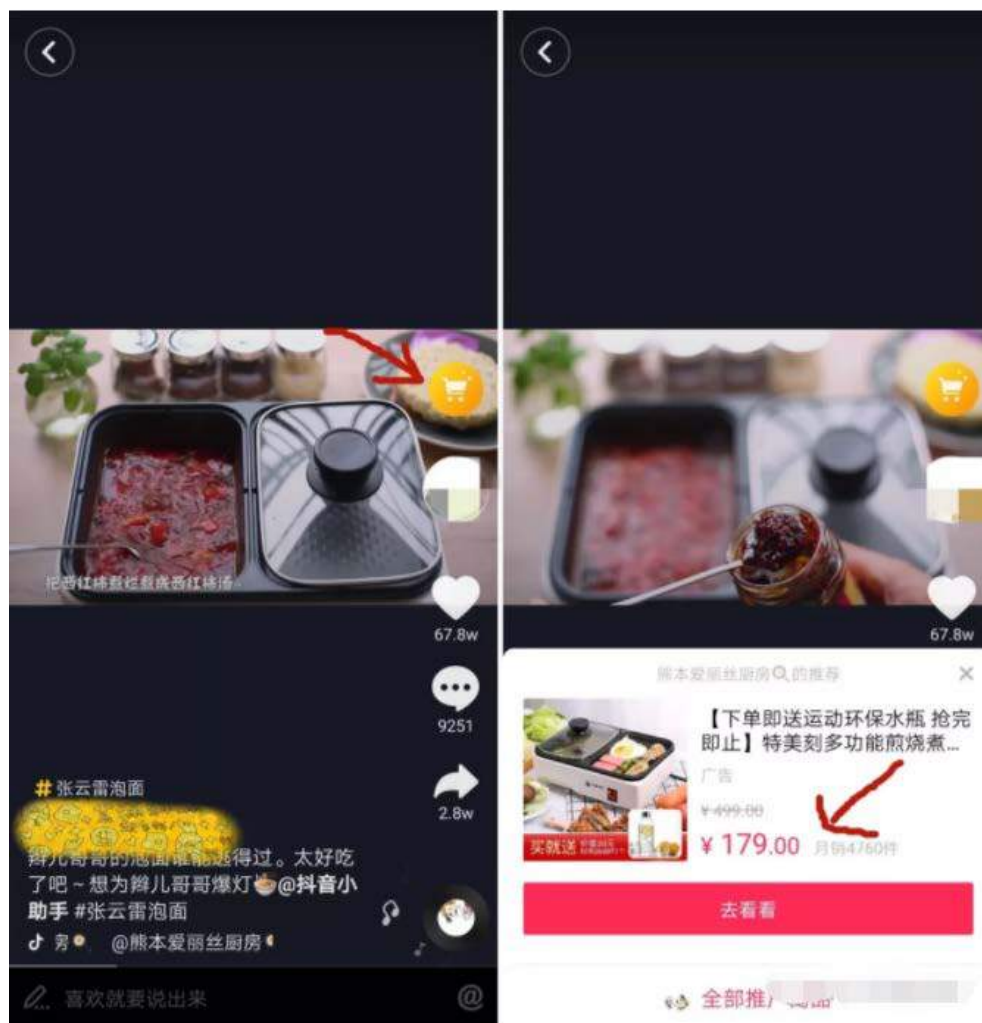
操作优势：

1. 门槛很低，短视频制作的难度非常小，几乎人人都会。
2. 心灵鸡汤的受众广泛，能够轻松击中人们想要成功，想要逆袭的神经。
3. 成功学、励志类书籍价格不高，但人们喜欢购买，销量上有优势。

第二种：实拍商品演示类

什么是实拍商品演示类的短视频？

通常并不真人出镜，而是通过手机或是相机来固定视角，俯拍桌面，然后展示商品的功能的短视频。



插入的商品：功能性较强的商品，居家必备，实用性强。

操作优势：

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1. 平台扶持，这类短视频，不仅在抖音上很火，在淘宝短视频上也很受平台的喜欢。
2. 拍摄和剪辑的难度很小，大部分是固定视角拍摄，买一个三脚架即可，还有预算的话，还可以再购买一个便宜的补光灯。
3. 创作视频的脚本难度低，新手只需要专注做好商品的功能演示即可。
4. 慢慢做好内容，养好粉丝后，会有商家主动上门付钱做推广，从而扩大收入渠道。

### 第三种：穿搭类

什么是穿搭类短视频？

通常是用图片、实拍等形式，来分享服装穿搭款式的短视频，真人出镜不强求。



插入的商品：衣服，鞋子，帽子，配饰等



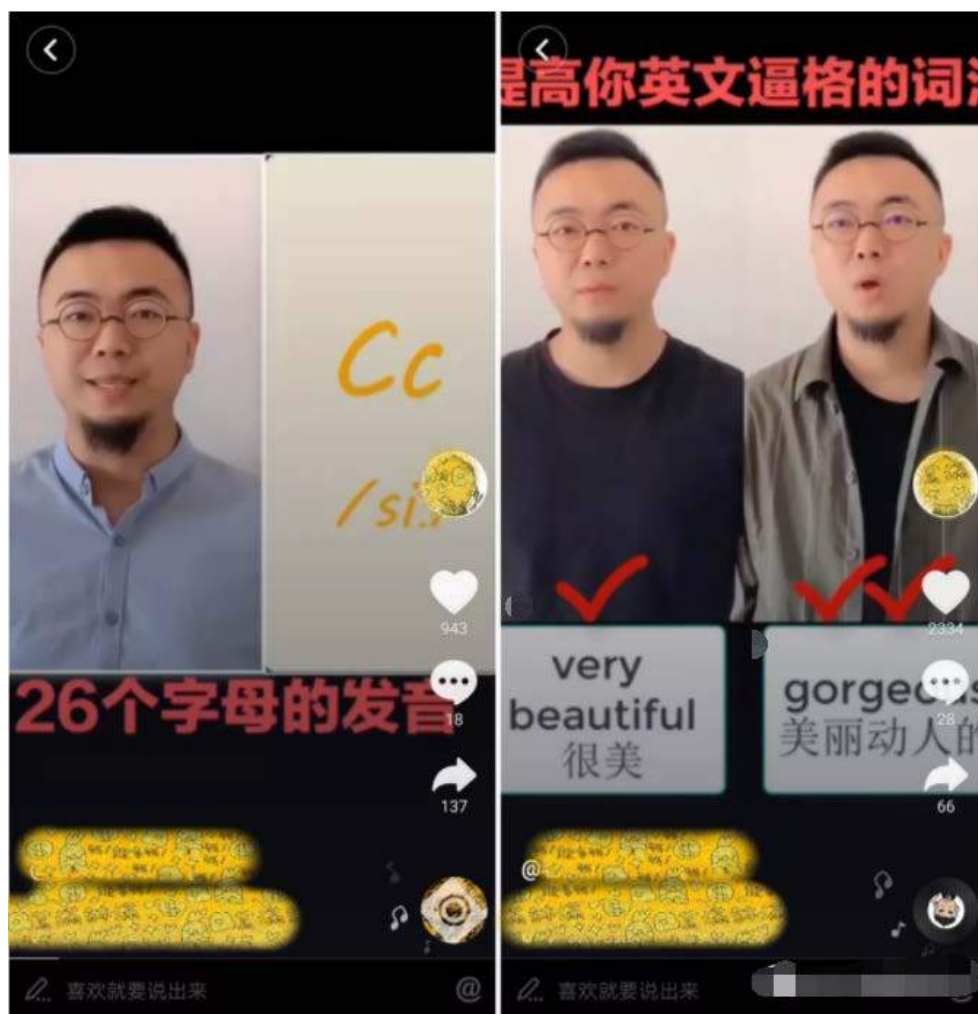
操作优势：

1. 属于垂直细分领域，涨粉快，可以吸引到精准的用户关注，打造个人品牌。
2. 可以真人出镜，展示穿搭效果，也可以不选择，对效果影响不大。
3. 不仅适合 CPS 赚钱，而且也很适合拥有实体店铺、电商的卖家来推广自己家的衣服。
4. 做好内容，养好粉丝，可以接广告，做知识付费等。

第四种：真人讲解知识类

什么是真人讲解知识类短视频？

通常是真人出镜，然后讲解一个某个领域的知识点。



可以插入的商品：各种实用性强的知识付费课程，学习相关周边



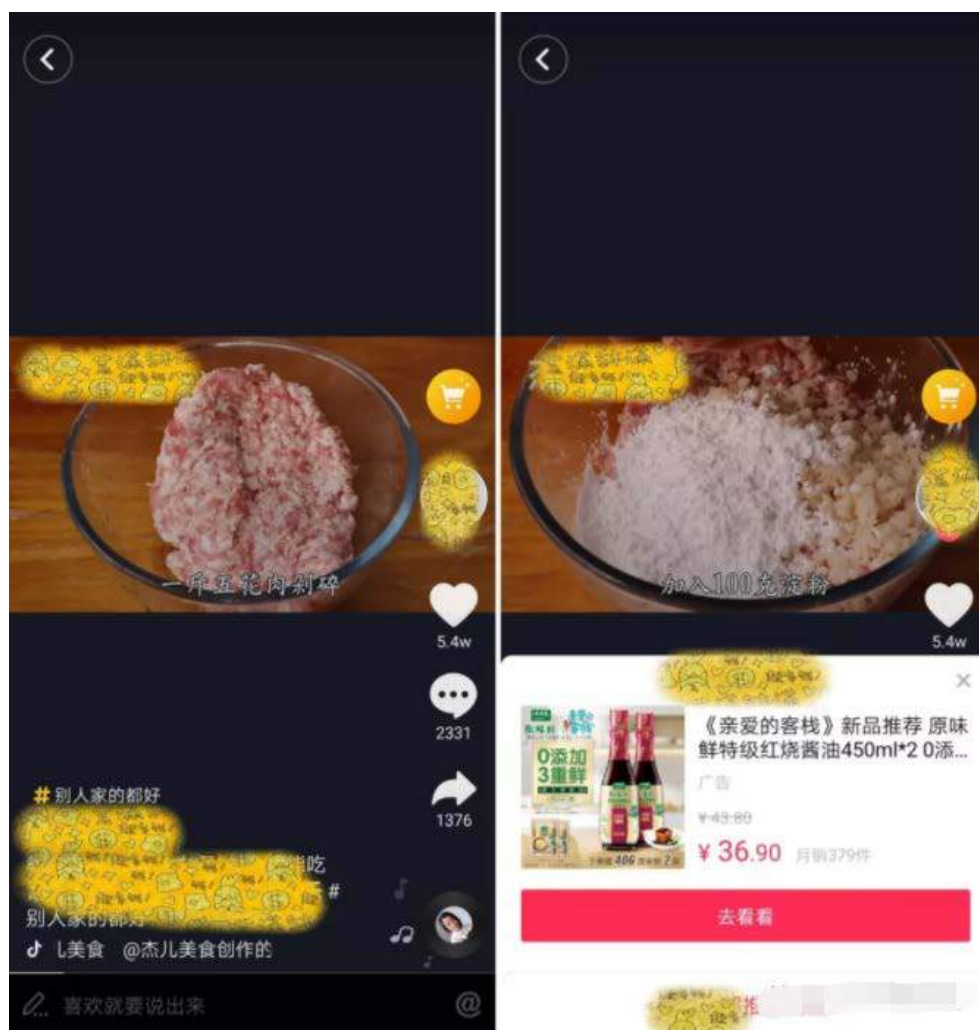
操作优势：

1. 盈利前景十分好，涨粉快，属于垂直细分领域，可以吸引到精准的用户关注，能够快速打造个人品牌。
2. 不仅适合做 CPS 赚钱，也适合做知识付费，接广告等等。
3. 受平台的扶持和推荐，起步时间短。
4. 保值和升值能力强，越老越吃香，可以长久靠知识来赚钱。
5. 知识种类丰富，可以根据自身情况自由选择，选择空间大。

第五种：美食展示类

什么是美食展示类短视频？

通常是固角拍摄，来展示某种美食制作或是美食评测。



可以插入的商品：食材，烹饪工具，零食，水果，生鲜蔬菜等。

操作优势：

1. 受众广泛，民以食为天，人们都爱看，推荐量大。
2. 转化率高，很少有人能够抵挡住美食的诱惑、味蕾的叫嚣。
3. 素材广泛，贴近生活，信手捏来。
4. 容易转型，养好这类账号后，可以再做一个本地美食探店类账号。
5. 容易涨粉，容易接到广告。

第六种：居家窍门类

什么是居家窍门类短视频？

通常是通过视频的形式来展示某个居家小窍门的技巧。



可以插入的商品：居家工具等。

操作优势：

1. 取材方便，拍摄简单。
2. 贴近生活，和读者距离近，平台推荐量好，读者爱看。
3. 内容制作简单。
4. 商品转化率高，容易接到广告。

这六种内容类型，既可以做成短视频，也可以用文章的形式带货。可以根据自己的情况来自由选择。

内容创业的机会一直摆在那里，越早去学，越早学会，就能越早积累，这样你的账号权重就越高，效果就越好。



## 多种渠道利用网站赚钱，总有一种适合你！

关于网站赚钱的项目缘梦项目笔记上也写过不少，有兴趣的朋友可以去历史消息中搜索关键词阅读，接下来继续跟大家分享几个利用网站赚钱的项目。

相关阅读《[暴疯团队 VIP：网站 SEO 赚钱培训-年赚百万绝对不只是梦想](#)》

### 一、会做网站的如何赚钱？

利用网站赚钱肯定要分会做网站和不会做网站，那会做网站的朋友有哪些赚钱方法呢？

在以前的文章中关于友情链接、广告投放、自己运营等变现方式已经讲得比较详细了，这里就不再赘述，下面就介绍两种没提到过的变现方式。

#### 1、教别人做网站

既然我们是会做网站的，就是会技术的那一类，既然我们会这一门技术变现的方式就比较多样了。首先我们可以自己运营网站，还是比较有前景的。

除了上面提到的，其实我们可以来教别人做网站，也就是售卖网站教程，可以是文档、语音、视频等形式。这里建议最好是文字与视频结合的形式，文字直观明了，视频详细更加有指导性。

运营一个售卖网页搭建的网站也是比较不错的，因为很多人遇到问题会求助网络，第一想到的就是度娘，下图就是我今天在度娘搜索到的网站搭建结果，前面几乎都是网站搭建的广告。





这样我们是可以在百度投广告的，根据百度的性质，广告投放一般都会排在比较靠前的位置。就像其中一个网站，我点进去看了一眼，该网站能提供的服务是比较全面的。

### 我们能做什么？

我们关注客户的核心需求与目的，推荐性价比比较高的实现方式，多年的互联网从业经验，我们能够提供专业的技术，同时能帮客户快速提升产品价值，快速实现盈利。

网站建设	公众号开发	小程序开发	SEO优化	APP开发	网络安全托管	网络工程
企业官网、品牌网站、商城网站、功能性定制网站、手机网站、三合一响应式网站	企业微官网、电商营销系统、电商分销系统、外卖O2O系统、跑腿小程序、社区拼团系统	官网小程序、电商小程序、预约小程序、营销小程序、外卖小程序、投票小程序、分销小程序	网站引流、seo排名、软文营销、竞价推广、竞价托管、口碑营销	商城APP、社交APP、智能硬件APP、新闻咨询APP、企业服务APP、移动办公APP	入侵检测及防御、漏洞审计、安全漏洞修补加固、DDoS防护、CDN云加速、服务器整	局域网建设、wifi营销建设、监控安防工程、计算机软

像网站建设、公众号开发、小程序开发、SEO 优化、APP 开发等项目都有所涉及，但是点击这些项目之后并不会跳转至其他的页面，而是会显示下图这样的对话框。



这样的对话框大家应该都比较熟悉，经常能遇到这样的，我就回了一句咨询一下搭建网站方面的问题，聊了几句就开始说加微信，这些咨询网站都是一个套路，引流变现以及二次变现。



除了这样的建立这样的网站，某宝帮人搭建网站的店铺也不在少数，我随便点进了几个店铺，一看这些月销量就知道用户对这方面的需求有多大。



还有那些专注于知识付费的平台，搭建网站、网站运营的教程也是层出不穷，看看这些学习的次数，同样能说明大家对这方面需求以及这个项目的市场。



## 2、出售网站

出售网站是利用网站赚钱比较常见的变现方式，也是比较直接的方式，懂网站运营的人可以尝试操作。

专门用来做网站交易的平台也不少，就像下面这个平台，如果是出售或转让网站会给你一个填写网站信息的界面，包括网站类型、百度权重、PR 值、网站流量以及网站价格等。



您已选择：无

网站类型：**全部** 垂直行业 地方门户 影音游戏 商城购物 时尚女性 文学小说 生活服务 其它

百度权重：**全部** BDR0 BDR1 BDR2 BDR3 BDR4 BDR5 BDR6 BDR7 BDR8 BDR8+  至

PR 值：**全部** 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

网站流量：**全部** ≤100IP ≤500IP ≤1000IP ≤3000IP ≤5000IP ≤10000IP >10000IP

网站价格：**全部** 1万以内 1万-3万 3万-5万 5-10万 10万-20万 20-30万 30万以上  至

**hot**  
其他条件：

完善这些信息之后就会生成如下图所示的网站价格信息表，如果有人对你的网站感兴趣就能直接在该平台下单购买。

【官方代售】 <b>垂直行业</b> 站长站3 移动权4 百度秒收 百度收录20W+ 站长诚心出售						
网站类型	百度权重	PR值	网站流量	网站域名	出售价格	<input type="button" value="查看详情"/> <input type="button" value="加入购物车"/>
垂直行业	BDR3	1	≤100IP		¥1.20万	
【官方代售】 <b>垂直行业</b> 【官方代售】网校排名网 站长权6 爱站权5 移动权2 搜狗PR3 ip8k 年收入15W 站长诚...						
网站类型	百度权重	PR值	网站流量	网站域名	出售价格	<input type="button" value="查看详情"/> <input type="button" value="加入购物车"/>
垂直行业	BDR6	3	≤10000IP	/	¥35.00万	
【官方代售】 <b>垂直行业</b> 【官方代售】站长权6 爱站权5 移动权5 360权5 神马权2 ip2w+ 没做收入						
网站类型	百度权重	PR值	网站流量	网站域名	出售价格	<input type="button" value="查看详情"/> <input type="button" value="加入购物车"/>
垂直行业	BDR6	1	>10000IP	/	¥40.00万	
【官方代售】 <b>垂直行业</b> 【官方代售】15年CAD教程老站，爱站权1，站长权2，搜狗权5，谷歌权3，诚心出售						
网站类型	百度权重	PR值	网站流量	网站域名	出售价格	<input type="button" value="查看详情"/> <input type="button" value="加入购物车"/>
垂直行业	BDR2	5	≤500IP	/	¥8.00万	
【官方代售】 <b>垂直行业</b> 站长站 百度23w 搜狗15.8w 神马权1 诚心出售						
网站类型	百度权重	PR值	网站流量	网站域名	出售价格	<input type="button" value="查看详情"/> <input type="button" value="加入购物车"/>
垂直行业	BDR1	1	≤1000IP		¥2.20万	

就像下图这个网站，日 IP 值小于等于 100IP，百度收录量为 26w+，PR 值为 1，百度预估权重为 3，定价为 1.2w 元。大家认为这个价格可以接受吗？



## 二、不会做网站的如何赚钱？

就是赚信息差。

不会做网站，就如昨天留言的那位粉丝说的，自己不会做网站，所以不知道该怎么入手一些自己比较看好的项目。

其实不会做网站也是可以操作项目的，上面提到的会搭建网站的人可以通过出售搭建网站的教程赚钱，那我们不会做网站，我可以赚这信息差。

如何赚信息差呢？课程分销是比较好的选择，前段时间我们刚写过课程分销的项目《网络课程分销项目，不用自己录制就能赚钱》，有兴趣的朋友可以点击看下。

文中对课程分销项目讲的比较详细，感兴趣的朋友可以尝试操作。

再就是出售网站方面赚信息差项目，做一个中间商，低价买进一些网站，再以较高的价格卖给那些急需网站的用户，赚取中间的差价，也算是一笔不小的收入。

这样的出售网站的方式就可以灵活一点，除了想上面提到的注册某平台进行出售，像微信这个平台怎么能忘记呢。



## 总结

关于网站的赚钱方式还是比较多的，对会做网站的朋友来说，自己运营网站通过接广告、插入友链等方法变现，也可以选择出售网站，或帮别人做网站。

不会做网站的朋友也不要慌，也有适合你的变现方式，就是利用信息差来赚钱，这些项目操作的门槛比自己做网站的门槛要低，不需要技术，只要会营销就行。

如果大家对网站的项目感兴趣，不妨尝试着选择其中一个项目尝试一下。

## 儿童教育项目，前景好市场广可长远操作！

如何寻找创业项目，一直以来都是很多人头疼的问题，看来看去好像不管哪个行业里面满是创业者，想进去又怕竞争对手多，实力强，自己没能力，看来看去最终啥也没干成。

还有人，就像我的大学同学这种，不管三七二十一，找了一个项目随便考察一下就加盟了，加盟费花了 8 万，加上场地租赁乱七八糟的一共用了十几万的启动资金，公司是弄好了，关键是：业务在什么地方，连头绪都没搞清楚，上周末我喊他来我家里测量了一下房间里面的空气质量，顺便聊了一下他公司业务的事情。

我大概跟他分析了一下他现在做的这个家政保洁行业的市场，这里可以简单的跟大家说一下：

因为他没有什么人脉关系，所以企业厂房的订单肯定没戏了，那么只能做零售单，而目标用户群大概是：别墅用户、多年老房子用户群、新房刚入住的客户这三块。



按照目前的行业情况来看的话，想要做好零售单的业务，基本上只能依靠互联网，靠传统的这种发传单的形式简直就是大海捞针。

我给他大概的圈了几个方法：

网站和公众号是一定要做的，而营销的主力阵地将是：公众号。

网站目的是为了获取搜索引擎的流量，而公众号的核心是用来传输内容、引导用户关注，以便于后期做好用户营销转化、活动和朋友圈裂变用的。

而推广的渠道集中在：分类信息平台-58 同城（付费广告），本地论坛-化龙巷（活动）、地方公众号-广告投放或者联名活动。

方法不需要有很多，只要能够抓住几块的流量，这种家政保洁公司还是可以做的，但是很明显的我的这个大学同学是一脸懵逼的，我为他的公司的前途担忧。

这种行事方式，太直接和粗暴了，一般来说我们在选择创业方向和创业行业的时候是至关重要的，我们必须要做好创业策划书，而且要详细，否则的话，创业成功的概率非常的低。

我一直跟大家强调：定位和方向，是创业里面很重要的事情。

虽然很多的时候，我们说，大家不要观望，一定干起来，但是实际上盲目的干，不如不干，盲目的干只会浪费你的时间罢了。

不管是在互联网还是在实体，从行业的角度来说，“儿童产业”一直以来都是被很多人看好的，而在围绕儿童的产业里面，儿童教育首当其中。

相关阅读《[2019 儿童教育项目，教你如何月入 2W+的创业项目](#)》



以前我还觉得没什么，那个时候单身，后来自己有了小孩之后，我发现，跟所有的人一样，在整个家庭中，所有的事情基本上都在围着小孩而忙，为她的成长，为她的教育。

在今年，我重新买了一套学区房，并且以最快的速度搬了进去，目的就是为了明年她能够上到小区楼下的幼儿园。而这几天，我又在考虑准备在现在这个小区不远的另外一个小区再买一套高中学区房放着。



而我的大哥小孩今年上初中了，这才刚刚开学没 2 个月，但是他们一家人现在都在围着小孩教育的问题在转。

可见现在对于儿童教育，是很多家长最为关心的问题，也是所有家长的痛点。

作为一个营销者来说，用户的需求痛点，就是市场，市场就是钱。

所以，在互联网上，围绕“儿童教育产品”是非常之多的，软硬件产品、虚拟课程、在线培训等等形式各种各样。

产品多，行业发展前景好，毫无疑问，做的人也非常的多。

在这种情况下，如何正确的去选择适合我们去运作的“儿童教育产品”就变得至关重要了。

首先，像智能学习机之类的硬件产品肯定不考虑。

虽然市场不小，但是成本投入高，而且市场非常混乱不堪，这种杂牌的产品，各种不同的卖家，从几十到几千都有，基于这种情况，我们很难能够做好这样的产品销售，因为用户本身也无法进行筛选，想要让用户下单，难度比较高。



成本投入高，就意味着有亏本的风险，尤其是对很多的新手来说，本身营销能力不行，亏本的风险就更加的高了。

就像我这个搞家政保洁的大学同学，十几万的成本投入下去，我现在估算 95% 以上的几率他会在一年后房租到期即刻关门，因为到目前为止公司已经运营了差不多有 2 个月不到的时间，但是陌生客户目前一单还没有做到。

如果他当初把这 8 万的加盟费拿出来，不去加盟什么品牌，而是作为广告费来投放市场广告，可能现在他的业务已经能够逐步做起来了。

不是说软件、课程类的产品不用投钱，而是要看你把钱投在什么地方才是关键。

硬件有成本，不考虑的话，那么剩下的好像就是软件、课程这一块的了。

软件涉及到一些开发和维护的工作，很明显也不适合我们去运作，那么最终能够剩下的适合个人运作的可能就是：资源类的。

包含：课程、方法、故事、电影、书籍、文章等等内容。

因为包含的内容比较多，而且稍微有点杂，并且在这些资源里面，有的东西是没有办法能够销售出价格的，因为你的同行都在免费赠送，所以你也只能去通过免费赠送的手段来获取流量。

基于这样的特点情况的话，我们可以思考这样一种做法：

第一步：找一个有多年教学经验的老师去开发一套全新的学习方法训练课程

这个是我们用来盈利的产品，注意是训练课程，不是教学课程，教学课程的东西太多了，训练课程主要可能集中在如：如何提供小孩学习的专注力。

例如我的侄子目前就是这样的问题，上课学习和写作业的时候始终注意力不集中，也不知道他到底在想什么，考试的时候极度不稳定，有的时候能得满分，有的时候直接倒数，因为找不到根源，所以根本无从下手。

第二步：建立公众号运营用户

公众号即可以用来推广，又可以用来让粉丝关注，推送内容增加用户的粘性和信任度。

之后我们就可以更好的提升营销转化率，所以这个平台，在当下的产品营销环节中，基本上是属于必须要建立和运营的。

如何运营公众号，本质上就是如何运营关注粉丝，运营本身是个大命题，在这里我就不多说了。

第三步：建立网站获取搜索引擎流量

在移动互联网的时代，网站虽然直接访问的人数并不多，但是因为有搜索引擎的存在，所以网站的价值依然非常的高。

每天都会有大量的用户在搜索引擎里面去寻找他们想要的东西。

序号	关键词	PC/移动	收录数
1	儿童教育 加盟	<50 / 359	1140.0万
2	儿童教育	90 / 210	4260.0万
3	儿童教育心理学	86 / 198	5.3万
4	美吉姆国际儿童教育中心	<50 / 152	9060
5	儿童教育视频	66 / 89	4660.0万
6	儿童教育保险	<50 / 87	21.1万
7	儿童教育电影	<50 / 81	42.0万
8	学龄前儿童教育	54 / 67	1400.0万
9	儿童教育书籍	<50 / 84	2910.0万
10	儿童教育网	68 / <50	245.0万
11	儿童教育方法	<50 / 77	5140.0万
12	特殊儿童教育	<50 / 66	13.8万
13	儿童教育故事	<50 / 63	22.4万

看一下这些百度指数，这些都是我们最为精准的目标客户群体。

而这种群体你想要抓住的话，几乎只能是依靠自己建立网站去运营，靠第三方网站平台来抢占百度快照的排名，基本上，不现实。

#### 第四步：做好抖音短视频的运营

抖音应该是当下最为流行的 APP 了，关注用户群体非常多，而且用户停留时长和打开率都非常的高。

基于这样的特点，抖音也是获取流量的主力平台，同时，抖音也是需要你用心去做好内容的，否则的话，你很难在众多的竞争对手中获取平台给你的流量倾斜。

#### 第五步：做好活动营销

活动本身其实就是一个羊群效应，像做这种儿童教育产品的，活动是必不可少的营销内容之一，而且一定要频繁。

做好活动可以有效的去提升我们的用户转化，以及用户分享，可以迅速的拉升我们的公众号的粉丝关注量。

基本上只要这五步就能够做好一款“儿童教育产品”的运营。

其实你会发现，在整个项目运营过程中，并不存在“网络推广方法”这样的东西。

## 关于驾校两个细分领域的长久赚钱方式，玩好了年入 30 万

+

随着汽车的普及，驾驶与安全驾驶方面的内容，开始受到了关注。

有的人想考驾照，但是无奈科目一和科目四成了拦路虎。科目二和科目三也由于驾校学员人多，一天上车时间屈指可数，所以考一次挂一次。

今天呢，这个项目与驾考有关，也与安全驾驶有关。

相关阅读《[网课赚钱：知识付费引流变现一体化教学](#)》

这虽然是一个领域下的两个细分项目，但他们的收益，却是非常可观的。

有人说，考驾驶证，我知道，安全驾驶是什么东西？

其实，理解起来并不难。

城市交通越来越拥堵，车辆也越来越多，如果能保证在出行的途中驾驶安全，也成了一个问题。安全驾驶教授的就是突发情况下，应该如何做出正确的反应，避免事故。

毕竟，每年因车祸死亡和重伤的人，高达几百万。所以迫使很多人有了这样的意识，有的是身边有人发生过车祸，有的是经常看新闻，有了这样的安全意识。

我给大家放一张收入截图，大家就知道，现在有多少人开始有了安全意识，主动学习安全驾驶的相关知识。





这是其中一个做安全驾驶知识的付费平台，到目前为止有 1700 多人加入了。随便转化一下，就是将近 17 万的收入。我预估到年底，能够赚到更多。

当然，有了好的产品，和切入点，引流也非常重要。

他的做法，也非常粗暴简单。就是录制视频，不断上传到各大网站，几乎是开放性的平台，都能找到他的相关内容。

但是，这样的做法，并不是一日之功。是需要长久的积累，才能够获得稳定的收益。



不断上传关于安全驾驶的视频或者自媒体内容，最终养成了现在年入最差 20 万的项目。估计有人不屑一顾，但是我劝你，看看你身边的人，有谁通过每天三五个小时的时间，能够赚到这么多收入。而且这个收入，极具增长性。

有人觉得，这种玩法可能不适合自己的，有没有更加简单的。当然有，那就是做驾考培训。

在给大家贴张收益图，大家计算一下里面的利润。



## 科目二零基础现场教学

共30集

8780人已购买

### 视频简介

科目二课程总共录制33节课，课程内容是指导一名女学员零基础学车全过程，你怕学会（就看我教程）每个细节讲解到位

✔ 随时观看    ✔ 无限次重播

### 观众评价



495人已评价

¥29 超值价

[立即购买](#)

一个快手课程，光是一个科目二的教学视频，能够卖出八千多份，客单价在 29 块钱。

仔细算算，也在十七八万左右。这还不算，他还在卖科目一科目四的练题软件。每套同样是 30 块钱。初步预估，一年的收入破 30 万没啥问题。

引流方式非常简单，我看直播间人数也不是太高。每天也就三四十人。原因在哪里？就在，这样的服务，基本上是一次性的，靠量取胜。

你可能科目一过了，你会看科目二，如果驾驶证拿到手了，或许就不会关注相关的内容了。

而引流的方法，同样简单，无非就是把教程拆分发成视频，不断的曝光引流。但是，这个同样也的坚持。

我见好多人，做互联网做了好几年了，依然没赚到啥钱，整天的在找项目。

没啥方向感。反而那种啥也不懂，告诉他，你就这样做，坚持一年，肯定能赚钱的，反而都做起来了。原因就是两个字，听话，照做。

很多人，喜欢乱七八糟的看很多课程，看完之后，热乎一阵。过段时间依然没项目。为啥，遇到问题，自己解决不了，找别人没人帮助你。最终还是陷入死循环。

当然，很多人说，有人进互联网一两年就发财了，每天好几千赚的不少。但是，反过来想，这样的人，要么解决问题的能力比较强悍，要么就是舍得花钱买别人的劳动成果。

别人费力研究出来的项目，确实非常赚钱，但是为啥免费分享给你？

很多人想不通这个道理，总想以小博大，拿最小的成本，获取最大的利益。之后，被割韭菜了，就到处哭诉。最终骂骂咧咧的退网了。

其实，互联网上一直有一个理论存在，大家都心照不宣的遵守。一天能够赚 300 块钱的项目，如果要带人做的话，最起码收费在 1 万块钱左右，也就是一个月的收入。

这就是那些能够快速起步的人，不愿意告诉你的秘密。因为，普通人的想法，总是想拿 300 块钱，换取 30000 块钱的利润。殊不知，他的三万块钱，就是 100 个像你一样的普通人贡献出来的。

我不知道，有多少人，能够坚持几年做一个项目。反正我知道，最简单的事情重复做，收益就会越来越高。





## 教你汉服的赚钱方式，可无限长久操作的项目！

最近上班坐地铁的时候总看到一些小姐姐穿着漂亮的汉服，说实话不知道从什么时候开始流行穿汉服了，不过汉服确实很美很好看。

### 一、突然火起来的汉服

对于 90 后、00 后的这一群人来说，应该都经历过身披被单的时期，有网友这么形容的这个现象：其实不是汉服突然火起来了，而是那些小时候喜欢披床单的孩子们长大了。



其实汉服火起来也不是一件特别奇怪的事情，每个人都有自己的爱美之心，对美的追求也各不相同，而汉服是一种极具气质且经典的服饰，经过改良，不仅美丽而且时尚，符合大多数年轻人的审美。

那这汉服这么火，对于我们网赚人来说意味着什么呢？又有什么意义呢？

今天我就来跟大家分享一下关于汉服的赚钱方式，存在即合理，汉服在经过几千年的沉淀之后又活跃起来，我们该如何利用其来赚钱呢？

相关阅读《[男变女声伪女声优变声全套教程，网赚套路必备技能](#)》

### 二、汉服赚钱途径

#### 1、利用汉服文化传播引流

利用汉服文化进行传播来引流，是比较不错的，因为汉服在现在来说是一种小众服饰，这一类服饰是比较具有排他性的，但兴趣群体内部的联系却是比较紧密的。

就拿下面一位网友在知乎上回答的一个问题来说，小众服饰的核心受众就是那些喜欢汉服的人，一方面乐于看到自己喜爱的东西得到推广，另一方面，他们对这个圈子有极强的保护欲。



对那些刚入圈的小白和入侵的山寨店家会充满抵制，就会让不少想入圈的消费者变得犹豫，一是因为入圈的消费门槛较高，二是因为圈内一些潜移默化的规则。

对于我们来说这些在圈边徘徊的人就是我们引流的对象，他们只是单纯的喜欢汉服，没有圈内人那么多的规则限制，而且对喜欢汉服的同伴也是比较友好的。



就像我们昨天提到的如何在群里跟群友进行互动的环节是类似的，将自己塑造成一个喜欢汉服但是刚入门的感觉，在挑选衣服的时候也是比较懵懂的。

将自己代理的产品时不时发到群里，问问群里的朋友值不值得购买，因为面对的也是一群相对边缘化的汉服爱好者，是很容易引起他们的购买欲望的。

如何引流？

对于引流方面我们以前讲的是比较多的，如果是利用汉服引流，这里建议去一些平台的兴趣圈组或兴趣话题类的地方。

像我们之前提到的 QQ 兴趣部落，豆瓣兴趣小组以及微博热议话题等地方，不仅流量比较大，这样获取的流量也是比较精准的。



## 2、汉服交易吧

这个汉服交易吧，其实也就是一个类似贴吧或兴趣小组的东西，不过只是用来进行交易的一个群体。

下图是我今天进吧时刚发不久的两个帖子，有找汉服的，也有出汉服的。找汉服的那位直接把自己的微信二维码拍出来了，卖汉服的也是明码标价。



再往下看，很多发帖收汉服的。大家可以看看这些帖子下面这些回复的留言数，都是比较多的，说明这个贴吧的流量也是比较大的。





我点进了一个收汉服的帖子，她们直接把汉服的图片发出来了，除了楼主，其他看上的人也有直接问价格的。

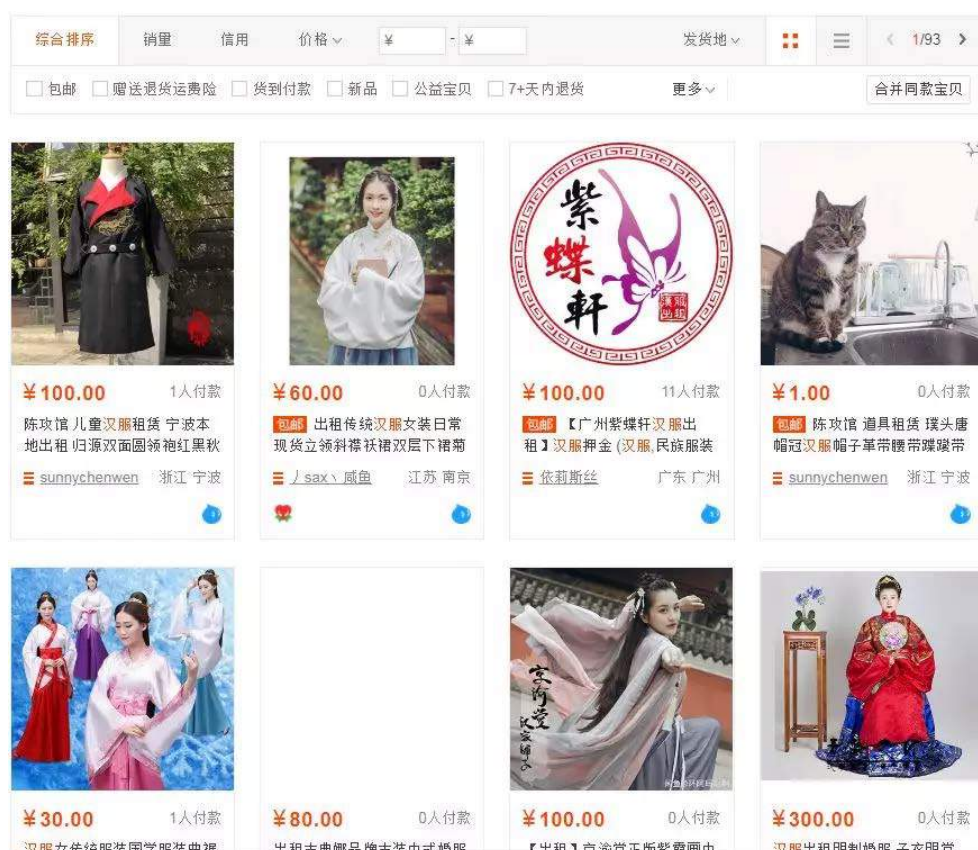


如果大家想在贴吧操作汉服的项目，除了自己发帖，也可以在这种留言数较多的帖子下面晒图，成交率也是比较高的。

### 3、二手市场交易市场

一般汉服的二手市场是比较火爆的，汉服和普通的衣服不一样，除了服装本身的不同，其交易方式也有不同。

其实汉服同袍最开始是混迹于二次元圈子之中的，因此汉服的销售模式也和这类服饰相似，因为是小众服饰，卖家不够多。



像模型、cos服、lo裙（洛丽塔服饰）等服饰，有一个单独的分支，定金尾款体系，就像上面提到在贴吧交易汉服的那种交易模式。



**此为定金，尾款398**

因拍摄时间不同，颜色可能存在一些无可避免的色差，建议者勿拍  
选用进口绣花机生产，但机修总有一些不可避免的小瑕疵  
完美主义者请谨慎下单  
汉服为特殊商品，一经售出，非质量问题不退不换  
全款会优先发货

