



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

20191030

《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
“奶茶加盟”广告延伸出的暴利生意	16
百度推广项目，分分钟学会并能实操赚钱	24
打造个人 IP 的自媒体，2019 年还能再挣一波！	30
抖音“流浪大师”突然走红，我们应该学他如何做好自媒体！	40
古书、玄学类书籍也能赚大钱，冷门产品适合小白！	48
会拍照也能赚大钱，看达人是如何变现的	51
减肥“防弹咖啡”这款小众产品，可在网上操作的赚钱项目！	60
教你学大咖这样做三农类短视频，既“吸睛”又赚钱！	66
揭秘孔夫子旧书网，是如何做到赚钱的！	77
可以兼职赚外快的项目，百度文库优享计划	89
老电影兼职月入 2 万+，零门槛可无限复制的项目！	96
利用实时热点快速吸粉，并且暴利变现的项目	100
零成本低风险小白可做的拆书项目，如何实现变现？	110
零门槛日赚 100+ 的小项目，文库代下载资料！	116
农村妇女靠写文章月入上万，她们赚钱的秘诀是什么？	120

普通人能做的 5 个创业低成本小项目，操作的人都赚翻了！	125
上班族、学生、宝妈都能做的兼职，月入过万的抖音电商！	131
适合宝妈兼职做的创业小项目，利用菜谱赚钱！	134
手把手教你操作付费课程简单搬砖，轻松月赚 10000+	140
手把手教你利用微信公众号+网站，打造自动赚钱系统！	146
网上赚钱，QQ 线报群日赚 500 的赚钱套路！	150
网赚情感项目有多暴利，看完你就知道了！	152
微商想赚更多的钱，就要学会这样搭建朋友圈！	163
微信变现端+流量端，适合操盘本地粉的项目！	173
优酷视频平台，最新赚钱方法！	182
月入 3 万的情感咨询项目，可长久操作不断扩大！	184
这样玩社交“相亲”项目，还怕没钱赚？	191
职场菜鸟也可以网上赚钱的方式，火爆淘宝！	199

引言

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

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

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

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

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

做项目之前一定先学会被项目做，也就是要让别人营销你一把。

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

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

朋友，在您阅读以下网赚项目之前，请务必查看以下免责声明。

免责声明

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

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

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

我们将会第一时间给您加上“文章来源”等版权信息。

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

获取更多优质赚钱项目——加入缘梦项目笔记 VIP

加入缘梦项目笔记 VIP，轻松月入 10000 甚至更多！

怎样在最短时间内，获得最好的网赚项目？获得最快的赚钱方法？

每天到处寻找项目，还不尽人意，为何不加入缘梦项目笔记 VIP 会员？

选好项目踏踏实实去操作，万一操作就赚了呢？

一网打尽各大培训机构内部优质网赚教程！

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

◆2018 年新增 “淘宝店群” “抖音” 等热门赚钱课程

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

详细点击查看网赚项目列表

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

后期缘梦将增加更多有价值的项目课程内容，打造优质的网赚项目分享平台。

VIP会员套餐	
	终身VIP
会员价格	398元 一天不到1分钱
使用期限	终身
每日更新VIP内容	✓
网赚/短视频/自媒体等技术	✓
最新电商，店群培训课程等	✓
各种爆粉引流工具免费使用	✓
缘梦项目笔记电子书 一万个赚钱项目	✓
缘梦营销软件站 www.xianbao168.com	赠送价值498元黄金VIP代理 免费协助搭建营销软件站，可招募会员、代理赚钱
客服1V1在线指导	✓
微信和QQ专属会员群	✓
缘梦圈子内部赚钱项目培训	✓
特别说明： 会员价格不定期上涨，机不可失不再来！	
声明：资源属于虚拟商品，账号一旦开通，不支持任何理由退款！	
不收其他任何费用！小小的投入，大大的回报！	
付款成功后支付的截图发给客服微信：ymxm8073 QQ：80739513 开通会员	



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

“奶茶加盟”广告延伸出的暴利生意

缘梦项目笔记上之前发过多篇有关奶茶加盟项目暴利赚钱的文章，也许可能是因为我点击了网易新闻 app 里面的广告，所以才导致不断的推送奶茶加盟的广告给我，也有可能是本身在网易新闻 app 里面这类的广告就非常的多。

今天我们想跟大家来说说思维方面的东西。

相关阅读 [《赚钱思维课，十三年网络赚钱经验！》](#)

作为一个互联网从业者来说，应该清楚，付费广告是获取精准流量最快的途径，也就是说，只要我们看到有付费广告的存在，那么在付费广告的背后就一定有一个非常暴利的产业或者是产品。

在这个时候，只要我们能够顺着付费广告一路抓取下去，就能够找到一个非常靠谱的暴利项目，因为付费给平台投放广告最终一定还是要从用户身上来赚回这个广告费，否则的话，这种广告的投放一定不会是持续性的，在网易新闻客户端持续性的奶茶加盟的广告的存在，而且广告的数量和密集度都非常的高，基本上可以说明，在这个广告的背后有着一门赚钱的生意。





我点了两个 coco 杜可奶茶加盟的广告，分别得到了两个不同的网址链接，在对于这两个链接进行分析之后发现是来自于一家公司注册的域名。

SEO信息	百度来路: 0 ~ 0 IP 移动来路: 0 ~ 0 IP 出站链接: 1 首页内链: 6 百度权重: 0 移动权重: 0 搜狗权重: 1 360权重: 0
ALEXA排名	暂无排名或相关数据不充分
备案信息	备案号: 粤ICP备12050895号-10 性质: 企业 名称: 广州壹家人餐饮管理服务有限公司
域名信息	年龄: 4年3月7日 (创建于2015年07月02日)
网站速度	电信: 测速失败 SEO文章代写 纯人工编辑

SEO信息	百度来路: 0 ~ 0 IP 移动来路: 0 ~ 0 IP 出站链接: 1 首页内链: 6 百度权重: 0 移动权重: 0 搜狗权重: 1 360权重: 0
ALEXA排名	暂无排名或相关数据不充分
备案信息	备案号: 粤ICP备12050895号-12 性质: 企业 名称: 广州壹家人餐饮管理服务有限公司
域名信息	年龄: 4年2月12日 (创建于2015年07月28日)
网站速度	电信: 1225.954毫秒 SEO文章代写 纯人工编辑

而通过对备案号进行分析,发现在这个备案号下有大量的网站存在:

该单位备案网站		
网站备案/许可证号	网站名称	网站首页网址
粤ICP备12050895号-1	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.yjr588.com
粤ICP备12050895号-10	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.nizhanw.com
粤ICP备12050895号-11	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.mdjmw.com
粤ICP备12050895号-13	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.xgz999.com
粤ICP备12050895号-17	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.gongcha888.com
粤ICP备12050895号-18	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.dangaojm.com
粤ICP备12050895号-2	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.yjr888.com
粤ICP备12050895号-20	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.hpjnz.com
粤ICP备12050895号-21	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.bisakepisa.com
粤ICP备12050895号-22	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.bzybql.com
粤ICP备12050895号-23	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.bingzhiyun.com
粤ICP备12050895号-24	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	www.gongchahul.com
粤ICP备12050895号-25	广州壹家人餐饮管理服务有限公司	

这个主体备案号下面分号已经高达 50 多,也就是说起码有 50 多个独立域名的网站存在,而打开这些网站发现清一色的都是各种品牌加盟的网站。



上图是在网易新闻里面 coco 奶茶加盟的广告链接的顶级域名页面，在网易新闻中使用的是二级域名进行广告投放的。

怀着比较好奇的想法，所以又对这个主体的公司进行了查询，发现这是一家专门做品牌加盟的，公司名下也有很多的品牌产品，但是很可惜的，我一个都没听过。



上图的项目都是这家公司的金牌项目。

本来其实我只是想看看这家公司到底是不是 coco 的正规代理公司，因为对于奶茶加盟这个行业到底是怎么运作的，有一些东西我并不熟悉。

对于一些不知名的品牌或者专门靠运作加盟来赚钱的公司来说，一般都是自己来运作，而像 coco 奶茶这种，名气非常的大，为了开拓市场，请一些代理公司来专门运作加盟这块的业务也是很正常的。

而从百度百科里面查询到的这家公司，本身也是专门从事加盟项目推广和运作的公司，所以能够得到 coco 的招商加盟的业务也是有可能的。

但是，这背后可能还会有另外一种情况的发生，就是我们以前说过的，挂羊头卖狗肉，借助大牌来进行推广，先吸引想做奶茶加盟的人群，然后再通过对比，去推出一些自己的不知名的品牌来转化客户。

这个在缘梦项目笔记之前的文章里面已经有写过，大家可以翻出来阅读一下，这是互联网上常规的运作套路，从另外一个角度来进行分析也可以看出来很多付费广告的背后都是一些水很深的行业。

其实，这也是在营销行业中，用来吸引精准流量，转化客户的一种营销手段。

coco 奶茶名气很大，全国各地加盟的门店很多，造成的结果就是：加盟费很贵、加盟门店挑地址，门槛的非常的高，一般人难以下手，成本高、风险高，尤其是在当下这种网红奶茶品牌特别多的情况下，我们可以发现 coco 奶茶已经不再像以前那样具备很强的品牌竞争力和品牌影响力。

在这种情况下，借助 coco 的名气来获得精准流量，然后再推销可能加盟费只有几万、十几万的不知名品牌，转化客户是很容易的一件事情，只要跟客户算好一笔账就行了。

说完了可能的运作手段，接下来我们再说两个问题：

1、付费广告的问题

很明显，在网易新闻 app 里面的信息流广告价格绝对不会便宜，展现量如此的庞大，可能动辄都是按万为单位的广告费。

但是，即使是如此高昂的广告费，我们依然能够持续性的看到某一类型的广告，大量密集的投放，那就说明，在广告投放的背后一定是一门很赚钱的生意，毕竟没有人愿意做亏本的买卖。

很多人在互联网上寻找各种推广方法、获取精准粉丝的方法，但是只要跟他说到“付费广告”直接忽略掉，而实际上在互联网上最快、最有效、最精准的获取流量的途径就是“付费”。

因为付费可以让你做到在一个精准的流量池里面获得最精准的流量，只有在流量越精准的情况下，转化率才会越高。

如果花 1000 的广告费能够获得 2000 块的收入，并且还有一波精准粉丝，这种好生意、好方法当然要去。做。

所以，在互联网上做项目、做推广，千万不要有只要“付费”就直接不考虑的想法。

当然了，付费也是要讲究技巧和能力的，并不是说盲目的付费。

任何一个平台里面的付费广告的背后都是大量的数据分析，只有数据分析比较靠谱的情况下，才会选择去进行广告投放，否则的话，最终还是会以亏本而告终。

2、招商加盟项目是一门稳赚不赔的生意

很多人想在网上找好项目，找赚钱的项目，找稳赚不赔的项目，招商加盟其实就属于大家所想找寻的那些项目之一。

其实从上面的案例大家就应该清楚了，这家公司手上不知道有多少个加盟品牌项目，也不知道有多少个网站，更加不知道在那些广告投放的渠道投放多少的广告，但是我们知道的是能够把招商加盟当做职业化来运作的，而且运作了好几年时间的，说明招商加盟项目很赚钱、很暴利。

虽然可能在项目包装环节和项目推广环节需要一定的成本，但是相对于加盟的收益来说，这个成本基本上可以忽略不计。

因为加盟项目动辄都是几万、十几万、几十万的加盟费，基本上只要会玩、能够玩的起来的话，一单就能回本，甚至能力更强一点，基本上可以做到空手套白狼，零成本就能赚钱。

13	加盟好项目	111 / 1238
14	干洗店加盟	146 / 1183
15	加盟投诉	1279 / <50
16	早餐店加盟	88 / 1139
17	喜茶加盟	133 / 1094
18	茶颜悦色加盟	164 / 1055
19	奶茶加盟	213 / 969

例如上图里面圈出来的关键词，都是跟品牌不相关的，也就是说这类的人群在选择品牌加盟的时候，并没有说要指定什么样的品牌，那么在这种情况下，只要我们能够通过搜索引擎来抓住这部分的搜索流量，那么我们完全可以找寻各种各样的品牌商进行招商加盟的合作，等流量聚集到一定层度的时候，我们再不断的注册和推出自己的加盟品牌。

而整个环节的运作，你只需要建立网站然后把网站的流量运营起来即可，除了时间成本之外，整个网站的成本投入只要 1000 即可，完全可以认为是零成本，而且很暴利。

在互联网上很多的品牌都在找招商加盟的渠道，但是效果都不理想，只要你有流量，跟这些品牌合作都是小事情，而且基本上在盈利这个环节你完全可以拿大头的利润。

毕竟在互联网上谁能够抓得住精准流量，谁就是老大，至于产品的供应商，到处都是。

看看 28 商机网、快马加盟网这些网站里面的资讯就知道了，海量的加盟品牌，数不胜数。

其实，在互联网类似于这样的项目真的太多太多了，而如何在这些项目里面能够找到适合我们去运作并且能够有积累和成长的点或者是项目很关键，而我们的学习也将会从你所筛选出来的行业、细分行业、细分行业里面的要点来开始。

新手从哪里开始学习，学什么，本身就是一个无解的问题。

您可以关注下 缘梦项目笔记博客 (www.weishowzy.com) 或者微信公众号 缘梦项目笔记 (ym80739513)，每天分享网络创业赚钱项目，以及相关的营销推广经验，旨在帮助朋友们少走弯路，找到自己合适的网赚项目，缘梦未来。

有什么疑问可以加言成的 QQ 80739513 咨询！

百度推广项目，分分钟学会并能实操赚钱

大学毕业了，要么上班，要么创业。上班可以选择北上广深杭，创业可以选择网络或地面。地面上的生意不好干，作者一辈子都不想碰。那就做网络吧，网络上看似有很多项目，其实 90% 的人都做不起来。就是他们看到的成功案例太多了，OK，就能轻车熟路，手到擒来。关键问题是有多多少少财富就有多少秘密。所有的秘密要嘛都是烧钱烧出来的，要么通过资源互换，换出来的！懂得了互联网思维，其实特别容易赚钱！今天跟大家分享一个通过百度竞价做暴利产品单页赚钱的项目，分分钟就能学会。

相关阅读 [《推广腾讯云、阿里云，躺赚收入项目》](#)

那么先还是来普及下什么是百度竞价？其实这个名词在缘梦项目笔记上之前发布过的文章就有解释，最近一段时间，由于竞价的热度有所降低，所以我们也就没怎么再分享。

比如你百度搜索一个词，“玩具”，排名前几的且右下角带推广的项目，就是所谓的百度竞价。

商家把关键词作为产品，以百度查找为渠道，查找关键词者为顾客，在百度中，查找关键词呈现相关商家的产品标题还有内容介绍等，客户能够点击进入企业网站，然后或许发生买卖转化达到商家出售产品的意图。

当你点开这些竞价广告，每点一次，打广告的商家后台广告账户上的钱就要被扣，单击价格几毛到十几块不等，这个得看对应关键词的搜索热度了。

有的人笑了，这不明显的就是广告吗，为什么还有人点开？实际上，大部分网民，都是十分无知并且小白的，他们根本区分不了广告和非广告。在一般人的搜索习惯里，越靠上的搜索结果越容易吸引用户的青睐。



为什么今天要来讲单页而不讲多页呢?竞价单页与多页哪个更占优势?