**重要事项**

**定金不退 定金不退 定金不退**

掌柜的初衷是能做自己喜欢的汉服  
所有布料和设计都是精心挑选的  
我们会认真完成买家您每一笔订单  
届时会有定金涵发送给您  
店铺小，我们经不起任何一笔退款  
希望您下单之前考虑清楚  
后续有什么问题，可以及时联系客服  
我们会尽量处理好每一单  
所有理由的退款订单与随意中差评  
都会拉黑处理哦

顶部

由于汉服的特殊性，汉服的发售流程非常复杂，购买汉服的难度增加。因此很多汉服爱好者转战到了二手市场，而且还掀起了高价专卖的不正之风。

一些汉服的网红店，炒二手“绝版”的汉服，将价格炒至原价的6倍。使得月流水超百万元，多么暴利的项目。



综合排序 信用优先 区域 筛选

芝麻信用 | 极好



清辉阁千里江山 标价出清

¥ 6000 5人想要

芝麻信用 | 优秀



包邮

(有个3000出千里的盗我)

¥ 4600 10人想要

芝麻信用 | 极好



全新

清辉阁 千里江山披风二版L

¥ 5800 12人想要

芝麻信用 | 极好



包邮

清辉阁千里江山 二版m码

¥ 5500 5人想要

但是我们是商人，商人要做的事情就是赚钱，汉服的二手市场是目前来说比较暴利的项目。除了汉服，cos服和lo裙的价格也经常被炒到一个非常高的价格。



而且有些 00 后的小女生就为了买到自己心爱的 lo 裙，14 岁开始自己挣钱，花 3w 买了 30 套 lo 裙。

2019年10月10日，黑龙江哈尔滨。14岁的女孩接触洛丽塔已有半年，目前拥有30多套洛丽塔裙，花费大约在3-4万，大部分是通过做自媒体赚取的。女孩称因为偏爱平常会穿洛丽塔裙出门，有路人不理解，但自己穿着高兴就好。



举这个例子只是想说明这些服饰在 95 后、00 后的市场是比较大的，如果有对这个项目感兴趣的朋友可以往这方面多考虑。

### 总结

汉服的流行似乎并不是一时兴起，这种服饰在未来会更加受大众的欢迎，喜欢这种服饰的人也会越来越多，这个项目也算是一个长久性的项目。

如果大家看好这个项目，且在汉服方面有一定的兴趣和资源，不妨尝试着操作一下，还是比较有前景的。

## 教你几种利用软件赚钱的方法，暴利中的暴利项目

软件一直以来在网上都拥有庞大的市场，很多的行业都需要用到软件，有的软件在网上能够下载到免费的，有的是破解的，还有的软件是收费的，收费价格可能从几十到几百万不等。

也许很多人认为软件开发是一个技术含量比较高的行业，所以程序员在网上一直被调侃是最好的接盘侠。

而在网上赚钱领域里面，各种各样的营销推广的软件，赚钱软件等等，比比皆是，这些软件本身在开发出来的时候其实都是有一定作用的，但是软件本身只能是辅助你赚钱而已，真正能够通过软件去赚钱的，还是要看你怎么去运用它。

相关阅读《[业余用手机月入 10000+的技能](#)《[常用手机 APP 软件赚钱技巧](#)》》



软件是死的，人是活的。

在互联网上，依靠软件赚钱的人群是非常多的，而依靠软件赚钱的方式总体可以分为两种：

第一种：依靠软件本身的功能去赚钱

例如，用推广引流的软件去做推广，获取流量，然后流量再变现。

例如，用 ps 软件去给人家作图做服务赚钱。

例如，用网站程序去建立网站，要么自己运营，要么给别人提供服务来进行盈利。

## 第二种：销售软件来赚钱

软件本身也是属于虚拟产品的一种。

其最大的好处就是，除了初期的开发成本和维护成本之外，并不存在多余的成本情况。无论是你卖给一个人，还是卖给一万个人，都是一样。

所以，对于软件的开发商来说，肯定是希望软件的销售量越高越好，这样平摊到每个用户身上的成本就会变得极其的低。

今天，我想跟大家来分享的是：如何销售 oem 软件来暴利赚钱。

如果我们想通过销售软件来赚钱，自己开发软件成本太高，而且也没什么意义，所以一般来说，我们都是考虑去代理别人的软件。

在软件代理销售中有两种形式存在：

### 第一种：拿授权的形式

正常按照一个授权码来进行计费，一次性拿货数量越高，肯定单价也就越低。

因为对于软件开发商来说，授权码本身没有任何的成本，代理商拿货越多，也就意味着风险全部转嫁到软件代理商身上了。

这种形式，相对来说比较普遍，因为大多数的软件代理商也知道这样的风险，所以宁愿单个高价去拿授权，也不愿意去低价批量拿货。

但是，有一些有实力的人或者是团队，对着这些人来说，软件销售并不是问题，所以他们考虑的是如何最低成本的去获得一款软件。

基于这种情况，就产生了另外一种软件拿货的方式。

### 第二种：oem 形式

oem 也就是我们常说的贴牌，如果是放在实物产品上，尤其是服装行业里面，贴牌的现象是最多的。

而实际上在线上销售的软件，很多也全部都是贴牌的。



例如以前有段时间很火的群控软件，在网上销售的很多都是 oem 贴牌的，便宜的只要 1 万块就能够直接帮你贴牌。

一般贴牌最大的好处，除了从品牌上看起来是你自己开发的之外，还有就是买断授权。

买断授权，也就意味着软件代理商自己可以无限制的开授权，无限量的销售，赚的钱全部是自己的，不用交给软件开发商一分钱。

价值越高的软件，买断授权的价格越贵。

OK，到这里大家应该知道了，“软件”作为一个产品本身，其实成本是非常低廉的，但是想要靠销售软件来实现赚钱，那就要各凭本事了，接下来暴疯团队开始要讲重点。

重点一：软件本身有什么功能并不重要，重要的是用户的需求要强烈

很多人卖软件，喜欢看软件有什么样的功能作用，其实大可不必。

其道理就跟很多人卖产品喜欢看产品的质量一样。

其实，质量好坏、功能多少，本身并不重要。

重要的是选择什么样的软件，面对什么样的用户群体是关键。

在网上快排软件的销量肯定不如吸粉软件，因为吸粉软件的需求群体比快排软件不但要大的多，而且要强烈的多。

而可笑的是，大多数的吸粉软件，根本无法从本质上解决用户对于精准粉丝的需求，但是软件本身的功能却的确是有益的。

重点二：不用管同行销售价格是多少，关键看你能够塑造多少的价值

中国人卖东西最喜欢干的一件事情就是：打价格战。

基本上在任何的平台里面都会看到这样的情况，最终的结果就是：产品质量越来越差，然后导致自己和同行全部饿死了。

我对于薄利多销这个理念是从来都不支持的。

大多数人只能做到薄利，但是根本做不到多销，最终饿死的只是自己，而同行可能比自己活的好的多。

一款产品，本身可能开发成本也就只有 10 块钱，如何能够把它销售到 1000 的价格，不单单是看软件本身的功能，还要看你能够提供什么样的更多的服务。

只要你能够塑造出产品的价值，就能够卖出比较高的价格。

如果我们以成本论的话，现在不知道有多少企业要关门了，就谈那些大牌的化妆品，哪怕是售价超过几千的，在不计算研发成本之下，单论原料+人工成本也就是在几十块左右，你能让他们加个几十块就卖给你？

重点三：终端销售，决定了盈利

好不好，本身不重要，重要的是选择。

选择的目的是为了能够让你更好的销售，而不是其他的因素。

只有把一款产品销售出去，你才能通过这款产品去实现盈利。

否则，再好的产品，拿在手上也毫无价值可言。

随意，最终，销售决定了赚钱的本质。

前天晚上吃饭，在饭桌上认识了一个刚从美国留学回来的程序员，饭桌上还有另外一个程序员，他们两个人聊的比较火热，我在旁边听了一下。

然后他们在介绍我的时候，我是这么说的：

我当初也是程序员，但是最终还是走上了营销之路，因为在成长的路上，我发现搞技术的也许很厉害，但是如果单从赚钱的角度来说，还真比不过搞营销的，所以我为了能多赚钱，最终选择了营销。

一年时间，他通过销售 oem 软件做到 300 万收入

来自于身边的一个朋友真实的案例。



2018 年-2019 年，一年时间，他在网上销售 OEM 软件，一共赚了 300 万。

软件就是从别人那边拿的 oem 代理，一个授权码拿过来的价格成本只有几块钱，具体是什么软件我到时候在会员课程里面公布，并且会讲解完整的玩法，在这里我就说一个大概。

同行正常的销售价格是 298 一年。

他的销售价格是 998 一年。

就一年时间，软件一共销售了 3000 套，赚了 300 万。

做法很简单：

第一步：包装价值

他并不是销售的纯粹的软件，实际上从他包装出来的东西来看，他销售的应该是类似于会员的一种东西。

因为单纯的如果只是卖软件，一旦放出软件的名称和作用的话，用户可以直接在网上找到同行的产品，根本不会为他的 998 而买单。

第二步：销售渠道

他的流量大概来自于如下几块：

QQ 群占比比较高。

其次是广告投放。

然后是自媒体。

最后是来至于同行的互推。

都是很常见的推广方法，没什么难度。

我觉得重点在于：

大多数人是拿了软件之后，然后就马不停蹄的找推广方法、做推广引流，然后强行推销。

而对于他来说，从一开始就规划好了整个软件的销售流程，然后去执行，得到效果反馈，再对流量进行优化和放大。

想法不同，做法不同，结果不同。

## 教你一招利用平台漏洞，共享账号月入五万+

互联网上大部分赚钱项目玩的就是信息差，当然今天我们做的这个项目就比较简单了，你在操作起来的时候会相对容易一些，如果你能扩大操作的话，那收益也会非常可观的。

今天分享的项目其实操作比较简单，只需要一个手机，一台电脑，一个人就可以操作，操作大一点开个淘宝店，实在不行就是闲鱼店铺就可以，操作到位每个月赚几万元是没有问题，做项目还是看个人，有人能赚钱，有人不能赚钱，主要还是看自己。

相关阅读 [《利用信息差的另类玩法，轻松赚美金》](#)

### 一、项目市场分析

使用苹果手机的都知道，在苹果上面的很多软件都是需要付费才可以使用，比如目前玩抖音比较常用的几款软件，viedoleap, photofox, pixaloop, 这些软件如果我们是直接花钱购买的话，一年使用就是几百元的费用，很多人是直接花钱购买的，其实我们可以通过共享账号的方式就可以使用这个账号。

他的原理比较简单，我们只需要花钱购买一个会员，我们把这个购买会员的 ID 在别的苹果手机上面重新登陆一次，我们只需要点击恢复购买，另外的手机就可以直接使用这个会员的全部功能，基于这个漏洞就延伸出了共享账号赚钱项目。

当时发现这个项目是因为当时研究抖音的时候需要很多软件，不可能全部都去购买，全部购买需要几千元的费用，这个时候我们就淘宝去搜索下，意想不到的事情发生了，原价几百元的会员淘宝只需要几元钱。



花钱购买了他们的软件，以后就发现这个是一个赚钱的项目，主要是 0 成本就可以操作，人人都可以操作，也比较简单，但是前期需要做一些基础的准备。

## 二、项目前期准备

一个手机，一台电脑

## 三、启动操作流程

第一：准备共享的账号，账号我们可以自己注册，注册就得去购买软件的会员，这样是比较可靠的，但是这样的投入稍微大一点，我们可以去租这样的账号，淘宝上面比较多，还有一种方式就是购买哪些做这个项目的账号，直接转手卖他们的账号，很多这样的账号都是通过石墨文档还有一些文件做实时更新的。





## Enlight pixaloop-6.26

- 如果想购买更多软件 点这里
- <https://shimo.im/docs/0uzHdm3QAZknlHMI/> 《短视频软件 业务表》

(注意： 频繁更新 频繁误删 频繁刷机 频繁掉的 需要重拍 自动更新都关掉 2个月左右更新一次就可以了)



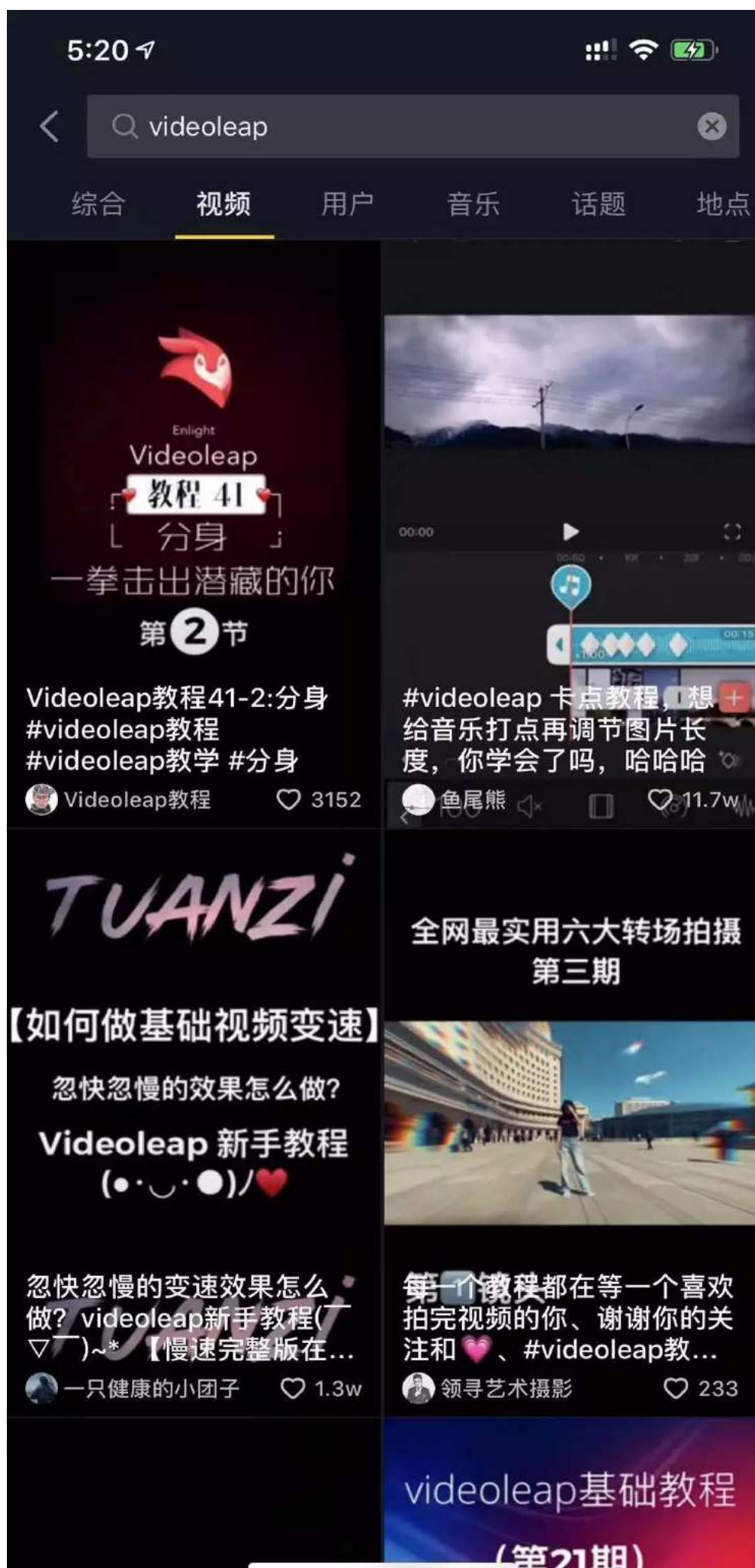
- 第一步
- 注意；设置千万不要登陆我的id
- 设置千万不要登陆我的id
- 设置千万不要登陆我的id

用 App 阅读



第二：准备销售渠道，目前这样的软件卖比较多的是淘宝，闲鱼，抖音，快手这样的平台，目前在淘宝，闲鱼，转转这样的平台你只需要上传别人就可以下单购买，可以说是比较简单的操作。

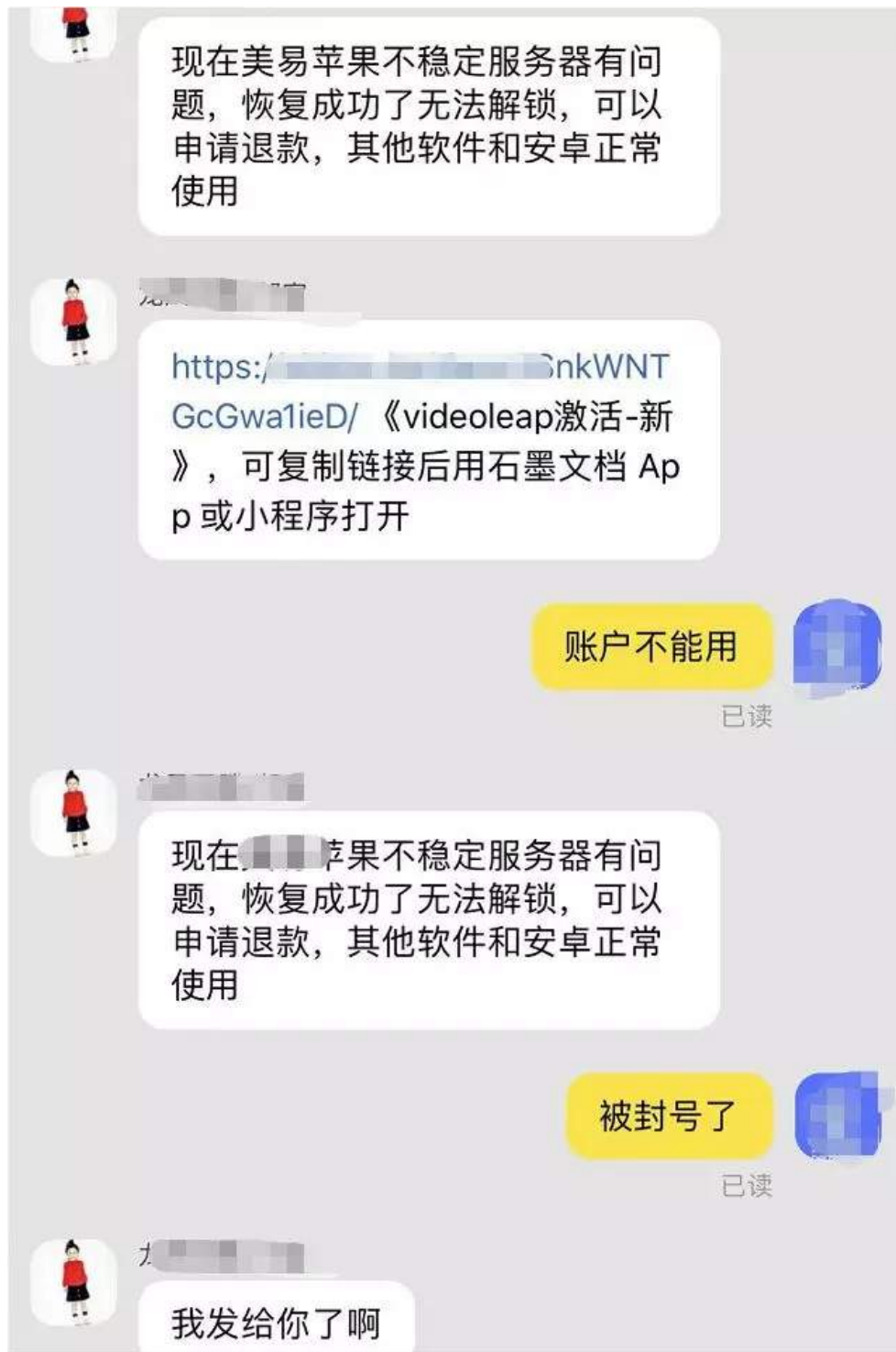
第三：如果你是准备在抖音快手上面操作，你可以去网上搜索或者是自己录制关于这些软件的教程，很多人都需要这样的教程，我们快手抖音搜索看看就知道了，这个时候很多人就会私信，私信就可以转手卖给他们。



第四：找到更多热门付费的软件，很多人需要的是很多组合软件，比如 videoleap 这个就很多软件组合使用，这个时候我们都可以找到这些软件



第五：熟悉软件的安装教程，如果你自己都不会安装的，你必须亲自安装一次，不懂的可以问其他做这个行业的，或者产品的，你那里不清楚直接咨询他们就可以。



第六：就是上架共享账号到淘宝，闲鱼，转转，58 这些平台，等待需要产品人来购买，还有就是在抖音快手引流到个人微信号直接销售也可以。

#### 四、项目收益评估

第一：平台卖号收入



多种软件上架卖货，0 成本操作，淘宝店铺+咸鱼和转转平台每天成交 30 单问题不大。每单 5-20 元，一天 150-600 左右。

## 第二：放大操作，增值收益

通过赠送付费软件给自己引流，目前玩短视频的人越来越多了，可以通过赠送软件账号给他们使用，后期可以开展抖音培训相关课程，剪辑视频课程或者抖音运营的课程，这也是一大笔收入哦！收费一个 499，20 个学员就是 1 万元了！

## 第三：根据软件开发项目

目前很多这样的软件其实与项目都是挂钩的，比如抖音培训，很多特效的制作，还有一些项目的操作，我们可以把软件免费，项目收费的方式操作。

## 第四：创建社群

如果你掌握的软件比较多，其实完全做一个项目软件库，加入社群不仅仅提供软件，还提供软件使用教程，赚钱教程，只需要 99 元就可以加入，目前在知识星球这样操作的人比较多。还有更多的收益

## 五、项目风险评估

基本上属于 0 风险了！自己去购买的账号即便卖不出去自己使用也不亏，重要的是自己坚持去操作，去更新即可！当你做大了时候，可能会受到官方投诉，还有就是有一些法律风险，目前来说这样的风险可以不计。

## 六、项目注意事项

- 1、在购买他人账号的时候最好加一下卖家的 QQ，防止后面账号使用不了可以找到售后，毕竟这种账号很容易下架的，还是要注意一下。
- 2、在卖账号的时候，请让买家确认收货后再发账号，防止有的买家拿到账号后说拍错了发起退款。因为这样你操作就浪费了，更主要的是马上就可以收到钱。
- 3、如果遇到实在想要退款的那种，特别是在淘宝这样的平台，不要让他们投诉，投诉你的店铺基本就玩不下去，所以遇到这样的情况就处理退款。
- 4、销售的时候为了后续一些问题，可以找一些产品作为福利，如果有机会，把所有购买的人都导入到微信里面
- 5、如果你有好的产品，这些软件可以免费送，你可以赚其他地方的钱。

其实这个项目还是很简单，就是利用会员账号出租，将需要高金额付费订阅的软件低价出售给别人，抓住用户需求，以及用户喜欢低价格的心理（对比官方付费

价格的落差心理，同样的商品，用户更喜欢便宜的），进行操作。目前会员制的平台这样操作的比较多，比如某盘，视频会员网站，图片软件，付费软件，查询软件（天眼查，企信宝）我们在淘宝上面可以看到很多低价的，基本都是共享账号。

## 揭露头条 9 种赚钱新模式，单靠几个视频就赚几十万！

接触五年了，从头条开始到处拉人入驻，到现在头条的对内容打压，一直都是深耕在头条，在自媒体运营推广中做点事情，说点那些比较奇葩的头条的赚钱模式，很多人玩头条几年没有赚几分钱，很多是你根本不知道如何做，其实花点时间去研究，头条上面赚钱的地方还是比较多，可以说头条是所有自媒体中离钱最近的平台，只要你用心，赚钱是分分钟钟事情。

接触头条到现在看到的案例不少，自己也操作了不少案例，下面整理一份头条赚钱的模式，这些模式应该能给你带去一点思考，你也思考你为何没有在头条赚钱，在头条刚开始时候，那个时候邀请制对于很多人来说入驻特别难，所以账号就比较贵，这个时候就有找到账号，帮助别人发广告，一篇文章就是几百元上千，当时操作比较多的是股票，化妆品，减肥，当时操作的基本都发家致富了。

对于头条的过去我们就不再说了，我们说说目前最赚钱的模式，特别是对于一个普通人，我们究竟如何通过头条赚钱。只要你在头条上面找到一点，深耕下去都会找到发财之路。

相关阅读《[4 周学会写能赚钱的头条文案，今日头条爆文训练营](#)》

### 第一：原创拍视频

头条在开始上线的时候，为了激励用户，把广告费提很高，只要你在头条运营写原创你可以拿到很高的收益，但是目前来说这个收益差以前太多了，以前一万的阅读你可以拿到几十元，现在就几元甚至几角钱。所以如果你现在想通过单纯的原创拍视频赚钱，估计生活都不够，不是说不能做，如果相关头条的广告赚钱现在成功的概率比较小。

### 第二：直播、短视频带货

如果你有特长，你有优势可以在头条直播，直播可以说是目前比较火的，直播粉丝会给你打赏，目前头条目前闷声赚钱一群人是在直播卖货的，特别是三农领域，我们可以看看他们的销量就知道了，他们是不是赚钱的。

巧妇9妹 379万粉丝 关注

九妹家 2292人 > 小时榜第1189名 > 9.8万人气

208万 89万

领券

领优惠券再下单

共14件商品



小店 巧妇9妹 螺蛳粉 广西特产 即煮即吃 特色名小吃 速食方便面包邮

券 满30减6

¥10.8

去看看



小店 巧妇9妹 烤熟海鸭蛋 古法腌制 大个流油 家乡特产散养鸭 包邮

券 满30减6

¥28

去看看



小店 巧妇9妹 自产霸王花干 新鲜干货 农家干货煲汤料包邮

券 满30减6

¥25

去看看



小店 巧妇9妹 优选芒果干/百香果干 水果原汁原味 真果干制 味道可口

券 满30减6







看到上面这些结果，一般是做不到的，需要有前期的积累，如果没有前期积累想要做到现在这样的效果还是比较难的，做点自己能做的，比什么都好。

### 第三：悟空问答获取收益

很多人从来不写文章，每天就是在头条上面回答别人的问题，一个问题就是几百元的收益，我看到有的就是下班的时候简单操作，就是年入几十万，对于一般人也足够了。其实你也可以，只是你没有这个心，或者以前也不知道还可以这样玩。

---

金蝉养殖基地能打农药吗？	100.00元
--------------	---------

回答红包

---

稻田改小龙虾精养塘，需要特别解…	100.00元
------------------	---------

回答红包

---

怎样养殖金蝉？养殖金蝉的技术？	300.00元
-----------------	---------

回答红包

---

金蝉养殖什么时候殖种最好？	100.00元
---------------	---------

回答红包

---

养殖知了什么时候养合适？要多长…	100.00元
------------------	---------

回答红包

### 第四：青云计划

前面我们说了写文章拿广告费赚钱很难了，其实头条还有一个比较赚钱的就是青云计划，这个计划不需要你的阅读多少，只要你的文章得到头条的认可，一篇文章就可以给你几千元，少的也是几百元，有的作者一个月可以拿几十次计划，一个月就是几万的收益。



## 第五：开通头条专栏

头条专栏可以说是目前头条变现不错的渠道，有人在头条上面更新几个视频，就拿几百万的收益，其实就是找到他们的需求，很多东西其实我们都可以找到，看看下面做易学这个视频，十个视频三万多的销售，一个 99 元，多少钱。



## 10节易经视频课·轻松掌握八卦

完结 共10节 | 3.2万人已购

99币

简介

目录

评价

1. 7分钟理解并记忆卦象，易经八卦与自然现象的关系

⏮ 07:21 165.9万次播放

2. 详解易经乾卦：高尚圆满、冰冷残酷，两边都是极端的乾

⏮ 04:02 13.7万次播放

3. 5分钟详解易经兑卦：可爱少女、伤痕碎片，喜悦伤害共生的兑

⏮ 04:48 2.4万次播放

4. 5分钟掌握易经离卦：艳丽无双、战火纷飞，让人爱恨交加的离

134

客



试看



加入书架

立即购买

我们再继续往下看，看看这些卖得比较好的，他们的这些内容是怎么来的，有的需要专业的人，但是很多根本不需要，你需要的就是搬运就可以。

全部 输入专栏关键词

只看含佣金专栏 综合排名 销量排名 价格排名 佣金排名 最新 共10000个专栏

推广的专栏需要与文章内容强相关，否则将无法审核通过。详情速戳>>

 <p>家庭亲子心理课堂 799元   27156人已购 作者：心理咨询师曹燕博士 佣金383.52元 佣金比例 60% 详情</p>	 <p>21天高效减肥，遇见变瘦的自己 39.9元   26355人已购 作者：训练吧 佣金22.34元 佣金比例 70% 详情</p>
 <p>中道「曾仕强教授纪念版」 99元 原价399元   24545人已购 作者：多学多用精品课 佣金15.84元 佣金比例 20% 详情</p>	 <p>流行演唱教学 9.9元   22634人已购 作者：阿D轻松唱 暂无佣金 详情</p>
 <p>跟Max读英文 99元   21480人已购 作者：李俊超老师 佣金31.68元 佣金比例 40% 详情</p>	 <p>老板必修的法律风险课 69元 原价139元   17713人已购 作者：名师知库 佣金11.04元 佣金比例 20% 详情</p>

看到上面的内容你还说头条赚钱难吗？其实头条很多赚的是信息差，我们看看下面的这些内容，我们去淘宝搜索看看，但是他们的销量确实很高。看看他们赚多少钱了，其实他们就是内容搬运工而已。

推广的专栏需要与文章内容强相关，否则将无法审核通过。详情速戳>>

 <p>从0到1，88套盈利暴增案例拆解 198元   1479人已购 作者：创富学院 佣金110.88元 佣金比例 70% 详情</p>	 <p>108套可复制的赚钱案例 199元   1285人已购 作者：创富学院 佣金111.44元 佣金比例 70% 详情</p>
 <p>抖音赚钱案例分析大全 19.9元 原价99元   1279人已购 作者：第一桶金学派 佣金6.37元 佣金比例 40% 详情</p>	 <p>99套实体店低成本实战营销案例 99元   1274人已购 作者：销客巴巴 佣金47.52元 佣金比例 60% 详情</p>
 <p>300套商业营销实战案例大合集 199元 原价399元   1244人已购 作者：企业老板研习社 佣金47.76元 佣金比例 30% 详情</p>	 <p>469套真实案例，各行业都能套 199元 原价499元   1171人已购 作者：品牌打造秘籍 佣金111.44元 佣金比例 70% 详情</p>

## 第六：接广告

这个是网络上最常用的方式，但是你没有粉丝是做不了的，这几年的广告效果没有以前好，现在的广告也不是那么好接，这些都是我们在头条上面看得见比较常见的赚钱方式，其实头条上面还有很多是我们看不见的赚钱方式，那些才是真正赚钱的。

## 第七：账号买卖



账号买卖是玩头条的人赚钱比较快的方式，只要注册一个头条账号，在以前的时候普通账号都需要几百元，现在也是几十元，对于头条上面的黄V可以说就是几千一个，如果你再有点粉丝，账号就是几万几十万一个了。还有头条的一些权限，比如开通统一提现，开通原创，开通专栏这些都是闷声赚钱的。

## 第八：头条引流

目前可以说头条上面的用户这个群体是最大的，很多人玩头条都是希望从头条获取粉丝，获取用户，真正的通过头条获得我们需要的精准用户，我接触头条五年一直干的都是这个事情，可以说经历了头条的各个阶段的封杀与整理，也通过头条获得不少的用户。这个事情是我一直做的事情，我经常调侃别人看头条看的内容，我看的是头条的套路，这里套路很多的都是引流。接触这几年算下来在头条上面获取的用户也上百万，所以选择一个你想要的做的事情，经历去做就可以。这里就不给大家整理了，我这里这里得有我看到的头条的引流模式，几百种模式。



可以说对于一般人最需要的就是这个功能，但是不是人人都可以掌握，目前头条的引流环境相对去年来说，改变很多了，引流比以前好很多，最近测试了效果很好





### 第九：开店铺投信息流

在头条我们还可以再上面开店，比如卖酒，还有其他的产品，销量很多都不错，目前我们操作的是通过内容去引流，但是很多人直接花钱去操作，就是我们刷屏看到的广告模式，这样必须有点实力的才可以，对于啥都不懂的，别拿钱去给头条填坑。

其实头条赚钱的模式还有很多，这些模式是比较常见的，有兴趣的同学可以去学习一下。

## 励志正能量视频变现模式，做短视频的必须了解一下！

一个人想要成功，除了需要多读书，多看励志方面的书，同样需要具备一个好的心态，这个世界上分为2种人，一种是普通人，另一种是成功人。成功人之所以能在某个行业获得巨大的成就，不是聪明才智高于普通人，而是比普通人努力几倍，最重要的是这两类人心态完全不一样，普通人遇事总会很消极，但成功人遇事都会觉得是好事，哪怕遇到很大的困难也能挺过去，不会把负面的信息传播给身边的人，往往会把消极的事转换成乐观积极的事。

因此，在行业中也有一个法则，叫做 2080 法则。也就是说真正努力的人只占了 20%，其余 80% 的人之所以平庸，是因为他们安于现状，怕吃苦不愿打拼，很多生活在社会的中下层。所以笔者认为，一个人想要有所成就，就得具备一颗正能量的心态，脱离消极圈子向积极圈子靠拢。

相关阅读《[零基础学会用手机拍短视频【完结】](#)》



在抖音里，就有一些短视频作者每天在推送励志正能量的视频，对于粉丝来说，看到类似这种视频有益无害，毕竟都是成功人士创业成功的正能量视频，对于读者受益很大，当然缘梦项目笔记上之前发布的文章也说过，分享这类视频的作者的目的是，最终是为了挣钱。

今天笔者就给大家来分享一下，关于励志正能量视频变现的几种方法，这背后的变现模式值得我们学习一下。



先给大家看一张图，在抖音通过搜“励志”话题的结果，笔者通过分析，在抖音上关注励志话题的人真的很多，就励志就达到了 530 亿次播放量，这是抖音平台所有发励志作品的总数据，一看数据就知道这背后市场有多大，就卖励志类的书，也可以挣不少的钱。



同样，在微博热搜里，搜索：励志，讨论人数高达 98.4 万，总流量 7.7 亿，能看懂这张图的人知道这意味着什么。

#### 一、关于励志视频变现方式

## 第一种:知识付费

大家可以看这张图，人家通过抖音每天发励志正能量作品，前期把抖音粉丝养上去，中后期通过教别人制作视频来变现。



很多人会问，为什么这种方式可以挣钱？

原因笔者告诉你，其实很简单，有很多人不懂视频制作，他们也想通过抖音变现，学会视频制作可以上热门，卖产品或者卖服务都可以。所有对于很多小白人士来说，学视频制作这块绝对是刚需，不会就得付费学。

## 第二种:卖书变现



在抖音上，目前很多人通过抖音橱窗来变现，最简单的是卖书，就是很多人所说的书单号。在一开始笔者就说明了，励志类的书对于普通人都很受益，或许有些人认为这类书跟洗脑一样，笔者认为，普通人要是不被洗脑过人生就不会改变，圈子决定命运。



在抖音上经常能刷到这类账号，推荐的都是励志类的书，关于：励志，情商，交际，口才等相关书籍。每一本书都有值得读者去看的精华部分，最重要的是本身励志书也不贵，也就几十块钱一套，还是有很多人会去购买。

### 第三种:图片引流

这种变现模式比较特殊，有人用高清图做引流，先把粉丝引到微信，然后分享一些高清图好图。



上图所示，用这些美女图做引流，可以用来引男粉，通过卖男性产品去变现，当然不排除一些追粉爱好者，他们很喜欢收集各种明星图，所以通过这种方式可以引到很多粉丝，同时后续也能实现变现。

## 二、关于励志视频制作

第一步：找视频素材



给大家看一张图，励志类的视频素材，其实可以百度搜索演讲类的视频，从而找到一大堆成功人的创业经历，通过个人的经历演讲给观众去听，从而让很多的观众听了心有感触。

我们要做的就是找到这类视频去通过一些软件去剪辑这类视频，要专业的剪辑软件建议用 PR/AE，想简单粗暴点的，就用快剪辑或者万兴神剪手，都是适合新手快速上手的剪辑软件。

操作方法：

- 1、剪辑一段经典的小视频
- 2、视频时间控制 10-15 秒
- 3、水印字幕多的画面剪掉
- 4、用软件去除原来的音频

第二步：找文字素材





同样去百度搜索：励志或励志句子，可以找到一大堆的文字材料，这些文字足够去完成视频配音的操作。

当找到视频素材和文字材料后，接下来就把视频剪辑好，然后通过人工配音，以百度找的励志句子做视频解说，最终在视频里加一段轻音乐即可完成视频制作。

### 三、关于励志类项目分析

除了以上几种励志类的变现方式，其实还可以衍生出其他周边产品的变现思路。



笔者通过淘宝搜索，搜索励志，下拉可以看到关于励志的相关产品，同样对于关注励志这块的粉丝也会购买这类产品，所以同样可以去做这类产品的变现。



## 利用淘宝赚钱，有人年赚百万，甚至千万！

在过去的十年时间里面，小编身边有无数的好友跟我说过，想去开一个淘宝店，有的是有产品的，有的是没有产品的，有产品的想去开淘宝店这个我还能理解，毕竟谁都希望自己产品卖的更好，没有产品的那种纯粹就是因为想赚钱所以才想去开淘宝店。

淘宝开店到底能不能赚钱？相关阅读《[淘宝开店教程 网店注册店铺营销美工装修 新手直通车视频教程](#)》

我想，所有人心中都有一个答案，在我的心中，答案显然是肯定的，但是在很多的人心中可能就未必了。

这些人对于淘宝开店持否定态度的人群，从来都没有反思一个问题：开淘宝店不赚钱，是因为你没能力，而不是行业不赚钱。

而这个淘宝运营的能力，又不是一套淘宝课程、一个淘宝培训能够解决的，它需要你不断的在实践中去思考、去摸索、去运作，然后总结经验，找到规律、学到方法和策略，从而能够做好店铺、赚钱。