假如竞价页面用多个页面,是否用户会点进下一页是一个未知数,假如用户没有点进下一页,那么竞价页面的信息量就不能彻底展现给用户,也许用户就不会发生购买愿望,由此来剖析,多页相比单页来说会有一点瑕疵。

大家都知道竞价投入成本高,但是一旦产出远大于投入的时候,玩竞价就显得非常的暴利了。

如果你要去做单页推广,那很简单,直接仿站,去某宝找人做单页,就告诉他要仿哪个谁家的单页,几十块钱搞定。

不过现在,很多小年轻已经看不上单页 SEO 了,认为是过时的项目。说实话,如果你真这样想那作者还是有些生气,秉承一贯的观点:没有过时的项目,只有过时的思维。

虽然这两年大家聊得比较多的是自媒体、短视频、公众号等等。但单页销售暴利产品作为重要的产品投放渠道,魅力依然不减当年。

其实作者就一直想做这块,之前连域名和服务器这些都搞定了,打算建个网站先,慢慢靠向这一块,奈何时间和精力有限,目前这块一直被搁浅着。

找准一款或多款暴利产品,先观察百度竞价的情况,再着手单页投放。只要能有一个单页做到了哪怕是搜索引擎第二页,带来的流量也是不少的,因为单页型落地页都是极具营销性的文案,客户购买率颇高。

但是,这里的关键点,就是单页不仅要懂得做,还要做得够好。

其实，暴利产品单页赚钱项目，适合任何有产品投放的个人或团队操作，尤其是适合刚进来的新人。它是一套完整的销售流程：单页设计、文案撰写、客服话术等等，能完全掌握这些，对以后做其他任何项目都是有益处的。

能够操作暴利产品单页项目，确实是一个长久型的赚钱项目，除了上面说的能系统学习销售的流程，还有一点原因就是，只要用户搜索习惯还存在，就可以一直操作下去。并且，这种搜索流量都是精准流量，成交率也是其他流量不可比拟的。

接下来就举个实例，以卖海参来谈谈单页竞价的操作。

作者在百度搜了一个关键词：海参的作用，就看到下面这则广告，排名第一位的，他就是通过单页来出售海参赚钱。





这个项目具体怎么操作的呢？

1、产品的选择

做电商的都知道，选品是成败的关键。选对了产品就成功了一半。把握好第一关，尤其重要。无论你是卖软件的，卖课程的，还是卖养生保健产品，减肥护肤产品的，都需要在选择上注意：细分市场。

如何去细分市场？做过电商的都知道，抓准一个大的类目，一条条往下细分，每个进行比对，再去搜索引擎搜索下，看你当前选额度产品的竞争如何。

你也许会觉得自已选的产品太偏了，担心会没有人来买。其实，这种担心是多余的，只要有需求，就一定有人买。

比如一些地方电视台，会有一些专门时间段播出的电视购物广告，这个就是好的产品来源点，选好就可以上百度竞价来操作了。

2、话术准备

没有做过网络营销的朋友，可能觉得销售话术比较难，有客户来咨询时，会不知所措，搞不好客户就跑了，完全抓不住的感觉。

这个不太懂话术也没关系，我们可以前期去同行那里，比如找一些正在操作暴利产品的人，伪装成客户，去跟他聊天，总之就是问各种产品的问题，然后整理一下，保存下来，就是自己的话术了。天底下没有学不会的事情，也用不着拜师学艺，同行就是你最好的老师。

3、测试

现在的投放渠道很多，仅仅只有百度竞价这么单一的渠道了，不要只盯着百度竞价。还可以选择一些性价比高的平台去投放我们的单页广告。如果能确保赚到钱，就马上加大投资去放大操作。

4、落地页实操

落地页的好坏直接影响成交，所以说落地页的重要性不言而喻。可能很多人不会做落地页，没关系，多搜集别人做得好的一些落地页，学习复制，最后再形成自己的落地页风格。

这里还要注意每个平台的规则，也是要去学习和适应的。毕竟每个平台都是有细微的差异，要学会灵活应用。

这里再分享给大家一个小技巧

要学会跟踪做竞价排名的网站。10天后，输入同样的核心关键词，看搜索出来的结果，关注做竞价排名的网站，你会惊奇的发现，这次的结果，和10天前会有很大的不同。10天前做竞价的网站中，有些应该消失了，有些可能还在但排名会有变化。那么，这些存留下来继续做竞价的网站，他们就是你要学习的榜样。

为什么有些网站会消失呢？

前面已经解释过了，做竞价排名，是要根据点击付费给百度的，点击一次费用是不低的，几块、十几块稀松平常，如果只有点击但是没有购买或者购买很少，产生的利润远远不及需要付给百度的广告费，对网站来讲，就是在赔钱甚至烧钱，自然就会停掉了。

反过来说，10天后继续做竞价推广的，我们可以判断，这样的网站肯定是赚钱的，那么，我们直接参考别人的做法，做同样的产品，用同样的推广方法，原理上来讲，也是能赚钱的，至少赚钱的几率会高很多。

当然，10天只是一个参考值，如果你是个谨慎的人，跟踪时间就延长些，比如一个月，如果你很自信，很相信自己的眼光，你看准了就马上照做，也未尝不可。

网络营销是一门多内容的课程，但是核心点只有一个，就是用户。抓住了用户的网上购买渠道和购买心理，赚钱就是顺理成章的事。百度竞争也不是什么很高难度的事情，学会了上面这些方法，你也可以马上打造一款暴利产品出来。

打造个人 IP 的自媒体，2019 年还能再挣一波！

现在自媒体怎么样了？

说实在的，这两年的一个自媒体的趋势已经开始发生了变化，小白开始慢慢被淘汰了，所以我们可以看到，就是很多觉得自己懂运营，懂流量，懂渠道和布局的，但是去做得很差，相反有一些专门做个 IP 的，比如缘梦项目笔记上之前给大家分享的拍摄三农的，自己一个人一台相机反而能做出一个两三百万粉，一个月变现个几万块钱，而且非常有前景。

相关阅读《[如何利用自媒体操作项目年赚 10 万？7 种渠道帮你实现！](#)》

排名	头像号	粉丝数	阅读量	评论数	发文数
23	 渔人阿雄	134万+	30万+	946	1
24	 农人宽哥	15万+	74万+	2550	1
25	 乡村小桥	336万+	70061	2740	1
26	 红星新闻	402万+	75万+	8851	37
27	 美食作家王刚	866万+	11万+	471	1
28	 前论网所	104万+	69万+	2718	5
29	 开袋八姐	88525	92万+	3132	1
30	 糖果妈妈	98万+	77万+	3255	7

这是从小编媒体上面查到了关于头条号近期活跃度相对比较高的一个排名，我截取的十个号，里面大概有七个号是个人在做的，比如说愚人，阿芬，她拍摄的就是在海边各种抓螃蟹，这号也能做到 130 多万粉丝，像乡村小桥，他其实拍的就是自己做到 300 多万粉，而且就在一年的时间，也就是说在去年的这个时候，大家还在玩着搬运，已经有很多人开始自己实打实地端起摄像机去拍摄。

那么我认为这是一个好的趋势，也是我们应该去做的，从经历了年初百家号的收益，大概二十三十块钱 1 万的一个播放量到现在很多号取消了独家；头条视频原创号更是价格从 3000 一个到现在 100 块钱都没人要，平台还有各种限条，可以说传统的批量搬运，洗稿似乎都不行了，但是我觉得这是一个好事，这样势必会淘汰了很多小工作室，他们被淘汰之后，流量会变得比较均匀一点，适合我们这种公司化的运作，我觉得有几个点可以给大家仔细的说一下。

一、精细化运营，深耕细作是接下来的主流

这一次多平台基本上都是一样的调整，配合着国家的净网行动。所以 70% 的小作坊式及个人工作室，基本上都会被淘汰，只是时间的问题而已，年底之前会被淘汰，相反这种集团化作战，有自己的矩阵和 IP，相对来说能做出一些大号，来获取平台的收益及粉丝的变现，这是一个能够长久发展下去的一个模式。

像这样的方向有哪些呢，比如说记录生活的，无论是从抖音还是从头条的视频方面来看有很多做得很好的，比如那些记录生活的家庭妇女，她们不懂自媒体不懂运营，他们只懂得把视频如何去拍好，把更新做起来，那么自然而然在内容相对比较适合大众口味的情况下，也能通过时间沉淀起来，我觉得这些工作是缺少不了的，还有一种是沉淀下来研究怎么去带货，做好一个 IP 的变现，我觉得这是一个值得去沉淀下去做的东西。

二、版权打击和内容搬运的冲突

版权和搬运的问题，现在搬运已经彻底成为过去式，已经和正版是水火不容的地步了，搬运的主要是做短视频，随着规则不断完善，打击会越来越严重，只要你有一篇搬运的视频爆了，人家一举报，整个账号就被限流了，大家可以看一下前面下面发的这张图片。



这张图比较新鲜的，看这些大公司的做法，其实也有给我们一些认识，就是他们已经在找正规的牌照啊，就是说头条号和百家号企鹅，他们有和一些影视版权机构合作，挂上了这个牌子的账号可以随便去搬，我觉得这是一个机会，如果有相关资源的朋友可以去把握一下。

三、自媒体+品牌类账号做自有变现

这个最大变化就是现在很多电视节目，线上线下相结合的比较多，比如说做一些地区领域的自媒体账号矩阵，像“玩转保定”，他们做抖音、西瓜视频，拍摄出来的片和线下的商家谈，可以做到一个双向的收费。而且这样的视频，涨粉和地方的认可度是相对比较高的，很多人都可以被安利到，所以说这样的账号矩阵以及方向，也是一个非常有品牌有价值的一个潜力，可以思考一下线上线下流量以及和公众号怎么去转化，因为很多朋友也是这样玩。

如果能把平台和品牌统一打造好，然后通过线下的方式去做好内容产出，再通过线上的方式去把粉丝和流量凝聚起来，做成一个比较 OK 的品牌，我觉得这对于公众号是一个新的突破。

四、内容电商

内容电商，现在很多朋友也在思考这个方向，我觉得就目前来说，这是一个相对比较有前景的，而且门槛比较低，因为目前还不是很完善，主要是之前他们做出个人 IP 去带货，现在做游戏的内容，电商转化得非常好，从抖小店、今日特卖、抖音带货和快手直播等等来看，他们能够依靠自媒体去打造强大运营能力，自媒体公司在内容电商方面，我觉得很有出路，我们测试过一天卖 10 万+的货没什么问题的，看你如何找到有特点的一个产品了。

五、深耕细作，多平台分发

2018 年很多工作室都在做多平台内容分发，但不是普通的搬运，靠的是二剪，加上配音，片头片尾自由取一个 logo，然后多个平台去发，但要注意版权问题，而我们现在更应该注重的是一个垂直度和粉丝粘性，这合适比较小的工作室的去做，而且这种内容如果把握好的话，流量非常不错，不会受到太大的行业冲击。

六、自有 IP 通过知识付费形式变现

通过知识付费形式变现，一直是头条平台提倡和不断优化的一个方向，头条上线小说连载、专栏和圈子，就是为了拓宽读者和作者之间的一个交互渠道，而且作者通过专栏付费、圈子付费，以及打赏等形式去获得更高的收益，那么就达到了头条不再用支付巨额广告补贴来维持平台内容的运转，那么这样的帐号以后门槛会越来越高，如果要做，那么现在得赶快去布局了。

七、自媒体账号获取难度陡升

现在的一个方向就是大家尽量去做到多个号，然后发挥好单个账号的最大作用，整个行业的生态，之前大概是我铺十个领域做 100 个号，现在是我铺一个领域做出 20~30 个精品账号，在单领域下发挥单个账号最大的价值，而不是盲目地去扩大。

在一个行业矩阵的类目下去抢占流量，这样的帐号矩阵是未来的趋势，在一个类目下能抢到更多的流量多，自然粉丝互动以及互推就非常简单了。

八、总结

大家可以根据这 7 点目前的行业状况，去切入适合自己转型或者深耕的点；这七点基本上能涵盖整个行业的一个状况了，大家都在愁怎么转型，那么我觉得只要把上面几点研究好，从做 IP 开始，或者说做矩阵，其实都不冲突的，做个人 IP 之后再去做内容电商去带货，然后再去引流变现，这是我们现在做的一个事情，门槛相对比较高，因为需要经过时间的沉淀，所以希望大家能够去做一些有积累性的事情。

九、案例分析

我给大家讲一个非常实际的例子，通过这个例子就能知道，现在是怎么玩的，无论从吸粉、变现、入手难度、成长空间来讲，这个号都很值得去研究。

中国移动 4G

下午4:41

1%

<

发私信 ...



已关注

文玥风水师

认证：优质文化领域创作者

地区：江苏省苏州市

精通命理、风水等易学术数。常年开课，传授... 展开

7 关注 41.3万 粉丝

动态

文章

视频

专栏

问答

小说

文玥讲易经《为什么有人说，活了几十年，竟然搞错了自...

1.6万次播放 06-25 11:54



文玥讲易经《奇门遁甲预测术第33课，奇

学习易经



这个例子就是做风水的一个账号，差不多一年了，粉丝是10万，我们可以看到这个账号的播放量和其他的数据，其实做风水、股票和微信端粉丝的朋友都知道每天几万，十几万的播放量，那么基本上能带来几百个粉丝，而且这种粉丝的价值非常的高，长久的内容输出熏陶出来的粉丝，无论是从付费能力还是后续的一个维护成本，都是非常值钱的，比投广告的渠道价值高的不止一点。



文明风水师
41万粉丝

已关注

文明讲易经《初学者如何读懂八卦图?它的构建模式和作用是什么》

原创 | 22万次播放

2019年3月30日发布

八卦图是来源于河图洛书，同时为八卦和后天八卦。这一张看似简单的一幅八卦图，可以说汇集了我们中国最最神秘的古老易学文化。周易文化的基础就是建立在八卦图之上我们要学习周易，必须要知道并了解八卦图的结构和八卦所包含的意思。

👍 2714

➡ 分享

🔗 了解更多

在保定种植牙要多少钱呢？点击一键查询报价！

广告 保定牙博士口腔

咨询热线



🔗 写评论...



它的内容输出是一个女风水师专门讲解易经、八卦、预测、奇门遁甲等，这就属于风水里面非常细分的类目了，她变现的方式主要是靠收徒，但还有很多可以拓展的，相信大家都知道怎么去做，而且这样的引流渠道是别人很难去做到的，因为需要经过时间的沉淀以及运营的技术，也是需要不断的去研究里面的规则，而且他的引流方式非常的安全。

中国移动 4G

下午4:41

1%

<

文玥风...

已关注

...

动态

文章

视频

专栏

问答

小组

文玥讲易经《教你读懂易经万物生成论，这是学易入门的第...

2.0万次播放 05-12 16:32



文玥讲易经《娘家风水的格局，会不会影响到已经出嫁的女...

4.8万次播放 06-02 13:43



文玥讲易经《24山的阴阳属性为何不同？教你看懂地支藏干...

3.7万次播放 04-23 13:29



文玥讲易经《奇门遁

学习易经



这个帐号首先

- 1) 定位风水 IP
- 2) 有矩阵，下面有很多账号来帮助他去转发，所以它的初始阅读量会比较高
- 3) 垂直于风水类目，真人出镜，相对比较专业的；

所以我们刚刚讲到的，从个人 IP 的方面来讲，这就是可以去切入的点，这样也不是有版权的问题，后续可以去做内容电商，还有通过知识付费、圈子专栏角度都可去做做，而且也点到了一个矩阵。

这个帐号把我们前边遇到的问题都一一去破解了，而且他的空间是非常大的，怎么做？拿一块板子，一个摄像机，找一个长得好看一些的小姑娘开始拍，然后原创视频，每天更新，更新它一个月半个月，一测有流量就可以扩大几个号去做，那领域的话可以选择健康或者财经领域的单粉价值比较高。

而且这成本非常低的，因为每天头条都有给你账号分成，我们的运营成本，到后期跑起来有 10 万粉以上的话。员工的开支是完全可以覆盖掉的，剩下的就是赚的流量，还有流量变现的钱。



她的变现也很简单，就在主页插入一个学习易经直接跳转过去，里面有微信公众号，然后有培训的价格和内容等，简单粗暴的模式，他们或许不懂很多运营技巧，

反而能做得很好，是因为他们真的有在考虑好这个账号如何去更好的输出内容，其次，媒体回归到本质就是定位好你的 IP，然后去持续性的输出，但是这一个领域一定是相对比较大的，而且不会去违反到平台规则的。

所以，虽然行业不好做，变化大，但是还是有很多深耕内容，找准定位的人在不断的前行，默默的前进，希望大家也能一起进步！

抖音“流浪大师”突然走红，我们应该学他如何做好自媒体！

今天刷抖音的时候再次刷到了之前火爆抖音的上海“流浪大师”，玩过抖音的朋友应该对他都不陌生，他之前一个满身褴褛、蓬头垢面的流浪汉。



但是因为他精通文学，对很多古典书籍都有自己的解读和认识，所以就被很多人熟知，引来不少人跟他合影，拍抖音，让他成为了一位十足的抖音网红，而且大家都发现只要拍摄的视频中有他，该视频就一定能火。

其实这位“流浪大师”的走红，带给做自媒体的我们很多思考，为什么他就突然红了呢？

相关阅读 [《抖老大抖音达人课程，迅速炒火自己》](#)

我认为有两个方面的原因：

1、鲜明的矛盾体

我所说的鲜明的矛盾体，应该不难理解。“流浪大师”作为一名流浪汉，却精通各种文学知识，这样的个体原本就是具有争议性的。



当你第一次听说这样的事情时肯定会觉得好笑，一个流浪汉还懂文学？开玩笑吧！如果你有机会见到他，你会不会想去验证这件事的真假呢？

当你发现原来这件不可思议的事情居然是真的，你又会通过语言、网络等形式去传播，就会引来更多跟你一样的人。

其实这就跟“人头蛇尾的美女”是一个道理，不知道大家往年的时候有没有听说过这样的事情，说是有一个人头蛇尾的美女，还能吐蛇信子，这样一个极具矛盾的个体。



其实我小时候亲眼见过，她住在一个帐篷里，10元钱一看，在外面交钱再进去，那时候小，还以为自己真的见到了真的，吓得半个月不敢睡觉。

但这绝对是跟朋友们炫耀的好资本，好奇心强的小伙伴就会缠着父母带他去看。

其实这都是利用大家好奇心的原理，想必大家也看过关于种西瓜或黄瓜的视频，有人用一些比较奇怪形状的瓶子套住刚长出来的黄瓜，或者用比较大的瓶子套住西瓜然后瓶底放上一只鸡蛋。



为期 15 天或一个月的种瓜日记，最后看黄瓜有没有长成瓶子的形状，或者看有没有孵出小鸡，因为大家对种瓜的结果好奇，所以就会持续关注他们的动态。



2、极具话题性

第二个原因就是极具话题性，其实只要有话题性，无论人和事都能成为爆款。

就拿“流浪大师”来说，他身上的话题有“流浪的复旦本科生”、“公务员捡垃圾”、“妻女双亡导致流浪”、“捡垃圾被劝退”等等，不管是哪一个话题都足够大家谈论一段时间。

虽然有些话题根本不是真的，但就跟经常大家说的那句话一样：开头一张图，内容全靠编。就凭网络上传的只言片语，网友们就能描绘出“流浪大师”的整个人生。

就拿最近刚生完孩子复出的女明星赵丽颖来说，她身上一直贴着“拼命三娘”、“成功逆袭”、“赵小刀”等标签。



这些标题无不具有话题性，特别是“成功逆袭”是最有谈资的，她出道多年磨炼演技，最后一炮而红，这样的标签对她来说无疑是最好的宣传点，在百度一搜都是这样方面的文章。



说完了“流量大师”走红的原因之后，再来说说带给作为自媒体人的启示。我们研究一样事物，要透过现象看本质，既然探究了其因，就应该要了解我们该怎么做。

“流浪大师”给自媒体人的启示

1、学会营造人设

对于人设的营造，大家应该都比较熟悉，缘梦项目笔记上之前发过相关的文章有很多了，比如你是一位儿童教育方面的自媒体人，不管是在文章中还是视频中，都应该营造出一个儿童教育专家的感觉。

其实有很多刚接触这个领域的年轻人，他们或许什么都不懂，但是他们很看好儿童教育这块领域，就想从事这方面的自媒体。

很多教育方面的知识其实是相通的，看看那些专家的讲课，然后融入自己的观点，也能将自己包装成一位懂教育的大师。

再举一个营造人设的例子，一个当红女明星迪丽热巴，她在大众面前营造了一个“吃货”的形象，虽然其中的表演程度太重，但成功让粉丝接受了这个长相极具攻击性的女生。



这也算是营造人设比较成功的案例了，当然还有很多人设崩塌的案例，这里就不一一举例了。

2、学会制造话题

其实在这个问题上，我们应该多跟那些记者（特别是娱记）学习，他们知道大众想看的東西，就会在标题上大肆渲染。相信大家看过很多标题党的文章，反正我是深受其害。



范冰冰的背后男人曝光，危难中一直
有他帮助，网友：比李晨靠谱多了



终究被曝光！马伊琍最爱的不是文章
而是他，要不是闺蜜插足，她就是导

而标题可以称为最为明显的话题了，但是从事自媒体行业，可以追求标题完美，但不能做标题党，内容也需要尽善尽美。

所以在标题中制造出来的话题，也要在文章中充实内容，才能增加读者的粘性，持续关注。

总结

“流浪大师”走红背后的原因差不多就是这两点，相信大家也都能看出来。

而对于“流浪大师”走红这个事件带给我们自媒体人的启发还是比较多的，不管是从营造人设方面还是制造话题方面都是显而易见的。

但值得注意的是，不管是做哪个领域的自媒体，在产生内容的时候要尽量避免无营养和无深度，因为内容为王还是不会变的。

古书、玄学类书籍也能赚大钱，冷门产品适合小白！

冷门产品，就是竞争小的产品。

竞争小并不代表没有竞争，只是相对来说好做一个。

最近古风文化流行，走在大街上，到处都是汉服纸伞一派景象。

而最近，有些地方，开始打造书香风。

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

不管什么东西，只要是从远古时代流传下来的，必定会有无数人追捧。

古代诗人那种一手拿书，一手拿笔的惬意，那种意境是很多人所追求的。



而现代办的所谓书香节，也就是为了追求那种意境。

虽然不在那么单纯，商人嘛，借助热点为自己赚取利润，人之常情。

而今天我要说的这个项目也就是类似的

不仅仅是古书，还有玄学类书籍也都是可以的。

而这类产品，电商平台，我们肯定是操作不了的，毕竟出版物是需要特殊资质的，而这个资质我们很难弄到手，所以想在电商平台卖货，那基本上是行不通的。

但是并不代表没有机会，越是做的人少，不容易做的，那越是代表机会。

很多人一看，电商平台不能卖，那肯定不能做了，直接放弃。

而还有一部分人一看，觉得卖的人这么少，市场还这么大，解决了这个问题，那就是一个机会。

所以，看待问题要从两面性入手，看问题积极一点，碰到问题，然后去解决，那前途一片光明，碰到问题就退缩，那注定一事无成。

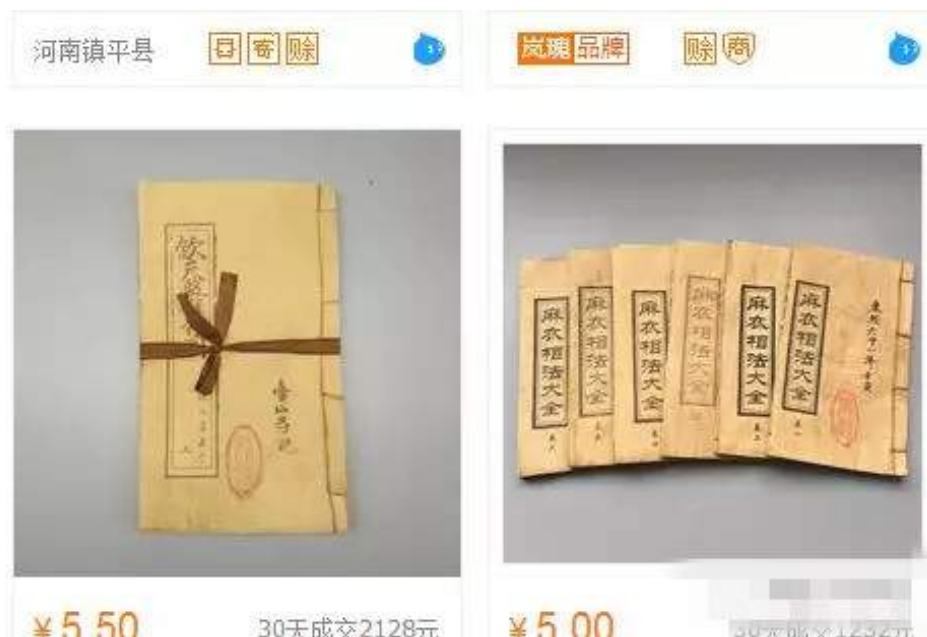
那最好的平台在哪里呢？

小视频平台，相信很多人都刷到过那些励志类的视频，别人卖的也是书。

那为什么古书不能卖呢？

现在这个风口，只要你找到一个靠谱稳定的产品，然后有平台让你利用，其它的就是坚持去做。

货源从哪里来，也不让大家去猜了，1688 就有，还很便宜。



至于怎么拍小视频去卖货，我就不多说了，前几天写了太多如何操作抖音的文章，还没看的可以去看我前几天写的文章。

然后就是还有一些论坛有玄学版块，也可以那些地方引流，发帖，连载引流卖货，都是可以操作的，最直接的天涯就可以。

大家可以去看一下，具体细节我就不一一细说了。毕竟懂的人都懂。愿意操作的人，只需要一点点提醒就能看明白，而还有很多人就算手把手的教，也不懂，毕竟有人用心在做，有人只是一笑而过。