关于淘宝开店、淘宝运营的问题，小编不想去讲，也不想写，里面的东西很多，大多数的时候一篇文章能表达的内容实在有限，很多读者看起来就是感觉有用的东西太少。

今天，只想跟大家单论“淘宝赚钱”这个话题，而不是淘宝开店或者是淘宝运营。

### 一、淘宝代运营赚钱篇章

# 警惕假借 “淘宝代运营” 之名实施诈骗

我经常性的在各个自媒体平台能够看到有关淘宝代运营的一些新闻，无一例外的都是某某某花了多少钱，找了一家淘宝代运营的公司，结果根本没有的效果。

淘宝店没有销量，或者是直通车的花费远远比盈利要多，直接处于亏本状态，而且代运营公司还收取的不菲的代运营费用，动辄都是几万起步的。

收钱之前不管是客服还是经理服务态度都非常的好，收了钱之后基本上直接就不管事了，联系也联系不到，最终被拖到了合同期满，然后这个所谓的店铺代运营直接就不了了之了，这个时候可能还会有大量的售前人员还不断的打电话给你叫你继续续费。

为什么行业出现这种状况？——其实所谓的“淘宝代运营”对于这些公司来说，只是一门赚钱的生意罢了。

小编并不否认有一些淘宝代运营公司还是比较专业的，尤其是在部分行业里面，很多都能把店铺做到 TOP10，但是相应的你付出的成本也是非常之高的，如果你指望花个几万块的代运营的费用店铺能够有十几万、甚至是几十万的销量，说句不好听的话，傻子才会干这种事情。

“我被骗了，我是线下签的合同，交了4万元，美工3万、推广1万，现在都好几天没来理我的店铺了，很明显是诈骗。但是找他们都不在，找谁说理去？谁来指点一下？”

对于很多人来说：货源自己没有，客服和营运要请人，自己当甩手掌柜坐着等收钱，世界上哪有那么好的事情，换言之，坑的就是你。

从根本上来说：是用户的极度需求，促成了这样的一个店铺代运营的市场。

淘宝代运营的行业，跟网络公司给企业网站做 SEO 是一模一样的，整个公司里面，都不会存在一个专业的淘宝运营人员，有的基本上都是销售和 1, 2 个三脚猫功夫的淘宝菜鸟。

店铺拿来之后一般就是随便上架点产品，刷点单，能够把排名刷上去自然是好的，刷不上也就丢着不管了。

如果我们从做淘宝代运营公司的角度来看的话，这个行业的入行门槛，真的超级低。

基本上只要小几万的成本投入，就可以启动一个淘宝代运营公司，只要接回一单客户，立马就能收回投资成本，后面的除了人工，剩下的都是盈利。

“淘宝代运营”是依托于淘宝平台产生的赚钱方式之一。

## 二、淘宝刷单赚钱篇章



一直在打击，但是从未停止过。

因为：所有只要懂淘宝的人，其实都知道，淘宝刷单对于宝贝关键词排名影响是最最最最重要的。

淘宝刷单的本质跟百度快排软件是一模一样的。

当很多菜鸟淘宝店主以为刷单只是为了增加销量和店铺信誉以及宝贝评价的时候，其实淘宝刷单的本质是做数据，而数据既是做给用户看的，也是做给淘宝这个搜索引擎看的。

是哪些因素来决定一个宝贝可以排名到搜索结果页的前面？

这个问题的答案，其实就在淘宝刷单里面。

90%的淘宝店铺，知道淘宝刷单的重要性，但是却不知道如何做好淘宝刷单。

小编再说的直接一点就是：基本上一个行业的产品单店铺月销售数量只要不是超过 1 万以上的，直接依靠淘宝刷单就可以带动整个店铺的销量和单个宝贝排名，其他的直通车也好、淘宝客也好，其实都可以不用做。

因为有大量的商家包括淘宝代运营公司，对于淘宝刷单的需求是非常旺盛的，所以在互联网上有两支庞大的人群存在：

### **第一支：淘宝兼职刷单手**

这个人群数量规模，非常的恐怖和庞大。

之前我在做葵儿喷雾的淘宝店的时候，我从最初的 70 个刷单手（来自于朋友推荐的），短短 3 个月的时间，裂变出了 3 万多刷单手，非常的夸张。

这还是整个行业里面的冰山一角。

### **第二支：中介个人/放单主持/刷单平台**

这批人群，其实非常的赚钱。

尤其是经营了几年，手上有不少淘宝商家客户的。

正常一个垫付不超过 300 的订单，从淘宝商家拿到的佣金可以在 8-20 左右，甚至可以更高，这个要看商家的需求。

而放给刷单手的价格基本上也就是在 4-5 块左右，单纯的只是吃中间差价利润就非常的可观了，更别说还可以跟刷单手和淘宝店家收取会费年费。

所以，为什么我们在前几年的 315 晚会上，会看到有刷单平台被打掉了以后，金额规模都是按亿为单位计算的。

不过，相对于淘宝代运营来说，淘宝刷单是有一定风险的，毕竟是属于数据造假的行业，做的小估计没啥事情，做的大就好说了，毕竟枪打出头鸟，木秀于林风必摧之。

如果没有淘宝刷单这个行业的存在，估计现在淘宝里面大批量的店铺都要倒掉。

如果没有淘宝刷单这个行业的存在，估计更多的个人淘宝卖家可能会更加容易成功开店。

可惜的是，没有那么多的如果，只有自己有没有能力。

想要吃这行饭，其实很容易，只要搞定淘宝商家就可以，至于刷单手，要多少有多少，那么接下来你要思考的是，如何才能搞定这些商家。

如果你真的能够把淘宝刷单对于宝贝排名的影响这里面的东西吃透的话，你就可以把淘宝代运营的业务一起捞起来做了，而且你还是属于行业里面比较优秀的那种淘宝代运营。

这就叫做：一招鲜，吃遍天。

### 三、淘宝客赚钱篇章

如果淘宝刷单主要是为了抢占淘宝搜索排名流量的话，那么淘宝客就是带动淘宝销量的最重要的外部推广方式。

淘宝客这个行业最早的时候，其实就是一些比较简单的推广手段就能轻松赚钱。

例如，列一个淘宝里面各个行业的 top100 的店铺，然后上传到百度文库的平台，或者是发布到各个地方论坛，然后等别人去下载就能躺着赚钱了。

再例如，做一个产品导购网站或者是单品博客网站，推荐用户去购买相应的产品，就能轻松赚钱。

在小编的个人印象中，当年，最疯狂的就是用网站去销售减肥产品，一个淘宝店铺里面就有一个产品，但是月销量高达 10 几万盒，当时最知名的莫过于：绿瘦这款产品。

一盒成本价格不会超过 10 块，商家给与淘宝客的佣金高达 50%以上，甚至一度可以达到 70%的 CPS 佣金。

淘宝店主什么都不用干，只要做好客服和发货环节即可，所有的流量都是来自于各个搜索引擎的流量或者是推广人员的发帖。

很显然，推广这种方式基本上不行了，但是淘客网站依然还是很强大的。

而且随着这几年淘宝客的形式不断的衍变，从返利网到各种微信群/qq 群，再到现在的各种 APP，在每一个时期里面都会有人在里面捞到不菲的收入。



但是，你不要忘记这里面的一个最核心的要点：不管淘宝客的形式怎么变，不变的是它的根本的赚钱方式是 CPS，也就是需要有无数的人去购买无数的产品，你才能够积累到无数的佣金。

淘宝客变成现在的 app 的形式，无非就是：只要你做到能够不断去拉取下线以及让下线帮你去拉取下线，你就可以做到自动化赚钱。



一年以前，我在天朝同学的这个博客里面，写了一篇有关于高佣联盟赚钱的文章，这篇文章一直以来在搜索引擎里面都有一个比较好的搜索结果排名，到现在为止，我一共获得了几千下线，在没有任何的下线维护和培训的情况下，现在基本上能够做到每个月差不多有 500-1000 左右的收入。

重点是：只要我这篇文章的排名一直在，那么我的 app 里面的下线就会不断的增加，我的收入也不会不断的在叠加。

除了高佣联盟以外，还有甩甩宝宝这样的 app 多的很。



其实，缘梦项目笔记里面的这篇文章，就是一个 app 的推广方法。

你们所追求的自动化赚钱，对于我来说仅仅是一篇文章就能够实现了。

今天写的内容，相信你都听说过，也可能去做过，但是基本上你应该都没有赚到钱。

但是，今天写的每一个依托于淘宝平台赚钱的方法，只要你能够玩的转，都是可以能够给你带来年赚百万，甚至是千万收入的。

至于，怎么做这个问题，我想你不应该来问我，应该问问你自己。

还是那句话：没有不赚钱的项目，只有不会赚钱的人。

## 利用网络段子赚钱，高手是如何操作的？

昨天我们跟大家分享了一下利用抖音书单号赚钱的项目《[抖音书单低门槛实战项目，卖书也能轻松月赚 10000+【视频课程】](#)》，这个项目操作简单，不同的运营的方式也各有千秋，不爱出镜的朋友也可以操作。



而且通过抖音卖书，一本书卖出去能获得的佣金是非常丰厚的，文中对这些方面也讲得十分详细，希望对大家有一定的帮助。

最近喜欢上一首在抖音上特别火的闽南语歌曲，但是对于我这个能说好普通话就很难得的重庆人来说很难学会，我就在评论中看到了这样的一段。

就跟我们小学的时候刚学英语的情景一模一样，用谐音来代替，但其实更吸引我的是下面的几句评论，话不多说，看图



没错，这是一句很常见的段子，但是它为什么吸引我呢？因为这跟我今天要写的赚钱项目——网络段子手有关。

### 一、段子手为什么这么受欢迎？

段子手是从什么时候开始火起来的呢？其实我觉得一直都是比较火的，只是在以前网络并不发达的时候，段子手们展示的平台有限。

先说一个比较有名的段子手，他的微博风格与其他明星相比比较迥异，下图是他为某牌子手机打广告的微博，虽然知道是广告但还是让人忍不住看完这一段文字。



再说一位央视的主持人——朱广权，他也是一个著名的段子手，一本正经的播报新闻，但一出口就是让人啼笑皆非的完整段子，使得网友们扎堆在 B 站看新闻联播。



## 二、段子手们如何赚钱呢？

### 1、音乐平台



大家都喜欢看一些搞笑的段子，还记得前几年某个段子 APP 被下架的时候，引来多少网友的唏嘘，直呼太可惜。

就像一些音乐 APP，各种歌曲的评论区就是一个段子手聚集的地方，除了一些段子，还有人把这评论区当作自己的创作天地，写短篇小说。



有人对他们写的小说很感兴趣，还问在哪能看到完整版的，这种写短篇小说的方式也是引流非常好的方法，也可以尝试操作。

继续说回段子手的引流，说实话就凭在评论区写下一个搞笑的段子，就让别人添加你的微信或其他联系方式，是不太实际的想法。

不过像在音乐 APP 上写段子的朋友来说，有一种非常适合你们的变现方式，就是做音乐 APP 的签约歌手。

就拿酷狗来说，在评论区留言的账号就是酷狗 K 歌的账号，而且不像 QQ 音乐那样需要重新下载一个 APP 才能 K 歌。

点击该账号的头像就能跳转到该用户的主页，他在该平台发布的 K 歌作品，他收藏或喜欢的音乐都是能看到的，如果被某个人的段子吸引了，也会对这个人产生一定的好奇心，点进他的主页看看。



如果正好这个人唱歌很不错，点进他主页的人成为他粉丝的可能性就会更高。而且我以前在酷狗 K 歌的时候，也经常碰到一些人要求回访关注的。



因为在这个平台粉丝数量达到一定程度，或收到一定数量的礼物时就能与该音乐平台签约，成为该平台的签约歌手，直播、流量就安排上来了。

除了上面介绍的这个音乐平台，其他的 K 歌平台也可以这样操作，选一个流量较大的来操作更加合适，如果大家在唱歌这方面比较厉害，不妨尝试着操作一下。

## 2、微博

关于利用微博做段子手赚钱项目，方式是比较简单的。首先肯定是关于引流方面的，微博上的段子手应该不用我再过多介绍了吧，数不胜数。

我们前几天刚写过利用微博赚钱的项目，其中引流的问题说的是比较详细的，感兴趣的朋友可以阅读下这篇《利用微博赚钱，我们的选择很多》。

关于段子手变现的方式,这里再做个比较详细的说明。段子手在微博的变现项目,可以做一个搞笑博主,利用微博创作者广告共享计划来赚钱。

其实上面那篇文章中也介绍过了,但是有不少朋友对这个项目存在一定的疑问,我们上次在文章中提到杰神的那条微博,说的是有 50 多条评论,收益达到了 481.94 元。

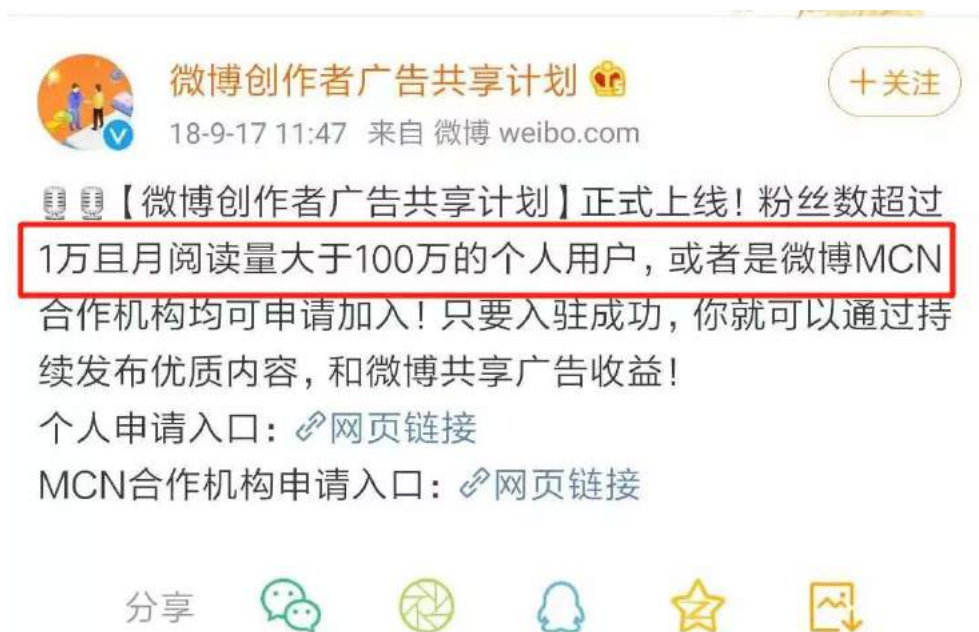


这里说明一下,这个收益并不是看评论数计算的,而是根据微博下方的广告点击量来计算的,而我们所说的评论数这只是一个相近的衡量标准。



而且开通微博创作者广告共享计划是需要一定的条件的，其官方微博有详细的说明，粉丝数超过一万且月阅读量大于100万的个人用户、微博MCN合作机构都可以申请加入。只要入驻成功，就可以通过持续发布优质内容和微博共享广告收益。





### 3、段子手工作室

如果有像创业的小伙伴可以考虑开一个段子手工作室，工作室能做的事很多，比如同时经营抖音号、头条号、微博号、微信公众号以及其他自媒体平台的账号。

不同平台的账号赚钱方式也各有不同，而且这些账号赚钱的方式我们在以往的文章中也有比较详细的介绍和说明，大家感兴趣的话，可以去历史消息界面搜索阅读。

有些脱口秀节目也会面向大众收集段子，这时也可以将自己想出来的段子卖给他们来赚钱，如果你愿意的话。



## 项目总结

段子手确实是一个比较受欢迎的群体，用自己的智慧带给人们欢乐，但其实段子手们也可以通过这个来赚钱的。

上面给大家提供了三种段子手的赚钱方式，其实这只是这个群体众多赚钱方法中的小小小部分，还有更多的方式也等着大家自己去探索发现。

当然，如果后期我们有更多的发现也会及时地将经验和方法分享给大家。

## 利用信息差操作 4 大虚拟项目产品，操作好了很暴利！

我们经常熟悉的整理资料、数据恢复、电脑系统重装等项目，都属于虚拟项目，这些项目都比较容易操作，而且操作的门槛也比较低。

今天再来跟大家讨论一下虚拟产品的项目，虽然这样的项目看起来比较冷门，但是操作好了是非常赚钱的，而且可以长久操作。

相关阅读《[【2019 虚拟项目特训班】按照特训班课程操作 一个月至少盈利 1 万](#)》

### 一、项目分析

各位逛淘宝的期间有没有看到过这样的商品，用钱买个经验，这样的商品居然还有人购买，并且月销量逼近两千。我只能唏嘘一句，天地之大无奇不有啊。



本来我仅仅拿这个来举个例，想叮嘱各位，不论是什么样的商品，只要有人买便是好商品。然而像“买个教训”这样的商品不能永远操作，一是利润空间太小，二是用户新奇一过就不会实行复购。

那对于虚拟产品我们应该从哪方面入手呢？

其实，操作虚拟产品的项目，我们主要就是利用信息差来进行赚钱。每个人获取的信息是不一样的，中间存在的信息断层就是我们赚取利润的地方。

## 二、项目操作

### 1、项目挑选

很多人更喜爱操作虚拟产品项目，起首原因老本低，无须花消太多的钞票；其次便是由于信息差造成的付费需求；最终便是谁都能做，不需求什么技能。

#### 1) 实用型软件

我们通常生计中频繁能用到各类各式的软件，像 PS、会声会影等，网页上也能找到很多破解版的软件。不过有的下载下来须要付钱，有的只能试用 7 天，不能永久应用。

况且有些用户既想立马获取想要的东西，又不情愿本人花功夫去网上搜索。于是，某宝这个“百宝箱”就成了他们最好的抉择，花点小钱就能得到本人的须要。

你们可以看一下下面的图片，这便是在某宝上搜索出来的一些软件包，这些软件包的销量都十分高。



我一好友之前就开了个贩卖软件包的淘宝店，商店里都是一些数学专业方面的软件包，每个软件包都定价为 10 元。

他察觉，来购置这类软件的用户大部分上都是大学生。而大学四年的光阴里，他光淘宝店的收入就有 4w 多。

他平时还帮很多人修电脑、装置软件，赚了不少钱。因此，他大学结业就入手自己创业，遗憾的是淘宝店被注销了。



## 2) 各类考核材料

我一亲戚家的小孩快上初三了，成绩不太好，叫我协助买点材料。我在网上来看去看，临了依旧抉择买真题。本来网上找中考的真题还是比较麻烦的，高考的真题相对好找一些。

除了中高考的真题，还有考公、考研材料等，我们之前写过关于贩卖考试材料的文章。

这个项目执行起来并不繁琐，仅仅恐怕需求一些精力去收拾这些材料和实行引流，不过我们资源库这类资源很多，有上万 G，可以借助。到底依托这类项目赚钱重点还是凭借信息差来赚钱，我们就应当花更多的工夫在搜罗信息方面。

## 3) 代找生意

这个代找生意本来已经不新奇了，可是一直很有市场，这是由于用户“懒”的特征而衍生出来的一类项目。

像带扔废物、代取快递等都是一个原理，因此代找生意的出现就很容易领略了。我在淘宝上看到很多代找的生意，像代找小说、代找电视剧、代找优惠券等等，并且月销量也都很高。

这类项目操纵纯粹，只要会一定的网络搜索，对这方面有兴趣就可以琢磨操作这个项目。



你们可以看一下这张图片，用一分钱就能领取上百元的优惠券、代金券，并且还有很多商店在做。

本来这种产物赚不了很多钱，之所以会这样，是由于他们在实行引流操纵。

这些人原本都是玩群淘的高人，通过淘宝免费排名，获取精准的流量。之后邀请进群，通过每天在群里公布种种带优惠券的商品来得回收益。



抖音上也有很多操纵代找项目的用户，他们直接拍摄视频展示本人代找时的操纵经过或一些已经找到的小说截图，就会有很多人在谈论区咨询用的什么软件，怎么找到的。



这种形式也能用来实行推广阅读小说的软件平台或直接实行小说扩张，也是非常灵验。

#### 4) 代开生意

这个代开生意是指代开各类商店，很多人想开淘宝商店，只是不明白详细怎么操纵，或许是操纵过没胜利，就会去网上搜索协助。

## 我也想开淘宝店，就是不知道怎样才能开起来？

一：申请账号篇 1.先准备一个邮箱，

2.在淘宝首页点 击注册，填写账户名和密码后提交

3.填写邮箱并提交后登陆邮箱完成激活

二：支-付-宝实名认证篇

1.先申请一个支付==宝账户，激活后登陆，进入卖家中心

2.申请支付宝实名认证，3.如实根据系统提示和要求填写信息

4.完成支付宝实名认证后向你绑定的网 银账户付一笔一笔以下的帐

展开全部 ∨

运营 #####我的Q号是515 #####

现在网上开店门槛很低用不了多大的投入，操作也不难，

只要有时间有台能上网的电脑就可以

于是很多人选择了这条创业之路，不过

坚持到最后的人又有多少。因为开起一个店应该不难

但是后期需要推广，销售，售后各种问题

大问题下面还有小问题，事情是源源不断

要想有所成就，需要制定一个目标，并坚持的走下去

很多事应该大胆的去尝试。试了才知道自己行不行。

当然做事情也是讲究方法的，

当一些相对有能力的人看到这样的问题时，就会在下面留下谈论，说本人是筹划淘宝店的高人，让他们直接加他的微信等，他来协助开。

还有抖音的橱窗商铺，很多人不了解如何开，就在百度找寻，继而就有很多人回答他，说本人可以帮他开通抖音的商品橱窗。



## 2、项目注释

虚拟产品的项目特别重视的点仍旧在流量，务必须要靠走量来提高收益。这就意味着我们须要一直实行引流的操纵，才可确保一直有收益。

像我们上面提到的代找、代开生意，实际即是很好的引流方法。通过这样的生意将精准的流量引过来，开展成老客户。

他们须要代找小说、漫画，就证实他们有这方面的须要，并且这种须要是接连性的，一部小说或漫画看完，还会有第二部、第三部。只要你第一次的效劳好，他此后有这方面的须要就会连接找你。

还有像一些账号的认证，操纵经过相对繁琐，本人不太懂就会求援别人，倘诺你之前在做代找的生意，他们碰到这些问题的时刻也会试着问问你。

## 二、项目回顾总结

从这些方面来看，虚拟产品项目的谋划规模仍旧相对广泛的，并且项目门槛低，操纵容易，是一个互联网创业的好方向。

况且只要你们有这方面的主意和资源，无论是宝妈、上班族还是大学生，都可以上手测试着来做。

目前的虚拟项目不算大众化，很多操纵这个项目也算是探索阶段，因此此刻开始这个项目还算相对教早。并且这个项目也算是0本钱，相对容易上手。

## 目前处于蓝海市场的“茶烟”项目，现在入手还可以赚一波！

其实应该在 1 年多以前就听说过“茶烟”这样的一种东西，小编之前也在高速服务器里面见到过这样的产品，但是并没有对这样的产品产生任何的兴趣，所以自然也就没有关注。

没有关注到的原因是因为茶烟带了一个烟的词，大家应该清楚的是烟草是被管控的，所以不管有多么暴利，对于我们来说都是属于遥不可及的，也是无法落地销售的产品，所以自然而然的就直接忽略掉了“茶烟”这种产品，因为在概念中已经归属到烟草的范畴了。

直到前几天晚上，我打开手机淘宝，随便看了看，然后看到了下图的产品，这个时候我意识到，茶烟应该是一个蓝海市场的产品，并且很暴利。

相关阅读《[炜达内训课，淘宝店群蓝海裂变（价值 12800）](#)》



## 一、茶烟是什么？

其实，我也不知道是什么，我也没有具体的去了解过这个关键词或者说这个产品代表的是什么意思，怎么生产出来的，原材料是什么。

但是看了一下这个产品的简介，基本上大概的东西就比较清楚了，应该就是把茶叶做成跟烟草一样的形式，原材料是茶叶，不含任何的焦油和尼古丁，所以，不属于烟草的制品，只是做成了烟草的样子，但是一样可以燃烧。

本来我打算是买一条回来试试看的，后来理性还是让我选择了拒绝：因为，真心不知道这个东西是怎么产出来的，原材料到底用的是什么茶叶，茶叶然后之后到底会有什么有害成分，都是属于未知的。



对于一个互联网从业者来说，不管茶烟到底是什么东西，仅仅只是这样的一个聚划算页面里面推送的一个茶烟产品，我就就知道，在这个里面一定有一个巨大的赚钱市场，而且相对来说，目前这个市场还是处于蓝海状态的。

对于我们互联网营销者来说，知道这些信息，其实就够了，剩下的就是做好市场调查和用户分析。

## 二、蓝海在哪里？

具体蓝海在几个方面：

### 1、终端需求用户很庞大

茶烟想要占据市场，一定找到一个卖点，通过现有的数据可以发现，这个卖点是：帮助戒烟，更加健康。

也就是说对于那些想要戒烟的人群，用不含尼古丁和焦油的茶烟来替代烟草制品，既能满足对于燃烧烟草的形态上的需求，又保证了健康。

至于效果到底好还是不好，这个另说，但是卖点的确是被打造出来了，而且容易得到用户的认可。

而想要戒烟的人群有多庞大？

不用猜都知道，这个用户量一定非常的庞大，连我自己一直都念叨着想要戒烟，不管是为了自己的身体健康还是为了家庭。

序号	关键词	PC/移动
1	戒烟后身体会出现的各种...	126 / 2843
2	戒烟	504 / 1431
3	戒烟后的症状	95 / 727
4	戒烟方法	82 / 625
5	这本书能让你戒烟	119 / 517
6	怎么戒烟	85 / 454
7	戒烟图片	74 / 459
8		

不过从百度搜索指数来看的话，这个数据量应该并不高，但是百度搜索指数只能是代表百度一个搜索引擎的数据体现而已。

如果你在百度指数里面搜索“茶烟”你会发现，直接没有数据显示：



但是我用微信指数来分析了一下，发现搜索量非常的庞大：



这是本身产品的终端需求和潜在用户需求。

2、目前来说茶烟还没有正式进入到大众的视野

这句话是什么意思呢？

基本上在你的生活中如果不是有朋友向你推荐的话，可能你根本不会接触到，也不会听过这样的产品。

例如我们在缘梦项目笔记上之前的文章《我国 4 亿烟民的市场下，电子烟这个项目不可小觑》中提到的电子烟，我们现在基本上可以在线上、线下，微信朋友圈、自媒体、微博等等各个地方都能够看到电子烟的广告，说明这个产品已经属于家喻户晓了。

一个行业产品当已经到了家喻户晓的时候，这就意味着在这个行业产品里面将会有 N 多 N 多 N 多的竞争对手的存在。

而茶烟，目前来说，绝大多数的人都是不知道、不了解的。

那么在这种情况下，可以保证两个核心：

第一个核心是：产品的利润。对于新兴产品，一开始上市的时候利润一定是非常暴利的，只有竞争对手不断的加入，并且在打响价格战的情况下，产品的利润才会呈现逐步降低的趋势。

第二个核心是：容易销售。任何一个人的微信好友里面都会有 N 多的吸烟者，在这些人里面不乏有很多人其实是想戒烟的。

这个时候，如果两个产品放在你面前，一个是电子烟，一个是茶烟。推销哪个更加容易？

毫无疑问，茶烟会更加容易。只需要一个理由就够了：那就是在他的整个朋友圈里面只有你一个人卖这样的产品。

很多的消费者其实都有选择困难症，如果没有选择，反而是一件更好的事情，另外就是这种产品属于新兴产品，很多人其实是愿意尝试的。

最重要是，茶烟产品的终端售价，并不贵，我在淘宝里面搜索了一下，基本上单条的终端售价也就是在几十块钱左右。

这里要提一句话叫做：尝试的成本很低。

这句话是什么意思呢？

很多人为了戒烟可能尝试了很多种方式，用电子烟替代不行，嚼口香糖、吃零食等等都不行。

那么在面对一个新兴产品，而且成本只有几十块的情况下，对于大多数已经尝试过戒烟，但是没有戒掉的人群来说，花个几十块去尝试一下，万一可以戒掉，这个成本非常的低，也就是一包中华的成本而已。

鉴于此，如果你去跟朋友推销这样的产品话，基本上销售成功率是非常之高的。

### 三、货源问题？

这种产品的货源可能就不能单纯的说从 1688 这样的平台里面去找了。

大家应该清楚，本来茶叶市场的水是超级深的，在淘宝里面茶叶的价格从几块钱一斤到几万块一斤各不相同。

那么主要原料由茶叶制成的茶烟，自然也会存在各种不同的情况和产品。

所以，这个产品，很难去区分出什么是好，什么是坏，以及这种产品普遍的货源批发价格到底是多少，根本无法判断。

不过按照如果终端销售价格在 70 多块一条的情况下，这种价格产品的成本应该在 10 块左右，10 块里面有还有一半是包装的费用。

这类的货源，在你打算长久在这个行业里面发展的情况下，目前来看，必须要到线下去寻找。

从淘宝的搜索接过来看，在云南那个地方货源渠道应该比较多，这个淘宝里面茶叶销售的产地基本上保持了一致，在淘宝里面很多销售茶叶的商家也都是在云南。

这里还是跟大家预警一下：对于此类的产品，目前好像并没有明文规定和监管，目前反正淘宝平台里面是允许销售的，至于未来会怎么样，很难说。

电子烟的监管到现在还处于模棱两口的状态，茶烟的监管估计还要再往后排一排了。

#### 四、销售问题

对于尚且还算是蓝海市场的产品来说，再加上终端需求和潜在需求本来就很庞大。

那么无论在哪个渠道去销售这样的产品，都没有任何的问题。

可以开淘宝店、做搜索引擎排名，可以在自媒体、论坛、微信、QQ 群等各个平台去推广引流，到处都能够找到终端需求用户。

只不过，有可能有很多用户在你普及了新兴产品的概念之后，可能流量会流入到淘宝端，关于这个问题缘梦项目笔记上发布的文章中说过很多次了。

如果都招商加盟代理模式可能更好玩一点，也更加能够增加用户的粘性和销售的稳定性。

我看了一下 1688 里面的价格，基本上跟淘宝的售价是持平的，甚至于比淘宝里面还要贵。



按照道理来说 1688 作为一个批发的平台，价格不应该跟淘宝倒挂的，现在出现这种情况，反而是一件很好很好的事情。

对于一个产品的货源渠道如果很难找的情况下，那么招募代理将会变得很简单，很容易，只有给这些代理商一个理由就够：价格便宜。

最后总结：

茶烟的未来到底怎么样，我们不得而知，因为可能会存在政策上的问题，也有可能因为产品本身没有任何的效果口碑崩断从而导致市场萎靡都是有可能的。

但是在当下，应该算是一个难得的蓝海暴利产品。



这家店铺月销量 2.5 万+, 虽然一个店铺的一个销量代表不了什么, 但是我们可以从一个店铺的销量来窥视整个市场。

永远记住我的说过的一句话: 不怕竞争对手, 只怕产品本身没市场。

现在面对有这样一个庞大终端市场的产品, 想要赚钱, 我们要做的事情仅仅只是要打败我们的竞争对手而已, 仅此而已。

## 拍短视频在抖音上卖书，每月轻松“躺赚”5000+

一说起抖音，大多数的朋友都不会陌生。

抖音给人的印象，里面的视频时长很短，但都很“魔性”，每次拿起手机，本来是无聊的刷一刷，但一不留神就玩了一个多小时。

我之前给大家反复介绍过通过抖音赚钱的方法，如果你还没有予以重视，那么就真的是错过了一个好机会了。

抖音目前的流量很大，很适合做内容创业，平台也推出商品功能来帮助创作者变现。

今天，我给大家讲解一个借助抖音，非常简单容易，而且是零成本操作的赚钱方法，只要你有执行力，掌握技巧后都可以做出效果。

相关阅读《[抖音书单低门槛实战项目，卖书也能轻松月赚10000+【视频课程】](#)》

### 一、书单类短视频很赚钱

靠抖音赚钱，同样属于内容创业，本质的思路都一样，都是依靠创作内容，获取流量，然后从中变现。

抖音的官方变现功能是商品功能，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。

要求时完成实名认证，并发布十个通过审核的视频，即可开通最低级的商品功能。

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。

这个功能很重要哦，只要你去按照技巧做内容，都能开通哒。

看到这里，思路就变得很清晰了，在抖音上赚钱，本质的思路就是创作短视频，然后利用商品功能在短视频中插入商品。

这样，一部分用户通过链接购买后，我们就可以赚取到佣金。

可不要小看这部分的商品佣金，现在用户并不反感创作者“带货”，只要你的内容切中了他们的痛点，针对于他们的需求，他们是很愿意去购买的。

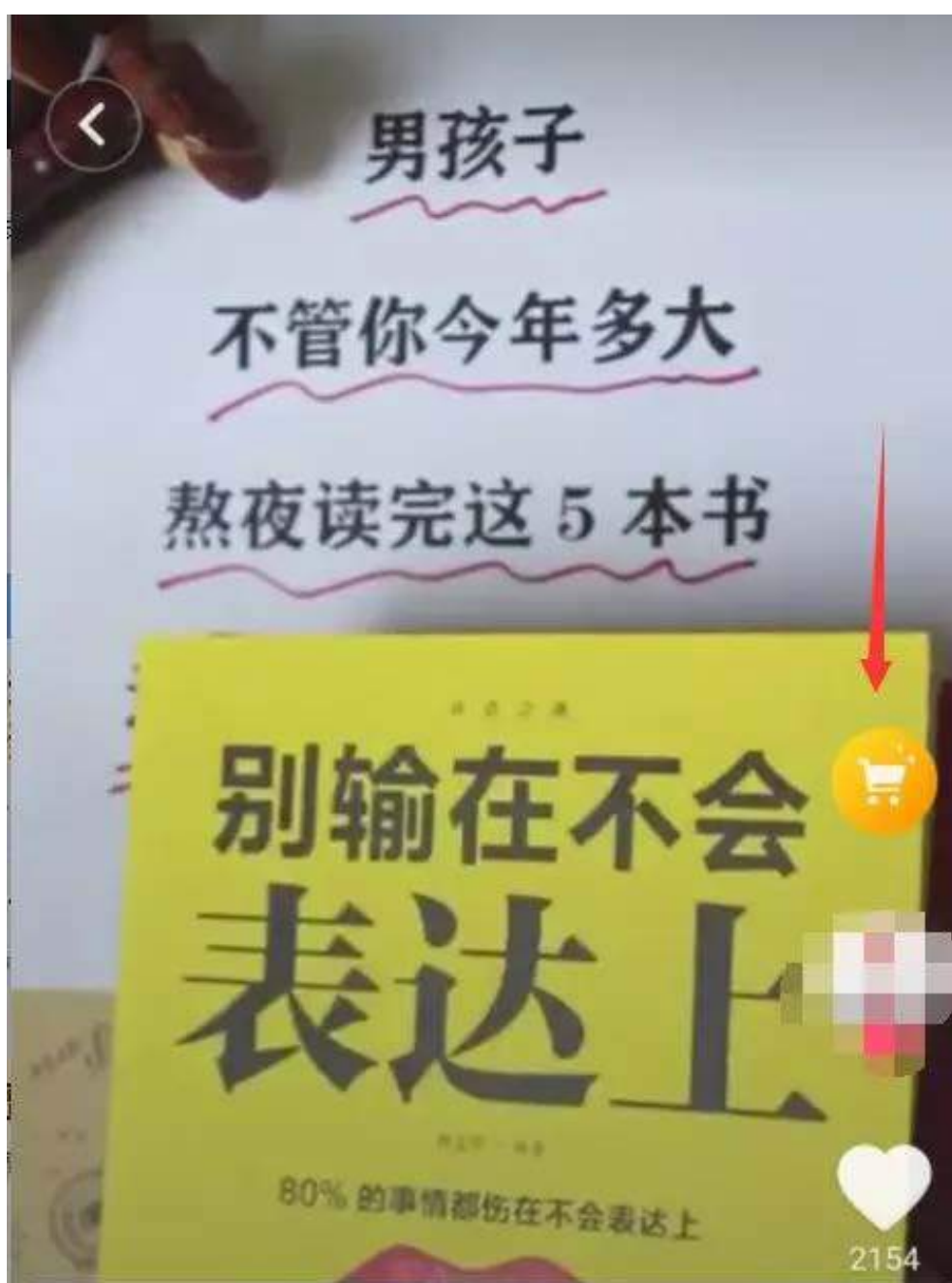
最典型的例子就是李佳琦，作为“口红一哥”，利用短视频，一分钟卖出了 14000 只口红。

作为普通人，咱们不用要求自己也达到这种程度，咱只要达到个零头，积累起来，每月也不少赚呢，这可是赤裸裸的副业收入哦！

那么，哪类短视频的创作门槛又低，变现能力又强呢？

书单类短视频肯定是其中之一。

它制作简单，不用真人出镜，制作成本也几乎为零，但盈利能力还是很不错的。举个例子：



当书网络的推荐



【爆优米】所谓情商高就是会说话别输在不会表达上说话...