互联网现在是高速发展期，风口很多，风口也过的很快，要善于抓住机会，才能赚取属于自己的财富。有人赚的是钱，有人赚的是累，方法不对，结果自然也就不同了。

会拍照也能赚大钱，看达人是如何变现的

这几天微博和抖音被娱乐圈一对明星夫妻的结婚照刷屏了，一逛微博就看到他们的结婚照，一刷抖音就看到他们拍摄结婚照的路透视频。

相关阅读《[千万抖音粉丝操盘手：教你如何做好抖音（22课）](#)》

我注意到其中一位摄影师发的视频比较有意思，明明是他拍摄的婚纱照，却把自己塑造成一个吃瓜群众。



我点进他的主页看了一下，发现他已经有了 570w 的粉丝量和 3693.8w 点赞量，他的一些视频都是关于他帮别人拍婚照的场景。

其实利用摄影技术，我们是可以赚钱的，接下来就来看看如何赚钱吧！

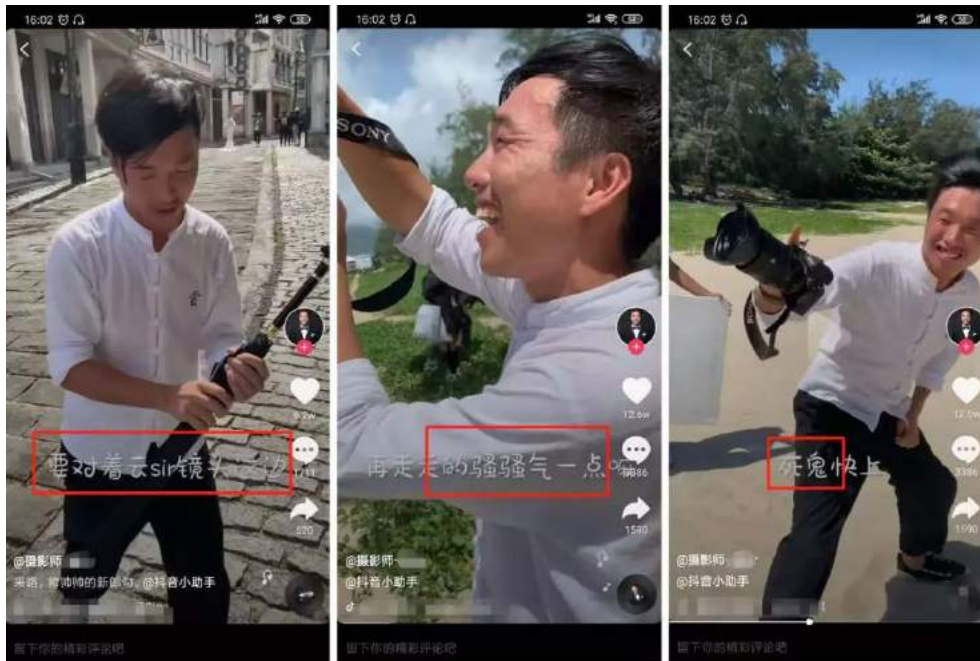
如何利用摄影赚钱呢？

1、用短视频吸粉

用拍摄视频的形式来吸粉，其实是我看过上面这位摄影师的视频得到的结论，因为他的视频太有意思了。

因为拍婚纱照的小夫妻们都不是模特，在摆 pose 和凹造型的时候比较害羞，摄影师就自己上阵示范各种“骚气十足”的造型，总是让人捧腹大笑，确实很有意思了。

除了他亲自示范动作和造型之外，他在给客户拍照的时候各种调戏他们，因为面对镜头时客户的表情比较不自然，他就会说一些比较活跃气氛的话来逗笑他们，让他们的表情自然又美丽。



还有他发出来的视频基本上都是帮别人拍婚纱照，所以他经常亲切地称呼男客户为“死鬼”，他的粉丝也很受用。

所以，这次他在帮明星夫妻拍照的时候与平时比较起来就比较严肃了，粉丝们都在评论区问他为什么不叫“死鬼”了。



从他能帮明星拍照来看，他的摄影技术是受到大家认可的，而且还是比较有名气的明星，就在一定程度上增加了他的知名度，自然而然就能得到大家更多的关注。

再加上他拍摄过程中幽默搞笑的风格，就会吸引来更多的人，现在玩抖音的人都趋于年轻化，所以在婚纱照方面的需求还是比较大的，喜欢这样轻松愉快风格的客户自然就会找上来了。

2、仿照小红书带货

缘梦项目笔记上之前写过一篇关于利用小红书带货的文章，新来的朋友可以点击《小红书秒变“带货王”，学会这招你也可以》阅读。

文章中对于利用小红书带货的方式和具体操作介绍的比较详细了，那如何在抖音上来模仿小红书带货呢？

我们操作一个摄影的抖音号，其实重点应该放在成品上，因为你说的技巧再多，拍不出好看的照片也是白搭，别人对于你的实际能力也会产生质疑。

既然要把重点放在成品上，供大家发挥的空间就更大了。



比如拍摄一起汉服的照片，肯定对汉服有一定的要求，除了服装，妆容、妆发和头饰等也是需要注意的。

拍摄完毕，最后将成品晒出来给大家看，如果观众被模特（也可以是客户）身上的汉服或头上的装饰品吸引了，正好在观看你的视频时跳出汉服或头饰的商品信息，应该也会忍不住想要下单吧。

这不正和小红书那篇文章中的拍照笔记带货具有异曲同工之妙吗？

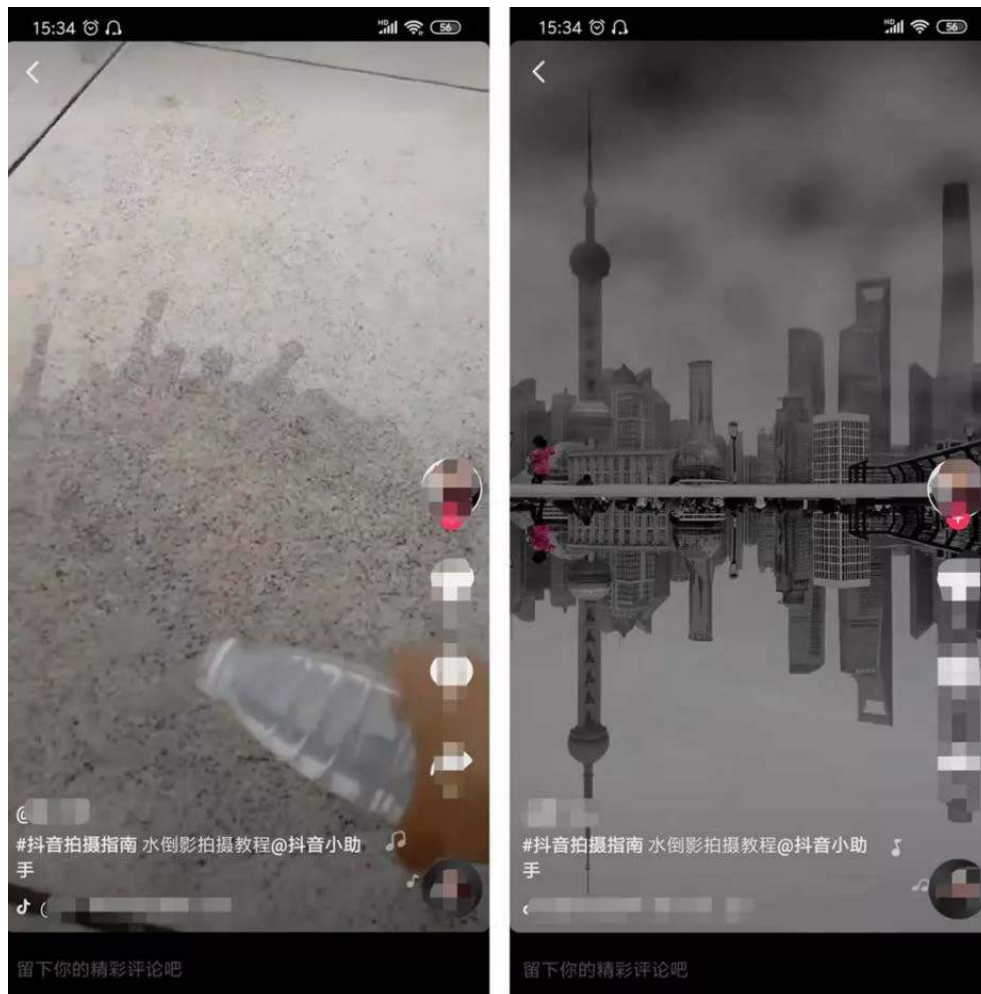


更巧妙的是抖音是通过视频的形式展现出来的，大家能更加直观的看到汉服的上身效果，和头饰的装饰效果。

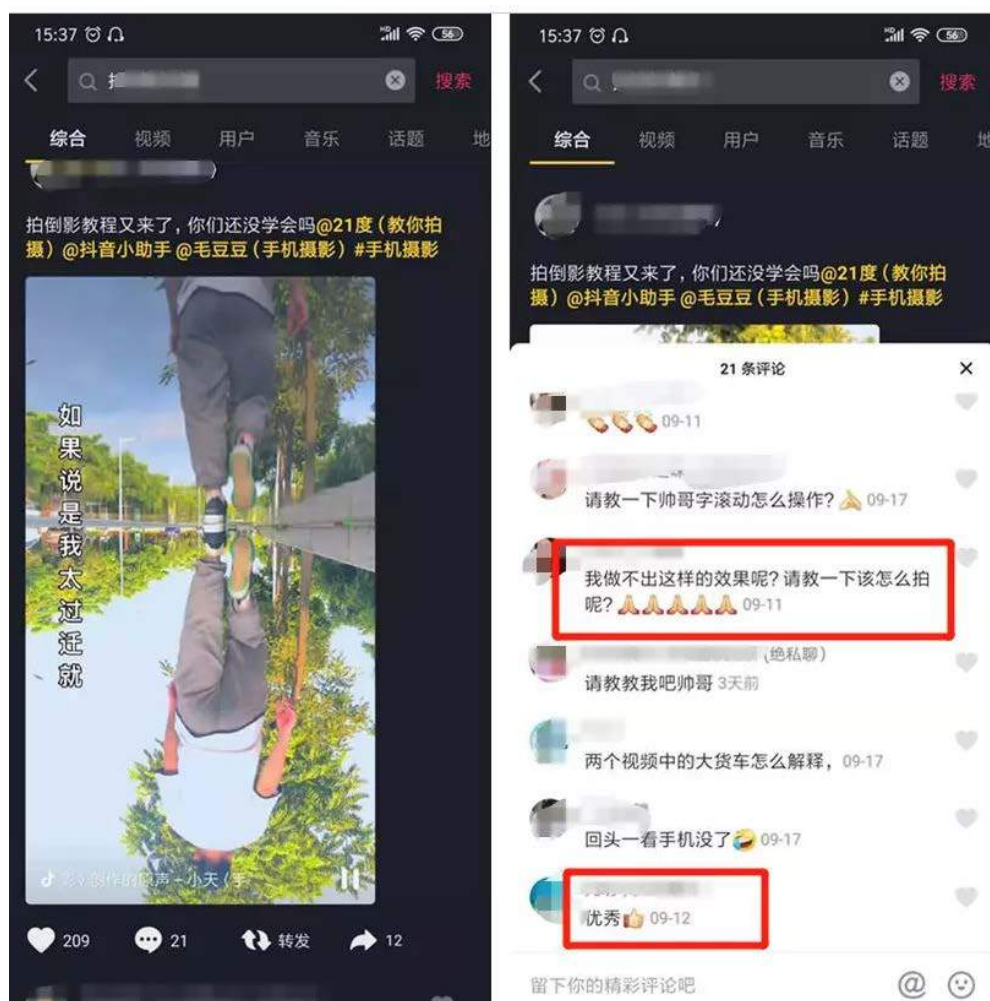
这样看来会点摄影技术的抖音淘客们不妨尝试着操作一下，如果你原本就是摄影师直接把日常工作发出来就可以了。不过值得注意的是，专门拍摄这样的抖音视频，成本还是比较高的。

3、摄影教程教学

网上很多用手机就能拍出大片的感觉，像水中倒影，其实就是用一小杯水倒在阳台上，用手机倒过来挨着地面一拍就能拍出那种感觉。

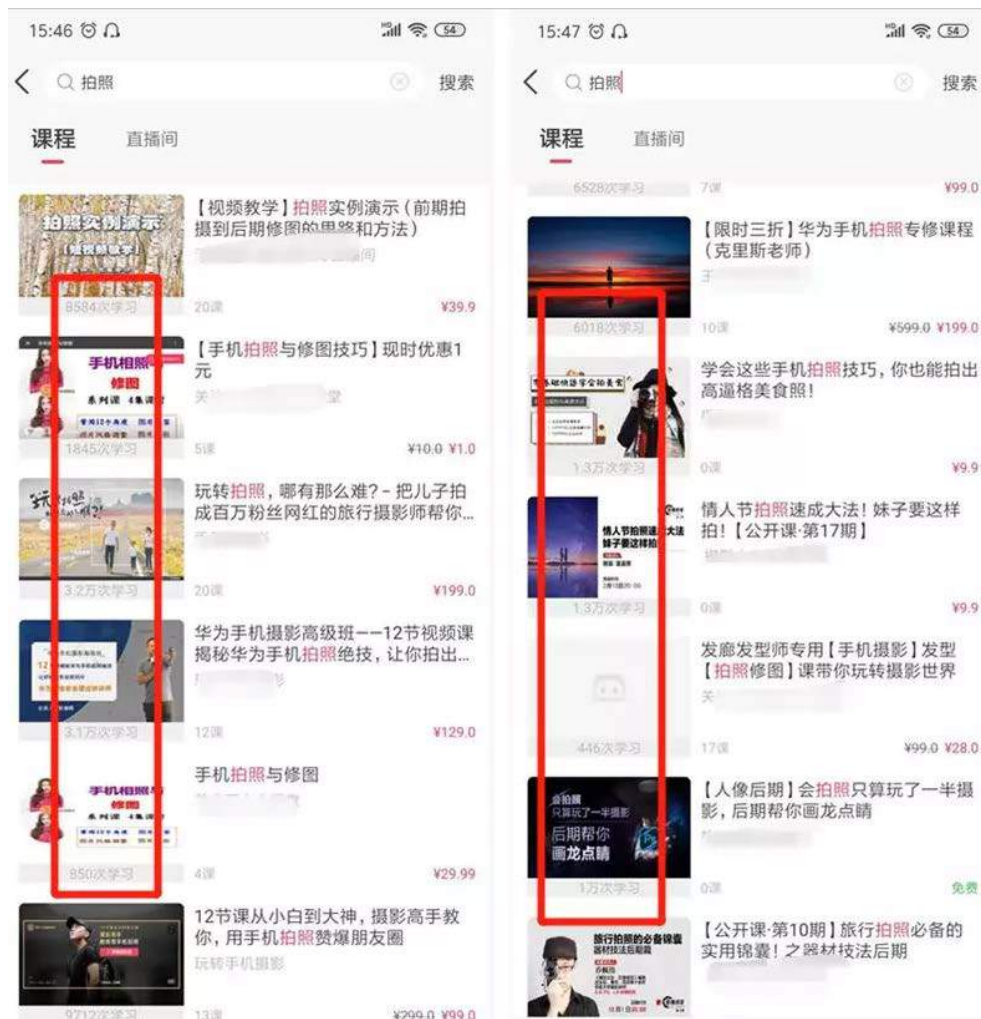


但并不是每个人都知道这个技巧，所以这样的视频很容易受到大家的喜欢，有摄影爱好的朋友也会忍不住想学。



如果是运营一个教授拍摄技巧的抖音号，可以是单纯的拍摄教程视频，也可以与上面提到的那几类抖音账号相结合，更新一些自己的拍摄日常，是不是拍摄一些摄影技巧，是一个不错的选择。

除了运营一个摄影教程抖音号，还可以考虑入驻一些知识付费平台，像得到、千聊、今日头条等，大家可以看一下下图，这是我今天在千聊上搜索的拍照教程课程。



从这些课程的学习次数来看，还是比较受欢迎的，虽然课程的价格不高，但是喜欢这类课程的人多，所以卖出去的可能性就会更大。

4、与照相机品牌合作

这个利用摄影赚钱的方式更适合那些比较有名气的，比如拥有上百万、千万粉丝的抖音大户，或者其他平台做摄影系相关的用户，这样品牌的名气才打的出去，合作时广告费相应更高。

但这种方式变现的速度更快，更直接，虽然门槛比较高，但对于那些粉丝较多的用户来说还是比较合适的。

总结

长辈们都说学会一门手艺能够养活自己，我也十分认同这个说法。我们之前写到过不少关于这方面的文章，像会画画、模仿、做手工、写作等等，都是能够帮助你赚钱的手艺。

而且互联网行业从来不缺少赚钱的项目，只是缺少想赚钱的心思，和发现身边项目的头脑，如果大家想不到，联盟就来帮大家发现更多的好项目，但最终还是要靠自己把握。

减肥“防弹咖啡”这款小众产品, 可在网上操作的赚钱项目!