广告

¥149.00

¥65.00 月销7220件

去看看



这个就是典型的书单类短视频，它属于俯拍桌面类，在 A4 纸上写上推荐的标题，然后实拍一本本书。

拍摄方法非常简单，把标题打印或是写在 A4 纸上，然后用三脚架支撑起手机去拍摄即可。

黄色购物车就是视频购物车功能。用户点击这个标识就可以去详细了解和购买。

你不用管咨询，不用管物流，不用管售后，你只需要做好内容后“坐等”佣金。

## 5句话让你少走10年弯路

超过18岁就要开始适应社会，先学会从众  
再学会与众不同

——鬼谷子

发现了吗

那些漂亮可爱的女生一个比一个自卑

那些又丑又油的男人一个比一个自信

——墨非定律

没什么好炫耀的，也没什么好难过的

我们都是生活的跳梁小丑

只不过有的人爱出风头，有的人头角不露

——人性的弱点

无论你的家庭有多么糟糕，请记住

它最多限制了你的起点，限制不了你的终点

——羊皮卷

现实会告诉你，不努力就会被生活给活活累死

不用什么借口，一无所有就是拼的理由

——狼道

# 成功

@书影圈

25岁到35岁，人生最关键的10年，这  
5件事你越早明白越好！#成功 #励志  
#2019加油2019

安和桥\_马头琴 - 塔米尔

这一种就是抖音上很常见的心灵鸡汤+图片形式的书单类短视频，同样是推广书籍赚佣金。

这个就比刚才说的俯拍桌面的更简单了，只需要从网上找心灵鸡汤的好词好句，然后利用 ppt 等工具做成图片，选择要插入的书籍商品即可。

简单吧！也就最多十来分钟就能做成这样一个小视频。

每天的任务就是做做这类的小视频，然后发到抖音上，然后就没有了。这完全可以利用下班后的一点业余时间去做。

关于这个，我其实之前的文章就分享过，但是大多数人都是看看热闹，谁有那个执行力去真正做呢？

但凡是坚持做下来的，都赚钱了。

当你开通好相应的功能后，就可以去注册淘宝联盟，绑定抖音账号，这样你插入商品后，就可以赚取佣金啦。

## 二、如何让你的书单类短视频更长久的赚钱，赚更多的钱

经常看我文章，跟着我学习的人都清楚，我本人十分反对跟风，十分反对抄袭，十分反对急于求成。

我一直都主张大家将眼光放长远，内容创业，绝对不仅仅只是一个兼职，它更能成为你的事业，只要你认真去学，用心去做，它的盈利能力会让你吃惊的！

书单类短视频也是如此，我一直很看好书籍这个细分领域。

因为现在，全民的终身学习已经成为大势所趋，如果你不想只赚眼前的小钱，想要真正的将其做成一份事业，书单类短视频，的确值得去重视。

但是，要想做好，要想更长久的赚钱，提高它的盈利能力，就不能够只想省事的玩法，还是需要回归到好的内容创作上来。

就像上面的简单的对书籍进行实拍，或是直接抄袭几句心灵鸡汤然后做成图片，这种玩法都需要放弃。

其实，做好书单类的优质内容，一点也不难，之所以难，之所以没效果，是因为你没有掌握方法。

除了坚持做优质内容以外，我还建议大家在选择书籍上，不要只选择心灵鸡汤或是成功学的书籍。

这类书籍虽然好卖，但对于你账号的长期盈利并没有什么好处。

我说过，我们需要打造的是书籍领域的优质账号，优质个人品牌，要想实现这个，除了做好干货内容，其次就是选择书籍上要尽量往实用性上靠。

比如，你看这两本书，你觉得哪本书更有实用性？



肯定是第二本。

第一本是学校用书，一般都是老师推荐去买或是为了完成作业。

第二本是关于专注力训练的书籍，针对了家长担心孩子注意力不集中的问题，具备实用性。

所以，选书，要选择第二类。

做好这些，你的收入就不仅仅只局限于商品佣金，还会有软广的收入。

记住，你要做的，不是每天赚个一两百就满足了，你要做的是将自己的账号养成书籍细分领域的 KOL，这个账号能给你持续不断的带来收入。



## 拼多多薅羊毛项目，这样操作更暴利！

这不快到“双12”了，不仅淘宝在发力，拼多多也在奋起直追，其他的各大电商平台也都在暗自较着劲。



但是我今天不说“双12”，来说说今年淘宝和京东最大的竞争对手——拼多多，来扒一扒拼多多薅羊毛。

相关项目 [《新手玩拼多多从0到高手赚钱全攻略》](#)

### 一、流量引发的战争

最近一段时间多年不联系的朋友也开始找你聊天，网上之前出现了一个段子：最怕多年不联系的同学突然的关心，不是借钱就是结婚。而现在就变成了不是找你砍价就是助力领红包。

接着就是被这些链接逼疯的朋友圈，前几天微博热搜：“朋友圈从来没让我失望过”，其中排在热门第一的就是在朋友圈表达着自己不想帮人助力的想法。





单单这样的话题就能冲上微博热搜，还是很能说明这些活动的影响力巨大，也从侧面证实了拼多多砍价和领红包的活动有多少人参加。很多人参加，换成我们想听到的话来说就是流量很大。

### 1、薅羊毛一时爽，一直薅一直爽

在拼多多砍价和领现金其实都是在薅羊毛，只要你把链接分享出去让别人帮你点一下，就可以砍掉一定的价格或获得相应的现金红包。



但大家有没有发现一个问题，每次到砍价或领红包的最后几块钱时，每次点击之后只有几分钱的浮动，想要获得产品或红包就要邀请更多的人，而没有耐心的朋友就中途放弃了。

中途放弃的那些人就会免费给拼多多带来一部分用户，而自己什么都没得到。

我有个朋友最近闲得无聊玩了几天拼多多，两天提现了 200 元，在群里跟我们说了一下，有其他朋友也玩过，但是觉得需要找很多人找了几个就放弃了。提现的朋友却说并没有找很多人。



拼多多这个天天领现金的活动确实是真的，是平台为了获取更大的用户量。一般来说，提现一百元需要邀请 20 人以上下载拼多多 APP 然后助力，平均下来拼多多每获客一个的成本就只在 5 元以内。



至于网上爆料拼多多领现金骗局，有些朋友领到的不是现金而是优惠券，那是因为帮你点链接的没有新用户，而只要邀请 4-6 个新用户 100 元很快就能提现。这是我们会员们自己操作过后得出的结论。





也不排除某些有心人在借助这次活动来达到自己获取利益的目的。所以，大家在玩拼多多薅羊毛的活动时还是要提高警惕，谨防上当。

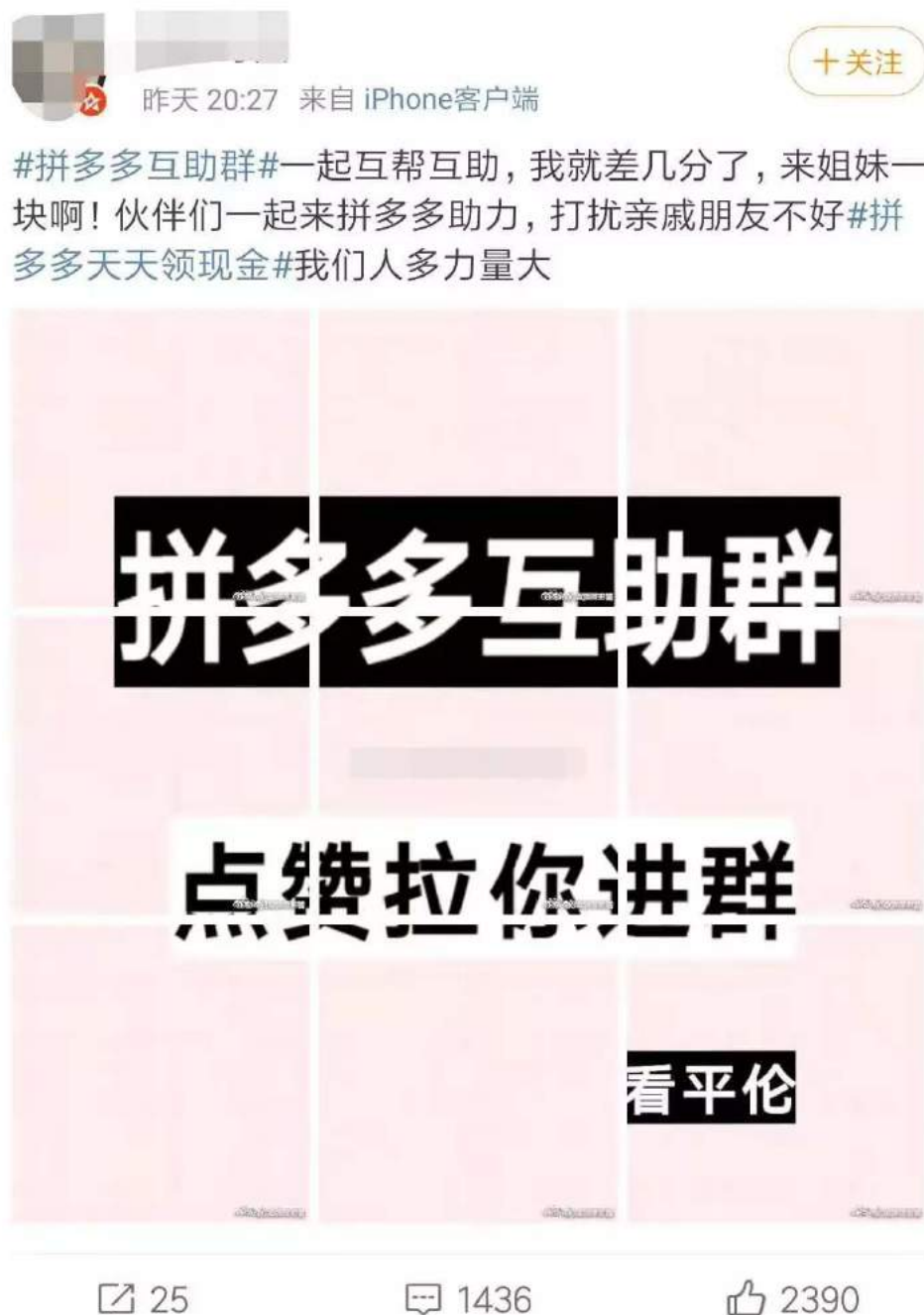
## 2、集中流量往这看

除了自己薅羊毛，还可以借助这次活动进行引流操作，关于利用这样的热点进行引流我们在以前的文章中也有比较详细的介绍。

在那篇“双11”的文章中，我们就提到了利用“盖楼”、助力和组队等活动进行引流，利用一些平台发布互助、组队的动态吸引用户添加。

同样我们也可以用同样的方式来引流，因为拼多多领现金活动需要的人比较多，他们一般都以群的方式来引流。

在微博发布一些互帮互助的文案，让大家点赞然后拉他们进群，其实这个点赞是博主的一点小心机，点赞量上去了该条微博就比较容易上热门，就会让更多的微博用户看到该条微博。



之后博主就在评论区评论一系列的微信号或微信公众号，目的就是引流。



不过大家想过这样的群真的有用吗？我朋友也进了这样的群，她说并没有什么用，因为发在里面并没有太多的人帮你点击。



但没有进群的人就会觉得群里的人肯定都是互帮互助的，满怀期待的心情。

我还记得一次集赞送礼品的活动，我在某QQ群发了一个红包叫大家帮忙点个赞，有人领了红包确实帮你点赞了，有的人领了红包却没有帮你点赞，甚至还有领了红包告诉你点过赞了，然而事实上连你空间都没进去。

说实话，这就是一个心理作用，但是对那些想做拼多多领现金活动的用户来说一抓一个准，引过来的流量都是绝对精准的。

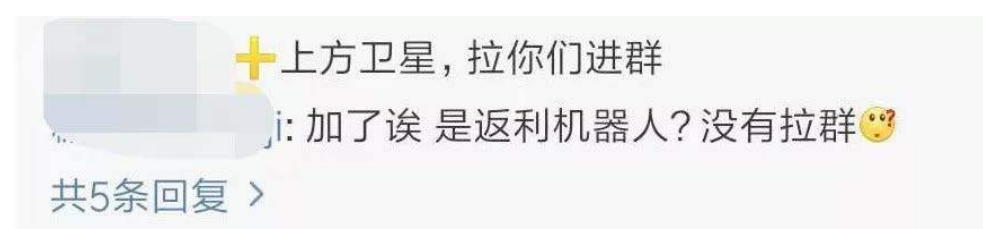
### 3、后期变现有妙招

上面说到在微博发布互助群的文案，图中除了用作引流的微信号和公众号名称之外，想必大家也发现了，还有很多优惠券的网页链接。



就是说我们进行引流操作的同时也可以进行变现，同样可以在互助群里分享商品链接和优惠券，我们最终目的就是将引来的这些流量进行变现。

其中还有位天真的朋友加了微信之后发现是返利机器人，还来微博评论说并没有拉群。



这也给了我们一个启发，微信号除了自己的私人号，也可以留返利机器人，后期变现同样方便。

当然还有很多变现的方式，大家可以根据自己正在操作的项目进行变现操作，这里就不一一阐述了。

### 二、项目总结



拼多多的领现金活动可以说是简单粗暴，只要你分享给别人，给它带来新用户你就能拿钱，操作没有门槛只要你能找到足够多的人就行。

其实领个几百元的现金只是小钱，而利用这次活动的热度进行引流在其他项目上完成变现操作，能获得更大的利益，这才是真正有想法的赚钱方式。

## 全职做低风险年赚 20 万的项目，倒卖工厂尾货赚钱！

今天我跟朋友分享一个年赚 20 万的赚钱项目，这个项目风险小利润高，如果你缺钱，可以搞起来。

相关阅读《[2019 揭秘倒卖游戏，月入过万，新手大众项目！](#)》

好了，说一下怎么做：

杭州乔司、临平、九堡、海宁这边有很多服装厂大家都知道，还有很多电商服装公司，大家也知道。他们每年都会有很多库存尾货剩下来，你可以上门去收过来，然后拿去卖给三四线城市线下服装店老板就好了。

起步资金不高，通常小厂里的货几千块到几万块就能拿下一批(也有大公司大货，一单几十万，新人谈不下来的)，拿下来很好卖，拿着样衣到杭州银沙尾货市场，看见有老板在别人档口里找货的时候你就上去拉住问他要不要，价格合适都很好卖的。

几乎毫无风险(你可以只拿样衣，有老板开价要了给你打钱了，你再去厂里拉货，连自己垫钱都不用)

周转快，一单拉到货不到一周就能卖掉，据我亲身体验，扣除人工费(打包、清点都要人)运输费交通费等，净利润大概在百分之三十到四十左右(当然具体也要看你谈价的能力)。一件衣服你要是厂里能十块钱谈下来，二十块卖出去，那就是百分之五六十的利润了，但是通常没这么高，十块钱进十六七块出吧。

简单举个例子：

春天收连衣裙(上一年的)，七八块左右。卖出去十五六块。

夏天收秋装，十几块左右，卖出去二十多块

羽绒服收过来价格不能超过 50(除非真的很好很好，180 的我也收过，真毛领、90 绒)卖出去一百多。

听起来靠谱吗？

很靠谱吧？



那我再说他的缺点了。

第一，谈价的能力，做尾货的人太多了，你要是谈价的能力太差，二十块收过来二十二卖掉，那你要亏死。

第二，看货的能力，一件衣服摆在你面前，款式哪一年的、面料什么面料？老板们收大概多少钱收，你心里要快速反应有个数。

第三，不怕苦不怕累。

杭州何止几十万家服装厂加工厂，两千人都在做这个，你要赚钱，要找到单子，你就要跑的勤快不怕累。我通常一天走个两万步正常，三万步没资格喊累。

找库存尾货可以说是最简单、门槛最低的生意了，就看哪位大神能做了。杭州这边的，我劝大家别再入坑了，人太多了。

别的二线城市哪里服装厂比较多，你们可以尝试模仿一下杭州的尾货模式吧。

祝各位赚大钱，如果有货卖不掉的可以自己联系小主播带货，现在做尾货的很多都是直播卖，利润更高，比如直播间 59 块钱的牛仔裤，我们收过来超过 10 块钱我给它吃下去，然后十六七块钱给主播，主播 60 块卖给粉丝。大头都让主播赚了（当然主播想要培养粉丝投入的成本也不少）

提前跟各位讲清楚，这个事，不能当兼职做。如果你说双休日顺便找找，你一年都找不到一单。

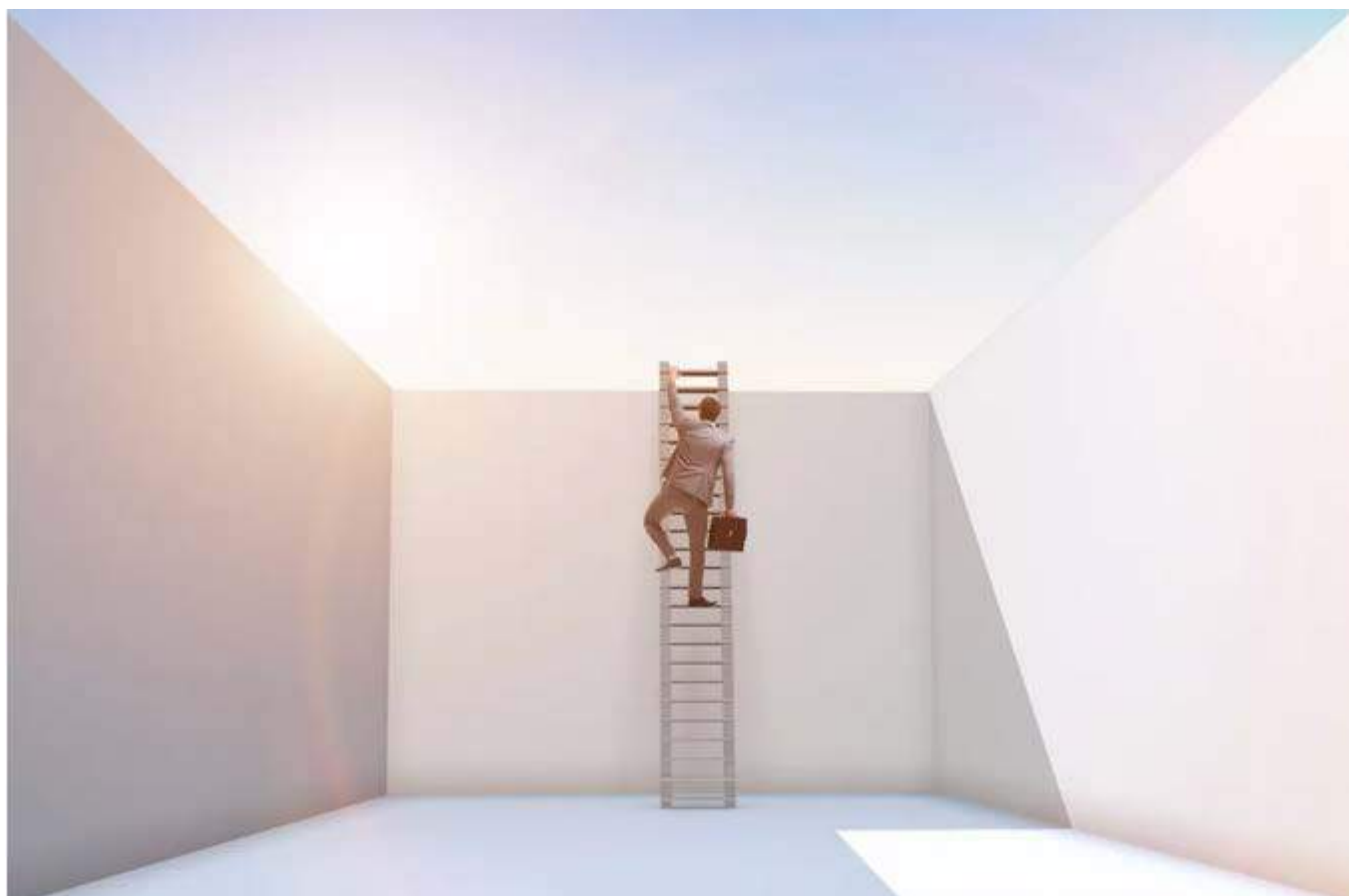


还有最重要的一件事忘了说了：

挣钱嘛，不寒碜！你出价低了，服装厂老板有时候心情不好会骂你，别生气，也别顶嘴，就默默走开好了，下次该来还继续来找他问。别觉得丢人，挣钱嘛，不寒碜，没钱才寒碜。

## 如何用一部手机轻松多赚 5000 块,尤其适合学生党、宝妈!

曾看到这样一段话:成功是一把梯子,双手插在口袋里的人,是永远爬不上去的;单靠一只手爬梯子的人,也会远远被落在后边,只有双手互相协作才能永攀高峰!而那两只手,一只是你的主业,另一只就是你的副业。



作为一个成年人,所有生活的苦都来源于你的穷!

房贷要还,孩子要上学,父母身体不好,开支越来越大,还要硬着头皮去应酬各种人际关系,这所有的一切都需要钱包鼓鼓。

然而你的钱袋子却始终入不敷出,你感觉有些沮丧,甚至开始怀疑人生。漫漫长夜,总是在巨大的压力之下辗转反侧。

哪怕你在工作岗位上兢兢业业,任劳任怨,依然很难赶上物价的飞涨!你会越来越认清一个事实:工作只能作为你的保底收入,而副业才是你获取本金的最佳途径!



副业很多，找到适合自己的很不容易，好在缘梦项目笔记每天都会跟大家分享好的项目，每天跟着学一点，你最终会找到那个属于你的赚钱方式，相信一年后你会成为不一样自己！

话不多说，直接上项目！今天我给大家详细讲解如何用一部手机轻松多赚 5000 块，下班时间就可以操作，尤其适合学生党、宝妈等业余时间较多的人。

相关阅读《[如何用手机卡赚钱，搞歪卡计划新手小白都能日赚 300+](#)》

## 一、赚钱要学会讨巧

“南抖音北快手”已成短视频社交定局，流量之大不可忽视，是个有心眼的人都想从中薅一根羊毛。

短视频赚钱的方式亦是五花八门，天南地北的网友各显神通，有模仿明星赚钱的、有吃播赚钱的……，最近，我发现还有靠着手机壁纸赚钱的，真可谓只有想不到，没有做不到。

下面这个账号就是靠着手机壁纸轮播图片，获取 70 万粉丝，光点赞量就有 600 多万，这些数据足以说明这类东西在抖音上是比较受欢迎的，这里有我们要寻找的用户群。



有人可能会奇怪：就算点赞多又能如何呢？手机壁纸上网搜就能找到，谁会花钱去买呢？

所谓：醉翁之意不在酒，我们这里介绍的并非是让你去卖手机壁纸，这个项目的赚钱方式也并非如你所想的那么简单！

想要弄清赚钱模式，你得知道这个项目为何能赚钱？

## 二、为什么这个项目能赚钱？

能不能真的赚钱，不是你说了算，也不是我说了算，只有数据才能最真实反映市场需求。

下面我们来看两个数据：

### ①百度指数：上万级别



### ②搜狗指数：10 万级别

指数趋势 ?

2018.10.08 - 2019.10.06

整体趋势

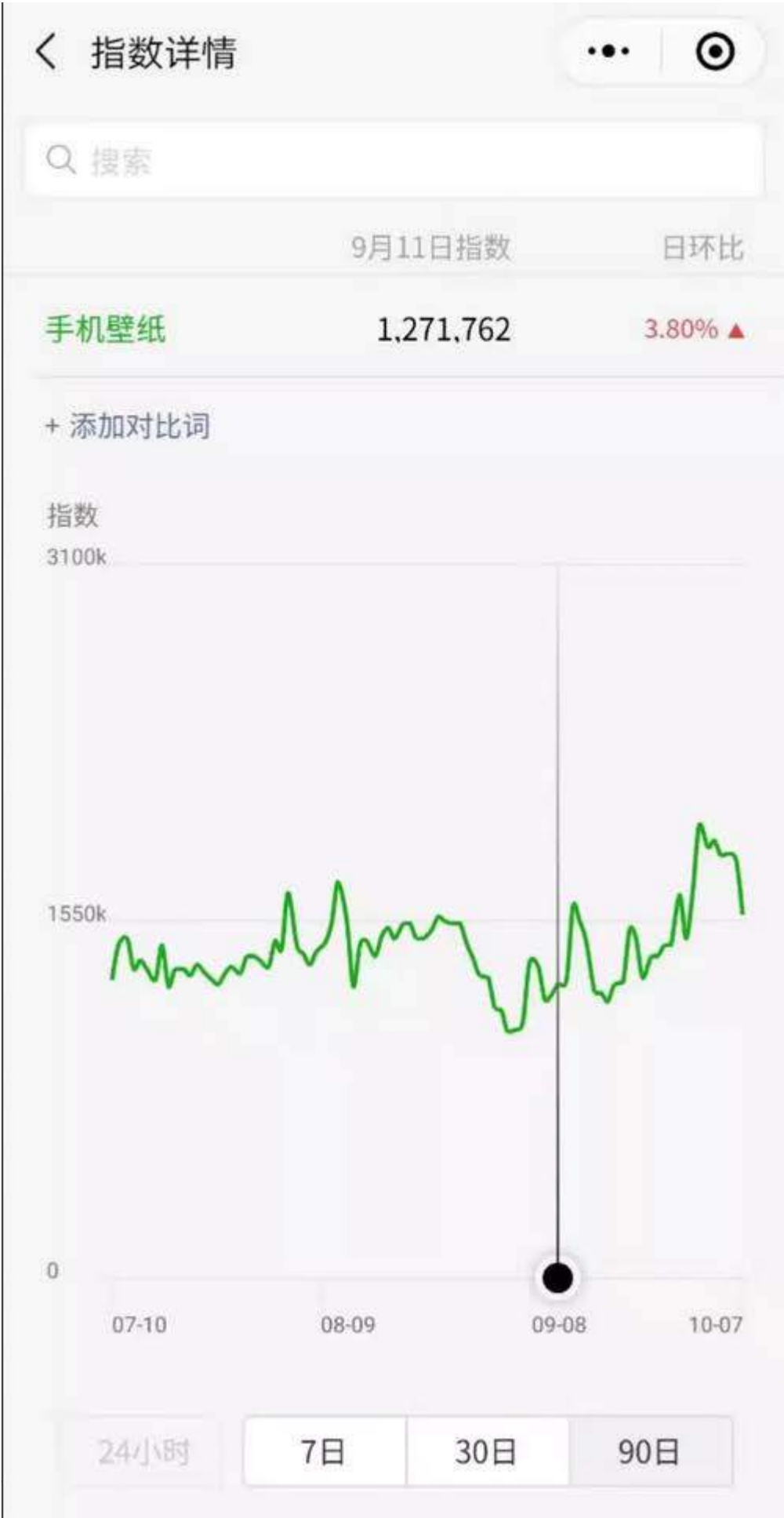
PC趋势

移动趋势

手机壁纸



③微信指数：百万级别



以上三个数据说明：这个项目有热度，且需求量极大，有长期发展的潜力。

但是，需要注意一点：手机壁纸需求量很大，但并非刚需。对于大多数人来说，有则锦上添花，没有也不伤大雅，既然如此，那我们绝对不能把手机壁纸作为一个变现的产品，因为这个产品不赚钱，且客单价低，复购率更低。

手机壁纸不能作为变现的产品，但它是一个自带热度的渠道，我们可以把它作为一个免费引流工具，将用户吸引到其他地方变现！

这就是我们要讲的第三部分。

### 三、如何变现？

首先，我们可以开通一个抖音账号，作为最简单的引流主阵地。

有人可能会奇怪为什么我会给大家介绍抖音引流？

原因很简单：

- 1、穷：因为你没有启动资金，而抖音是无成本即可运营的社交媒体；
- 2、简单：做视频是最简单的方式，下载一个剪辑软件，人人都会做，你不需要满腹诗书，也不需要提笔作画，只要掌握一定技巧就能引流百万。
- 3、鱼大水深：抖音活跃用户量量已达 8 亿，7 月 DAU 达到 3.2 亿，这个量级能为你提供各种各样的用户群，你的可选择性也更大。

因此，作为新手，抖音是当前的不二之选。

接下来就是找素材，剪辑视频了。这一步也是较为关键的一步，能够吸引到多少流量在此一举。

给大家举一个最简单的例子吧，如今抖音上有很多搬运+创新的手法，自己上网搜索相关素材，拼凑也好，自己加点料也罢，只要有自己的特色和风格就能获得粉丝的喜爱。

当粉丝刷到你的视频时，并对你上传的壁纸感兴趣时，一定要在视频结尾或者账号介绍中标注：想要获得视频中的壁纸，请关注“某某公号”。

将粉丝引到公众号上之后，再去变现。

公众号的变现方式就很多了，之前也给大家普及过：



1、开通流量主：通过文章内部广告点击率来获得收入，正常情况下，只要有稳定的流量流入，月入 1000 不是问题。

2、接广告：如今接广告的形式有很多，不需要有专门的业务对接，你可以通过第三方平台直接插入广告即可，通过点击率来获得收入，这省去了很多麻烦的环节，包括找广告主、打账等。

共 6 条可见推广

综合排序

按剩余金额

按阅读单价

按发布时间



不伤粉，免费保险课...

查看

阅读单价：0.3375 元



小帮财商质文案，不...

查看

阅读单价：0.3750 元

一个阅读就是 3 毛钱，一篇文章阅读量能达到 5000，那就是 1500 块钱，一个月哪怕只接两次广告，也能净赚 3000 块钱。再加上流量主的收入，一个月少说也有 5000 块钱的收入了。

如果你感觉自己还有更多的精力，那你可以在多做一点，实现收入翻番。

你还可以：

①做矩阵号，通过大号孕育更多小号，从单一账号收入变成矩阵账号收入，必然会翻几倍。

②开通商城，卖手机壳，某宝上直接定制你自己的手机壳，放在公号的菜单栏里直接售卖。

③私人订制业务。由于很多 00 后追求个性，独一无二，你可以迎合他们的需求，做一对一的服务，这个才是真正的暴利，只有做了的人才能体会到。

最后，想说一下我的感受：

手机壁纸这个项目其实算是老生常谈了，很多人都知道，可能也去做过尝试，但是真正能坚持下来的人却很少，大部分都死在了成功的前夜。

要么是流量难产，要么是变现受阻，总之，虽然这个项目门槛低，但并非人人都能赚到真金白银，原因就在于不坚持，有了想法很好，开始兴冲冲去做也值得骄傲，但是三分钟热度的你又能坚持几天呢？

成功路上并不拥挤，因为坚持下来的人并不多！

一日一钱，十日十钱。绳锯木断，水滴石穿。——班固

## 软件行业躺赚最新玩法，无技术也可上手！

### 一、边际成本

工资的本质是什么？

老板花钱买断你的时间。

朝九晚九，每周六天，打包后按月卖，能卖多钱？

在帝都这种超级城市，每月能卖 1 万，在西安这种小城市只值 5 千。

嫌累？

可以不干，多少人连拼命的资格都没有。

既然是买卖，肯定就有差价，用 1 万买你一月时间，转手卖两万，这就是生意。

既然如此，为什么不自己卖时间？

凡人迷惘，精神无法支配自己的生命，从小被父母管理，长大些被老师管理，毕业后被领导管理，他们的生活需要被管理和支配，要有人告诉他们什么时候做事，什么时候休息。

凡人愚钝，技能无法保证自己的生存，从小学错误知识，长大些学当螺丝钉，毕业后终成螺丝钉，他们的技能缺失割裂不能独立，必须要和其他螺丝钉互相衔接，才能产生价值。

想摆脱桎梏，先要减少技能对外部环境依赖，然后重复出售技能产出，单位时间的产值便能无限放大。

以软件开发为例，开发成本固定，卖 1 份也是卖，卖 10000 份还是卖，边际成本递减，收入放大 1 万倍。

一锤子买卖不够暴利，怎样才能赚更多？

赚后期。

当年杀毒软件都在收费，360 的免费软件刚推出，立马占领市场，如今市值 1500 亿。

相关阅读《[使用这几个软件和网站，做项目帮你如虎添翼](#)》

PS 功能强大，但操作复杂，美图秀秀这个简化版的修图软件刚出现，就风靡全国，如今市值 70 亿。

任何人买电脑前都要先了解电脑性能，鲁大师解决了这个问题，就成了装机必备软件，月活跃过亿，先被 360 高价收购，后赴港上市。

Adobe 公司这种世界顶级软件公司，市场 1300 亿美金。

一款小软件，凭什么这么赚钱？

美图秀秀以女用户为主，过亿的用户量，随便卖点什么，收入都能突破想象。

鲁大师这种测评软件，能直接影响消费者的购买决策，堪称手机、电脑行业的命门，大把的商家抢着投广告，想不赚钱都难。

各个行业细分领域，都有对应的软件开发者的闷声发财。

抖音有阵子流行动态文字小视频，只有“字说”这款软件能快速做出这类视频，于是软件大卖。

做微信营销一般需要邀请统计、自动加群好友、自动通过好友请求... 这类功能，全网只有“wetool”这个软件是免费的，于是占领了整个市场，软件开发者的手握大量微信运营资源，之后推出企业收费版、小说分销、微信派单等衍生业务。

某淘客 APP 程序，售价 1~5 万，客户群 500 人，千万级的收入，之后每年仅老客户续费就不少于 500 万。

2014 年公众号刚流行起来，微营销还是一个新概念，全网只有合肥的一家公司开发了公众号营销程序，售价 1.8W，功能奇差无比，一堆 BUG，却依旧垄断市场，千万级的收入。

网络就是这么神奇，只要方向正确，且这个方向只有你在做，你就是行业第一，轻而易举便能获取垄断利润。

## 二、灰色地带

开发软件太难，没有深刻的市场洞见，贸然进入这个领域，也许会赔掉裤衩。

怎样才能以最低的代价在这个领域分一杯羹？

破解！

无需开发、无需市场调查、无需费心的推广，只做破解版，便能名利双收。

Adobe 系列的软件，功能强大，全球知名，但卖的很贵，“嬴政天下”系列的破解版每次发布，便会被全网转载，短时间就有百万级的曝光。

如何赚钱？

大眼仔、萝卜 等大神经常汉化破解各类软件，在破解声明处可以加入自己的网站，随着软件被到处转载，人气暴涨。

日 IP 过万的网站，即便放最廉价的广告，月收入保守过万。

将粉丝导流到个人公众号，阅读量 5000+ 的公众号，根据目前的投放价格，每篇广告的报价不低于 3000 元。

毕竟是稀缺资源，部分内容搞个收费下载，付费用户还是很多的。



如果不懂技术，如何分一杯羹？

转载！

每天半小时的无脑搬运，免费+收费的模式，做好关键词优化，每月也能轻松赚个三五千。

以上都弱爆了。



### 三、躺赚模式

做开发？

没技术、没能力、风险大。

做破解？

违法。

我们要的是什么？

低成本、零风险、不用推广，客户主动来付费！

如何低成本？

不用自己开发。

如何零风险？

完全合法，甚至利用法律为自己赚取利益。

如何不推广，还能让客户主动付费？

软件自带名气。

“edius”在视频剪辑领域全球出名，堪称教科书级的软件，由一家美国公司开发。

这么好的软件，在国内却赚不到钱，因为破解版泛滥，国外公司鞭长莫及。

这时候正义的使者出现了，联系这家美国公司，软件卖不动对吧？破解版很难对付是吧？鞭长莫及对吧？

我来独家代理你们的软件，保证不低于目前的销量，并且免费无偿打击盗版软件。

拿到授权之后，随使用一款舆情分析软件，批量抓取各个搜索引擎关于 edius 下载的网站，一旦有盗版嫌疑，直接发律师函。

如果有网站不删除侵权内容怎么办？

授权在手，直接起诉，还能多赚一笔。

这类教科书级的软件，从来不缺人气，一般人在百度怎么也搜不到破解版，只能花钱买正版，如此便可获取垄断收益。

“MindManager”全球知名思维导图软件，产品经理、培训行业、企业...几乎都会用到。

“coreldraw”是设计各类海报，最常用的设计软件，全球知名。

“会声会影”全球知名的视频剪辑软件，操作简单，功能强大。

... ..