[【重点推荐】2019 年优质项目, 轻松月入 10000+, 点击这里加入](#)

[【赚钱项目】零成本投入, 让您每天多赚 100+, 满 1 元即可提现](#)

[【免费分享】《缘梦项目笔记》一万个赚钱实操项目电子书](#)

虽然对于现在的互联网来说, 本身卖什么产品, 原则上来说并不重要, 只要营销做的好, 没有卖不出去的产品, 只要包装做的好一坨屎也能卖出黄金的价格, 所以对于互联网来说一直都是: 营销至上。

相关阅读 [《一天引爆销售额, 实体+电商营销套路大汇总!》](#)

但是实际上我们在运作产品的时候, 对于产品本身还是需要有一定的筛选的。

按照个人能力、市场行业、目标人群特点等, 选择一个自己有能力去运作的产品、选择一个市场行业相对来说竞争比较小的产品可以达到一个事半功倍的效果。

小编遇到有一些人, 拿了一些产品的运作方案来给我看, 叫我指导, 很多的时候我发现这些方案里面的包含的东西太多, 根本不是个人能够运作的下来的, 从本质上来说, 这种方案虽然不错, 但是无法顺利落地并且执行到位的方案, 其价值并不会高到哪里去。

我常说:

一个推广方法+一个变现手段=一个项目

其实如果你真的按照我的思路去执行下来, 仅仅是一个推广方法获得到的效果也是很强大的, 当然了, 前提条件是你选择的这个方法执行下来得到的流量要跟你的产品相匹配才行。

在互联网上如何挖掘到相对来说比较好的产品, 其本身就是一门技术, 例如像暴利产品竞价项目, 本质上来说最重要的就是产品的挖掘, 至于竞价的技术, 在哪里都能够学的到, 如果没有能够暴利并且顺利转化和一定搜索指数的产品, 暴利产品竞价的培训本身可以认为是一文不值。

前几天我在网上浏览新闻, 发现了这样的一款产品: 防弹咖啡。

看到这个关键词的时候，一下子就产生了一点兴趣，毕竟这个产品的名字实在太特殊了。

在网上了解一下，是一款用来减肥的咖啡产品，这里的防弹应该是防止反弹的意思，不过估计很多人跟我一样会读成 fangdan 吧。

一个产品在营销过程中，包装是第一步，也是最重要的一步。

一个产品本身质量好坏在现在的营销中，最多就是影响后面的二次消费，但是如果一款产品上线根本都没有消费者去购买的话，谈二次消费本身是没什么意义的。

近 5 年的时间里面，起码有不下几百个人来带着产品想跟我合作，基本上我都拒绝了，大多数人都试图想告诉我：他们的产品质量绝对没问题。

其实，我关心的并不是质量，而是产品本身有没有卖点，能不能包装出卖点，产品的终端市场，竞争对手，需要投资的人力、财力和资源等等。

在网上质量好的产品多了去了，很多产品在生产出来的时候就夭折了。

像防弹咖啡这样的产品，在一开始就被包装出了卖点，契合的市场人群也非常的庞大，重点是我在分析了一下数据之后发现，目前来说这样的产品应该还算是比较小众的，做的人不多，利润也保持在一个比较高的状态，并且因为是新概念，本身比传统的减肥咖啡又多了一层卖点。

大家应该清楚，减肥是一个非常刚需的市场，所以这类的产品是不愁没有终端客户的。

一个信号即可判断市场竞争难易度！



这个信号就是淘宝搜索结果页的宝贝页面的数量。

在淘宝里面哪怕只是很小众的行业，宝贝页面数量也是妥妥的 100 页+的，但是防弹咖啡的宝贝结果页只有 76 页，参考之前我在做葵儿喷雾的时候差不多也是 70 多页的宝贝数量。

那基本上可以肯定这个产品在淘宝里面的竞争相对来说是非常之低的，也就是说，基本上大家按照缘梦项目笔记上之前发的淘宝相关文章里面讲的东西去做，就能做出一个比较不错的淘宝店出来。



我分析了一下排名在首页的淘宝店铺的销量，除掉里面的刷单量的话，整体市场应该跟之前的葵儿喷雾产品差不多了多少，总体来说还是可以的。



加上对于搜索引擎端的搜索指数和微信端的搜索指数来看，目前这个产品应该已经推向给了一些终端客户了。

这样的数据量的话，支撑 10 个年赚百万的店铺应该是没什么太大的问题。

那么，剩下的事情就很简单了，找到产品的货源，建立淘宝店，把防弹咖啡关键词优化到淘宝搜索结果页的前十名或者是手淘第一屏，基本上一个月几万的收入就比较稳了。



很幸运的是，在 1688 里面，这个产品的 oem 厂家比较多，而且价格也很便宜，OEM 一盒出来的成本基本上不会超过 10 块，按照这个数据结果导向的话，差不多 1000 盒，1 万块钱的量就能直接 OEM 一个品牌出来。

而在淘宝的终端售价都是在 138 一盒左右的，相对于销售价来说，成本基本可以忽略不计。

好了，基本上一切准备就绪了。

还是来说一下淘宝运营的核心：数据量。

很多人以为那些运营的好的店铺是否有很厉害的技术，其实并不是。

我们做淘宝运营，本质上其实是运营的店铺数据，除开本身宝贝详情页的 UI 营销指数之外，其他的淘宝其实全部都是数据端的分析和运营。

说数据其实是很抽象的一个东西。

我之前做婴儿喷雾，为什么用很小的刷单量就能把宝贝排名做到手淘搜索第一屏展现，其实我就抓住了一个核心宗旨：

把宝贝的转化率始终保持在比同行最好的店铺高 1% 即可。

很多人认为淘宝刷单是为了能够促成销量，毕竟葛优曾经说过，下馆子哪家人多去哪家，很明显现在的人在淘宝里面购物都喜欢跟风购买，哪家销量高就更加容易被消费者所选择。

但是其实刷单的本质就是做店铺数据，这个数据不单单是做给消费者看，也是做给淘宝看的。

淘宝搜索其实本身也是一个搜索引擎，底层技术应该跟百度没什么区别，只是决定排名的参考因素不一样而已。

所以，原则上来说，只要你会刷单，其实你就能够做好淘宝，当然了，这只是对于一部分产品而言，有很多的那种动辄月销量在几万，十几万的，很明显，如果你去刷单是一个自取灭亡的行为。

好产品很多，有能力销售出去才是决定盈利的关键。

任何时候投资任何的产品和项目，都没有投资自己的大脑来的更重要，因为所有的项目都是靠人去运营的，而不是项目本身能否赚钱，能赚多少钱。

您可以关注下 **缘梦项目笔记博客** (www.weishowzy.com) 或者微信
公众号 **缘梦项目笔记** (ym80739513)，每天分享网络创业赚钱项目，
以及相关的营销推广经验，旨在帮助朋友们少走弯路，找到自己合适
的网赚项目，缘梦未来。

有什么疑问可以加言成的 QQ 80739513 咨询！

教你学大咖这样做三农类短视频，既“吸睛”又赚钱！

穿上传统民族服饰，七位土生土长的侗家姑娘变身为网络上的“浪漫侗家七仙女”。她们在短视频中记录下了自己在家乡的各种日常生活：上山采摘、田里捕鱼、织布刺绣，同时也展示着家乡的原生态自然风光。



一年间，她们不仅在快手等平台上收获了众多粉丝，更通过短视频带来了侗族刺绣、稻米、小黄姜等产品的热销，团队在获得收益的同时，也让家乡实现了全面脱贫。

七仙女当然不是个例。早在 2017 年，“巧妇 9 妹”就凭借着发布具有家乡特色的美食短视频而被大众熟知喜爱，并借此开创了红红火火的视频电商之路，成为短视频界带货的翘楚。

相关阅读《[短视频必上热门技术 揭开搬运+原创视频的爆品技巧](#)》



而除此以外，“华农兄弟”“美食作家王刚”“乡村小乔”“乡野丫头”“西北小强”等一系列红人都在受众中形成了一定的影响力。一方面，他们独特的视频内容有趣而“吸睛”，另一方面，他们也具备了不容小觑的变现能力。

纵览短视频内容生态，这种由以农民为主的草根创作者，在农村拍摄创作的以原生态地理风貌、风土人情、美食特产等为主要内容的三农类短视频在各大平台中都越来越多。那么它们缘何被受众所喜爱，又到底具有怎样的变现空间？

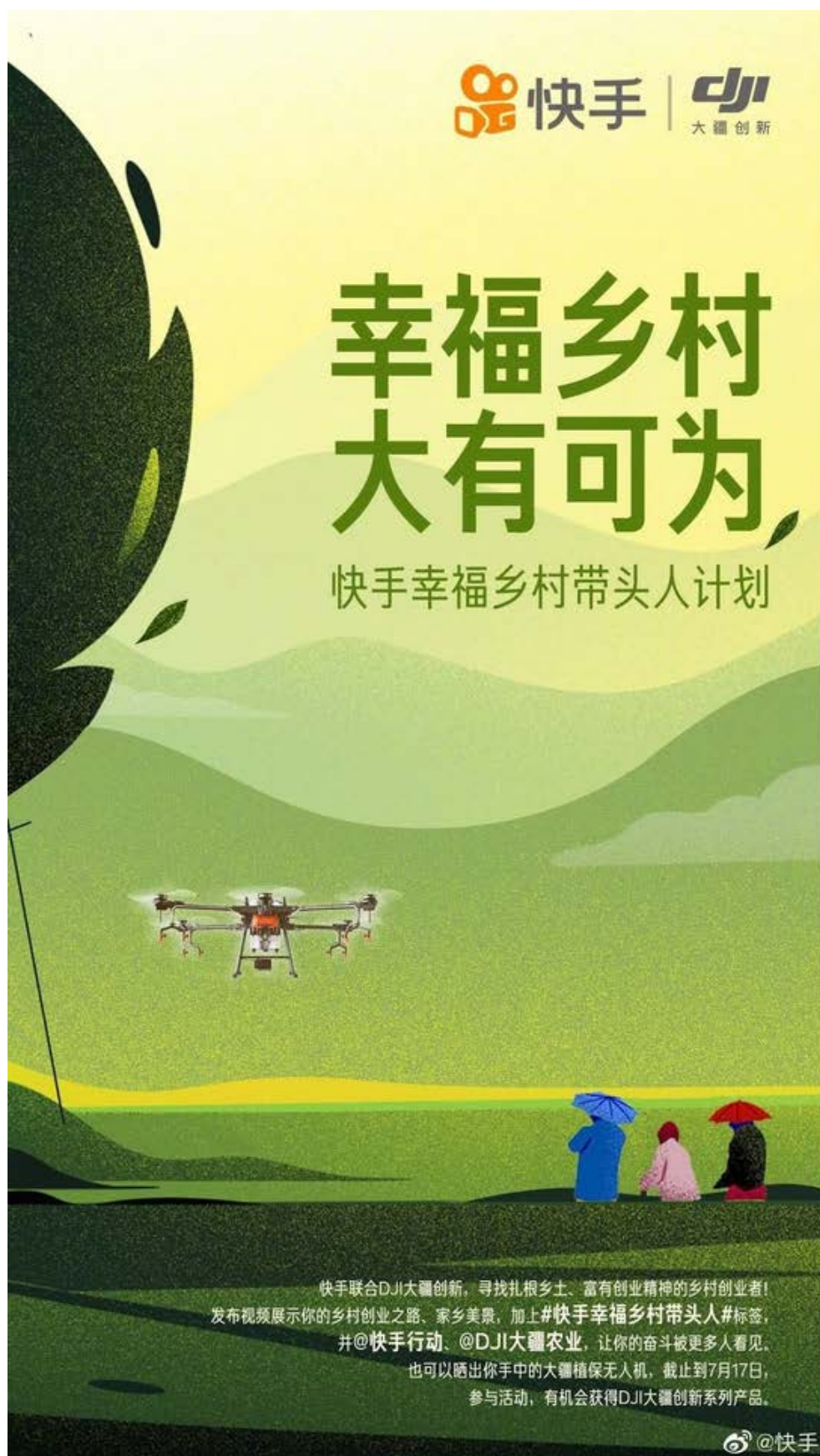
在缘梦项目笔记上之前也给大家发布过相关的文章，下面将结合多个层面对这一类别进一步进行分析和探讨。