这些软件有什么共性？

知名度极高、在国内有大量破解版、均由国外公司开发。

还是老方法，携正版授权，以令盗版网站，获取垄断收益。

整个项目只有三步：

- 1、获取各领域的超级知名软件，尤其是那些国外开发，且盗版泛滥的软件；
- 2、联系软件开发者，获取独家授权代理；
- 3、用强大的法务，打击各类盗版软件网站；

只需这三步，便能获取垄断收益。

细心的读者会发现，上面提到的软件名气尽管很大，但在百度搜到的软件却都不能用。因为这些软件都被同个公司代理了，牟利手段便是疯狂打击盗版，赚垄断收益。

如何最大化利益？

左手盗版，右手正版，直接逼宫，这只是小伎俩。

篡改正版软件的数字签名，捆绑广告，搞中国特供版，再赚一波。

#### 四、与我无关

无论是某些禁止打开的网站，还有因为某些原因无法下载使用的软件，这些凡人的困扰对我没有丝毫影响。

各类网站和搜不到的内容，我们随便看。

各类很难下载的软件，诸如 coreldraw、edius... 我们轻而易举便能免费使用。

从一开始，我们获取的信息便不对等，时间越长，这种信息差带来的认知差距会越大。

西安有个老医生治肺病非常厉害，中西医结合，一套奇特的流程走下来，当场病情缓解，几包熬好的中药卖 2000 元，真暴利。原先花钱几千元，住院几天都无法治好的病，就这么被搞定了。

我在想，这样的技术书上没有，去哪才能学到？

启蒙时代已经结束，未来程门立雪将成常态。

## 上传 H5 素材赚钱，很有前景的一个项目！

今天再来跟大家介绍一下关于上传 H5 素材赚钱的项目。

### 什么是 H5？

H5，即 html5。其允许程序通过 Web 浏览器运行，并且将视频等目前需要插件和其它平台才能使用的多媒体内容也纳入其中，是浏览器成为一种通用的平台。



此外消费者还可以访问以远程方式存储在“云”中的各种内容，不受位置和设备限制。

简言之，H5 能够带来很多便利，而需要使用 H5 的用户也不在少数，也就是说我们上传 H5 素材来赚钱也是比较有市场的。

能够上传 H5 素材来赚钱的平台有很多，但很多平台只是附带 H5 素材，主营还是图片或 PPT 模板，行情并不理想。接下来我就跟大家介绍几个适合操作的平台吧！

### 一、MAKA 设计师

这个平台主要是做 H5 页面、海报、选视频等素材的，该平台的 H5 素材还是比较权威的。

进入到这个平台的官网时，平台会让你先选择你的行业已经偏好，这是为了更加精准的推送素材。这也是给我们一个提示，精准投放有多么重要。



如果想要入驻平台上传素材来赚钱，在网站的首页，最上方有一个签约设计师，点击就能看到三个选择，新用户当然是要点击设计师招募。



点击之后也是需要进行选择行业和自己的目前的职业，而且这是必选的，以及绑定手机号设置密码完整注册。

当完成注册之后，要申请成为 MAKA 签约的设计师需要完善个人信息资料，包括姓名、联系方式等，还需要选择将要上传素材的大致内容方向。



## 申请成为MAKA签约设计师

- 发挥创意
- 打造个人品牌
- 月入数万
- 提升自我

1

2

3

\*真实姓名

苏来

\*联系邮箱

请填写正确的邮箱，审核结果将通过邮箱通知

\*QQ

QQ号用于日常沟通工具

\*微信

微信号用于作品审核等常见问题沟通

\*手机号

获取验证

\*验证码

\*兼职方向

H5

手机海报

视频

落地单页

微信配图

电商淘宝

个人简历

物料素材

通用文章

社交媒体

广告横幅

广告印刷

\*获知来源

请选择来源渠道

邀请码

输入您的邀请码，可不填写

下一步

值得一提的是，这个在填写资料的时候，有个获取渠道的选择。这是为了了解用户是从哪里知道的这个平台，也是为了以后投放广告的精准性，这也是我们可以借鉴的方法。

	请选择来源渠道
*手机号	MAKA官网 MAKA官微 搜索引擎 朋友圈
*验证码	QQ群 微信群 豆瓣
*兼职方向	贴吧 知乎 Boss直聘 实习僧 兼职猫 兼职吧 斗米兼职 其它
*获知来源	请选择来源渠道

当完善以上提到的信息之后,就需要申请者上传 3 张不同风格的原创设计作品的图文文件,当平台对该文件的审核通过之后就可以在平台进行创作赚钱了。

申请成为MAKA签约设计师

• 发挥创意 • 打造个人品牌 • 月入数万 • 提升自我

1 2 3

上传3张不同风格的原创设计作品的图文文件，审核通过即可创作作品，赚取薪酬

+ + +

上传要求

1. 请上传格式为JPG、PNG格式的原作品，单张图片大小不超过100M;
2. 请提交与“兼职方向”相关的作品，如选择海报设计，请不要提交电商/网页设计作品;
3. 对于您所提供的个人信息及作品，我们将尊重您的隐私并严格保密。

☐ 阅读并同意《MAKA设计师协议》

下一步

对上传的作品是有要求的，如果达不到平台的要求，审核是不予通过的。

这个平台还有几个优势，一是有专业设计师入门的课程指导，并且课程包括从零开始学习；二是该平台给创作者的分成是比较高的，收益相对丰厚。

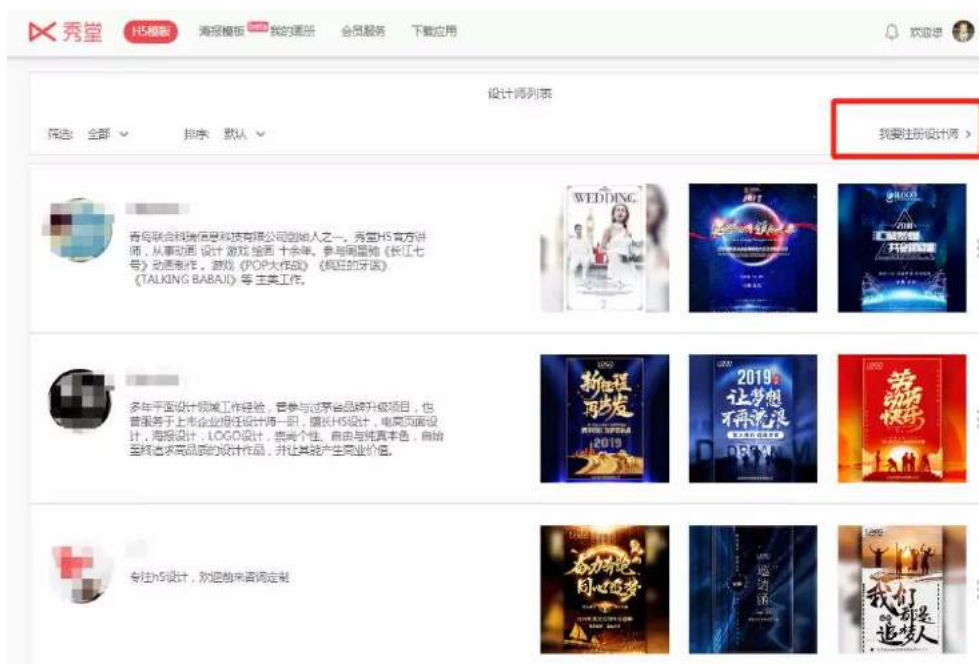
## 二、WPS 秀堂设计师

WPS 秀堂设计是 WPS 旗下专门做 H5 模板的网站，当然除了 H5 素材还包含其他的素材，主营 H5。

这个平台设计师入驻的入口不太明显，在网站的首页有个设计师列表。



点击进去能看到入驻该网站的设计师，以及注册成为设计师的入口。



在跳转的页面有个认证设计师按钮，点击就可以完善个人信息了。其实需要填写的个人信息都是差不多的，也是需要上传 3 张原创作品，通过平台审核就能上传素材赚钱了。

申请成为设计师

简短介绍	<input type="text" value="简短介绍自己，展示在设计师页面"/>	必填
擅长领域	<div>请选择1-3个最擅长的领域</div> <div>选择</div>	必填
擅长行业	<div>请选择1-3个最擅长的行业</div> <div>选择</div>	必填
代表作品	<div>请从我的画册选择3个原创作品申请资质</div> <div>选择</div>	必填
联系电话	<input type="text" value="联系电话"/>	必填
服务QQ	<input type="text" value="QQ号"/>	必填
联系邮箱	<input type="text" value="联系邮箱"/>	必填
微信号	<input type="text" value="微信号"/>	

确认

放弃

关于能上传 H5 素材赚钱的平台有不少，这里就先介绍两个比较不错的，大家有其他比较好的选择也可以尝试。既然我们知道了上传的平台，下面再来介绍一下制作 H5 页面的事宜。

### 如何快速制作 H5 移动页面端

首先打开百度的搜索界面，搜索“百度产品”，并在搜索结果中找到“百度产品大全”点击就能进入百度产品大全的页面。





在百度产品大全的页面找到“移动服务”中的“百度 H5”，点击进去就能进入下图的界面。



大家没有使用过百度 H5，建议先看一下“帮助文档”，其中有制作 H5 页面的基本操作，以及如何使用百度 H5 制作 H5 页面的教程。



之后使用百度账号或推广账号进行登录，并完成平台需要的资料信息就可以使用百度 H5 进行 H5 页面的制作了。

其实写 HTML 页面的代码并不难，只要掌握了基本的标签和央视就可以书写了。用一些现有的框架，直接网上套用就行。

关于模板问题，获得的渠道还是非常多的，比如某乎、某宝等都是可以找到的。

当然，这里是指对这方面并不精通的朋友来说的。

### 三、总结

关于上传 H5 素材来赚钱，还是比较有前景的，因为科技的发展大家对这方面的需求越来越大了，所以这个项目还是值得操作的。

上传素材之后就能够坐等收钱了，一劳永逸的项目。这跟之前介绍的上传图片赚钱的方式是一样的，只要自己的原创素材经过平台审核通过之后就可以赚钱了。

关于 H5 页面的制作上文也提供了具体的方式以及模板寻找的途径，但对于精通这方面的朋友来说，是轻而易举的事情。

## 适合上班族操作的 2 个小项目，零门槛小白也可上手！

作为成年人，生活中所受到的苦大部分都来源于你的贫穷！房贷要还，孩子的学费要交，父母身体不好时，开支就会越来越大，还要硬着头皮去应酬各种人际关系，这所有的一切都需要钱包鼓鼓。

然而你的钱袋子却始终入不敷出，让你感到沮丧，甚至开始怀疑人生。漫漫长夜，总是在巨大的压力之下辗转反侧。

哪怕你在工作岗位上兢兢业业，任劳任怨，依然很难赶上物价的飞涨！你会越来越认清一个事实：工作只能作为你的保底收入，而副业才是你获取本金的最佳途径！

所以今天给大家分享几个可以兼职的项目，不仅操作简单，而且收入也十分可观，话不多说，直接带大家看今天所分享的第一个项目！

### 一、情侣头像定制项目

现在很多恋爱中的情侣，都想弄点有纪念意义的物品，表示自己正在恋爱，证明自己是幸福的，比如情侣装、情侣头像等等。

但是在网上找的情侣头像大多会重复，且没有新意，更多的人会选择定制一个情侣头像。一般是用漫画或者卡通的手法，把照片通过技术软件合成，或者直接手绘出来的独一无二的头像叫做情侣头像定制。

其实这个项目已经有人在做，我去淘宝搜索了一下情侣头像关键词就出现了很多相关产品，这些价格在十几元到几十元不等，月销量最差的都在一千以上，这个项目的火爆程度可想而知，其中的暴利程度也就不言自明了。



### 1、项目操作方法

其实除了少数懂得绘画技术的淘宝店家，大部分人都是利用一些软件来制作情侣头像，简直毫无技术可言，直接下载一个美图秀秀就可以达到你想要的效果。看看下面的例子，一张是原图，另一张是经过软件处理之后的素描效果，是不是觉得很逼真呢。



这张照片是直接从百度上下载的，照片中的女孩非常漂亮。大家都知道，素描是需要很深厚的绘画功底，所以我们可以通过软件来制作，而且过程并不复杂。





通过对比是不是非常像素描出来的？其实这就是用美图秀秀制作出来的素描头像。若果是Q版头像，则需要掌握一定的PS技巧。

既然我们已经知道了素描头像的制作方法，那么我们应该如何引流变现呢？

其实我不怎么喜欢用淘宝店，因为得交保证金，感觉很麻烦，现在有了微信这个工具后，事情就变得非常简单，微信既能收款也能聊天，有什么问题还可以第一时间替客户解决。所以建议大家将客户引流到微信，然后再转化变现。

## 2、如何引流

我们可以到头像贴吧里免费为大家制作情侣头像，让有需要的人加你微信，加了微信之后，告诉他素描头像是免费的。

不过需要转发一条信息到朋友圈。信息可以写成：我的好朋友是学画画的，免费给大家制作素描头像，情侣头像，漫画头像都可以。有需求的朋友加微信 xxx。



这样一来，很容易就获得了源源不断的流量，等你微信上的精准客户多了起来后，就可以逐步推出收费服务了，比如私人订制的头像多少钱，双人情侣头像多少钱等等。

### 3、总结

这个项目的市场空间还是很大的，因为瞄准的人群就是恋爱中的学生，他们的付费能力非常强，所以我们可以去一些学校的贴吧发帖引流，这样找的客户非常精准。只要认真操作这个项目，每个月多挣几千元的收入没什么难度。

## 二、售卖国外电影资源项目

现在的年轻人都喜欢看电影，国内的电影还好，只要通过了广电总局的审批，基本上每个视频平台都能看到，但是国外的电影就不同了，没有经过引进的电影只能自己去找资源。所以这个项目还是具有一定的操作性，只要操作得当，想不赚都难。

这时候想必大家会反驳说，现在网上有很多现成的网站，像一些日剧、韩剧和美剧都可以在线观看。话虽如此，但你能保证这些网站都能第一时间获得国外的电影资源吗？即使是这些网站，有时候也无法第一时间找到大家想要的资源。

比如我在淘宝上就看到许多电影平台上所没有的资源，而且价格都十分低廉。下图的《兄弟姐妹》是美剧里面的一个泡沫剧，目前为止已经更新到第五季，将近一百多集，和中国的《爱情公寓》有的一拼。

从截图上可以看出，1—5季的全部集数才卖不到5元，但是销量十分不错，仅仅是这一部剧，交易成功的就达到上百单。

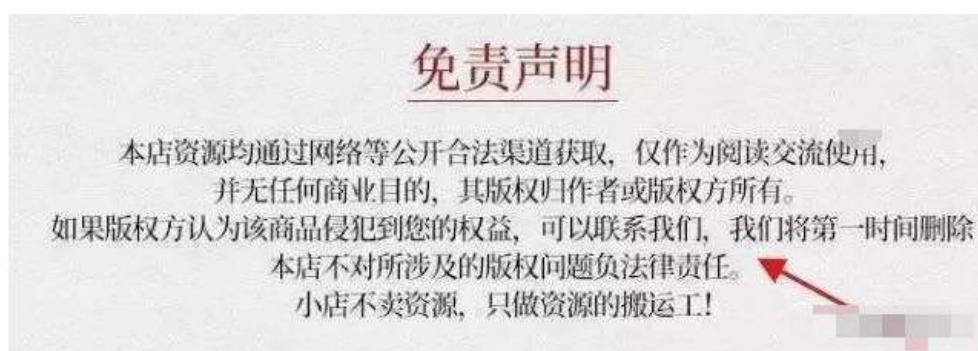


我在这家店铺里继续看了其它电影，销量都还不错，基本上每部剧的月销量都在一百单以上，并且还有一个合集，里面至少有3000部美剧。卖了将近800多单，可见市场需求非常旺盛。



像这样的电影合集可以无限复制，几乎是零成本。所以做这个项目关键还是看流量，而最常规的方法，就是抢流量。我们可以在淘宝上开一家类似的店铺，完全复制他的做法。不用担心被屏蔽，既然这个生意存在，就证明市场比较宽松。

至于货源，你可以直接购买同行的，然后无限复制。不过这就涉及版权问题，我注意到这家淘宝店也出示了免责声明，不过究竟管不管用我不知道，但是店铺能活到现在，证明有关部门对这个也不是特别重视。



而这些电影资源最好的售卖方法就是直接在对应电影的贴吧内发帖出售，由于这些贴吧基本都是无吧主无管理的，只要使用标点符号或者谐音字代替，就能够规避百度贴吧删帖机器人的处罚，让贴子成功停留并曝光。

但是一些留公众号或微信号的方法真的很 low，因为用户早就习惯了这种用电影资源引流的方式，更知道关注或添加后也是需要收费才能得到电影的，所以很多用户看到这样的贴子之后都会选择直接关闭，去其他地方寻找。

同时我建议大家在操作这个项目的时候，价格不宜设置的过高，因为大部分人在朋友圈中出售的价格都是 6.66 或者 8.88，最好和那些人做出区别，将价格设置在 1 到 3 元之间即可，这样一来销量就会得到大幅的提升。

结语：最后，我想要说的是，以上这几个项目其实都是老生常谈了，很多人都知道，可能也去尝试过，但并非人人都能赚到真金白银，原因就在于不能长期坚持下去。这印证了那句老话，成功的路上并不拥挤，因为坚持下来的人并不多！

## 适合小白操作的虚拟产品网赚项目，门槛低收益高！

这几天大家是不是刚处理完一个千亿的大生意呢？然而，剁完手的我这个月又要吃土了。

我记得前段时间在缘梦项目笔记上写了一篇关于单机游戏的赚钱项目，有朋友在问像这类虚拟产品在哪卖比较合适，今天就来跟大家分享一下虚拟产品的玩法。

很多新手朋友想操作互联网项目，苦于没有经验和成本，很难找到合适自己操作的赚钱项目，其实虚拟产品项目是比较合适新手朋友的。

相关阅读 [《玩虚拟产品的正确姿势，前期铺垫后期“躺赚”》](#)

- 一、是不怕压货，没有后顾之忧；
- 二、是项目门槛较低，适合所有感兴趣的朋友；
- 三、是不用考虑铺货、物流等问题。对新手朋友来说有很大的优势。

既然是想做虚拟产品项目，那该从哪方面入手呢？

### 一、闲鱼售卖虚拟产品

关于售卖虚拟产品这个项目我们在上面的两篇文章中都提到了，但是只介绍了在淘宝开店，实际上在淘宝开店出售虚拟产品并不是最好的选择。

大家也知道在淘宝开店需要缴纳一定的保证金，以前是根据类目的不同缴纳相应的保证金，在 1000-10000 元不等，是可以退回的。现在可以每年缴纳不可退回的保证金 30 元，依然需要一定的成本。

而且，在淘宝开店，大家是比较注重店铺销量的，所以很多新手朋友在开店前期不得不刷一刷店铺的销量和好评，也是需要一定的精力和时间的。

而闲鱼就满足这两点，既不需要高额的保证金，也不要刷销量和好评。

闲鱼项目我们也写过不少，而闲鱼确实受到了不少朋友的青睐，不仅是门槛低的原因，也是因为在闲鱼做出经验很容易放大，能增加一些账号，现在也有了支持 PL 上传的辅助软件。

宝贝上架

宝贝优化

闲鱼发布商品数量：

50

个

闲鱼发布地区分组：

地区分组-1 >

产品分组：

暂无产品分组

闲鱼发布模式：

擦亮模式 >

是否实时监控买家咨询或留言

A 擦亮模式

自动清除所有商品

自动重新上架已下架的商品

擦亮（只擦亮一次）

重新编辑，重新发布

✓

是否更换发布地址

而虚拟产品在闲鱼的优势是比较大的，虽然很多朋友认为虚拟产品在闲鱼不赚钱，因为很多人恶意压价，导致很多卖家几乎是免费送的状态。

其实大家也是被这些卖家给忽悠了，你真以为他们不赚钱卖着玩玩嘛？错了，他们那只是在引流，用低价的虚拟产品来达到更大的目的。

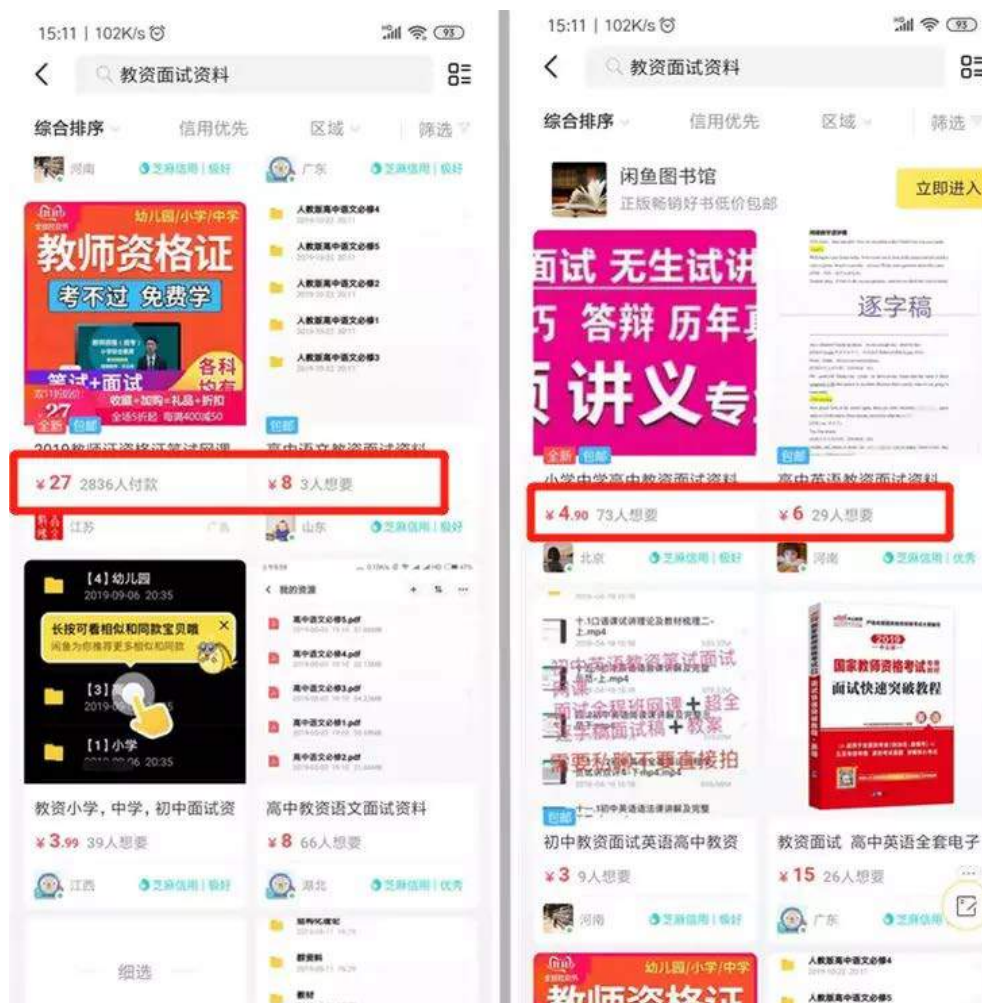


根据闲鱼的推荐规则，卖出的产品越多，给其推荐的流量就会越多。买一些低价的虚拟产品目的不在赚钱，而在吸引更多的流量，用超低价的产品带动其他产品的销量，顺便提升账号的权重。

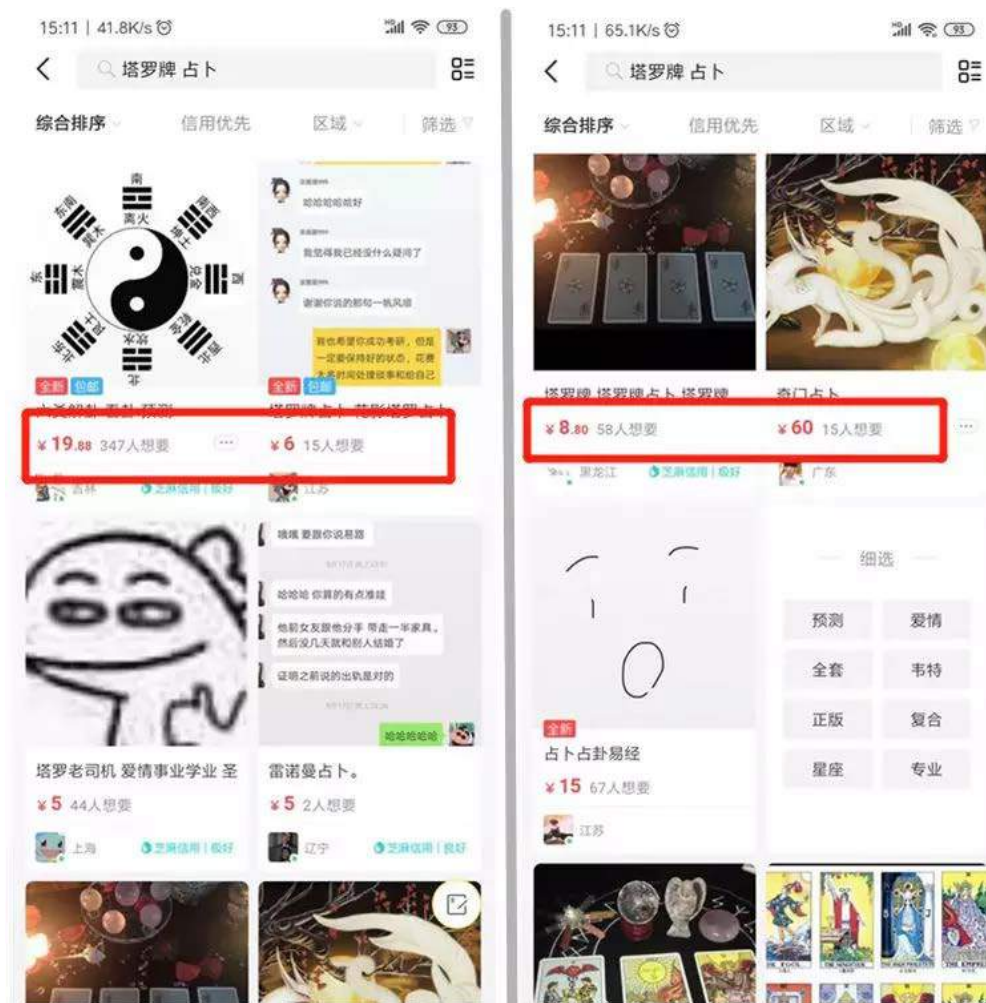


就像上图这个产品，一眼看过去 1 毛钱设计海报？如果你正好需要设计海报，说不定一边疑惑着这么便宜吗，一点点了该产品详细介绍。点开一看具体的价格其实还是要具体商谈。这说起来还是从人性喜欢便宜的特性入手的。

除了这一类，想某某考试资料包、真题合集等比比皆是。

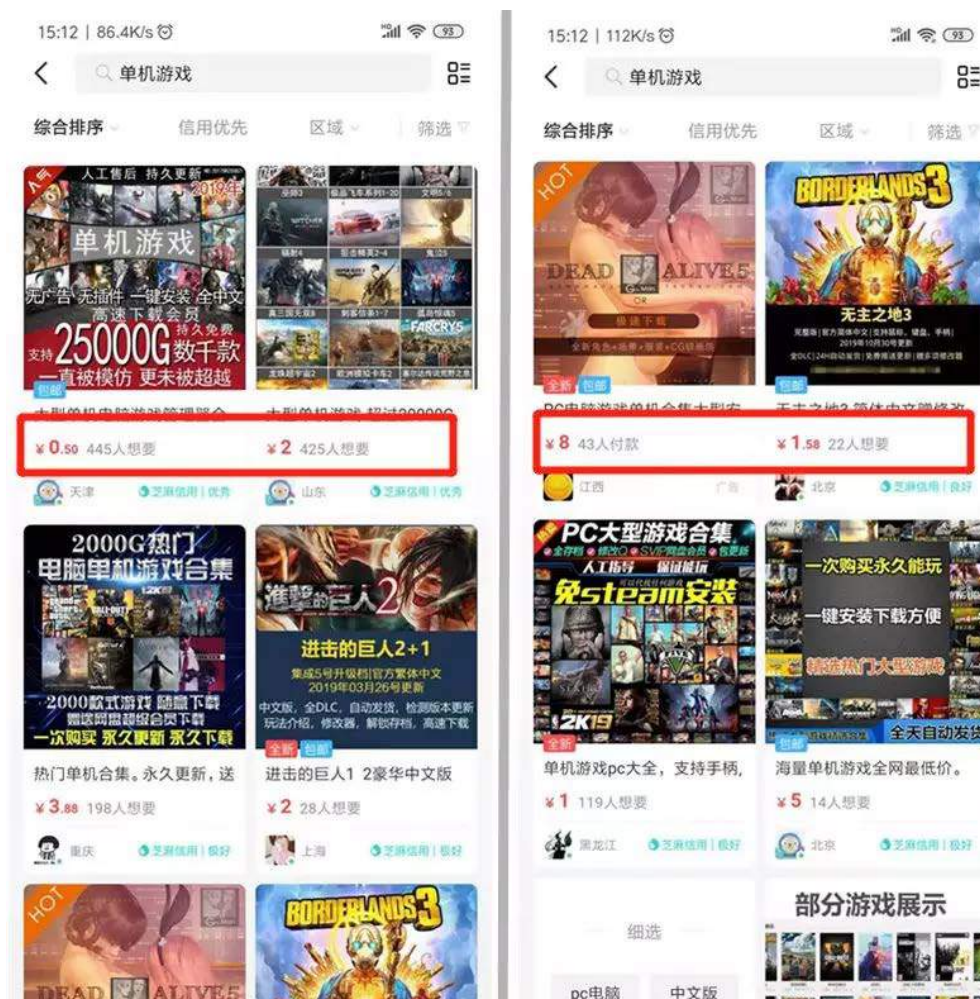


再提一个比较暴利的项目——塔罗牌，塔罗牌也算是虚拟产品中的泥石流了，虽然最近很多人在扒塔罗牌中的坑，但塔罗牌项目运营好了确实非常赚钱。



对了昨天有朋友看了单机游戏的文章之后留言，说没有在闲鱼看到卖单机游戏的，我今天特意搜索了一下，其实是有的，而且销量也是不错的。





所以想做虚拟产品的朋友，可以考虑与单机游戏项目相结合，是比较不错的想法。

## 二、软件库网站

老实说，软件在虚拟产品中占据的比例比较大，面对的市场也是非常大的，不管是用于学习的专业型软件，还是用于做生意的实用性软件，用户的需求都是很大的。

淘宝采集商品软件

百度一下

[【淘宝采集软件】淘宝采集软件哪个好\\_淘宝采集软件大全\\_pc6下载站](#)  
2天前 - 淘宝采集软件指那些可以对淘宝卖家或买家进行关键词批量采集的工具,一款优秀的淘宝采集软件可以采集指定的商品,用户评论,详细情况以及买家留言等详细...  
[www.pc6.com/pc/tbcj...](http://www.pc6.com/pc/tbcj...) - 百度快照

[淘宝商品链接批量采集软件官方最新免费下载-淘宝商品链接批量采集...](#)  
2019年6月20日 - 淘宝商品链接批量采集软件是一款非常不错的链接采集器,该软件是一款专业的淘宝商品页面资源搜索整理软件,指定搜索关键词(可以多个,多个以逗号分隔开),系统自动采集商...  
<https://www.cr173.com/soft/995...> - 百度快照

[淘宝爆款采集软件使用教程及下载-百度经验](#)  
2018年10月12日 - 淘宝爆款采集软件使用教程及下载,淘宝爆款采集软件货源店淘王的主要功能是通过关键词自动采集淘宝销量好,人气高,受大众喜爱的商品,帮助淘宝店铺出单。  
① 百度经验 - 百度快照

[淘宝网店都用什么软件来采集商品\\_百度知道](#)  
4个回答 - 回答时间: 2019年6月28日  
最佳答案: 一般是用正规的电商图片助手,采集淘宝商品快捷简单。  
[更多关于淘宝采集商品软件的问题>>](#)  
- 百度知道 - 百度快照

[【淘宝商品数据采集器下载】淘宝商品数据采集器 3.1.7-ZOL软件下载](#)  
2019年10月11日 - 水淼淘宝商品采集器是一款可以帮助用户直接采集淘宝搜索页面商品数据信息的工具,本款淘宝商品采集软件可以将采集的信息导出并保存为电商数据报表(csv...  
[xiazai.zol.com.cn/deta...](http://xiazai.zol.com.cn/deta...) - 百度快照

PS

百度一下

[ps\\_官方电脑版\\_华军纯净下载](#)



版本: 2017 简体中文版  
大小: 1392.64MB  
更新: 2019-06-27  
环境: WinAll  
[立即下载](#)

<http://soft.onlinedown.net/> - 百度快照

[【Photoshop下载】PS软件|Adobe PhotoShop中文版免费-ZOL软件下载](#)  
ZOL软件下载台集提供最新最全的photoshop下载,为您推荐最受关注和最热门的photoshop系列软件大全,更多系列软件大全尽在中关村在线下载频道  
[xiazai.zol.com.cn/heji...](http://xiazai.zol.com.cn/heji...) - 百度快照

[photoshop cs6\\_adobe photoshop cs6中文版下载\[精简版\]-下载之家](#)  
[下载地址](#) 大小: 174MB 更新时间: 2018-07-09  
photoshopcs6号称是Adobe公司史上最大规模的一次产品升级,集图像扫描、编辑修改、图像制作、广告创意,图像输入与输出...  
- 下载之家 - 百度快照

上图是我分别搜索的淘宝采集软件和 PS 软件的结果, 这些结果点击进去其实都是单款软件的下载地址, 他们在缺少这款软件时在这个网站下载, 缺少那个软件又要重新搜索, 又会去其他网站下载。



若是我们建一个软件库的网站，各种类型的软件都有，当他们在这个网站下载过一次，下一次需要其他的软件也会主动来这个网站看看有没有他需要的那款。



就像上图这个网站，里面都是淘客们比较需要的软件，软件类型比较集中，但是软件数量还是比较多的。再在一些贴吧或问题下稍微推一推自己的网站，知名度很快就打出去了。

### 淘宝上货助理,一键上架商品工具有哪些?\_百度知道

2个回答 · 回答时间: 2019年10月24日

最佳答案: 甩手[图]是一款快速上传淘宝商品的工具软件,可以抓取阿里巴巴、淘宝、天猫、拼多多、京东等平台的商品,并智能转换为淘宝的商品,最后一键批量...

百度知道 - 百度快照

### 求批量下载别人淘宝店里的产品软件

4个回答 · 2018年06月27日

最佳答案: 可以到百度上搜索[图],这个网站 上里面有软件 非常棒可以批量...

## 三、电脑问题解决

其实做虚拟产品项目除了以上两种方法，还可以从侧面来入手，比如建立一个帮人解决电脑问题的QQ群，在群里再进行变现。

前段时间公司电脑出现了一点问题，我在朋友群里问了一下，朋友就直接甩给我一个QQ群，说里面有很多人会帮忙解决问题。

我加进去之后把自己的问题发到群里，立马就有好几个人出来跟我解答，还发现了进群是需要修改群名片的，格式为地区+姓名，这样也是为了筛选地区流量。

---

严禁不修改指定群名片发言，违者禁言

禁止发广告

男群名片：地区+XXX

女群名片：地区-XXX

符号分男女“男的地区后面+，女的地区后面-”

然后就是群文件里的一些软件资料等，我翻了翻，发现都是比较有用的资料。



同时也有很多人在群里问一些软件问题，其实在面对这样精准的流量时，变现的方法也是多种多样的，大家可以自行探索。

总结：虚拟产品项目算是现在比较火热的互联网赚钱项目之一，因为成本低、门槛低，操作方式简单且多样，是很多新手朋友的不二选择。

这个项目的市场虽大，但红利期却不长，等越来越多的人进入这个行业之后，我们能分到的吃食就会更少，所以要抓准时机在很多人还没反应过来时率先进入。

## 手把手教你操作单机游戏会员项目，月入 2 万！

今天，分享一个游戏有关的项目，这是一个资源整合型的项目，也是一个利用信息不对称赚钱的项目。

相比手游与网游，PC 单机游戏在今天，仍占据了不可小觑的市场用户比例。



相关阅读《[100 套微信小游戏源码](#)》

简单来说，即把市场之中热门的单机游戏整合起来，做成一个付费会员项目，或以销售单个单机游戏盈利。



相比手游与网游，我更钟爱单机游戏，我曾在 steam 中花费 268 元购入了全战三国这款游戏，也花费了 N 笔几十元不等的金额购入了许多不同的单机游戏，但实际上这些游戏在我体验过剧情、玩法之后，便不再有兴趣。

天生的商人本性，让我思考有没有这样一种模式的项目，即把网络中这些零散的单机游戏资源整合起来，做成一个付费会员产品来销售，来卖给像我一样的人。

你可能会想，好多游戏在百度都可以找到，完全没有必要花费这个钱，但真实情况却截然相反，网络之中的资源良莠不齐，各种游戏 bug 及问题，或许，你花费数小时可以找到一款可成功运行的游戏，但时间才是最大的成本，韭菜也往往会偏向于通过免费来解决问题，而我这类人则宁愿花点钱买别人的时间，也不愿意去用免费解决问题。

我之前曾说过，如果你有一个不错的想法，那么你一定不是第一个想到的。

在我思考出这样一个单机游戏付费会员的项目后，我便很快在淘宝之中，找到了与我设想完全一致的付费会员产品，在淘宝销售游戏的店家之中，已有不少卖家将店内的游戏资源整合，做成了一款按季收取的会员项目（49 元/季）。

在整个玩法之中，资源整合是最简单的事情，资源整合无非是花钱买、花时间验证的问题，但最难的事情在于营销。

难在你将要通过什么样的营销玩法，来打通整个项目的环节，营销这一门槛也将卡死大多数人。

如果，你只是将资源打包整合一起，并向客户承诺定期更新的方式，来赚取会员费用，那么你将很难赚到丰厚的利润。

这是我构思的一些营销角度。

- 1、定期更新游戏（这一点关乎续费率）
- 2、建立社区提供交流与游戏攻略（这一点决定了会员体验，也决定了你能走多远）
- 3、未付费用户可转发海报至朋友圈，免费赠送一款任选单机游戏。（文案可以这样写，推荐一位喜欢玩单机游戏的朋友，硬盘里保存了海量的游戏，现加他好友可免费领取一款好玩的单机游戏）
- 4、零售单机游戏，用海报的形式将会员中包含的游戏罗列并标注零售价格，海报最下方再加上会员相关服务的内容，来强化购买会员的价值大于零售购买。



5、推广（1）：淘宝、闲鱼、转转直接零售（收货好评可免费再领 1 款等价游戏，好评后提示加微信凭截图找客服领取）

6、推广（2）：贴吧、QQ 部落（各个游戏的吧内发帖推广，文案：**【福利资源】**我这里有资源，有需要的留邮箱哦（不直接留领取微信是防止被系统与吧务删帖，让用户主动留邮箱可让帖子被动刷新置顶，目前的贴吧帖子排名规则是根据评论发帖的时间顺序排列，客户留邮箱后，再将其主动添加至个人 QQ 和微信中）。

7、推广（3）：各大游戏主播 QQ 群（用热门游戏做诱饵推广）

好了，我已经将整个玩法很具体的写出来了，剩下的就看个人领悟能力了。

最后，关于这个项目的玩法和思路很清晰，也很具体，明眼人可看到这个项目的价值预期，但最重要的事，还是去亲自实践，实践 1 个项目永远比知道 100 个项目更重要。

## 手把手教你操作抖音代运营项目，现在入手还可以赚一波！

昨天在缘梦项目笔记上跟大家介绍了关于抖音赚钱项目《[抖音暴利躺赚项目及批量养号方法](#)》，从定位，养号，赚钱等方面进行了分析。

是一个很有前景的赚钱项目，而且门槛较低，几乎 0 成本，感兴趣的朋友可以尝试操作一下。

有会员抖音的代运营项目做得非常不错，关于抖音代运营项目，或许不少朋友不太清楚其中的原理，今天我来跟大家分享一下。

### 一、什么是抖音代运营？

抖音代运营，顾名思义，就是帮别人运营抖音账号。有专业的文案策划团队，有专业的拍摄团队，以及专业的后期视频制作团队等。



很多企业看中了抖音的带货能力，希望打通抖音电商，但对抖音运营比较陌生，或者很难把自己的产品与拍摄的视频结合起来，就会交给代运营人员来打理。

也就是说除了售卖的产品和收入，都是代运营人员来处理。

### 二、代运营流程如何？

一般来说，需要代运营的都是企业抖音号，而在抖音上运营企业号，与其他的平台有很大的差别，需要针对抖音的特性进行调整运营方式，而进行专业的运营。

## 1、抖音企业号开通

大家要知道的是，企业抖音号和普通抖音号在功能上有所不同。

认证企业号作为开启抖音营销的重要一环，那有什么令其他号羡慕嫉妒的独家特权呢？

多平台打通，粉丝红利更大；开通企业认证之后，会有蓝V加身，第一时间被平台推荐，蓝V用户比黄V用户或普通用户账号的权重更高。



通过企业认证的账号在个人主页方面也会有更多的优势，头图可以放品牌展示，蓝V认证之下是可以放跳转的外链，还可以置顶视频。



值得一提的是，几乎所有的平台都会给予企业主体账号更大的发展空间。

首先我们需要开通一个抖音企业号，而开通抖音企业号是需要经过抖音平台认证的，在抖音的官网首页右上角，有个企业认证。



点击即可跳转至认证的界面，可以发现页面中有提到审核服务费为 600 元每次，审核的流程也十分清晰，填写认证资料、支付审核费用、认证资质审核以及开启认证。



我用我自己的抖音号尝试了一下认证企业号，填写的资料包括认证信息、行业分类、营业执照、申请公函、运营者以及接收验证码的手机号等信息。

当完善这些信息之后就可以提交资料缴纳审核服务费了，之后就等待平台的审核认证。

当审核通过，开通认证之后，你的抖音主页就会出现 xxx 官方账号，如下图所示。





## 2、准备流程

话说这个准备流程，其实就是抖音号的养号阶段，不管是哪个什么类型的抖音号，想要好好运营，都需要经过这个流程。

其实关于抖音账号的养号操作，我们之前已经写过不少这方面的文章了，新来的朋友可以在缘梦项目笔记上搜索一下学习。

其实养号操作说来说去也无非就那几点，操作起来也是比较简单的。



就拿上面那个认证过企业的抖音账号来说，是一家宠物店的官方账号，既然是宠物店，产品就是宠物以及各种宠物用户。

在养号的阶段就应该适当的点赞、评论或关注一些与宠物有关的视频或账号，有利于平台对账号做定位和之后的推荐。

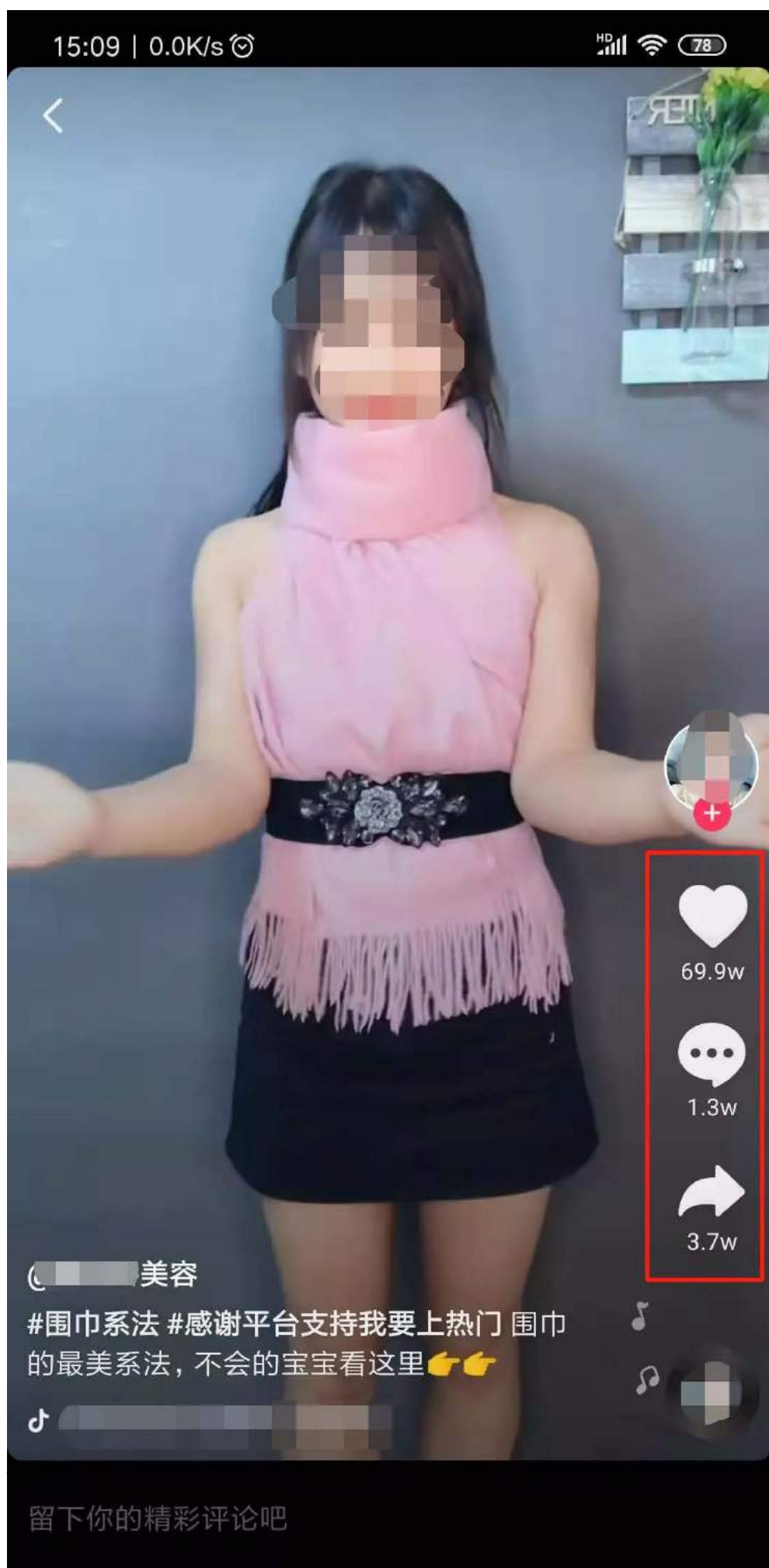
## 3、短视频制作

短视频制作阶段应该是最让人头疼的环节，因为这个阶段需要选定拍摄的题材以及剧本，拍摄的道具以及场景，还有后期的视频剪辑和视频推广文案撰写等，算是比较麻烦的阶段。

大家可以看一下下面这个认证过的抖音企业号，她们是做护肤美容的，但是我翻看了一下她们拍摄的短视频，发现清一色都是丝巾的各种玩法。



就一条普通的丝巾，有各种各样的系法，下图就我截取其中一个视频的瞬间，上面那件粉色的无袖衣服，你以为是衣服吗？不，其实它是用一条丝巾做出来的。



因为利用丝巾凹造型、凹服装都是女性朋友一直以来所热衷的事情，所以这样的视频能吸引到的大部分都是女性粉丝。

而她们是做护肤美容的，面对的用户群体正好就是女性粉丝，而且还是爱美的女性，流量是精准的。





综合 热度 新品 价格 分类



医采护肤品多肽奢宠水光护肤套盒补水五件套装化妆品

¥ 399 已售95

来自京东

医采多肽青春定格原液补水面部精华

¥ 188 已售25

来自京东



医采 (ECEIRO) 摩登魅色口红防水保湿滋润亚光显色

¥ 158 已售6

来自京东

医采抹茶手工皂竹炭手工皂 100g 植物手工皂 沐浴洗衣

¥ 138 已售0

来自京东

顺便看看她们的抖音橱窗，很明显，都是护肤品和化妆品。

#### 4、账号运营

关于抖音账号的运营，除了上面提到的短视频拍摄，再就是要规范发视频的时间和加大推广的力度。

关于加大推广的力度抖音官方给出的方法就是 Dou+投放，Dou+投放的玩法我们之前也写到过，新来的小伙伴可以点击标题阅读《抖音平台操作淘客，Dou+付费推广的玩法》