一、内外因素共同作用，“吸睛”优势得以养成

想要知道为何越来越多的人开始关注甚至沉迷于三农短视频，首先要清楚的一点是，三农短视频的火爆离不开其外部因素的作用，即多个短视频平台对政府扶贫政策的响应、对正能量草根用户的扶持。而这种响应与扶持也为更多的“新农人”提供了肥沃的创作土壤。

2018 年 3 月，火山小视频提出了“携手火山振兴魅力乡村”的口号，随即又在 9 月推出了火山三农合伙人计划；抖音则以乡村旅游打卡、助力贫困县、非遗合伙人计划等，给予三农短视频流量扶持；一向接地气的快手从 2018 年下半年至今，也先后推出了“快手幸福乡村创业学院”“幸福乡村带头人”等计划，动作频频，

而西瓜视频对三农创作者的扶持更是由来已久。可以说，平台流量的倾斜、多平台传播条件对于三农创作者来说，意味着无限的机会。



快手 | DJI 大疆创新

幸福乡村 大有可为

快手幸福乡村带头人计划

快手联合DJI大疆创新，寻找扎根乡土、富有创业精神的乡村创业者！
发布视频展示你的乡村创业之路、家乡美景，加上#快手幸福乡村带头人#标签，
并@快手行动、@DJI大疆农业，让你的奋斗被更多人看见。
也可以晒出你手中的大疆植保无人机，截止到7月17日，
参与活动，有机会获得DJI大疆创新系列产品。

@快手

而在外部因素之外，打破以往农村短视频低俗、恶趣味形象的三农短视频也构建出了自身吸引受众的优势，在此卡思将之总结为两个因素。

1、唤醒或重构了人们的集体记忆

三农短视频的兴起，与集体记忆的唤醒和重构有着分不开的关系。城市的发展和扩张不断挤压着乡村的生存空间，在高屋建瓴、钢筋混泥土中生活的人越来越多。

对于 70、80 后来说，他们中有很多人有过乡村田野的生活经历，即使是融入城市也保留了一份乡情，而这些农味短视频中所呈现出的乡村景观也能也让受众在倍感亲切的同时获得一种乡村群体的归属感。

而对于 90、00 后这些相对年轻的群体来说，乡村或许存在于长辈们的口述回忆中，或许来源于各种文艺作品。从未亲身感受过的乡村生活、乡村景象等都让他们充满了好奇感和新鲜感，而在社交网络的传播下，他们的猎奇心理和社交需求也得以通过观看相关的视频得到满足。

结合当下环境来看，快节奏、压力大的城市生活也引发了众多受众对乡村质朴悠然的生活景观的向往。在集体记忆被唤醒或构建的同时，受众还可以通过观看视频寻求暂时的休憩与逃离，获得一种原始、本真的快乐。

2、原生态气息增强受众体验感

与其他比较注重镜头质感、画面呈现的短视频相比，三农类短视频大多数呈现的是有些简单、甚至“粗糙”的视觉画面：既没有精细的剪辑技巧，也很少有考究的滤镜加持。当看惯了加速变音、场景有趣、剧情跌宕的短视频时，这样一种剥离了精致滤镜竭力打造出的最原生态场景的乡村田园风，无疑是对受众常规审美的一种颠覆。

如在华农兄弟的视频中，河边的流水声、山林里的虫鸣声都直接通过视频传递到受众耳边；再如巧妇 9 妹，在制作农家美食如河粉的视频中，从用石磨磨米浆到制作河粉完成的全部过程都真实呈现，很多农村特有的元素如菜园、草垛、鱼塘、果园、鸭群、田野等都在作品中一览无余。视频整体风格朴实自然，既不刻意猎奇，也不哗众取宠，给用户带来了近距离的真实乡村生活体验。



华农兄弟中的刘苏良曾在接受采访时这样评价自己的作品。“我就是个农民，我们的短视频最大的特色就是真实质朴。”一般来说，在比较受用户关注的三农创作者发布作品中，会以“乡村环境+人物实时生活状态”为主要内容，通过同期声画面呈现乡村生活的常态，完成主角视角下对生活点滴的记录，整个视频中流淌着一种自然的原生态气息，而这种气息既增加了受众的情景代入感和主观体验感，也更能触及受众对于乡村的情感与记忆。

二、变现，从“乡土记忆”到“乡土经济”的转化

借助对乡村不同场景的多元化展示，三农创作者将受众置身于短视频搭建的场景之中，更容易与之产生情感纽带，并将这种情感转变为对视频内容及创作者的支持，从而完成“变现”的终极目标。

除了传统的流量分成、平台补贴、粉丝打赏、广告分成外，电商带货是众多拥有产品的三农创作者主要依靠的一种变现方式，即在受众观看视频的过程中完成消费行为。这些创作者借助于“边看边买”的视觉冲击力和消费刺激性，通过在视频中対家乡美食特产和特色农产品的展示，进而完成用户的购买和转化。

巧妇9妹开设的淘宝店铺“巧妇9妹鲜货店”，主要售卖自己家乡的土特产以及自己制作的美食，例如蛋黄酥、火龙果、桂圆干、百香果、荔枝干等产品，通过短视频的粉丝引流，目前店铺的关注人数即将达到六万。据官方数据显示，去年一年巧妇9妹卖出了765吨水果，年交易额为1500万，是三农领域的超级带货王。

巧妇9妹鲜货店

关注

粉丝数59966

搜索

首页

宝贝

新品

活动

视频



买3袋 送海鸭蛋

买3减15

正宗广西柳州螺蛳粉1袋

拍3件¥11.8/件 **抢**

欢迎各路粉丝来到这里


251万
粉丝


251万
粉丝


8870
粉丝


251万
粉丝



而火山小视频涌现的安小鹿、嘉绒姐姐阿娟、侗族姐妹花等许多三农创作达人，也通过直播、短视频为家乡带货创下佳绩。如嘉绒姐姐去年 11 个月内，在火山销售农副土特产总销量超过了 300 万元；安小鹿去年助力家乡养殖农户售卖烟熏鹌鹑，单场直播 2 小时流水破 30 万，48 小时内销售量达 2.8 万单，流水高达 162.4 万。

在各个平台上翻看三农创作者的作品，会发现很多农人通过展示直接展示产品的生产环境、生长环境作为质量背书，来在商品橱窗中进行相应的产品售卖，将视频与产品直接关联，促进用户购买。相比其他类型的创作者而言，自身拥有产品、靠近产品的三农创作者，在流量扶持、用户感兴趣的双重助推下，似乎在变现上有着天然的优势。



三、进一步提升变现能力

尽管由于其原生态场景、真实质朴的风格被众多用户所喜爱，但是也有很多三农短视频受到的关注微乎其微。同时，相比其他类型的短视频，变现导向更为直接、突出、明显的特性也相应地对它们的内容建设提出了更多维度的高要求。

1、内容方向上的拓展

“吸粉”是创作者想要获得经济效益的第一步，而内容方向则在很大程度上决定了视频的播放量和市场量。三农短视频的不断增多意味着，用户在审美需求及个性需求上的日益多元化。而就目前来看，三农短视频大体包括乡村生活日常、乡村风景、风土人情、种植养殖、乡村美食等类别，除个别已经站稳脚跟的头部IP外，很多创作者发布的作品越来越流于表面化、同质化，也逐渐让受众产生了审美疲劳，不再具备竞争优势。

如果说早期，三农短视频是靠草根性和个性取胜，那么现今其想要获得更多关注，则要求创作者能够结合当地传统文化和生活现实，进行层面更广、更加深入的挖掘。如围绕当下农村发展的问题，类似养老问题，空巢老人问题，留守儿童问题，乡村教育问题、农村环境污染问题等；或者对当地传统文化进行挖掘，寻找一些外人鲜少知道的老物件、传统风俗等，展现一个地区厚重的历史特色文化和社会问题，引起社会关注和集体思考。

2、形成鲜明的品牌优势

丰富的视频场景、优质的视频内容是三农账号能够吸粉的先决条件，但是在实现内容变现的道路上，形成自身鲜明的人物形象与个人品牌，则是更为关键的一步。

在巧妇9妹的作品中，自家种植的果园、亲手腌制的家乡特产海咸鸭蛋等美食已经转变成了具有个人品牌特色的农副产品，构成了潜在的商业价值。长期以来通过视频“亲眼见证”果树从种植到结果的成长过程，以及所有食物就地取材的真实记录，促使受众对9妹品牌产生信任与认同，加上对于农产品天然无公害的心理认知，最终完成了粉丝向消费者身份的转变。

另外，9妹本人也是无可替代的品牌标志。除了具备勤劳能干、平易近人等性格特质外，9妹也很注重与受众的“对话”互动，短视频的内容选题也常来源于评论区的要求建议，这种以受众为中心、满足众口难调的观看喜好、构建有用户价值的场景化视频内容，也为她吸引了大量忠诚的粉丝。

3、打造突破圈层的“点”

如果三农创作者能够突破三农领域圈层，让更多不同领域的受众关注到他们的作品，那么他们在变现上的空间也会进一步扩大。简言之，就是在视频中打造更具有传播性质的、能够突破圈层的“点”。

以华农兄弟为例，起初他们的主要传播阵地是今日头条旗下的西瓜视频，并没有很高的知名度。而之后他们跳出了单一平台、单一频道的局限，先是入驻主打鬼畜视频与番剧的B站，后是在社交媒体新浪微博开通账号。

由于华农每次吃竹鼠都必须找一个理由，经过多次出现、多次传播，形成了华农兄弟特有的“梗”。B站粉丝将他们的视频片段做成合辑，命名为“吃竹鼠的100个理由”，“带梗”的意义赋予引发了更大规模的传播。



凭借着话题热度和真实有趣的视频内容，华农兄弟意外地在几个用户重合度并不高的平台收获一致好评，使其得以突破“三农”领域圈层，获得了更高的商业价值。

短视频下沉之战的打响，或许意味着三农创作者有了更多的机会。从“如何离变现更近”这个问题出发，创作者们的发挥空间仍有无限余地。

揭秘孔夫子旧书网，是如何做到赚钱的！

前同事小伟看了张国立的《一封家书》后，决定做一档《古今家书 60 讲》，售价¥179。虽然主播把故事讲得头头是道，但依旧不能改变缥缈的贩卖结果，这成了他在蝴蝶 FM 的最后一次滑铁卢。

文艺青年的时代观察总是始于自我欺骗，终于欺骗别人。这个时代，没人会对梁启超父子的对话感兴趣，大家只想从有钱变得更有钱，从成功走向全面成功。

相关阅读《[推荐 30 本必读写作书籍，快速提高写作能力！](#)》



真正的知识付费只有一种，教你发财。

日本在奈良时代选择信仰时，会让一个大臣信佛教，另一个信神道教。3 年后哪个大臣更发达，就给哪个宗教付费，这是人类最直观的判断。

互联网无法覆盖所有的财富神经，至少在书信领域是这样的。想用知识付费把它变现的都是憨憨，慧眼如炬的老炮都是直接买卖，用他们在废品站捡到的书信放孔夫子旧书网上变了现。

One Man's Trash Is Another Man's Treasure



FOR REEEEEEEEEAAAAAAAL



这个时代，叫得欢的不一定挣钱，而某个你以为早已倒闭的千禧年网站却一直在闷声发财，即使单位的实习生都没听说过它。

实际上，孔夫子旧书网每年光名人书信的交易额就有 5000 多万。但你永远不知道这些信札是如何完成奇迹漂流的。有六旬老人在孔网看到了 6 岁时父亲写给自己的信，他气愤地说道，“它应该在家里，不应该在这里。”

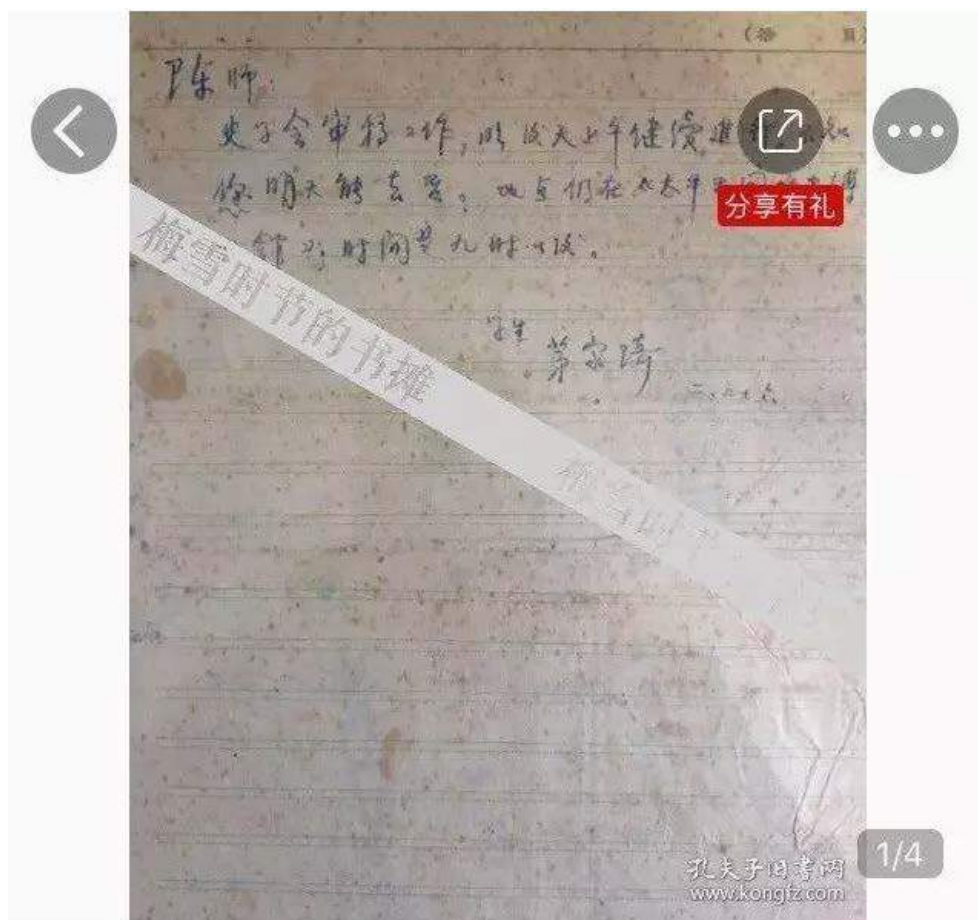
孔网旧书业务主管坦言，“这些人是这么干的，我在社科院家属宿舍蹲着，看到谁死了就盯着他们家，要盯住一笔我就能赚 20 万。”