除了抖音官方给出的推广方法，还需要进行站内站外相互结合进行流量布局，这样会更容易上热门。

站外的平台有很多，像一些主流的视频平台或自媒体平台，特别是抖音的亲哥哥今日头条平台。

#### 5、爆发阶段

这个爆发阶段主要是指在账号运营良好的阶段，继续加大推广的力度，以及开多店铺。

要合理的利用当下的局势来为账号做更宽的发展，这个阶段带来的盈利也会更高。

#### 6、品牌维护

品牌维护阶段能做的事情也是比较多的，首先就是达人对接，大家可以看下图2018年的抖音达人商业资源表，不过这个表中的抖音达人都是为一些电视剧、电影或为某公司代言。

抖音达人商业资源表 (2018)							
抖音达人	抖音粉丝 (万)	微博粉丝 (万)	刊物杂志	商业推广代言	综艺资源	广告个人歌曲及其他	活动站台
会说话的刘二豆	3762	74		华为路由 Q2			
莉哥o3o	3288	51		良品铺子		《念念不忘》	良品铺子欢聚日
一禅小和尚	3121	361		与天猫联合推出《禅思冥想》			
冯提莫	2683	762	男人装	杜蕾斯、费列罗、暴石、游戏：天谕、天涯明月刀ol、乱世王者、卧虎藏龙2、热血江湖、少年三国志、欢乐颂人象、仙境传说RO、镇魔曲	快乐大本营、天天向上、脱口秀大会	《识食物者为俊杰》、《温暖即刻出发》、《喊我的名字吧一念》、《佛系少女》、《边庄边爱》、《碎》、《再见前任》、《玻璃糖》、《阿刁》	LOL音乐节
张铁涌	1058	112		安器体育、脉动、家乐福中国、哈尔滨啤酒、兰芝中国、好丽友、高露洁、悠漫、大众点评、燃力士	王牌对王牌		
摩登兄弟	2456	90	新周刊			《淘气大侦探》中文主题曲	
陈翔六点半	2813	262		时光幻境、传奇世界、大天使之剑、神游记、人人直播		《陈翔六点半》大电影	
M哥	2203	5.7				《再说遇见的缘分》、《自我疗愈》	
代古拉K	1737	24		Vivo、OPPO R15、美图T9、卫厨品牌樱花、旺旺“冻梨”冰淇淋			
费启鸣	1611	477	MODE杂志、小资风尚	荔枝APP、荒野行动、悦读风铃、雅诗兰黛、劲舞团手游	快乐大本营、超能幼稚园、疯狂衣橱	电影《我在未来等你》	

关于整个对接的流程，是企业或品牌先向抖音官方提出自己的需求，之后抖音官方会根据该需求来匹配合适的达人供你选择。

不同粉丝量的达人被划分成不同的成绩，按照品牌主的要求，匹配不同模式的合作套餐，与微博的合作模式比较相似。

如果是通过非官方渠道和达人对接，广告植入比较明显时，很容易被官方限制。

而且一些抖音达人在对接时有自己的报价，如果没有官方平台的限制，或许会出现抬高价格的可能性。

### 总结

关于抖音号的运营确实是现在很多企业比较头疼的问题，想要打通抖音电商的渠道，又存在一定的问题，而抖音代运营就是为这些企业提供服务的。

关于抖音代运营项目就分享到这里了。

## 手把手教你操作虚拟资源自动赚钱项目，零风险零门槛！

最近这几年，互联网创业已经成为一种趋势，让很多想创业的人拥有更加广泛的选择，但同时很多风口项目也正在发生变化，起起落落。越来越多的人开始追求长期稳定的项目。

在此背景下，虚拟资源项目随之流行起来。那么如何在激烈的市场中脱颖而出，长期稳定获得利润呢？接下来为大家详细解读。

相关阅读《[全自动盈利（0成本获得虚拟资源，借助定制工具批量上架）](#)》

在我看来，大多数生意都不可避免进货、囤货、压货的问题，并且需要垫资，而虚拟资源项目很好地避免了这些问题，真正实现了零成本、零风险，也正是因为这样，越来越多的人开始转战虚拟资源市场。



其实，大部分依靠互联网赚钱的人都是半路出家，没有经过正规专业的培训，只是跟风进来。一方面手头没有资源，另一方面自己也没有推广技巧，那么这部分人是怎么赚钱的呢？其实很简单，就是把别人的东西复制过来变成自己的，然后推广变现。

众所周知，推广是最令人头疼的问题，但是采用“自动化销售技术”就可以完美地避开这个难题。很多人都认为“自动化”就是拿到软件后，自己什么也不用干就可以直接赚到钱。但是“天上不会掉馅饼”什么也不用干就可以赚到钱仅存在于概念中，现实中并不存在。

我们所说的“自动化”是借助于营销软件和赚钱系统的配合，由它们自动完成大部分工作，但并不能完全脱离人工，前期虚拟产品的上架、卡密的制作等一系列工作，都需要人工去完成。就好比无人超市不能完全脱离人工的管理。

所以，严格来说应该是半自动化，因为前期需要你花几天时间，把货源软件里面的资料上传到平台上，这是一个苦力活，但是只苦前期。如果你连这点苦都吃不下的话，那你还是趁早离开这个行业。

后面的操作流程基本上就是自动化，不需要你操心，只要每天将平台上产生的交易额提现出来就好。下面来看看虚拟项目的操作方法，项目的核心就是：24小时轻松自动化挣钱（自动收款、自动发货）。

这个项目其实也没什么神秘的，就是用虚拟产品来卖钱，但是要完成自动收款、自动发货就需要特定的方法了，需要有一整套成体系的方法，这个我会在稍后为大家讲解。



目前想要实现“自动化销售”共有两套方法：

第一是淘宝虚拟产品自动销售技术；

第二是非淘宝虚拟资源自动销售技术；

市面上见得比较多的是第一种。

小编在某宝上随便搜索了一下公务员教程，我们来看一下某宝上的销售情况：



我想大家看了上面的销售信息，心里自然也就明白了，有些店铺的教程月销量都是上千，一套资料 398 元，一个月就是几十万的纯收入。

如果你觉得这些卖家很牛，那你就孤陋寡闻了。这些只不过是冰山一角而已，各网站的分类信息、论坛贴吧、甚至微信群等等，才是真正的出货主力军，交易量早已多到无法统计！

由于时间篇幅有限，就不在这里跟大家讲了，主要说说第二种。非淘宝虚拟产品如何实现自动发货？

网上有一些公司化运作的商户，利用自己的商户账号，开发了一系列自动发卡平台，这些发卡平台往往支持微信，支付宝，网银，京东等多达十几种付款方式，远超淘宝，非常方便，



我们只需要注册这些平台，借助他们的发卡系统，就可以轻松实现自动销售，自动发货，自动收款了。

当然他们也不是义务劳动，你每次在平台提现的时候，他们会收取少量的手续费，一般在 1%-3%，如果他们收得越多，表示你赚得越多，这样心里也会平衡很多。

发卡平台有当天（T+0）次日（T+1）两种结算方式，提现速度还是不错的，但新手们千万注意辨别，这里面肯定有那些浑水摸鱼，卷钱跑路的平台，比如：28 发卡，917ka，9wka 和 33pay，大家在选择时尽量不要碰这几个有风险的平台就可以了。

这里我还要跟大家强调一个问题，有些自动发卡平台，注册完账号后，需要客服审核后才能使用，所谓的审核，也就是问你卖什么产品？

如果这时候你回答说是卖网盘的，那么 99%是不会让你通过的，这时候改口已经晚了。如果你是卖软件的，那你可以说是卖营销软件的，比如贴吧发帖机，论坛发帖器，微博营销软件等等。千万不要说卖教程。类似于这样的：



The screenshot shows a web application interface for managing products. On the left is a dark sidebar with navigation options: 综合信息, 商品管理 (highlighted), 分类列表, 商品列表, 添加产品, 卡密管理, 交易管理, 代理管理, and 商城管理. The main area has a header with '产品分类' (dropdown), '产品名称' (input), and buttons for '查询' and '新增'. Below is a table with columns: 排序, 名称, 所属分类, and 销售价格. The table lists five food-related products.

排序	名称	所属分类	销售价格
0	四川正宗火锅配方	美食小吃技术	20.00
0	正宗四川凉菜菜谱和教程	美食小吃技术	8.80
0	奶茶教程	美食小吃技术	9.90
0	陕西肉夹馍教程	美食小吃技术	15.00
0	猪肉馅菜的制作技术与配方		

然后继续为大家讲解一下关于提取链接和卡密制作的方法，以及如何给链接包装整容的方法：

下面我们继续，对于自动发卡平台的卡密系统来说，每个卡密只要有一点点不一致就不算重复。因为网盘的提取密码是固定的，所以我们要修改的，是前面的网址：

<http://pan.baidu.com/...QQm> 如何将这个原始网址从一个变成多个呢？非常简单！

<http://pan.baidu.com/...QQm?13b19>

<http://pan.baidu.com/...QQm?abdsd>

我们在英文输入法状态下，复制原来的网盘地址，在它后面加一个？记住，一定要英文半角状态下，就是你输入法这样：

然后在后面随便打几个数字，也可以是字母，无论怎么说，我们打开这个“变形”后的链接，实际上和原始链接一样，都会跳转到同一个网盘界面，因为浏览器会自动忽略？和后面的数字字母，但是在发卡平台看来，这已经是不同的卡密了。



大家最关心的问题可能还是引流，那我在这里也讲一点。获取流量的方式当然有很多，这里主要讲一个获取精准流量的方法，就是利用搜索引擎引流，听起来好像很神秘的样子，其实说白了就是排名技术。

传统 SEO 引流模式（建站+SEO），首先建好一个网站，然后路径，meta 标签，外链，锚文本，一个细节一个细节的去修改。看不懂的词大家可以忽略，也不用去百度，都是浪费时间，因为我们这套技术也用不到。

这种方式不仅繁琐而且见效慢，很多关键词要一年半载才有效果，很多人建站建了一半就放弃了，根本耗不起，就像炒股一样，谁都想抓黑马，而不是放长线。

考虑到以上种种缺点，SEO 又衍生出一个新的变种，黑帽 SEO，就像考试作弊一样，利用一些手段去蒙蔽搜索引擎，让它给你打个高分。



早些年主要是关键词堆砌，斗篷法，隐形文本和链接，桥页，跳转这些，但是这种方式流量来得快掉得也快，往往坚持不了几天就又要研究新技术，还是比较麻烦的，但是对于某些行业来说，一天赚的钱够人家赚几年的，也是值得的。

但如果大家去走传统 SEO 和黑帽 SEO，都不现实，前者花费时间比较长，后者你又没有这个技术，即使我教你也不能马上学得会。这套引流技术我就直接省略了，给大家介绍一个最简单实用的引流方式，让大家尝尝甜头。

大家都知道，在淘宝上售卖虚拟资源的，很多店铺销量都不错，但不代表这个卖家多厉害，只能说明这个卖家对宝贝的描述还是很有吸引力的，有人愿意为他的产品买单。

我们知道，做引流除了要讨好搜索引擎同时还要讨好你的客户，不能说服客户掏钱的文案就是一坨屎，排名再好也没用。这回知道怎么做了吗？

直接到淘宝搬运卖家的就行了，百度抓取不到淘宝的内容，所有卖家的文案，只要你们搬运到自己的博客，就是原创的。比如我们把这个淘宝卖家的关键词，放百度上搜一搜：



居然都没有一样的，什么原因呢？因为马云尿性，把百度蜘蛛屏蔽了，百度搜不到淘宝卖家的东西。这种标题基本一抓一个准，利用新浪博客权重，轻松跻身百度前列。

看到这里大家可能会有疑虑，这么多人都去做会不会重复了？就拿奶茶来说，淘宝上有销量的卖家就有好几百个，这就意味着不同的标题就有上百个，我们软件有多少种虚拟产品，上万种应该有吧？加一起，百万个标题就出来了。全部截留一下，订单会有多少？用脚都想得出来！

由于涉密太多，真的不能再往下说了，一些聪明的家伙估计已经从这些字里行间，尤其某些关键词上捕捉到大部分自动化信息。当然技术不止这一种，还有很多，这里就不再多说了！



做虚拟产品最大的好处就是基本上不需要或者很少需要人工售后。如果你选对了产品就等于成功了一半，所以选品很关键。那么应该如何选择呢？我认为首先要扪心自问，自己到底喜欢什么领域，有什么特长。

如果有特长，可以选择自己擅长的去做，一方面自己比较懂，资源可以进行修修改改，变成自己的，甚至做一个自己的品牌都可以。例如：

- 1) 形体爱好者，如果自己是瑜伽爱好者、舞蹈老师、健身教练等，建议选择舞蹈和健身类的资源去出售。
- 2) 美食爱好者，如果本身是厨师、糕点师，建议选择美食教程和配方类的资源去出售。
- 3) 在校大学生，建议利用自身的优势和资源，选择各种考试考研资料。

没有任何特长的，或者爱好很广泛不知道怎么选择的，建议选择冷门生僻一点的资源。

总结：

虚拟产品这个项目，经过我们软件对资源和技术的整合，实现了快速上手，人人可以操作，已经无限接近一条自动化赚钱流水线了。有了这条流水线，你距离成功收款，只差最后一步。



## 双十一淘宝活动赚钱方法，操作的人都赚翻了！

双十一快到了，一些学员问我双十一的活动是否可以报名？

首先淘宝官方的双十一的活动是可以报名的，在卖家中心后台就可以看到报名入口。

相关阅读《[低成本淘宝引流到微信的玩法](#)》



对于蓝海类目，报上之后在双十一当天的流量可能会比平时的多一点，再配合店铺的活动信息：比如活动海报，可能会多出几单。

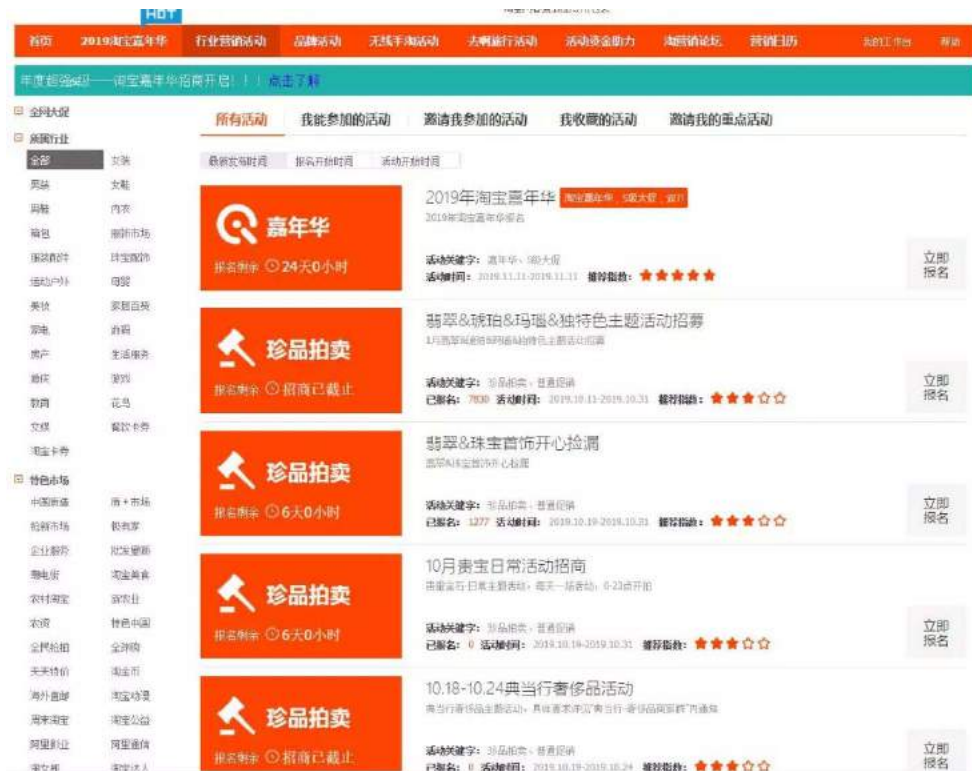
但千万不要以为，双十一当天会像大品牌，像天猫一样爆单，这是不可能的，双十一当天天猫主推的主会场的坑位，也是有一定要求的，并不是所有天猫都有，何况我们只是一个小c店，报名的还是外围会场。

另外，有的学员报名了双十一之后又看到了淘宝后台有很多的营销活动，所以问我这些活动是不是可以报名？

这篇还是根据我的经验给大家举例来说明一下。

### 一、淘宝后台的活动

打开淘宝后台的营销活动，我们可以看到有很多的活动。



对于小白来说很有诱惑力，觉得报上名就会有有很多的流量，就会出很多单，其实大都没有什么用。

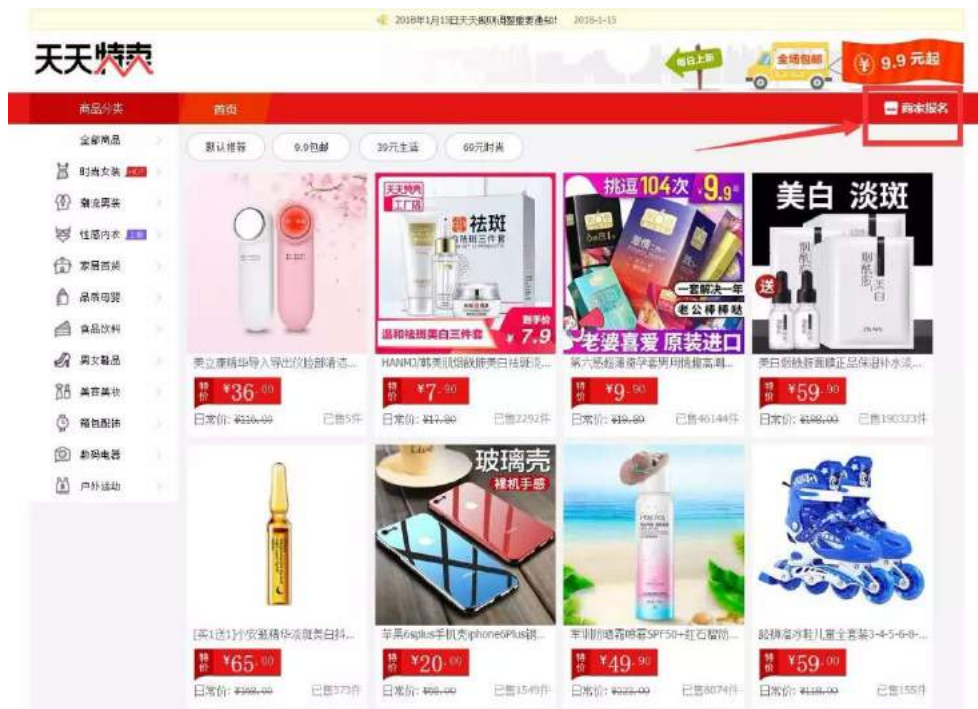
我之前做狐臭产品的时候，报名过一个“清凉夏日”的活动，活动提醒几天后开始，激动了我好几天，感觉自己的产品要卖爆了。

活动在第二天9点开始，我前一天激动的通宵一晚上睡不着，第二天活动开始，流量源源不断进来，但是一单没有，白激动一场。

所以后来，后台这些乱七八糟的活动再没有报名过。

## 二、天天特卖

原来叫天天特价，原先是只有淘宝c店可以报名，现在天猫也可以了，c店虽然没有了优势，但流量确实可以。



报名后，你的产品会在上图展示，流量很大。

报名的一个很重要的条件是要具有有竞争力的价格。

啥叫有竞争力的价格？最好是五折以下，也就是你原来卖 100 元的产品，报活动要 50 元以下。

还有 9.9 包邮的报名，像 9.9 元的活动，可能当天可以出几百单甚至更多。

我之前做过一款产品是 止鼾器，现在已经不能做了，当时这个产品各个数据感觉都很好，阿里找到了一款货源，也很满意，但是阿里不能代发，而我又实在想做，于是就进了一批货。

我找的这款产品像是一个手表一样，晚上睡觉的时候带着，当打呼噜的时候，会发出微弱的电流，把人叫醒。

最主要的是这款产品，外观高大上，进价 70 一个，卖 198，利润也高。

于是开搞。

没过多久也开始陆续出单，但是问题来了，卖出去 5 单，就有 2 个人回来找我，都反应电流太大，他们被电醒了。

原来他们打鼾是家里人睡不着，现在是别人睡着了，他们自己整晚不敢睡了。（当然并不是所有人都不满意，也有满意的，因为电流对每个人的感受是不一样的）

售后太多，所以这个产品做不下去了，而我又进了一批货，货压在了手里。

所以想到了报名天天特价的活动。

原先一直售价 198，现在报活动 78 包邮，快递 5 元，一单只赚 3 元，（当然不为赚钱，只为处理了手中的货）报名价格绝对有竞争力，所以很顺利报名通过。

活动当天，差不多出了 300 单，不仅手中的货全部清掉，还赚了几百。

这里要说的是：活动的销量是不计入我们的总销量的，对搜索权重一点好处也没有，活动针对的是捡便宜的人群，所以很多人会打很低的评分，店铺的 drrs 评分会拉的很低。

我上过之后，这个店基本就废了，当然如果你的产品确实好，也不一定。

所以如果你和我一样，也有压在手里的货，你也可以这样搞，否则就算了，赚不了多少钱。

### 三、淘宝客推广

有一些低价的产品，特别是不超 50 元的产品，会找淘宝客推广。

在大淘客等淘客平台，会有很多的淘客资源，其中很多有实力的淘客。

如果你的产品有竞争力，这里说的是价格低，佣金还高，可以联系平台，帮你推广。

一般做一次活动，会出上千单，销量立刻会起来，看了很多文章说，淘客推广对搜索权重是没用的，但我们实操之后，觉得还是会有一定作用的。

当然了，要想产品价格低，佣金高，很多时候是需要亏本的，几百到几千到几万不等，如果本身就是厂家，说不定还会赚点。

最后：做淘宝很多人想报活动，为啥？不想一直 SD。有的人咨询我，问我可不可以不 SD 做淘宝，说心里上过意不去。我想说：曾经的我也很善良，奈何世界本来就是这样的。

做淘宝有很多方法，比如直通车，猛烧直通车，那是人家有钱，而我们小打小闹是没有效果的。

比如开钻展，比如有活动（聚划算等）资源，有小二资源等。对于我们个人玩家，SD 是成本最低，也是最有效的方法。

当然了，这篇我写了一些活动的玩法，可能很多人看完，觉得我想表达的是大家不要报活动了，没有什么用，有的甚至会觉得通篇废话。

但如果换个角度来思考，其实也是有用的。比如把淘宝当做一个流量池来吸粉，我们到阿里批发一些低价的货源，然后上天天特卖，通过淘客推广。

阿里旺旺设置自动回复引导加微信，发货的时候装小卡片，引导加微信。

要知道之前的淘客的评价粉都 10 元一个了，即使我们整个活动不赚钱，只要不赔，吸到了粉我们就是赚的。而且吸到的粉都是精准的人群，拿淘客推广来说：你吸引到的人，他们本来就是在别的淘客的池塘里，现在你釜底抽薪，加到了你的微信，如果你淘客变现做的好，后续会持续给你带来收入。



## 塔罗牌占卜，冷门项目却能让你年赚 20 万！

我是从来不相信星座运势、塔罗牌占卜之类的邪说，但这些事物在女性群体里，却是被大多数人深信不疑的。我想，这可能是男女之间的思维差异吧。

### 一、塔罗牌占卜项目是什么

作为一个精明的小生意人，虽然我不懂星座，更不懂塔罗牌，但是我懂人性啊，我懂人性背后所潜藏的赚钱机会。只要你愿意相信，那么我就有能力把你相信的东西，变成产品卖给你。

前天，闲来无事翻朋友圈时候，看到有人发了一张塔罗牌占卜的海报，便扫码加好友参与了一下，主要是想了解这是一个什么套路。虽然，之前也曾见过此类塔罗牌占卜信息，但是一直没有提起兴趣去了解。

相关阅读《[学习风水算命打造个人 IP，轻松月入过万](#)》



可能大多数人和我一样，并不知道塔罗牌是个什么，那我先用我现学来的知识简单说一下。

塔罗牌是由欧美传入中国的古老占卜工具，有点类似我国古代的龟背占卜的套路，一些人相信人与人之间存在某种心灵感应，然后塔罗牌可以帮我们将这种心灵感应和内心的感觉，用图像具体化，再通过占卜师解读其中的含义给占卜者。



先不说赚钱，塔罗牌占卜在我看来，是一个裂变女粉的好方法。在占卜之前，先让你分享朋友圈，然后才开始免费占卜。

## 二、塔罗牌占卜的赚钱套路

不过，这些在微信进行塔罗牌占卜的，多是提前设置好的话术，通过微信机器人进行被动裂变涨粉和变现。

我可以很好的总结塔罗牌占卜的流程：

- 1、向好友群发消息，引导回复关键词“占卜”。
- 2、用“免费”的文案引导用户分享转发。
- 3、然后自动发送占卜的视频，让用户回复数字选择卡牌。
- 4、根据回复数字，自动回复已提前设定好的话术并进行解答。
- 5、发送占卜结果的海报，再次引导分享转发。
- 6、向用户要红包收取费用。

整个流程核心在于两点，话术和分享。话术是已经提前设置好的，分享转发也并非强制的，因为机器人也不能是否真的审核已分享，所以这一点只能通过免费的分享鼓励用户主动转发。



微信的朋友圈包装也很重要，我看了下给我占卜的这位朋友圈，都是非常真实的生活照片和文案。





昨天



不知道这吃的是早饭还是中饭还是晚饭🤔🤔

共4张

贩诗机，洋气



21<sub>5月</sub>



最近真的是个百感交集的时期，毕业季，六一节，高考，入夏，给很多宝宝们...

共3张

据我所了解，女性的裂变效果要比男性高很多，主要分享转发的也都是女性为主，而且也有有的塔罗牌占卜通过女生免费和男生收费来做一个简单的区分。

### 三、项目的变现及延深

变现方面除了索取红包外，有的塔罗牌占卜也会以出售水晶石进行盈利。

在我看来，裂变来的女粉价值也并非是在这个单一项目上，因为塔罗牌占卜多是个人真实生活微信号，有很强的人设形象，这部分女粉无论是做微商，还是做代购销售一些美妆产品，都是非常有价值的资源。

这个项目还是非常简单，也很容易上手，虽然不是什么新项目，但仍存在至今，肯定有其存在的意义，这也是一个正规合法的项目。

虽然简单，但也仍需重复去做，去摸索项目的所有细节，然后才能真正掌握。

## 塔罗牌赚钱，一个年赚 20 万的冷门项目！

最近有朋友问我塔罗牌项目好不好？网上出现不少讲它的课程：只要 0 成本投入，就能把他包装成塔罗牌大师，通过卖知识脑力赚钱。有些课程还是付费的，要上千上万才能买得到。听说这么容易，他也心动了，想下手试一试。

这个项目并不复杂，三言两语就能说清，相关阅读《[学习风水算命打造个人 IP，轻松月入过万](#)》

### 一、塔罗牌项目的前世今生

塔罗牌就是一种占卜工具，由西方传过来，最近不知什么妖风，把塔罗牌吹得有些火爆，以至于网上出现很多项目教程。但是，它本质上就是用来算命的。

想要通过塔罗牌赚钱，网上的套路，无非也就三点：

#### 1、前期利用短视频平台吸粉

首先，自备塔罗牌一套，这个可以上某宝某鱼上购买。其次，利用抖音快手小红书之类的平台，吸引精准粉。

将自己包装成一个塔罗牌大师，在签名上方放置微信号，引导粉丝来加你。就如下面的这个：



上述抖音视频做起来也很简单，只要文字配上图片，再加上一段音乐即可。

为了增加用户粘性，可第一个视频做内容，第二个视频揭晓答案，激起粉丝的好奇，引诱粉丝长期留下。

如果不知道做什么内容，同样可以通过搜索引擎搜索。



接下的事情，就是不断充实视频不断吸粉，这样来的，也都是精准流量。

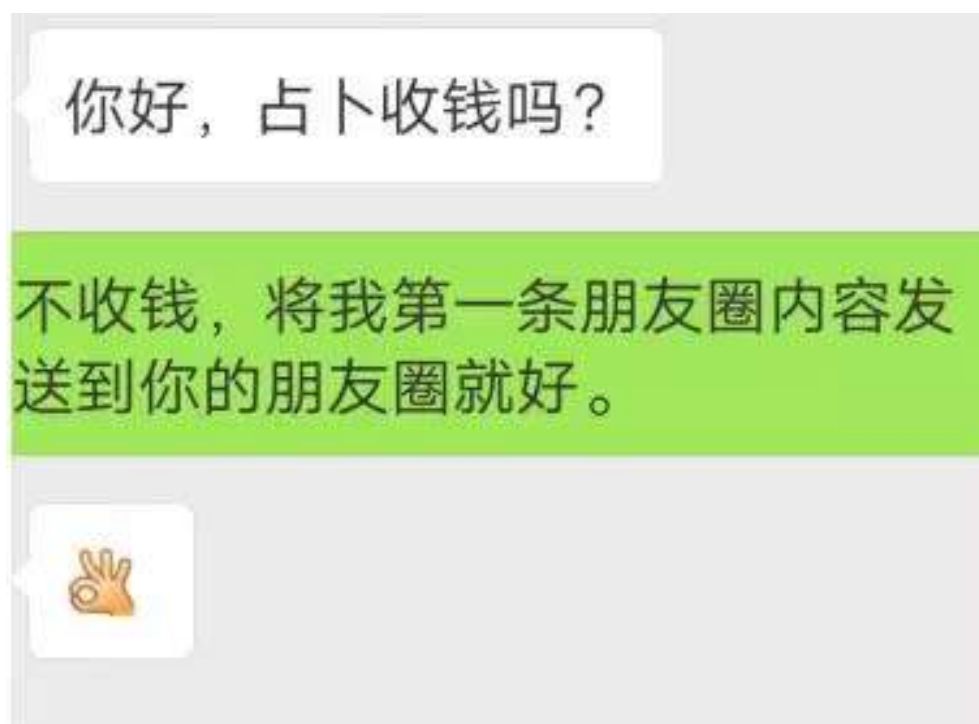
## 2、中期利用个人微信引流：

引流后，就要开始打造微信朋友圈。

同样的，朋友圈也有打造大师的人设，发一些日常学习的图片，用户的反馈图之类，参照微商的做法。

一开始粉丝少，占卜可以不收费。





通过这种方式，引导粉丝将自己免费占卜的文案转发到朋友圈，吸引更多的流量不断加你。

### 3、后期实现付费变现

微信粉丝多了，意味着身价也高了，这时候就，可以在朋友圈销售一些占卜的周边产品；或者是每次帮别人占卜时，加收几十元到上百元的占卜费。

如果有人问：

我不会占卜怎么办？

网络教程告诉你，自行@DU 娘。

聪明人看到此处，可能也就反应过来了：

能度娘解决的东西，我为什么要专门找你？

这就是许多塔罗牌课程最坑的一点：大家都能做的事，意味着也没有必要做。因为可复制性太强了。

另外，利用短视频涨粉引流看似简单，但是却悄悄避开了问题的重点：

我怎样才能涨粉？又怎样才能让粉丝心甘情愿的加我？

不解决流量的问题，一切后续操作都是白搭，再谈塔罗牌挣钱也无意义。接下来，就细数下“塔罗牌日赚上万”的坑。

## 二、塔罗牌短视频吸粉的坑

玩塔罗牌项目，利用短视频吸粉(比如抖音、快手、小红书等)，似乎是一件耳熟能详的做法。

网上教程也是这样告诉你的：注册几个账号，发布相关视频，然后坐等涨粉就行。

听着信誓旦旦，美妙简单，可能连作者本人也忘了，这个是在忽悠人。

越是简单美妙的建议，就越是无法执行。

首先，通过抖音快手之类的短视频涨粉，的确是一个不错的方式，但它适合普通素人操作吗？

先不提抖音红利已过的问题。就当抖音还是个风口，塔罗牌项目可以借助这个风口。

但借助风口与借助风口赚钱常常是两码事。

人人都可以创作抖音视频，但不是人人都能把它变成口袋中的钱。

抖音是个什么地方？是个用来打发闲暇时间的地方。

什么人会耗在抖音上？不干正经事的人。

这群人有什么样的特质？人心浮躁。

所以说，抖音等短视频存在的目的，不是为了让用户学习成长，而是为了让人能在极短的时间内，体验极爆极爽快感，并激发人去寻找更多的新鲜感。

《超兽武装》中曾有一句话：“人的欲望，如同高山滚石一般，一旦开始，就永远停不下来。”