“跟小区保洁谈好，哪家有东西扔出来，都给我攒着，到最后称斤买。”



有人通过这种渠道用 20 块钱一封收了 18 封丁聪的信札，在孔网卖了近三万元。动辄百倍的回报率让炒鞋炒币的人像极了弟弟。跟炒鞋者熟知鞋型一样，孔网老炮对导师的了解往往比底下的研究生深刻，这是其价值投资的基本前提。

文科资深教授自然被奉为圭臬，最差也有四级教授的职称。当我在孔网输入“南京大学信札”后，看到一位仍在世的历史系名宿致其师的一封信，1 页标价 280 元。让人感慨一字千金的同时，还有种时空错乱感，毕竟我见过他。



卖家保真

南京大学历史系教授茅家琦致其师陈恭禄信一通

收藏

¥280

¥18

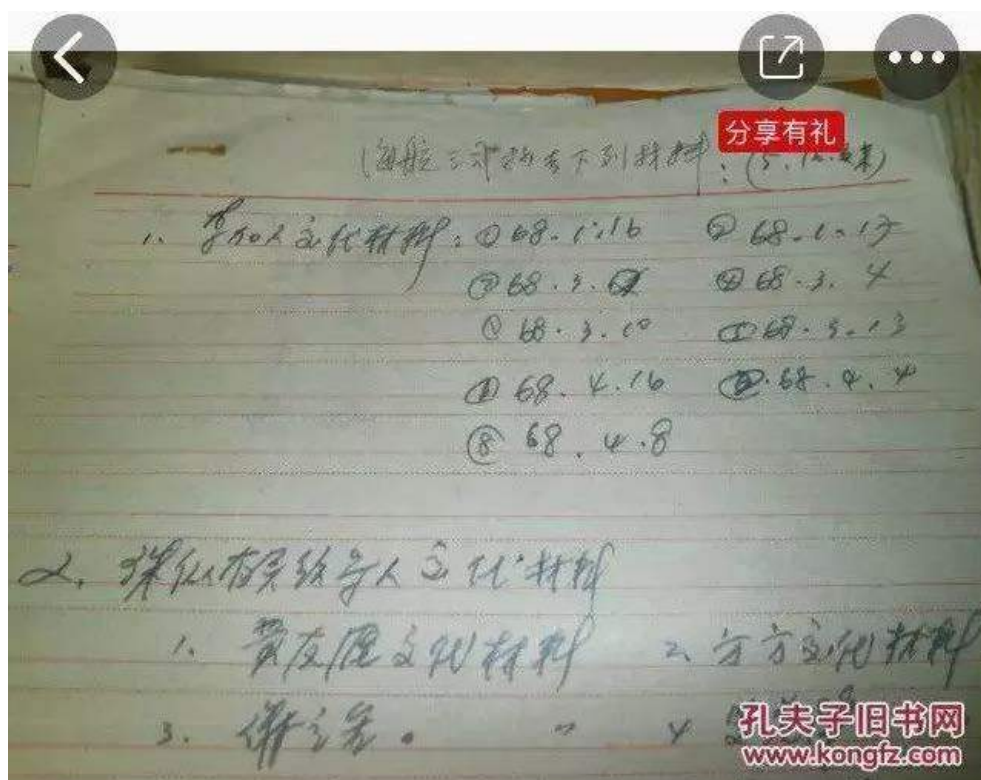
北京朝阳

七品

库存1件

如果他本人看到这封信，也许会想起自己初入学门的样子，以及那个师生关系良好的古典时代。

学术民工的青春是灰色的，又被时代染成了红色。激情燃烧的岁月，有人响应号召把师友推上祭台。



1/5

文革中中山大学抓叛徒特务线索/ 材料一批--21叶--均为手写稿/手 稿

收藏

¥180

广东广州

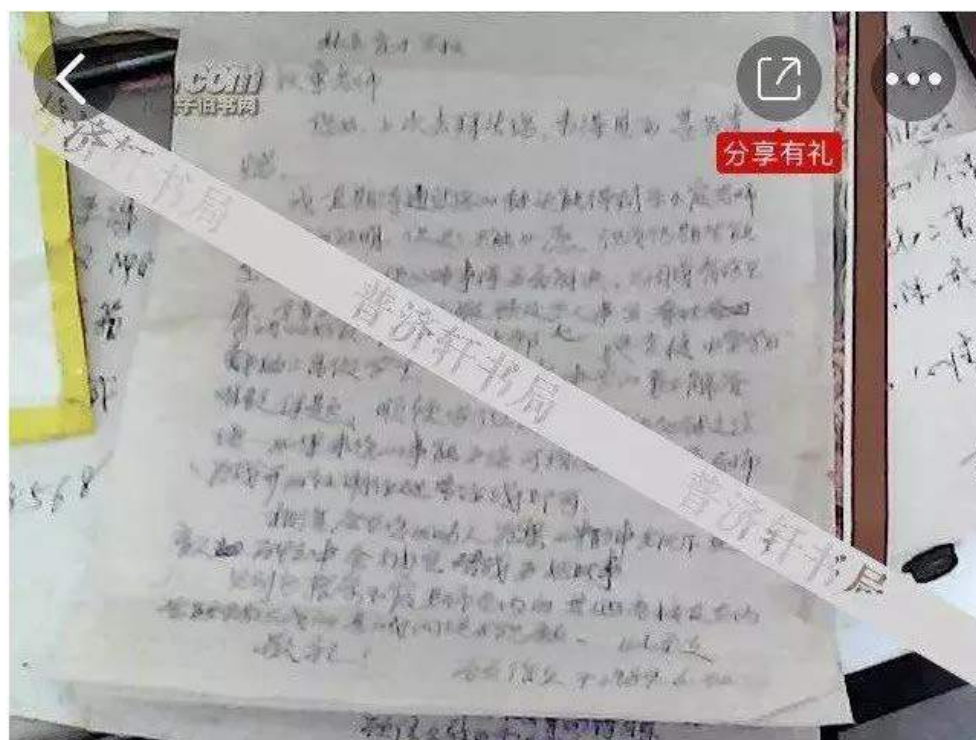
七品

库存1件

还有 1951 年华盛顿大学毕业的学生决定回国任教，与留美同学在时间的分叉中通向了不同未来。30 年后二人在信中互诉衷肠，而这封信在孔网只要 40 元。

闲鱼的转让理由或许是人类学，快手又或是社会学，但孔网它只是一门平静的口述史。你在这个处于互联网舆论边缘的 App 上直面真实，在知乎故事的包抄中解围。

消费社会激活了越来越多的符号学家，如果一个陌生学者的名字让你舍不得掏30块钱，店家善意标注的“季羨林好友”便是最好的投名状。



季羨林好友清华大学教授顾信久 写给陈秋华信札1封3页【保真】

收藏

¥28.6

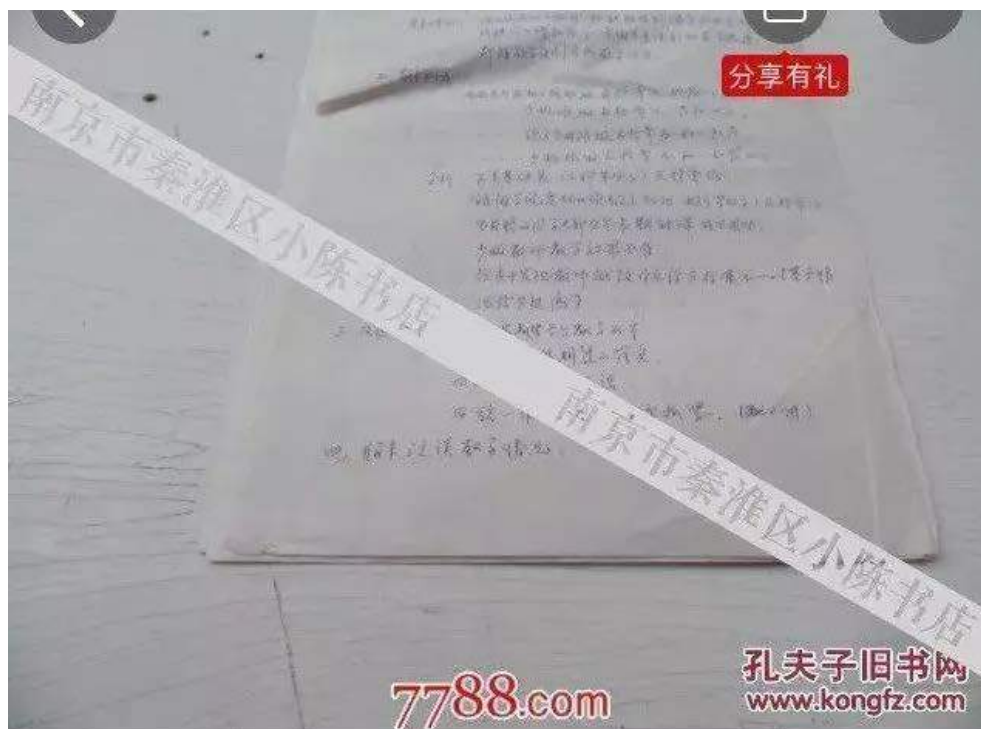
北京丰台

八五品

库存1件

如果把搜索范围扩大至“大学手稿”，无数学人的信件能让你在知识社会学的涅槃中见证了一门学科的建立与复兴，还能在一堆无法分类的信息中，见证昔日学术民工的青春。

考古系的研究报告；生物系的期中检查小结；兰州大学2001级医学院的上课笔记；南师教授的评议党员登记表；杭州大学的招生批复；90年代武汉大学学生写给异地男友的信。



1/4

卖家保真 南京大学外语部期中检查
情况汇报（俞凤娣手稿2页）

收藏

¥20

江苏南京

八五品

库存1件

甚至还有山东某大学 2005 年的情侣相册，只要 500 元，你便买到了别人的青春。



1/5

大学情侣照片一册

❤收藏

¥500

北京东城

九品

库存1件

没人写字的赛博光年，这些商品隐身于黑暗，像一盏灯熄灭另一盏灯。你可以推理，20年后我们看到自己的入学信息表被挂在网上出售的情景，就像审视自己的死亡。

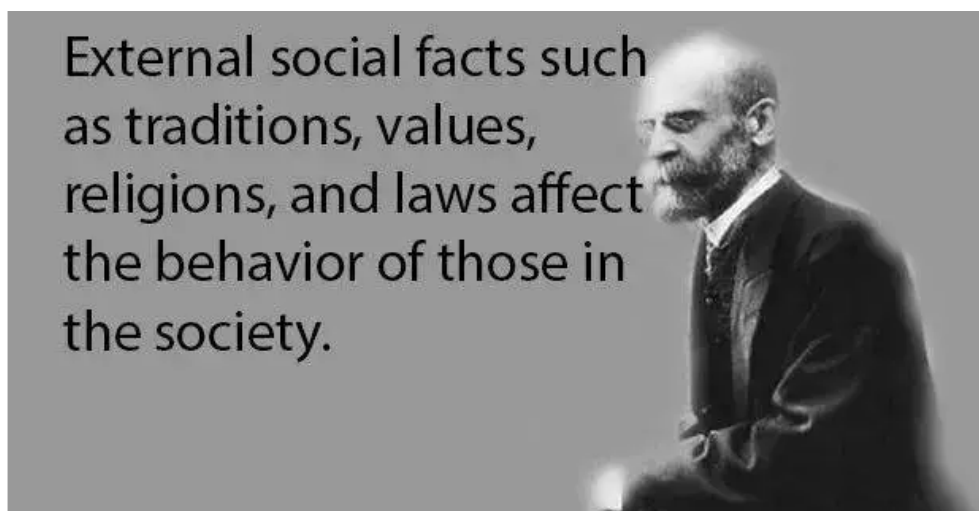
但在孔网老炮眼里，这些都是符号，上面写什么并不重要，谁写的才是致富解药。川大门口的旧书店老板老黄反手就会把几块钱收来的泛黄信札，80块钱挂在孔网，他不怕砸在手里，毕竟没有成本。

“有些资料室有不少WG时代名人的化名信，老教授退休后，年轻老师没经验全当废纸扔了。我以前捡过几通，以100倍的价格挂孔网上，怕买家看不明白我还标注，最后被一个大学老师买走了。”



涂尔干在《原始分类》里强调人类的基本能力是分类。如今，这门手艺被孔网老炮们发扬光大。

他们按照院系分门别类，学科带头人的手稿永远是最贵的，即使他只是上面随手写了几个字，然后便被常年压在研究室的纸堆底部，最后进入废品站。



真正的文科狠人，往往会把废品站当作自己的第二档案馆，废品站挖掘的狠料会被编织成一颗颗射向既有认知的学术炮弹，高华年轻时便在收废品的同学家汲取了大量养分。

但他们绝不会想到，废品站既是起点，也是终点，这是一个轮回。

而孔网的B面，其实是一个互联网回收网站，只是它从来不吹嘘。实际上，它每年产生的废利润要比所有回收APP的PPT估值加起来都要多。



不管是民国大师，还是机械复制时代的研究生，所有人的手稿都会在孔网完成一次从主观意义到客观现实的二次建构。

这其中有赌的成分，“有些学生的毕业论文写得非常好，我们也会盘下来，万一又是一个项飙呢。”