这句话正符合短视频用户现状：刷短视频，就是为了体验一种以前不知道的快乐，也就产生了一种新的欲望。

因此，短视频就是批量“生产”此种欲望的。

新的欲望如同平常的事物一样，容易被人忽略掉，却又深深地刻在大脑荷尔蒙之中，促使人不断的滑动屏幕，追寻更多更快的刺激。

人们总是相信：惊喜总在后方，只有不断刷屏、不断的追寻，才可能找到更新快乐。

这也导致抖音用户留存率极低。

而塔罗牌项目，能玩的花招也就只有那几个，个人精力都是有限的，同样的梗反复用上几次，用户基本上也就说拜拜了。

一成不变的生产模式，只能导致用户的审美疲劳，可个人的创新力又是有限的，以后再难做到花样翻新。

但是，个人做不到，抖音平台却可以做到。

众所周知，抖音每天有大量丰富的创作，保证内容、段子不段的翻新。

又有团队打造的矩形阵营，费时费力往里面砸钱砸力，只为输出优质内容，抢占为数不多的流量。

于是，因刺激得来的流量，又会被更大更新鲜的刺激拐走，毫不客气。

但这也怪不得抖音。

在人心浮躁的平台之中，用户的忠诚度本来就低，想要通过此方式运营塔罗牌，本身就是一件不靠谱的事情。

除非运营塔罗牌的视频能够花样百出，不断创造出新的刺激点来抓住用户，让用户每次刷到之时，就产生一种新的不可名状的快乐，从此对你不离不弃、难分难舍。

不然的话，用户还是会厌倦你，毫不犹豫的弃你而去——去追寻更新的、更神奇的刺激。

### 三、塔罗牌短视频爆粉的坑

但不排除有人狗屎运爆棚，几个塔罗牌视频真砸出一个爆款。

暂且不提这样的几率等于流星砸中脑袋的几率——先来谈一谈，万一奇迹爆发了，如何才能坐怀不乱？

爆款的出现，是不是意味着好运的出现？

不，这只是噩梦的开始。

某个视频之所以成为爆款，是因为它鬼使神差的对了算法的胃口，被推荐上了热门。

不要问我算法怎么对得了算法的胃口。

它就是一个迷。迷之神奇。

举几个例子：

抖音“霸王别急眼”是个坐拥几百万粉丝的大号，经过几个月内，努力每周更新一条以后，粉丝量成功保持负增长。

但它的内容质量并不差，平均一条也有几万到十几万的点赞。

为何只有最近一条能爆到 200 多万的点赞？也许就是因为它被算法看中了，进入了推荐页面。

再比如说早期因为一支视频爆粉的“灵魂当铺”，一支视频，能一夜之间给他带来四百多万的涨粉。

在它早期的视频，点赞都是几十万，甚至一百多万。到了现在，还是有些后继无力了，只有几万左右的点赞了。

不能说他们内容不好，毕竟还有几百万的粉丝量。只可能是因为他们的视频没有进去推荐页面，没有被更多的人看见。

那么，原先暴涨几百万粉丝的视频是怎么被算法青睐的？

恐怕他们自己也不知道。

再说说运作塔罗牌的视频的抖音人物。

早先的时候，被算法慧眼识珠，还能有几万的点赞。

但是到了现在，依旧沦为平庸之辈了，最多只有几百的点赞。

在内容不曾改变的情况下，点赞量却逐渐下降，算法的难题就是如此让人难以捉摸。

同质化的视频肯定让人厌倦，算法的不搭理又加剧点赞量的下降。

因此，就算因为某一视频爆粉，也没法真的留住粉丝。

不过，大号还耗得起，因为大号有专业设备、专业人员的大力支持，能够源源不断的创造视频。哪怕掉粉几万到几十万，都还可能通过其他的爆款增长回来。

但是掉粉几万，甚至几十万，对于粉丝数中等、又创作乏力的塔罗牌创作者就很残酷了。

一方面，塔罗牌视频后继乏力，用户留存率低，离开的可能性大。

另一方面，踩中爆款的几率与踩中地雷的几率一样小，就算不幸踩中了，没有后继爆款的出现，粉丝数量照样被打回解放前。

唯一解决办法，就只好回去精耕内容。

但是，精耕内容也不一定守得住老本。用户的口味是会变的，变得越来越刁钻，就像灵魂当铺遇到的难题一样；

但不精耕内容，绝对连老本都守不住，这就很让人焦愁。

没有爆款，就意味着没有充足流量；有了爆款，不一定留得下突增的流量；想要留下突增的流量，还是看算法的脸色。

可算法又是一个迷。

其实，真正在短视频界做到风生水起的，都是资金与人力充足的团队，仅仅依靠个人的力量创作，很难突出重重包围。

团队打造视频尚且如此艰难，更何况一个既没实力又没专业知识的小白，那就更难了。

你生产的速度，永远比不过别人复制粘贴的速度；创新的速度，也永远比不过观众厌倦的速度。

他人能模仿你进而弯道超车，观众会背叛你进而转投他处。

流量的流失已让人焦头烂额，还没来得及引流变现，又被半路杀出的同行驱赶——人生的悲事喜事，自有其面貌。

所以，醒醒吧，想要通过短视频为塔罗牌增粉，这本身就是个伪命题。

如果没有触动人心的视频，没有等待爆款的耐心，没有持续创作的勇气，还是回家洗洗睡吧。要靠团队才能玩转的游戏，个人真的玩不起。

四、塔罗牌项目引流坑



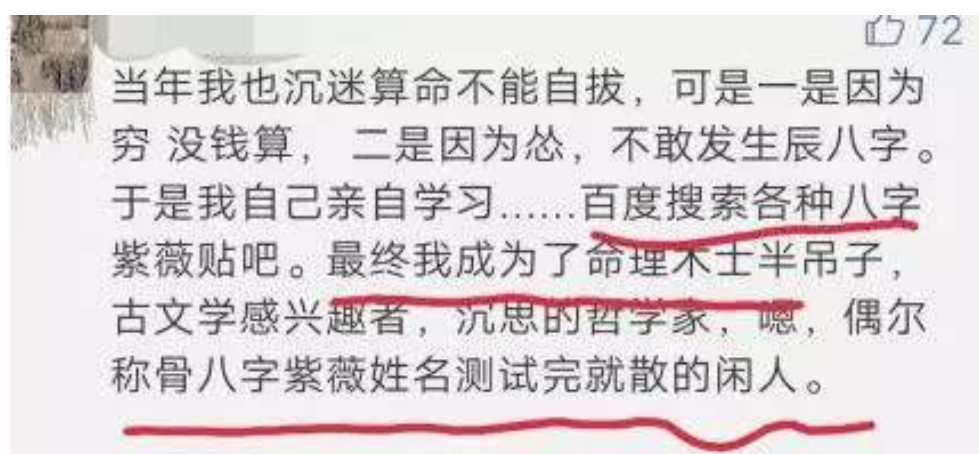
关于塔罗牌引流到微信变现，也是一个坑。

想要通过塔罗牌赚钱的人，大多是新手小白。大家都心知肚明，自己脑中有多少货。

通常情况下，给别人占卜结果是如何来的？

不问其他，只爱度娘。

但别人能够通过百度解决的事情，为什么要找你？



这也就为什么许多网友抱怨，找人算命结果跟自己百度的结果差不多。

在万事皆可搜，遍地是答案的时代，也注定了遍地是“出路”，遍地皆是抄袭。

因此，待在一个注定被超越、被赶上的地方有什么意义？

实际上，塔罗牌项目是容易被玩坏，因为它太简单太美妙了，随时可能被人半路超车。

这样的模式，只适合在风口时收割两把韭菜，赚了钱赶紧跑，但没有办法长期做下去。

真正要长期做下去的项目，是站在用户角度去考虑的，而不是和用户斗智斗勇。

一切商业模式的核心在于流量，保证流量变现的在于价值。

能通过搜索引擎提供的“价值”不叫价值，那只能叫做答案。

答案不一定能解决核心痛点，但价值必须能。

什么价值？

价值上就是别人能从你身上榨取的好处。

好处从哪里来？

从你脑中的存货，以及绝大部分人不知道的信息差。

所以说，要让流量信任你，就必须能够提供相应好处。

如果你连被利用的价值都没有，怎么去流量市场交易？

世界上最赚钱的无非两件事：

一、给别人增加金钱；

二、给别人提供信息。

互联网赚钱的逻辑就在于后者：为他人提供有价值的信息，他人才会反馈于你。

若是做不到其中的一种，就算有流量也无法转化。

因此，做项目之时，先扪心自问一句，我有没有被他人利用的价值，能不能给他人提供好处？

如果没有的话，放下手中的镰刀，放下被利益熏晕的心，早日回头，回头是岸。

## 五、塔罗牌项目变现巨坑

再者，塔罗牌本身也只是个体力活，并不具有长尾效应。

长尾效应是指：每一次的行动，都能够沉淀下来，提升自身的能力和价值，最终由量变产生质变。

类似这样的行动有很多，比如说：长期的锻炼，能够促进身体素质的提升；长期的写作、阅读，能够促进文笔与思维的提升.....

这样的行动，创造的好处是持续的，能够在未来产生惊喜，但塔罗牌项目并不能创造惊喜。它只是不断在搬运搜索引擎上的东西，通过牺牲自己的时间来赚钱。

赚钱的多少完全与付出的时间相关。

但一个人一天的时间是有限的，接待几个到十几个的用户，已经顶天了。

这就导致它收入的天花板很低，想要赚钱，就必须消耗大量的时间做搬运工作。

但是，引流难、变现难、赚钱难还不是塔罗牌最坑的地方，最坑的是，它可能与违法犯罪挂钩。

前几天，“粉丝千万的算命大 V 团伙落网”的新闻，激起网上千层浪。





微博上存在这样一群人：打着文化传媒公司的幌子，常常在一些热点评论区对明星八卦、生活情感等评头论足。



通过此种方式吸引粉丝关注后，将一些佛珠等实物高价卖给粉丝，谋取其中巨额的差价；

或者是在粉丝咨询后，诱导粉丝加他微信，冒充算命大师给粉丝指点迷津，进行诈骗犯罪。



现在，诈骗团伙已经落网，涉案金额将近 5000 万元。

而塔罗牌项目，本质上也是一种利用封建迷信赚钱的方式，说到底，就是在违法的边缘打转。

若是项目做的大，又很可能就涉及到诈骗犯罪，是应该坚决抵制的。

网上出现那么多塔罗牌赚钱的文章，无非都是为了引诱小白，上交智商税。项目本身被吹得如此玄乎、如此暴力，都只是让你去付费去买教程。

天下从没有免费的馅饼，有的话，也不会砸中你。做塔罗牌的，也是同样一个道理。

## 六、说在最后

总的来说，塔罗牌赚钱就是一件不靠谱的事情。

- 1、靠短视频吸粉困难，就算爆粉，还得看算法的颜面，粉丝留存度低。
- 2、能够搜索引擎解决的问题，那都不是问题，人人皆可做，也注定了门槛极低。
- 3、项目本身不赚钱，还可能与违法犯罪挂钩。因为算命是个玄学，容易与国家反封建迷信沾边，这就导致这是个打擦边球的行业。
- 4、这个项目可复制性极强，属于纯体力活。耗费的只是时间，而不是脑力，没有长期的复利效益。

所以说，与其做塔罗牌，还不如去搬砖，搬砖都比它赚的多。

长着一张被包养的脸  
却过着自食其力的日子



除非哪一天，你能创造一个独一无二的暴富项目，别人不能轻易超越、模仿，这时候做下去才有意义。

因此，衡量一个项目能不能做的根本标准在于：你是否可以通过自己努力，为用户提供搜索引擎提供不了的东西，或者是绝大部分人提供不了的东西。

只有不同于搜索引擎，不同于绝大多数人，才能成为最赚钱的那一部分“信息差。”共勉。

## 网上知识付费课程分销项目，可无限复制赚钱！

上次在缘梦项目笔记上跟大家分享了一下关于利用知识付费的项目《[知识付费项目，操作简单易上手，人人可做月入过万](#)》，文也提供了比较具体的方法。

最近同事在学习 PS 教程，午间休息的时候发现她在看网络课程，就问了一句，她说她在网上买了一套学习 PS 的课程，也不贵就几十元钱。

关于网络课程缘梦项目笔记在之前的文章中也提到过不少，只是每次都是利用飞聊、得到、今日头条等知识付费的平台来录制课程，设置专栏等。

但今天来跟大家讲一讲网络课程的分销，不用我们自己录制课程，只需要帮别人卖课程就行了。

### 一、网络课程的市场

随着互联网科技的发展，知识的流通已经不仅仅局限于一定的区域内了，更多的是知识通过互联网的形式去传播，从而使得大众收益。



不管是从教育的前瞻性来说，还是科技的发展程度来说，网络课程及网络教学是正在往更积极的一面发展的，网络课程的市场也慢慢在拓展。

所以做网络课程的分销也是很有前景的项目，关于课程分销的途径和方式也多种多样，下面做个详细的阐述。

## 二、课程分销的渠道和方式

### 1、微信公众号

想要利用公众号来做课程分销，首先要给自己的公众号做个定位，公众号的粉丝属于哪个群体，这个群体需要的课程是偏向于什么类型。

就拿缘梦项目笔记公众号来说，我们面对的粉丝群体主要是从事互联网行业的朋友，他们需要的就是有关互联网行业赚钱的课程内容。



如果我们要做课程分销，也应该往这样的内容考虑，例如电商运营等课程。而公众号的作用，可以通过写软文的方式来推销，也可以在写到有关内容时适当推荐。

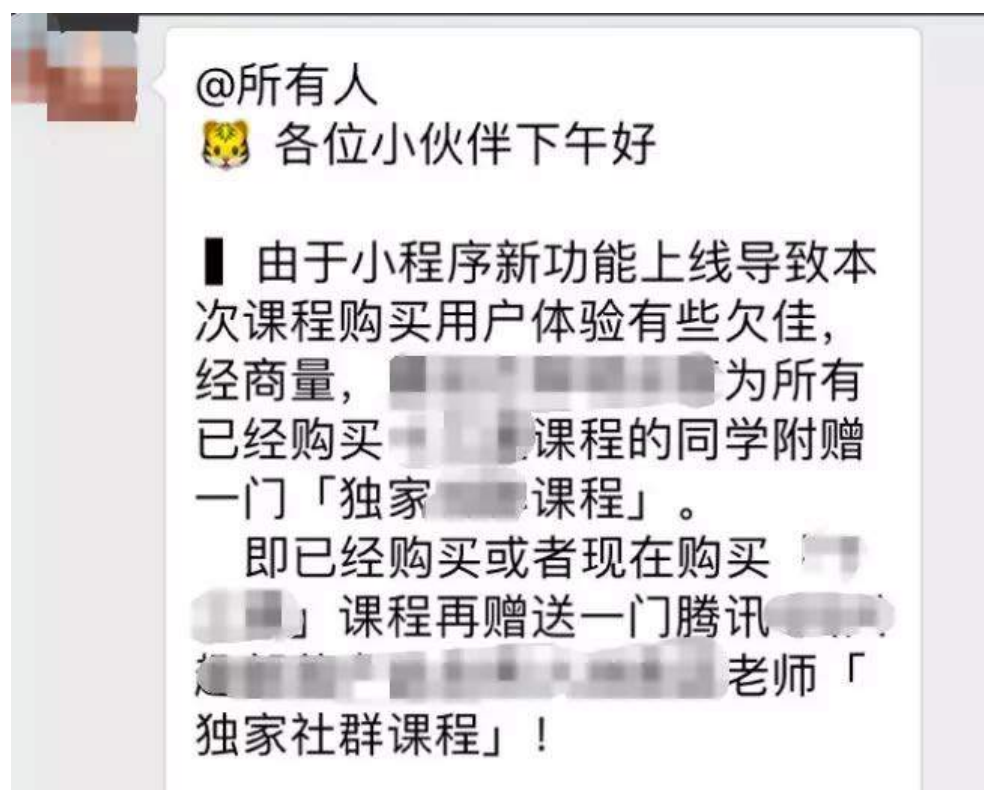
### 2、其他方式

这里的其他方式其实是非常广泛的，微信公众号的分销方式是比较特殊的，所以单独拿出来说明一下，而其他的分销方式是很类似的，因此直接统一进行说明。

无非就是引流推广变现，一环接一环，推广的方式更多，课程分销出去的可能性就更大，获得佣金就会更多。

比如利用 QQ 群、微信群、朋友圈、知乎、百度、贴吧、微博等方式，方法是多种多样的。

有位朋友就是利用微信群做课程分销，他做课程分销时，卖一门价格比较高的课程，附赠一门价格较低或免费的课程，



他通过这样的方式来做课程分销，效果比以往要好很多。这其实是利用了人喜欢优惠的特点，所以更容易卖出去。

一个星期的时间，他卖出了 567 份课程，总收入为 11283.3 元。一周内收入超过一万元，还是十分暴利的。

价格是按照单价较高的课程售卖，赠送的价格较低的课程就是自己掏钱购买赠送，赠送的那门课程可以以其他的形式赠送给用户，比如百度 YP。





这样可以减少不要的成本开支，只需要购买赠送的课程一次，可以反复使用。这种方法是值得借鉴的。

### 三、课程分销平台介绍

关于课程分销的平台目前国内比较出名的也差不多那几个，接下来就分别做个分析。

#### 1、慕课网

慕课网算是最早接入中国的网络课程的网站，其地位和影响力确实是不容忽视的。要是选择课程分销的平台，慕课网从各方面来说都是一个不错的选择。

慕课网主要是 IT 技能学习的平台，对于前端开发、网页开发、安卓开发以及前几天提到的 H5 开发等方面有比较丰富的视频公开课。

想要在慕课网做课程分销，操作方式是比较简单的，只要你看中某个课程，点进去了解详情，在课程的详情界面右上角就会出现分享赚 xx 元的字眼，如下图所示。



用手机号注册之后就可以直接进行课程分销了，就像上面这个课程，邀请一位好友购买这个课程，就可以获得 9.8 元的佣金，佣金力度还是非常大的。



## 2、腾讯课堂

腾讯课堂大家应该比较熟悉了，是腾讯旗下推出的在线教育网站，从16年到现在，发展速度也是非常迅速的，很快抢占了网络课程一大片市场。

而且腾讯课堂所包含的课程更加丰富，除了IT行业的课程，高中生、大学生一些必修与选修的课程都有所包含，可谓之广泛。

而在腾讯课堂进行课程分销方式与慕课网有所不同，在腾讯课堂的首页，在网页的右上角有个开课/合作，这里就是课程分销的入口。



点击之后我们选择其中的“分销课程”即可跳转至分销课程的界面，在这个界面我们可以看到所有可供分销的课程，其中显示了课程的价格、分销成功的分成比例以及以及分销成功的单数。

课程	所属分类	课程价格	分成比例	成功分销	操作
2019年专利代理师证 抗课	职业-考证	¥100.00	30% 即 ¥30.00/单	6人	我要分销
一人电锯型贴膜	职业-考证	¥599.00	20% 即 ¥119.80/单	0人	我要分销
模板四组合案例 工作室	兴趣-生活	¥40.00	10% 即 ¥4.00/单	0人	我要分销
模板三板三组合案例 工作室	兴趣-生活	¥39.00	10% 即 ¥3.90/单	0人	我要分销
系统全能11班	-	¥3480.00	8% 即 ¥278.40/单	0人	我要分销

腾讯课堂的课程分销会将所有课程整合，给大家一个比较的效果，让分销者在选择时更加有对比性和目的性。

当有人购买了你所分销的课程之后，结算的佣金就会自动转入你的账户中了。



### 3、网易云课堂

网易云课堂主打的是职业课程，像职场通用技能课程、产品运营课程和设计创意课程等。

在网易云课堂进行课程分销也是比较值得考虑的，平台官方给出了网易云课程分销的指南，这个课程是免费的，目的就是激励大家去做课程分销。



其中对课程分销者提出的疑问进行了解答，并分享了分销课程中的技巧。从课程分销的基本步骤到成单技巧，再到收益和佣金结算方面都有视频课程讲解，还是十分详细的。

如果大家对这个项目感兴趣，想在网易云课堂进行课程分销时，可以先观看课程分销指南，帮助还是比较大的。

### 总结

课程分销项目的门槛比较低，也不需要过多的成本，只要你对课程分销感兴趣，想利用课程分销来赚钱都可以尝试着操作。

但课程分销最主要的还是要找对推广的渠道和方法，课程的曝光量越高，购买的人数就会相对更多，而赚钱的可能性就越大。

关于课程分销的平台，上面也已经说的比较详细了，各个平台的分销方式都有所不同，还是要看各位适合哪种分销方式。



## 微博引流+人的新方式，这样做日赚 1000+

大家做代购，不同产品不同领域，有自己不同的客户群体。客户越精准，转化销售就越容易。ta 渴了，你有水，就这么简单。

但是到哪里去找精准的客户群体呢？

比如，日韩代购最需要“美妆粉”。有哪些渠道可以加来真实的“美妆粉”？

有人说，我通过微信群，找一些护肤群，美妆群，里面都是爱美的小姐姐们。

当你去操作的时候，你就会发现，现在的“美妆群”、“护肤群”里面，很少有真实的用户。几乎都是和你一样想混进去加人、想卖东西的微商，你在这种群里根本加不到真实的顾客。

这就是为什么很多代购小白，微信加了几千人，却卖不了一单的原因：你加到微信里的好友，都是想把货卖给你的人，你能把货卖给谁呢？

别着急，有个精准客户聚集的地方：新浪微博

相关阅读《[零基础玩微博引流推广，日涨 5000 粉](#)》



2018 年底，新浪微博高级副总裁曹增辉在影响力峰会上表示，微博月活跃用户 4.46 亿，日活超过 2 亿。换句话说，每天有超过 2 亿人在用微博。这么大的流量，没想到吧？

微博和微信最大的区别就是，微博是开放的，你可以在微博搜任何人。

比如，搜“爆痘”，结果中都是包含了“爆痘”这个关键词的内容，而发布这些内容的人，都是微博的真实用户，有“爆痘”的烦恼。

再比如，搜“痛经”：



我们还可以通过关键词组合，来让结果更加精准。

比如，要找真实宝妈，搜“我家 宝宝”（中间加空格）。

搜出来的结果，都是“我家宝宝”如何。那发布这些内容的人是谁呢？不就是一个一个孩子的妈妈吗？不就是我们日思夜想的精准宝妈粉吗？

你再仔细观察，基本都带有孩子的照片，没有一个微商，都是真真实实的精准宝妈。

记住，你一定要尽可能的从真实用户的角度出发，优化关键词。随着你关键词的优化，搜索结果会越来越精准。

比如，宝妈。你如果停留在“宝宝”、“孩子”、“妈妈”这些表面上的关键词，搜出来的结果仍然会有一些微商，这样的加粉销量依旧不高。

通过关键词优化，我们可以让自己的搜索结果更加精准。

比如，当过妈妈的都知道，美林是小宝宝发烧时喝的一种退烧药，基本上每个家庭都会常备。

我们可以搜“喝美林”：



看，搜出来的结果，都是“我家宝宝发烧”如何如何。那么发布这些内容的人是谁啊？不就是一个一个真实的宝妈吗？

这样搜出来的结果，就比“我家 宝宝”更加精准，没有一个是做广告的微商。而且你看下底部的页数，整整 38 页的精准宝妈粉，你天天加都加不完。

所以，要确保搜索到的人群质量，一定要打开思路去优化你的关键词，你的关键词越是贴合实际场景，你搜到的人越是真实和精准。

总之，一定要记住：场景化！从用户的角度去思考，你要找的这个人，她们通常会提到哪些关键词？

不要只盯着字面相关的词去搜，比如，“喝美林”，字面上和“宝妈”一点关系都没有，但搜出来的结果却是很精准的宝妈粉。

当然，把目标用户搜出来，只是第一步，我们的目的是加微信。

第二步，就详细讲解，怎么把微博搜到的目标用户逐一加到我们的微信里来。

一个真实的微博用户，ta 是不会在微博留自己的微信号的，所以，只能被动加微信。

怎么能够吸引对方被动加微信呢？

很多代购采取的方式是，加我微信送红包、送大礼、送育儿手册之类的，这种引流方式已经过时了，早已没人搭理了。

那我们怎么做呢？我们继续以“宝妈”为例。

搜出来用户之后，你直接去微博下面评论。

这样，这个用户出于好奇的心理，大多会试试看，搜一下这篇《xxxxxxx》文章。

当我们以第三者、同样是宝宝发烧困扰者的语气，去推荐这些用户去看这篇文章，可信度就很高。

她们在我的推荐下，搜我自己发的文章，来加文章中的微信，引流的目的就达到了。

我们需要怎么办呢？

注册一个天涯或者豆瓣的账号，把这篇文章发布，后面留你的微信号。

## 微信刚需网赚项目，手机数据恢复！

专治出轨？

难道今天要跟大家聊八卦？非也非也，只是这个话题让我联想到了一个存在于我们每个人身边的微信刚需网赚项目，来跟大家聊聊！



什么是微信刚需项目？

大家都会很疑惑。回答问题之前问一下：大家在生活中微信聊天记录是否被误删过，不知道怎么恢复；是否手机相册的照片给误删过，但却无能无力手无足措？又或者电脑文件删除了，没有办法解决？

相信这些问题在大家的生活中多多少少都会遇到，一些信息被删除了，当时没有发现，但是等到要用的时候发现已经没有了或者当下就发现自己已经删除了，非常的懊恼，而又不知道怎么解决这种问题

因为，大家在使用手机和电脑的时候潜意识的想法是，一旦删除就无法恢复。或者想在网上找又找不到好的办法，只能付费让别人帮忙恢复一下。

相关阅读 [《简单上手，超级数据恢复项目，轻松月赚 10000+》](#)

但是，一些手机电脑的数据删除了，但是他的记录还在，我能告诉你你付费的找的那个人靠这个能月入过万，你信不信？



这个市场是非常庞大的，而且需要恢复的数据需求也是不一样的。比如：恢复微信聊天记录，这个属于手机恢复里的细分领域。

我说过大家想在网上赚钱，在做任何项目之前都要看一下市场的需求有多大，不要空想一切要以数据说话。

通过百度指数搜索发现每天搜索数据恢复指数达到 6000 以上，如果再加上其他渠道的话，估计每天的搜索人群在几万人，几万人说明这个市场的一天销售额在大几百万起步的，如果想在里面赚一点钱，分一杯羹，最差一个月也能上万。

这个市场很大吗？

百度指数只是告诉我们对于数据恢复感兴趣的人很多，我们需要进一步的核实一下数据，这样才能够更加的准确。我们可以根据淘宝的销售额，来进一步确定市场的消费情况。



大家可以看到，一个月的付款的基本都接近一万，也就是店铺的销售额一个基本都在 10 万左右，最低的也 3 万以上。这么多的店铺销售额都这么高，再一次证明了市场很大。

无论是你的 QQ 聊天记录，微信聊天记录，图片记录，手机通话记录，手机通讯录记录，还是电脑文件记录，都能够全面的恢复，或许这些文件放在别人手里没有多大的用途，但是有些文件，在自己手里可是无价之宝。

这么庞大的市场，数据到底是怎么恢复的呢？

其实并没有那么神秘，不需要多么厉害的技术，就是通过软件操作而已。软件对于我们来说是非常神秘的，感觉很高大上。但是对于那些搞技术的来说就是小菜一碟。



否则也不会有这么多人掌握这门技术，去花钱做百度竞价了。

自己测试了几款免费的软件，开始免费，最后都要收费价格几百不等，而且只能恢复几种。原来这个项目这么暴利，之前居然没发现。恢复数据为什么是刚需呢？

其实很好理解，根据人性的角度来讲，就是只要跟自己相关的紧密事情，自己才会动用自己的资源去解决，什么意思呢？举例：比如小孩玩你的手机把你手机很重要的图片删除了，明天要用你会不会很着急？

如果你的老公偷偷自己玩手机不理你，你怀疑他出轨了，你想看一下他整天和什么人聊天，聊天的内容是什么？你会不会着急？

那这项目到底怎么做？首先是获取软件资源。

正如前面所讲，恢复数据说白了其实就是一个软件。软件很多都是收费的，少数虽然免费但是功能特别少。这个当然难不倒我这种混迹互联网的老鸟。为了降低成本，我们直接找破解版的就可以了，可以去软件论坛找，比如吾爱破解论坛。

然后是引流

引流之前你要考虑好自己是卖软件还是卖服务。当然两者都可以做。主要取决于客户的需求次数。这里给大家推荐几个引流平台，大家自己找一下感觉。

## 1、贴吧



到这样的贴吧去发帖引流，最好是针对女性客户，尤其现在很多已婚妇女，热恋中的情侣，都想知道老公是否出轨，跟其他女性的聊天记录，找这样的客户群体效果最好。比如也可以去一些出轨贴吧。

## 2、百度知道

### 怎么样吧微信聊天记录恢复\_百度知道

2个回答 - 回答时间: 2017年12月31日

最佳答案: 方法/步骤 首先登录微信,输入帐号和密码,确定输入正确后点  
进入微信首页后,点击“我”,再选择“设置”按钮,如下图: 进入“...  
[更多关于如何恢复微信聊天记录 贴吧的问题>>](#)

大家在操作百度知道的时候可以采用自问自答的方式。

这个方法比较简单，对新手来说也容易上手，可操作性强。

- 1、注册两个不同 id 的百度知道账号，可以用不通的邮箱和手机号注册。
- 2、一个账号提问一个账号回答，提问和回答要包含需求用户搜索到的关键词。
- 3、两个账号不要再同一个网络环境登录，可以一个手机 4G, 一个电脑登录。
- 4、问题采纳时间保证在 20-60 分钟，采纳太快了容易删帖。
- 5、回答问题要尽量详尽，不要直接复制粘贴，越全面，越长越好，保证最大程度不被删除。
- 6、不要留链接 账号名称可以写成联系方式。
- 7、账号等级越高越好，增加权重，可以每天完成任务。或者直接去淘宝买。
- 8、问答的时候要多次出现需要优化的关键词
- 9、一天的问答次数不要超过 3 次

这个市场是一个刚需市场，很多人都需要的。而且很多都会产生重复消费，只要前期积累一定的粉丝，后期基本就是躺赚。这个项目不给你分析你永远停留在，很多人在干了，没有什么前景的，赚不到钱的。任何项目都要靠数据说话，靠经验判断。啥也不要想，赶紧去找破解软件，开始干起来即可！



## 小众测评网站赚钱方式，让你兼职多一分收入来源

之前在缘梦项目笔记上写了很多有关网站赚钱的文章，其实在整个网上赚钱领域里面，依靠于网站赚钱的站长应该是最低调的一个，网上有很多个人做的网站年收入都非常的夸张，年赚百万的网站数不胜数，最有趣的是你根本不知道这些网站到底是哪些人做的，除非他们自己出来，否则的话你也找不到他们。

这个社会有很多的隐形土豪，而厉害的站长就是在网赚领域里面的隐形土豪，基本上只要有能力能够运营出一个年赚百万的网站出来，那他就可以直接复制这个网站的做法，去运营第二个、第三个年赚百万的网站，在网站赚钱领域里面，收入可以直接进行叠加，这是很多行业都做不到的。

最重要的是网站这个东西，它运营的时间越久，可靠性越高，排名越好，流量越多，它不想说你去开个淘宝店，哪怕是你经营了3年、5年卖到了皇冠甚至是金冠的级别，你的宝贝链接权重跟新店一样，甚至都不如一个新的淘宝店，毕竟新店会有一定的流量扶持，皇冠店铺的宝贝链接也是说降权就可能降权的，这就意味着哪怕你经营了5年的淘宝店，除了信用等级高一点、可能积累了一定的老客户之外，其他的東西还不如一个新店。

对于百度来说，一个运营时间久、权重高的网站，哪怕它是复制的文章，百度依然会给与比较好的排名，因为从百度的角度来考虑的话，你的站的重要性是远远不如长久运营站的，它自然就会给与权重高的网站比较好的流量倾斜和排名了。

所以，网站赚钱，本质上来说属于是：慢工出细活，需要细水长流的。

而我在缘梦项目笔记里面不断的跟大家强调网站赚钱的最重要的一个核心点是：网站定位问题。

很多人觉得做网站赚钱，就是学习一下网站怎么建设、SEO优化怎么做，然后就去在网站，做优化了，如果是这样的一个想法，那么基本上到最后赚钱的成功性低的可怜。

相关阅读《[外贸 SEO 优化教程](#) [跨境 SEO 全网优化指南](#) [网站 seo 优化营销教程](#)》

这里面大多数其实并不是网站做不好，而是根本就更新不下来，短则十天半个月，多的也就可能是半年，最终因为根本无法保持对于一个网站比较稳定的原创更新，然后放弃了。

网站运营，在初期的成长是最艰难的，除了一些比较特殊的网站（这里特指 se 流站和泛内容站），其他的只要是行业或者是行业细分领域（这里指的是流量的精准性和高变现价值）的网站，基本上在 0-6 个的时间里面用站长工具基本上看



不到什么数据的，甚至有的时候 1 年时间都看不到数据有什么明显的增长，网站排名在前五的关键词可能只有几个、十几个这样。

但是，只要你扛过前期的这段时间，你会发现，基本上你每写一篇文章可能就会有一个关键词参与排名，到网站的第二年你会发现关键词从原本的十几个直接就变成了几百个，这个时候网站已经能够稳定的每个月给你带来至少 1-2 万以上的收入了。

例如，今天要给大家分享的这样一个案例网站：十佳测评网站。

这个网站我放在浏览器的收藏夹里面已经很久了，最起码保持了已经有一年多的关注了，像这样的不为人知的，纯粹就是为了 CPS（国内泛指淘宝客、国外泛指联署营销）而盈利小型个人网站其实非常的多，我个人收藏了至少上百个这样的网站。

这个站长对于网站的更新频率并不高，到现在为止 2 年多的时间差不多也就只是更新了小几百篇的文章，平均差不多 3-5 天才会更新一篇文章，就靠 2 年多的时间更新，现在这个网站每个月通过 CPS 带来的收入应该至少超过 3 万以上。

TITLE信息 十佳评测					
SEO信息	百度来路: 1,167 ~ 1,660 IP 移动来路: 431 ~ 664 IP 出站链接: 0 首页内链: 41				
	百度权重: 3 移动权重: 2 搜狗权重: 1 360权重: 1 谷				
ALEXA排名	世界排名: 192,745 国内排名: - 预估日均IP≈ 2,400 预估日均PV≈ 2,400				
备案信息	备案号: 鄂ICP备17016423号-1 性质: 个人 名称: 徐志国 审核时间: 2019-01-30				
域名信息	注册人/机构: Registration Private 注册邮箱: 10besty.com@domainsbyproxy.com 年龄: 2年3月24日 (创建于2017年06月26日)				
网站速度	电信: 49.6毫秒 SEO文章代写 纯人工编辑				
PC词数	移动词数	首页位置	反链	索引	24
182	287	-	0		

当然，这里还是要再次强调一下，不管是爱站网还是站长之家，这些数据都是不准确的，相对来说 5118 的数据要稍微准确一点。

而且看一个网站的好坏，并不是看这些数据，重要的是看这 200 多个关键词，到底是什么，排名在什么位置。

如果只是为了关键词的数量，那么你直接可以去做泛内容站，一年时间做出 1000 甚至是 2000 个关键词排名到前五页绝对没问题，只是流量没价值，除了卖站之外，无法直接对这些泛流量进行变现罢了。

关键字	排名 	(PC)搜索量 	收录量
微单相机排行	第1页 第1位	123	12,800,000
游戏鼠标推荐	第1页 第1位	81	180,000
国外杀毒软件	第1页 第1位	68	5,480,000
相机推荐	第1页 第1位	59	11,500,000
剃须刀推荐	第1页 第1位	57	5,430,000
电动刮胡刀	第1页 第1位	53	11,500,000
十佳	第1页 第1位	44	1,310,000
电须刀	第1页 第1位	27	7,590,000
无线鼠标评测	第1页 第1位	20	21,900
剃须刀 推荐	第1页 第1位	<10	5,570,000
国外杀毒软件排名	第1页 第1位	<10	51,400
无线耳机	第1页 第2位	289	276,000
头戴式耳机推荐	第1页 第2位	117	57,600
游戏键盘	第1页 第2位	86	725,000
鼠标垫推荐	第1页 第2位	74	5,310,000
游戏鼠标	第1页 第2位	74	184,000
电脑音箱推荐	第1页 第2位	68	681,000
电动剃须刀推荐	第1页 第2位	40	

通过网站的具体关键词的排名分析我们可以看到，大多数的关键词都是：“产品词+推荐”组合而成的，并且关键词排名都比较靠前，排名在搜索前三位的关键词数量非常的多。

通过这些数据我们可以得到这个网站的流量绝对不会差，另外就是盈利能力很强，因为搜索“产品词+推荐”这样的用户群体，本身就是具有产品的购买需求的，只是他们不知道什么样的品牌和产品比较好，所以在才会百度里面产生搜索行为。

而像这样的搜索关键词，我们直接通过内容页去引导用户通过我们的 affiliate 链接去购买是非常容易的事情。

今天分享这样的一个网站，是因为我个人觉得这个网站的站长水平还是很不错的，而且对于网站运营的能力也比较强，重点是这个站长应该是学习的 google seo，而不是国内的这些 seo 培训机构教的百度 seo 优化，这个十佳测评站的标准基本上都是按照 google 的标准来的，包括被称之为国内 seo 第一人的 zac 的网站也是。

相对于我之前跟大家分享的那个跑步机淘客网站来说，两个站长的水平高下立判，完全不是一个量级的。

这两个搜索引擎是有本质区别的，做的好百度，不一定做得好 google，但是做的好 google 一定可以做得好百度。

最后，来跟大家说一下，除了本身站长对于网站的初始定位和规划的差别之外，剩下的就是内容的差别。

其实，这个十佳测评的内容，我分析下来，如果不出意外的话，应该是从国外网站上翻译过来，然后再重新组织语言整理出来的，也有可能站长也加入了自己的经验想法。

网站运营，本质上来说，不是一个技术活，完全是看运营网站的站长个人的经验和能力，剩下的就是坚持。

## 虚拟资源的三种玩法，实现零基础赚钱！

天天都有人来找到我问：有什么好的又不要钱的项目可以操作，且还能快速赚钱的那种？

倍感无奈啊，对于这样的问题，我想说：如果真有这么好的项目，还能轮得到你我？估计早就被人做烂了！

大家还是面对现实，老老实实的学习，踏踏实实一步一个脚印的来吧，不要妄想走捷径，大咖们走过的路，吃过的苦，一样都不能少，你都得亲身经历一遍才能真的蜕变。

首先想想，我们自己到底有什么？你所拥有的东西哪些人需得着，你为他们提供迫切需求，人家为这种需求进行买单，实际上赚钱就是这样一个过程。

其实说白了，商业的本质就是，你能为我解决什么问题，我就会为这个问题的结果买单。

接下来我们来举个例子，剖析一下这种项目的玩法，怎么从低级玩到高级，从小钱赚到大钱。

说到各种学习资料，考试资料，考研资料，相信正在操作虚拟资源项目的学员们并不会陌生。我们就以这种虚拟资源为例。

相关阅读《[【推荐】虚拟资源自动化收钱项目：0成本，纯利润，每天2小时日赚300-500+](#)》



## 一、初级玩法

考试资料，这种资料网上一搜一大把，花点时间将这些资源收集汇总整理打包，就是一套完整的考试资料包。而这种产品的受众很明显就是广大学生群体，高中生，大学生，等等。

接下来就是推广引流，天天都在讲推广讲引流，可偏偏还是有人说不会。针对这样的产品最简单的方式其实就是去一些学生贴吧，高中生大学生相关的贴吧，直接去这些贴吧发帖就可以了。

可能有很多自以为老鸟的人会说了，贴吧发帖哪有那么容易，动不动就删帖封号。那我只能说，你这只鸟并非真的老啊！如果你老是硬着头皮，往那些流量大而且监管很严的贴吧跑，明目张胆的发些广告贴，人家不删你才怪了！



我常常跟大家说，前期尽量忘掉发广告这事，忘记赚钱这事，真正的去帮助别人，体现你的价值，虽说贴吧禁止发广告，但是对分享资源的人还是比较欢迎的。对管理员而言，可以提升贴吧的活跃度和粉丝粘性，就像上面跟大家分享的这个产品一样，其本质是帮助人的，虽然说贴吧是禁止发广告的，但是对于分享资源的人还是比较欢迎的，毕竟可以提升贴吧的活跃度还有粘性，

所以他们对这类帖子往往是睁只眼闭只眼，你再偶尔穿插一两个帖子发一点点广告引导，注意，广告一定不能太直白太明显，尽量软一点，多看看其他同行咋发的，吸取经验。

## 二、中级玩法

在前面初级玩法的基础上，如果想升级玩法，那么我们需要去优化两样东西，一是自己的产品，二是推广。这个项目如果让我去操作的话，我会在产品的介绍上面加上一句话，那就是…长期更新，这样的话销售额肯定会翻倍。

在推广上面，我不会采用那种表面上看起来是分享，事实上却是非常硬的广告推广形式，还是太直白，我会改成软文推广。

到底写什么样的软文呢？什么样的帖子内容会比较引起学生们的共鸣呢？当然是励志贴。我们可以写一段励志帖发到贴吧里，在帖子的末尾，把产品加进去就可以了。

励志帖的范本在网上搜也是大把的，最常见的莫过于通过自己怎么怎么样的努力，现在达到了什么什么样的水平，原因就是 I 放弃了所有的娱乐时间，把时间全部花在了学习上，在这个过程中积累了大量的网络课程资料，我们都是一路同行的人等等，然后想要的可以私信我。

那有人可能会说了，我不会写软文呀，怎么办？

谁天生就是写作高手啊，谁不是后天学会的。作者就是最明显的例子，大学学的化工专业，毕业后却是中学数学老师，语文英语成绩当时最差，可现在不照样每天干着文科生的活，天天写文章。

不会难道你不会学吗？不会模仿吗？就是因为你们还没有开始做，就完全否认了这种方式，也否认了自己的潜力，终究啥也没干成。在我们这个网赚圈子里，一直不乏有这样一个群体，他们非常勤奋，非常好学，非常聪明，懂的东西非常多，参加的付费社群也非常多，但是就是没赚到钱。老妹儿你说这到底是为什么呢？原因很简单！那就是纸上谈兵，光说不练，说起来头头是道，做起来就两眼一抹黑了，我希望大家不要成为这样的人！我们到这个圈子都是来赚钱的，学再多东西赚不到钱，都是扯淡！

不好意思又扯远了，差点又没有刹住车。简单来说，你不会的话可以去多看看那些高手怎么写的，只要智力正常，看多了自然就会了。把别人写的拿过来修修改改，也不是不可以。

接下来就是把这种励志贴发布到各大学生贴吧，一般都是不会删你帖子的，如果你能把这个中级玩法执行到位，配合上优质的学习资料包进行售卖，每天收入过百我认为还是比较容易的事情，但是效果未必会立马见效，坚持一段时间一定会有效果的。如果碰到偶尔封号，也要有平常心对待。多备一些小号就是了。

就连我们现在每天发软文到一些平台，有时候稍微一个词一个标题一段话没有用对，都要遭遇文章下架，严重的甚至封号。作者之前好几个阅读量几十万，粉丝上千的号都被封了，封了就封了呗，大不了再重新申请，再来一次呗，做网赚，最应该有的就是这种打不死的小强精神。

### 三、高级玩法

大家都知道，像威客，以及一些分类信息网站，都是可以发布任务的，你编辑一个招募兼职人员的帖子，让这些人将你的励志贴发到天涯，博客，贴吧，微博，等这样的地方。你自己就完全腾出手来审核他们的任务就可以了，发成功的帖子给 2-5 元的奖励即可。他们可以一个人发多条，多劳多得。

为什么要借力，毕竟你一个人未必有那么多平台账号，即使有，一个平台也顶多一个账号，然而，找他们的话，就避免了这些问题。



同样在产品上也要继续优化，继续收集各种课程资料，持续进行更新，继续挖掘老客户的其他需求。在收入渠道上，从打包售卖，到细分单个卖。或者组合搭配卖。

这个时候，你对自己的定位已经不是简单的卖资料了，而是跻身成了一位服务于学生群体的网络资料供应商，其他需要这方面完整资料的虚拟资源商家也可以找你拿货。另外在朋友圈要分享一些免费的学习资料和笔记。然后在免费的基础上做点付费的。

这样一来，一个简单的卖学习资料的项目就从一个初级优化到了高级。我不建议大家直接跳过前两级直接开始玩高级，整个三部曲我建议大家都走一遍，在这个学习操作过程中，你也许还会发现其他由这个项目衍生出来的其他项目玩法。

在这个过程当中，我们千万不要怕困难。因为赚钱的本质就是解决问题，我们不是在学习造原子弹，不要把网赚想得那么难，又不是让你去造原子弹，没有什么难题是互联网解决不了的，遇到了就去想办法解决，唯一不要做的就是放弃和泄气。

不论什么东西，试着去把它做成你的产品。产品越难获得，那么你的这个产品的价值就越大。不管你是卖学习资料，还是卖源码资料，还是卖小吃配方，不用担心自己的产品卖不出去，只要会合理利用这些渠道引流，抓住客户的心理，哪怕你卖的是一坨狗屎，也有人敢买！（开玩笑的）

## 一个适合新手的暴利项目,日赚 1000 元的宝妈粉赚钱套路!

哪里有流量哪里就有生意,谁掌握了流量,谁就掌握了金钱。

营销的本质就是合法的套路。不懂如何做流量的人,其实是不懂如何做营销,互联网行业尤其如此,流量决定了生死。



今天,我分享一个适合新手的项目,一个可以轻松上手的项目,没有技术门槛,只要你能理解这其中的本质,你便能熟练掌握。

相关阅读《[财神大咖会:抖音淘客项目月入净利 80 万+](#)》

也可以说,如果你能学会这门玩法,便能收获一门超过本职工作的副业收入。

在分享这个玩法之前,我先来和你分享下流量到底是什么,如本文开篇所讲,流量是营销的结果,而做营销也就是如何吸引韭菜们的注意力,同理可得,流量=注意力。

那么如何吸引韭菜的注意力呢,这里只讲一个切实可行的套路!

这个套路只有两个字,即“低价”。

就如县城大妈们，结伴而行去排队领取卖保健品教授们的免费鸡蛋一样。免费鸡蛋的诱惑力，堪比在县城的大妈中扔了一颗原子弹的威力。

本篇文章，我要分享的这个项目玩法非常简单，下面直接讲具体操作。

1、闲鱼、转转发布大量母婴类二手商品，文案：

我是一位二胎宝妈，家里有大量孩子闲置不用的 XXXX 物品，都是花费昂贵的价格买入的，产品绝对可以放心使用，现在家里没有多余空间存放，免费送给有需要的宝妈们，有需要的可以在线私聊我哦。

2、设置好宝贝自动回复，例如：

亲，我现在不在线，宝贝还在的，有需要的话可以 v 心找我要哦，xxxx。

3、加到微信后，发这样一条朋友圈，宝贝已经全部送出了，谢谢各位宝妈们！家里和店里还有一些库存，过阵子我再免费送给大家哦。

4、好友数量>1000+后，朋友圈再发这样一条朋友圈，现在又有一批孩子用品可以免费送给大家啦，数量有限，先到先得。

5、利用 wetool 自动回复私聊索取礼物的宝妈，发送这样一条文案和图片：

“亲，小店刚刚开业，现自掏腰包免费送大家一批礼物，不过，需要您帮忙转发一下朋友圈呢，感谢您的支持，不过需要注意的是，不能设置屏蔽哦，转发后您可以凭截图 20 分钟后找我领取”

6、用户完成任务后，我们就去拼多多找个 10 块钱以内包邮的东西发货即可，这个玩法有一定成本，但是一个能在短期内快速裂变精准粉的有效玩法。

总结，整个玩法的核心思路，先通过“低价套路”从闲鱼、转转等二手交易平台引流，再包装打造人设做海报裂变粉丝。

这个低价流量玩法，可以在短期内快速被动加满一个 5000 人的号，不过也需要一定数量的闲鱼、转转账号来发布商品才能实现。

这是一整套被动引流的玩法，无论你是卖什么的都可以用，方法论可以复制。

有关变现问题，见仁见智，下面分享一下我的看法。

无论是卖货，还是推项目，宝妈粉都是极具付费能力的一个群体，因为，这个群体兼具想要赚钱和购物的欲望。



如果推项目，我推荐还是淘客类项目，因为，淘客类项目是唯一能够同时满足宝妈粉这两种特性的，在推广的同时还有可能自己购物产生佣金收入。

整个项目的入门难度较低，是一个适合新手去操作的项目。项目操作虽简单，但从引流到裂变，再到运营和变现，项目的所有环节涉及的细节还是较多，能否真正掌握，还是要看个人的执行能力。

最后，我的老粉丝们，应该可以从我的以往文章中，看出我做项目的思路，先做流量后做变现这也是我的职业风格，这种风格也贯穿在我所分享的大多数项目中，因为，这是一种最稳健也是赚钱可能性最高的创业方法，所以，我才将这种职业风格分享给你们。

## 怎样利用网络赚钱，教你找到无数个网络赚钱项目！

网赚项目，这四个字好似有无穷的魔力，让很多的心甘情愿的花费 N 多的时间和金钱去追寻。

真想用一句话来形容：众里寻他千百度。蓦然回首，那人却在，灯火阑珊处。

其实每天写文章，真的是很头痛的一件事情，如果只是单纯的考虑随便写点什么也就没有那么多的烦恼了，问题是像缘梦项目笔记这样的，不但要考虑写的文章要有一定的经验和价值，还要考虑在搜索引擎里面的排名，还要考虑要跟网站的主题相契合，综合起来考虑的话，这个文章本身是挺难写的。

我看到有这样的一个关键词：怎样利用网络赚钱，有一定的搜索指数，那么，今天的这篇文章我们就围绕这个关键词来挖掘一下相关的项目。

打开百度，输入：怎样利用网络赚钱，来看搜索结果页，我们将会在这里找到无数个网络赚钱项目。

相关阅读 [《71 个堪称暴利的网络赚钱项目，惊爆你的眼球》](#)

项目一：自媒体、短视频培训





自媒体的热潮过去了，从做自媒体培训的人数减少了很多就能够看的出来。

而在今年，如果你注意观察一下的话，你可以发现，做抖音短视频培训的人是非常非常多的。

从这些数据里面，最直观的一点就是：这个培训很赚钱。

其实，不管哪个互联网时代，培训一直以来都是一个很赚钱的项目。

昨天可能是自媒体培训，今天可能是抖音短视频，明天可能又会是其他的平台，总之，有一个核心点没变：

做培训的还是原来的那帮人、参加培训的也还是原来的那帮人。

做培训的人，是什么热门，就推什么课程，参加培训的也是一样，什么热门学什么。

反正就是参加培训的人，一次次的付费，做培训的一次次的收费，至于培训到底有没有效果，参加培训的人又得到了什么，其实从本质上来说：参与者和培训者都不关心这个问题。

参与培训人的花钱缓解了焦虑，而做培训的人赚到了钱。

其他的又有谁会关心？

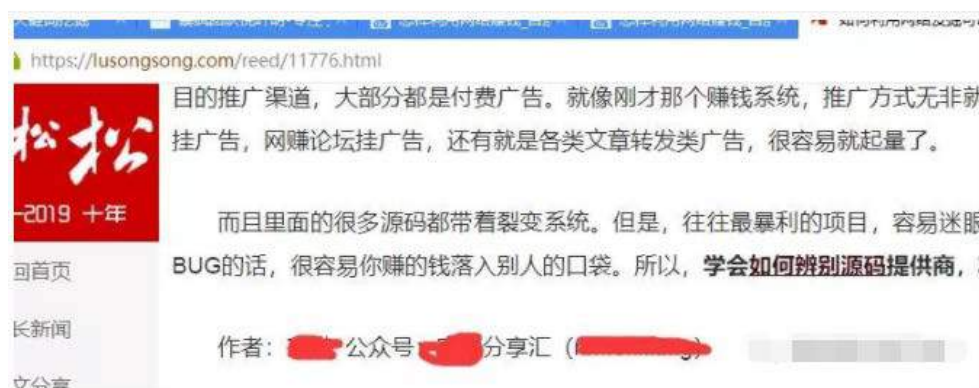
项目操作流程：

培训课程（收费的）——网站（内容展示）——百度竞价投放（获取流量）——引导微信成交。

项目中的技术难点：百度竞价账户优化和选词。

项目收入的难点：如何放大流量和提升转化率。

项目二：还是培训又或者是社群



在百度快照排名页面，找到了一篇卢松松博客的文章。

也许，你会看文章写了什么。

其实，我想告诉你的是，文章写了什么，完全不重要。

你需要懂得的几个要点是：

1. 文章是谁写的。
2. 为什么发到了卢松松博客。
3. 写文章的人背后的目的或者是盈利方式什么。

如果，你能够参悟透这三点，你就会挖掘到一个非常赚钱的项目以及它的完整操作步骤。

项目操作流程：

培训课程（或者社群）——撰写文章——投稿到一些知名博客（获取流量）——引导到公众号或者微信号实现成交。

项目中的难点：如何能够写出优质的文章并且能够通过这些博客的投稿。

项目三：百度经验赚钱



在百度快照搜索结果里面，有一条百度经验的文章。

小编点开来之后仔细了看了一遍，发现这个文章里面没有任何的广告。

为什么我要先检查百度经验文章里面有没有广告呢？

因为，在百度经验里面发文章的只有两种人：

一种是为了做推广，所以会在百度经验的文章里面植入软广。

一种就是纯粹的为写百度经验而获取收入的，百度经验本身就是有一个回享计划的，你去多编译百度经验的文章，阅读的用户多了以后，你会收到相应的收入，如下图：





我从来都不相信，谁会真的闲到每天努力的写文章就是为了免费给用户看的，每一篇文章的背后都有其重要的使命、作用和目的。



通过对于一个百度经验账号的分析，可以看到出来，这个账号，到底是为了推广，还是为了写经验能够得到收入。

很显然，我们看到的这个账号就是为了百度经验得到收入而写的，因为整个账号里面写的内容非常的混乱，很杂，而且很多的经验文章本身所对应的流量都是毫无意义和价值的。

撰写百度经验，还是有一定的收入的，不过，撰写什么内容能够获得更多的用户浏览量，这是需要我们去思考和测试的。

项目核心要点：

百度经验文章很大一部分的浏览量是来自于百度搜索引擎，所以我们需要考虑的是如何寻找那些搜索量比较高，而且没有什么价值的泛流量疑问关键词是关键。

至于文章本身内容是什么。。。完全不重要，也不在整个项目的思考范围之内。

项目四：就比较厉害了



我们可以看到，在搜索结果页里面，有大量的看起来就是垃圾标题的页面，而且这种页面非常的多。



而且这些页面，点开来之后，全部会跳转到可能同一个页面上。

这些最终的落地页，基本上都离不开：赌 bo、炸 pian。



我随便点开了几十个页面，落地页基本上都是上图展示的页面，赌 B0 页面。

这种手段应该就是当下最流行的站群程序：零距离泛目录站群。

其典型作用：可以在非常短的时间（一周内），能够垄断大量的关键词在百度搜索的结果页。

基于这种站群程序的典型负面特点：寿命时间短。

所以，一般都是一些黑产会运用这些手段，目的就是为了能够快速垄断搜索引擎的流量，并且实现非常暴利的变现。

零距离泛目录站群出来已经有可能接近 2 个月的时间了，到目前为止，百度还是处于束手无策状态，不得不说，百度最近这段时间的效率很低下，做的东西都不行。

包括像之前天朝同学这个博客从 http 改成了 https，改完之后，www 的首页居然消失了，后来到百度站长工具里面看了一下，发现有大量的站长都在反应这个问题，百度的识别速度太慢了，正常在改完以后需要 1-2 个月的时间网站才能逐步的恢复正常。

关于项目四，没什么好说的，也没什么所谓的技术含量，就是找到暴利变现的渠道，然后去买一套站群程序就行，这套程序的售价应该在几万块左右，目前价格还是比较高的，但是相应的效果，大家也看到了，很强大。

等一段时间，等百度打掉了这个站群，这套站群程序在网上应该就会泛滥了，估计能免费就下载到了，但是也没什么用了，网上能够下载到的站群程序有很多，千百度站群、龙少站群等等，刚出来的时候效果真的很不错，现在都没有任何的用处。

其实，如果你继续观察的话，你会发现，还有很多的项目。

例如邵连虎博客也有篇文章排在前五页，他是做手机 app 赚钱的，写文章的目的是为了能够通过搜索引擎获取流量，然后再把流量转化成他的 app 的下线从而能够给他带来相应的收入。

通过搜索引擎的展示结果页，我们能够找到无数个项目。

但是，其实他们又只是一个项目。

因为，从本质上来说，他们都只是在运用同一种手法，那就是：把搜索引擎的流量，去转变成客户。

不同的只是，大家的变现手段不一样而已。

什么叫做好项目？什么又叫做靠谱的项目？

我认为：别人在做的项目，就是最好的项目。

注意：不是别人教你的项目，而是别人正在做的项目。

这些项目，不是你问别人：你在做什么项目。而是你能够看到多少别人在做什么？



## 只要你会复制粘贴，小吃技术这个项目你就可以做！

最近有朋友跟助理咨询有没有成本比较低的项目推荐，其实成本较低的项目还是比较多的，微信公众号之前也跟大家分享了不少，大家可以去历史消息中搜索阅读。

不过我今天也还是来跟大家分享一个门槛和成本的项目——小吃教程项目，希望对大家的选择有一定的帮助。

相关阅读《[小吃技术, 一个永不过时的行业项目, 市场需求非常的大](#)》

### 一、小吃教程项目的市场

关于小吃，大家一般都关注的是地方小吃，哪个地方的小吃比较出名，中国小吃比较出名的城市非常多，像大家耳熟能详的台湾小吃、成都小吃、西安小吃等。



有很多人就是因为某个地方的小吃出名而去那座城市旅游，也很容易遇上吃过就再也不能忘怀的那种食物。因此很多朋友就希望找到那些有名的地方小吃的做法，足不出户也能尝到美味。

说了这么多，我们还是关心如何赚钱，我们继续往下看。

## 二、如何利用小吃教程赚钱？

这个小吃教程算是一个成本比较低的项目，通过不同的方式将小吃的教程呈现给大家，通过这样的方式来赚钱，其实这就跟之前我们分享过的瘦身餐食谱的项目类似。

利用小吃教程赚钱的方式也是比较多的，比如通过小红书笔记方式，短视频、直播和 vlog 的方式等。

### 1、小红书笔记

小红书就不多做介绍了吧，很多教程都能在小红书的笔记中找到，像之前的瘦身餐笔记、拍照笔记等，而且利用小红书笔记引流和变现的方式也是比较简单的。

言归正传，再说回小吃教程，其实随便在小红书中搜索小吃做法都能找到一大堆的笔记，大家看看这些笔记的点赞量，就能发现，小红书在这方面的权威还是比较高的。



关于笔记大家就会产生疑问了，那我不会做小吃的话是不是就不能做这个项目了，当然可以啦！

大家可以看下其中一个小吃的笔记，其实这些在百度上随便一搜就出来一大堆。这个又不用你一步一步操作给别人看，只要找到教程复制粘贴过来就行。



15:45 | 41.0K/s

HD 58



关注



### 🍊🍊【食材】

👉鸡爪10个、洋葱半个、柠檬2个（买好一点的）、小葱3根、小米辣10个左右、线椒5个、花椒、姜🌶️🌶️

👉耗油1勺、盐2勺、白糖2勺、陈醋3勺、生抽5勺、料酒1勺、香油1勺（可以不放）、味精、花椒粉（我觉得不够麻后来加的）

### 🍊🍊【做法】

1 鸡爪洗净，切开，冷水入锅，加入姜片、小葱和2勺料酒煮15分钟左右。🌶️

2 煮鸡爪的时候准备材料，柠檬两端切了扔掉，其余部分切片；洋葱、大蒜切碎；线椒、小米辣切成圈备用。



3 鸡爪煮好之后捞出来洗两遍，然后用凉水冲十分钟左右，捞出来沥干装在大小合适的容器中（凉水冲过的鸡爪吃起来会更有弹性。）🌶️

4 把蚝油、盐、白糖、陈醋、生抽、香油、味精等调在一起拌成调料汁，多搅拌一会儿，以免白糖还没有完全融化掉。🌶️

5 切好的柠檬、辣椒、蒜末、洋葱和一小把花椒粒，铺在鸡爪上面，然后把调料汁都倒进鸡爪里，搅拌均匀。



尝了尝觉得不够麻，又加了一小勺花椒面，用保鲜膜盖上后放入冰箱冷藏一晚上，第二天吃就入味了。🌶️

🌊🌊腌制几个小时食材会泡出水来，调料汁就可以浸泡住大部分鸡爪了。

对你有用？点个收藏以后看

🌊🌊如果喜欢味道更醇厚一点，还可以加二汤

📝 说点什么...



8.6万



12万



1306

再者说，就算是用视频的形式做出来，也同样可以在网上找教程，只要最后的卖相好，反正隔着屏幕也不知道味道到底好不好，只要“色”达到标准就足够吸引人了。

## 2、短视频、直播和 vlog

这三种方式是可以放到一起说的，因为运营方法类似，而且视频给人的感受更加直观，能观察到每一个步骤呈现的效果，很多人也会优先选择视频教学。

就像很多人一样，将做小吃的各种原材料先准备好，就是一个实打实的教学视频了，食材如何处理，每一步该放什么佐料，每个烹饪的步骤该进行多长时间，我们都可以通过剪辑手段或口头叙述等方式来表达。

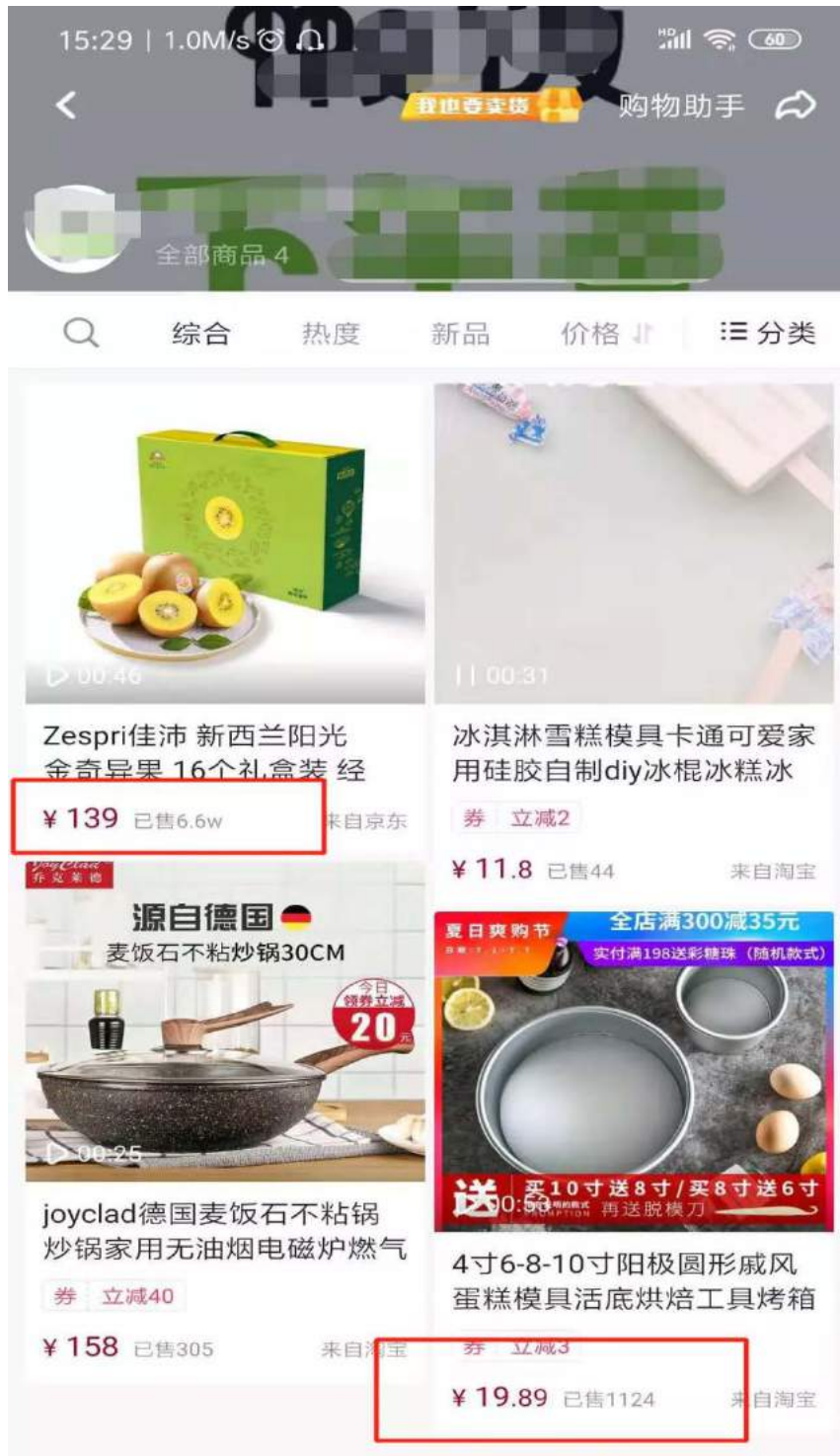


这种方式只需要记录自己做小吃的过程，如果是通过抖音短视频来赚钱的话，可以在视频中插入一些菜谱、小吃食谱的商品链接，当然也可以是做菜的过程中自己使用过的工具。



就像下图这位抖友，她的视频都是一些自己做小点心、小吃的过程，截止目前已经发布了 307 个作品，拥有 205w+ 的粉丝，也出了不少爆款的视频。

再来看看她的商品橱窗，总共只有四件商品，其中有一样是食物且销量最高的商品，已经卖出 6.6w 件，这个销量确实是比较高的。



这件产品的价格大家也注意到了，139 元 16 个装，依然有这么多人购买，就光这一件商品的盈利就在九百多万人民币，还是非常暴利的。

直播的方式就比较简单的，无非就是吸粉、刷礼物，当然同样能够像短视频那样带货，直播的时间较长，跟大家分享的内容也就更多。

### 3、地方小吃搜寻家

这个项目放在这里可能比较突兀，因为它不能算是小吃教程分类的项目，但是都是小吃类的项目，就放在一起分享了。

这个地方小吃搜寻家其实很好理解，大家也都知道每个地方都有自己独特的美食，有很多美食或许只有当地人知道，我们要做的就是找到这些美食，用过互联网的方式分享给大家。



也可以像上面提到的小吃教程一样，是短视频、vlog 和直播等方式，一般拍摄这样的视频播放量和点赞量都是比较高的。

我记得最近在抖音上看到的一个卖烤山药的叫卖视频，因为独特的叫卖方式而走红，这样的视频走红很快。



其实我们也可以考虑从这样方面入手来做视频，路边摊小吃总是与叫卖和吆喝离不开，搜寻到这类的视频做个合集，叫卖中的战斗机，与小吃教程的一些视频放在一起，也是比较垂直的领域。

## 总结

这个项目的门槛是很低的，只要会复制粘贴，或者拍摄视频就可以操作，不管是男女老少都可以上手。

而且民以食为天，美食是所有人拒绝不了的东西，这么说来这个项目的市场是非常庞大的，如果大家对小吃教程的项目感兴趣，不妨尝试着操作一下。

## 总结淘宝客最新玩法，按这个操作新手也能日赚 2000+

最近这几天出了一个新闻，一家某宝店由于价格设置错误，设置成，每单 26 元，4500 斤水果，某 UP 主带领 50 万粉丝，疯狂撸单。

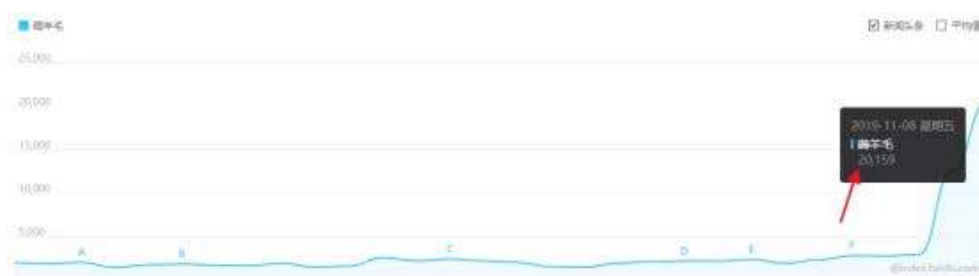
造成某宝店无力发货，跪求退款。

这件新闻，经过媒体的发酵，沸沸扬扬，某宝官方也开始出来协调解决。虽然，这只是一个小小的失误，但是造成的后果，差点导致封店。有兴趣的可以了解一下这新闻。

后来的结果是，不仅大部分用户退款了，而且给这个店铺带来了极大的曝光率，销售额节节攀升。

从这个新闻的发酵，让广大网民认识了新的名词，撸单，薅羊毛。自此，也有商家开始使用此类方式，跪求退款，原因无二，也是设置错误，被疯狂撸单。

前者可能是无意，后者明显带有营销成分，毕竟经过网友的转发，很有可能造成巨大的曝光率，从而拉升销售额。



此事件发生，瞬间薅羊毛这个词，曝光率得到了很大的提升，增长率为 130% 网民购物的同时，发现还能以极低的价格买到产品。

由此，产生了庞大的搜索量。

那么，在这场事件背后，我们能够从中获取什么好处呢？

很明显的一点，在未来很长的一段时间内，将会有不少人，持续会关注撸单，薅羊毛的词，也就意味着，有很多人，已经有了这个需求。

我在新闻刚发布的时候，就关注着这个行业的动态，以至于我很清楚的了解了这个行业，背后隐藏的增长性。

而且这种增长性，对淘宝客来说，简直就是比双十一还好的一个春天。

我亲眼看到，一个 400 人的群，在 2 天之内，成功增长为 1930 人。这只是其中一个群，据我了解，他类似这样的群，还有七八个。各个都在这波流量疯涨的红利期中，满员。

而他的玩法，就是频繁刷，撸单，薅羊毛，副业赚钱，宝妈省钱等关键词，疯狂引流。导入群中，接下来，我们拆解一下他的玩法。

相关阅读《[淘宝客教程](#) [淘客软件海报素材视频教程](#) [推广创业赚钱网赚项目](#)》

## 一、平台发文引流

我估计不少人以为是各种自媒体平台，需要各种发文引流。其实不用那么麻烦，直接使用悟空问答，就能起到很好的效果。测试效果，确实不错。





这是找到一个代替的，原来的账号被封了，粉丝已经达到了 1.3 万。他们的目的很精确，就是找具有购物能力的宝妈，以免费撸单，薅羊毛的噱头，来吸引加群。

也可以以直接搜索 0 撸，或者薅羊毛等关键词，找到相关的用户，看他们的粉丝数量，基本上都非常不错。



这是其中的一个群，很短时间内就达到了 1930 人，可见悟空问答的威力和阅读量都不容小觑。

当然，大家好奇，他们的文案是怎么写，其实很简单。就是放零撸，或者低价撸的图片。





类似这样的图片是非常吸引人的。毕竟能够花最少的钱，买到价格比较贵的产品，对于不上班在家带孩子的宝妈来说，极具诱惑力。

当然，进群之后，是这样的画风。有一个非常郑重的给小伙伴的一封信。



## 淘宝系列：

- 1.运营设置错误，单品类优惠券设置成全店优惠券。
- 2.聚划算折扣叠加优惠券系列
- 3.大促的时候拆单大法（这个得以后运用实战教程的时候按照群内指导上车即可）

**bug车是没有固定发生，这需要各大电商运营鬼才配合才能发生，一般来说出现比较多，就是新品或者活动需要频繁操作商店数据的时候（如 大型节日）**

基本上车时间：

晚上十一点半到凌晨一点，这个时间段各种优惠促销刚刚更新，很多时候有漏洞，但是也可能没

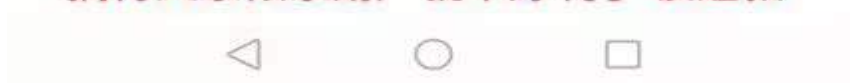
早上九点半到十点半 淘宝系列聚划算更新

部分时间晚上九点

其他不定时的BUG车

最后说一句：

大店撸就完了 人逼太紧  
搞得人家倾家荡产就不好玩了 该退款



这样的画风看起来，确实很诱惑。但是，人家说明白了，零撸的很少，需要搭配优惠券使用的比较多，优惠券做淘宝客的都知道。

几乎大部分有销量的店铺，都会使用优惠券的形式，来吸引更多的用户购买。

流量来了，不能浪费，所以顺便推了一个返利免单 APP 我看一下阅读量，都破千了，效果估计不错，因为算是精准流量。

## 二、转化



## 撸单工具主要功能：

- 1、查询淘宝拼多多隐藏优惠券！
- 2、淘宝天猫 拼多多单单有返利！

## 领取免单操作步骤

- 1、首先下载注册福袋生活  
(长按扫描下方二维码)



这就是推荐的免单 APP 据说新用户可以零撸实物产品，所以被他当做福利也放了出来。

看完这些，我估计有些人已经明白了他的玩法。当然，群内的画风是这样的。





玩过淘宝客的都知道，这就是一个发优惠券的机器人。24 小时全自动发信息。我找了一个他们的同行，问了一下类似这样的群，这么多人，一天的收益在多少？

他的回答，看群友关注度，关注度比较高的花，每天最低 200 块钱。

我们粗略估算出，七八个群，每天的收入将近 2000 块。还是非常值得研究的。

我们总结他的玩法，其实并不困难。靠着这股薅羊毛的风，在配合图片不断吸引人入群。配合群内的文案，提升关注度。

从而实现淘宝客赚钱，而且马上淘宝客旺季即将来临，我估计关注度会越高。

那么他的引流成本，其实非常便宜了，悟空问答，内容非常关键，有诱惑力的内容，在配合关注度比较高的问题，很容易就获得流量。

如果怕封号，就使用私聊，不怕封号，直接留 Q 群。他就是直接留的 Q 群，所以很短时间内就被封了。

总结：这套玩法，本身不复杂，涵盖了引流，转化，变现。无非就是蹭到新闻的热度，关注的人比较多，而文案配合诱人，就能达到如此效果。

## 最值得操作的微博淘客项目，只要花一点时间就可以赚钱！

昨天跟大家介绍了一个比较轻松的赚钱项目《[2019 微博精准吸粉实操，首次方法揭秘！（视频）](#)》希望对大家有一定的帮助。

最近同事在看一部小说，但是找到的免费全文只有正文部分，怎么也看不了最后十几章的番外剧情。我建议她去微博找找，然后她抱着无所谓的心态去微博搜了一下，好巧不巧，确实找到了。

她当下感慨了一句微博确实很神奇，啥都能找到。所以，今天就再来跟大家说说这微博，利用微博赚钱我们之前也写过不少，新来的小伙伴可以在历史消息中搜索阅读。

### 一、微博的影响力

昨天韩国一名年轻女星去世，很快就登上了微博热搜，消息刚出来的时候，微博系统崩溃了一段时间，挤都挤不进去。

不仅如此，很多流量明星公开恋情的时候，微博也经常出现服务器瘫痪的现象。出去技术上的问题，还是很能说明微博带来的影响有多大。



除此之外，微博也有比较正面的功能，传播一些正能量。之前出现几起比较恶劣的新闻都是从微博开始爆出来的，虽然有些是有人恶意造谣，但都能说明微博的影响力度。

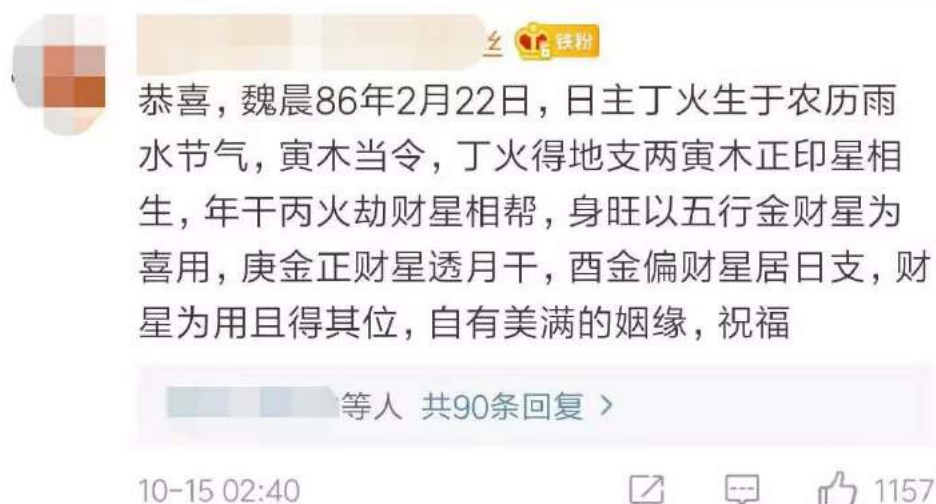
### 二、微博蹭热点很方便

一提到热搜，大家第一反应应该就是微博热搜了，要说微博的热搜中哪个版块占比最大，那娱乐版块排在第二，其他版块也不会去争第一。

上图是我截取微博今日热搜的前 27 条，我特意数了一下，共有 12 条是娱乐版块的，占了接近一半的页面。



所以要问我哪个版块的热点最好蹭，娱乐版块当之无愧。昨天中国男星在微博晒出求婚视频，表示自己求婚成功，在该微博的评论中，我看到了这样的一条评论。



将该男星的生辰和命理说的很清楚，表示他将有美满的姻缘。该评论有 90 条回复，我点看了一下，有人表示感谢也希望他帮自己看一下；也有人说他马后炮，不相信。



其实他留下这样的评论就应该会知道很大程度上会被喷，但是他要得是热点，特别是超大流量的热点。

只要在这些大流量的博主微博下评论，或发微博时带着那些流量明星的话题，就能很大程度上曝光自己的微博，从而获得热度。

想增加微博的粉丝，或养号，蹭热度是必不可少的操作。

### 三、微博引流好方法

我上面提到建议同事去微博找小说的番外，确实找到了，只是有时候找到的只是部分，剩下的部分就需要用其他方式获取了。

大家可以看看下图，在搜索结果中有图片格式的小说，但是番外总共有十几章，少说也有 3 万字左右，除非是截那种长图，一般来说 9 张图是放不下 3 万字的。





所以就可以利用这一点来引流，可以在微博文案中说明由于篇幅的原因，剩下的内容请私信，或者让大家点赞转发和评论之后直接添加微信，发送截图领取全部内容。

分享之后再让他们在微博评论中说已经领取了，以此来说明真实可靠。



既然是要运营微博账号，利用其来引流，就需要让更多的人看到。别人想找你拿小说章节，是有求于你，帮忙点赞评论和转发只是动动手指的事情，是乐意的。

或者直接将公众号的名称甩在评论中，回复什么能够领取某某章节，免费的东西，又是自己需要的内容，很容易就能引流过来。





### 三、微博变现易操作

关于微博变现的项目，我们之前也写过不少，比如微博算命大师、微博淘客或种草君等，但前段时间微博对算命大师进行了大清理，想现在开始做这个项目的用户还是需要多考虑考虑。

微博淘客还是比较值得做的，毕竟大家都说淘宝不倒，淘客就还能继续做。而微博的流量大家也是很清楚的，不管是优惠券还是电影券在微博都是比较受欢迎的。

而且在微博做淘客的优势是非常大的，可以直接在微博文案或评论中插入淘宝链接，用户可以直接点击链接跳转至淘宝领券并购买。



大家可以看下图，在一些白菜君的微博评论中都是找券用户的留言，在一定程度上还是能说明微博淘客的前景还是非常大的。



在微博的末尾或评论区会有平台也会自动插入的广告，大家在评论时点击那些广告，该博主就能获取相应的广告分成。



## 总结

微博这个平台流量是非常大的，虽然近几年用户的增长趋势相对前几年来说变缓，但微博的影响力度却没有受到太大的影响。

不管是蹭热点、引流还是变现，微博都是不错的选择，而且方式繁多，文中只提到了部分方法，而且可以灵活变通。

特别是微博淘客项目是最值得操作的，做淘客的朋友运营一个微博账号，只要按照一定时间更新优惠券的微博，所花费的时间和精力也并不多。