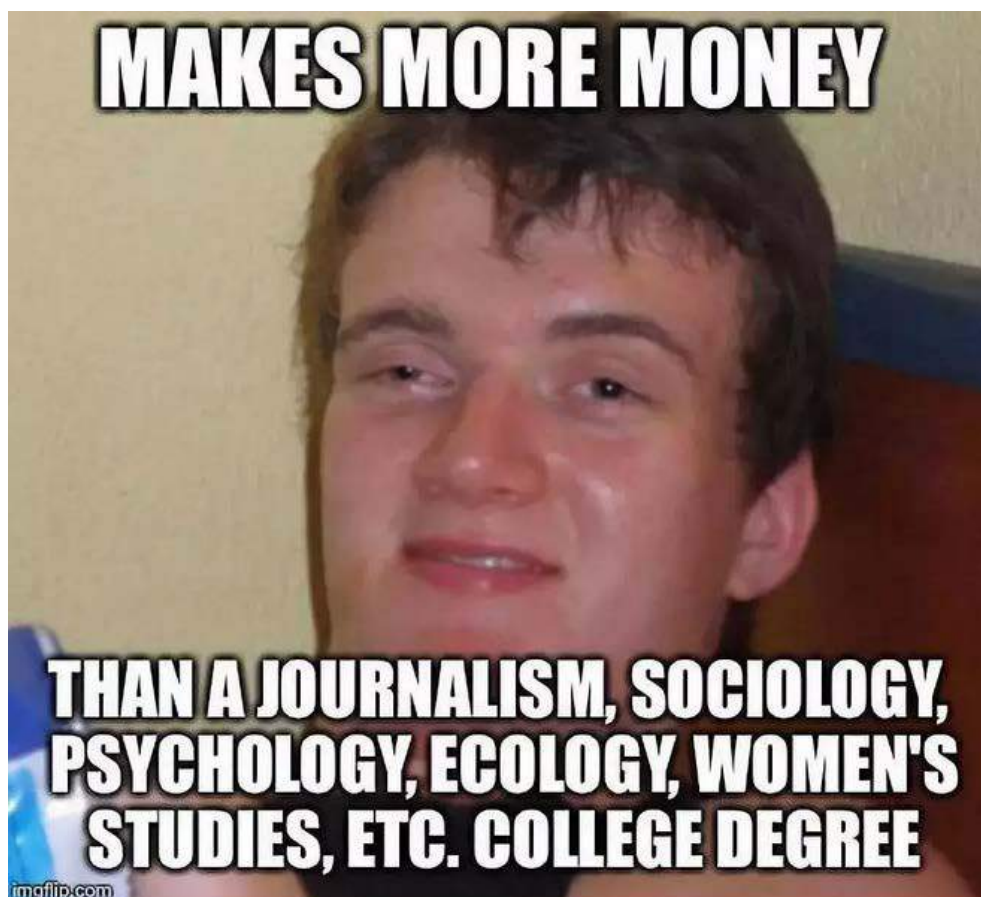


项飙毕业论文，豆瓣评分9.4，现在是牛津大学教授

别人以为我在和北大社会学系博导对话，但老黄只是个投机的旧书商，他对学术的自发秩序仅仅出于对金钱的渴望。

武汉大学毕业的同事小刘告诉我，他在孔网看到了自己读研时导师的手写论文，标价 100。

“想起以前帮他清理研究室，感觉扔了很多钱。”



2005 年，郁达夫致王映霞的 8 封情书卖了 34 万元，但 1936 年写下“我很真心，我简直可以为你而死”的他却生活拮据。

如今，过着单调且枯燥生活的文科民工在研究过去的伟大人物时，他们的笔记很可能会落到某个孔网老炮手上，别惊讶，那是商业社会对学者的颂歌。

而对孔网卖家而言，别人的语句，也是时间和世纪留下的施舍，这是一枚硬币的正反面。

可以兼职赚外快的项目，百度文库优享计划

说起百度文库，大家应该并不陌生。尤其是那些经常需要下载资料的小伙伴。

百度文库是一款网友在线分享文档的平台，用户量大，权重好，排名佳。如果你在百度当中查找资料，百度文库的排名会很靠前。

可能会有小伙伴问：“搜索结果排名靠前，有什么用？”

用处很大啊，排名好，用户在搜索资料的时候，你的资料就可能排在前面，更容易被曝光和下载，这样你赚钱就更容易，更多。举个例子吧：

我们在百度当中搜索“自然拼读法资料”，看一下搜索结果：

Baidu 自然拼读法资料 百度一下

网页 资讯 视频 图片 知道 文库 贴吧 采购 地图 更多»

百度为您找到相关结果约231,000个 搜索工具

[自然拼读法_百度百科](#)
2017年7月31日 - 自然拼读法又称“Phonics”,它不仅是英语为母语国家的孩子学习英语读音与拼字,增进阅读能力与理解力的教学法,更是以英语为第二语言的英语初学者学...
● 百度百科 - 百度快照

[自然拼读法讲义最新版_百度文库](#)
★★★★★ 评分:5/5 6页
2018年7月2日 - 自然拼读法讲义最新版 - 自然拼读法讲义 C 的发音规则 G 的发音规则 指出下列单词中 C 的发音: catch cow come cent 指出下列单词中 G 的发音: Granny...
★ 百度文库 - 百度快照

[自然拼读法集训资料_图文.doc](#)
★★★★★ 5分 9页
自然拼读法集训资料 - 学乐坊自然拼读与音标集训资料 Lesson 1 review letters p...
[揭开自然拼读法重点讲义资料.doc](#)
9页 2018年10月11日
揭开自然拼读法重点讲义资料 - 揭开自然拼读法(Phonics)的神秘面纱 自然拼读法(P...
[最全最实用的自然拼读法教学讲义.doc](#)
★★★★★ 5分 5页
最全最实用的自然拼读法教学讲义 - Phonics 自然拼读教程 掌握自然拼读,就会...
[更多网站结果>>](#)

[自然拼读法_自然拼读法 \(Phonics\),是指看到word免... 爱问共享资料](#)
2019年2月16日 - doc格式-6页-文件0.02M-自然拼读法 (Phonics),是指看到一个单词,就可以根据英文字母在单词里的发音规律把这个单词读出来的一种方法。即从字母发音-字母组合发音...
● 爱问共享资料 - 百度快照

[英语自然拼读法_百度百科](#)
2018年7月20日 - 自然拼读法是国际主流的英语教学法,我国香港和台湾地区2000年就已引进此教学法,并已进入大规模推广和普及阶段。它之所以风靡全球,是因为这种教学法简...
● 百度百科 - 百度快照

[自然拼读法讲义最新版.doc](#)
2017年12月13日 - 自然拼读法讲义最新版.doc,自然拼读法讲义C的发音规则G的发音规则指出下列单词中C的发音: catchcowcupracecomecentcitycircus指出下列单词中G的发音: G...
<https://max.book118.com/html/2...> - 百度快照

第一页的前面几个文档都是百度文库的。

既然百度文库在资料共享方面很有优势,那么,如何利用百度文库来赚钱呢?

其实在缘梦项目笔记上之前也分享过很多相关的内容,比如这篇《[2019 最新流量大爆炸第 5 篇---百度文库超级吸粉技术](#)》。那么今天我们在详细说说百度文库赚钱的方法吧。

目前,百度文库推出了两个认证模式和一个优享计划!

专家名师认证通过后,可以上传该付费文档,自由定价,从而获得奖金分成。

文章作者认证通过后,可以上传积分文档,从而获得广告分成。

看字面就可以得知，文章作者认证更容易，一般都可以通过，认证的流程和自媒体平台差不多，都需要身份证和手持身份证照片，手机号等信息。唯一不同的是，百度文库的文章作者的头像需要真实头像。

如果你没有平台认可的专业证书的话，可以选择文章作者认证这一条路。

如果你平台任何的专业证书，那么可以考虑走专家名师认证，然后通过上传付费文档来赚钱。比如，你有教师资格证和学历证书（本科以上），你就可以走专家名师认证，然后上传关于学科领域的付费文档，PPT 啦，课件啦，学习资料啦等等。

那么，平台都认可哪些专业证书呢？可以参考下面这张图片：

分类	现实分类	证书	颁发部门
医疗健康	全部	三级甲等医院+执业医师资格证	国家中医药管理局
	法律	律师资格证+律师执业证	司法部
社会民生	职业就业	中国职业规划师 (CCDM)	中国职业规划师协会
		全球职业规划师认证(GCDF)	美国咨询师认证管理委员会
		企业培训师资格证	人力资源和社会保障部
		职业指导员资格证书	人力资源和社会保障部
		就业咨询机构营业执照+工作证明	
商业理财	财经、理财	注册会计师(CPA)证书	英国财务会计师(IFA)证书
		会计专业技术资格证书	特许金融分析师资格 (CFA)
		注册税务师(CTA)证书	北美精算师 (FSA)
		注册资产评估师(CPV)证书	注册金融策划师资格 (CFP)
		特许公认会计师(ACCA)证书	注册财务策划师 (RFP)
		国际注册内部审计师(CIA)证书	金融理财师 (AFP)
		加拿大注册会计师(CGA)证书	和国际金融理财师 (CFP)
		国际注册信息系统审计师(CISA)证书	国家理财规划师 (CHFP)
		美国注册管理会计师(CMA)证书	经济师 (中级, 高级)
		英国国际会计师(AIA)证书	统计师 (中级以上)
		英国特许管理会计师(CIMA)证书	国际商务师 (高级国际商务师、国际商务师)
		澳大利亚注册会计师(ASCPA)证书	
		会计从业资格资格证书	财政部
教育科学	各学科	教师资格证+学历证书 (本科以上)	国家教育部
	外语	全国翻译专业资格 (水平) 考试 (CATTI) (口译, 笔译)	国家人力资源和社会保障部
		全国外语翻译证书考试(NAETI), (口译, 笔译)	教育部
		外语类等级考试资格证书	教育部
	职业类考试	所在机构营业执照+工作证明	

生活	健康饮食	健康管理师	人力资源和社会保障部
		公共营养师（三级以上）	国家劳动部
		医师资格证	
	育儿	育婴师（育婴师，高级育婴师）	人力资源和社会保障部
		医师资格证	国家中医药管理局
	购车养车	汽车营销师资格证	国家劳动部
		所在机构营业执照+工作证明	
		汽车维修技师资格证	
		旧机动车鉴定估价师	
		汽车经纪人资格证	
文化艺术	家居装修	室内设计师资格证	中国室内装饰协会
		建筑师资格证	
	婚庆	婚礼策划师	亚洲婚礼策划协会/ 欧美认证机构；
	礼仪	礼仪培训师	人力资源和社会保障部
	置业	房地产策划师（高级、房地产策划师）	劳动和社会保障部
	知名人士		
	游戏开发	游戏开发资格证书	
休闲娱乐	旅游	高级，特级导游证书	国务院旅游行政管理部门
		GIC宝石鉴定师资格证书	中国地质大学珠宝学院
	收藏	FGA英国宝石协会宝石鉴定师证书	英国宝石协会
		DGA英国宝石协会钻石鉴定证书	英国宝石协会
		GIA钻石鉴定文凭	美国宝石学院
		GIA有色宝石鉴定文凭	美国宝石学院
		国家注册鉴定师（CGC）	国家人事部、国家质量监督检验检疫总局
		珠宝鉴定师	德国宝石协会（FGG）
		珠宝鉴定师	西班牙宝石研究所（IGE）
		珠宝鉴定师	泰国亚洲珠宝学院（AG）
	宠物	职业兽医资格证书	国务院兽医主管部门
烦恼	烦恼	国家心理咨询师资格认证（二级）	人力资源和社会保障部
	软件	计算机技术与软件专业技术资格（水平）证书	人事部和信息产业部
		全国计算机等级考试-四级	教育部
	操作系统&设计等	思科Cisco认证	厂商认证
		微软认证；	厂商认证
		Adobe认证；	厂商认证
		Autodesk认证考试	厂商认证
体育运动	运动员	国际级运动健将	
		国家级运动健将	
		国家一级运动员	国家体委
	教练	国家教练员证书	国家体委
	裁判	国家裁判员证书	国家体委
	健身教练	健身教练国家职业资格证	国家体育总局

除此之外，百度文库还有一个优享计划，和文章认证作者差不多，都是上传积分文档获取广告分成来赚钱。

如何加入百度文库的优享计划呢？

首先，打开网页版本的百度文库：



然后点击个人中心：



在出来的页面中就会有优享计划的字样，点击进入并加入即可：



当你加入之后，个人主页的头像下面会出现“优享作者认证”的加V字样。

在百度文库上传资料来赚钱，需要注意哪些事项呢？

1、千万不要抄袭

上传的文档一定要有版权，最好是自己的原创。

不管你是专家名师认证，还是文章作者或是优享认证，这一点都需要格外的注意。尤其是不要上传别人版权的电子书，或是将别人写的文章整理成文档上传。这种都是小聪明，版权会越来越严格，被别人发现侵权，一封投诉邮件就能搞定你。

2、如果你是专家名师认证，最好学会挖掘和打造自己领域的优质资料

要想自己的付费资料好卖，其实还是要学会写作，只不过从原来写文章赚钱，变成写文章然后制作成付费资料来赚钱，都是一个道理。

3、如果你是文章作者认证或是优享计划，上传资料的频率和资料的数量很重要

不在于一天上传多少个，而在于每天坚持，资料数量越多，对于你的权重和收益越有帮助。

4、不管是哪一种线路，你都需要极为重视标题优化的技巧

标题决定着文档在搜索结果中的排名，影响着用户是否点击进入阅读。

5、依靠资料赚钱和自媒体写文章两者并不冲突，完全可以利用自己的原创文章赚取多份收入

同样可以将百度文库当做一个内容分发平台，为个人品牌营销贡献力量。

6、专家名师认证和优享计划不冲突，可以赚两份钱

写作是一项很重要的赚钱技能，学会了你能够在不同的平台通过不同的形式赚钱。

学会写作，学会推广运营，能够让你在内容创业的时代，打造属于自己的副业，拓宽现金流，一边提高能力，一边提高收入。

老电影兼职月入2万+, 零门槛可无限复制的项目!

前几天我们说到了古书系列的产品。

而今天要说的也是类似的, 这不 5G 越来越火了, 到处都是小视频类的。

而最近又看到了一些怀旧类的产品。

比如老电影。

《2019 年火爆低价电影票赚钱项目, 日赚 800+全攻略》

怀旧是个很好的概念, 很多人利用怀旧这个概念赚到了很多, 比如 80 后的游戏机, 单机游戏等等。

再说今天的老电影, 现在很多做小视频的把视线瞄到了老电影上, 很多截取的片段都是很古老的情节, 引起别人的回忆。

我们先看看市场, 用数据说话:



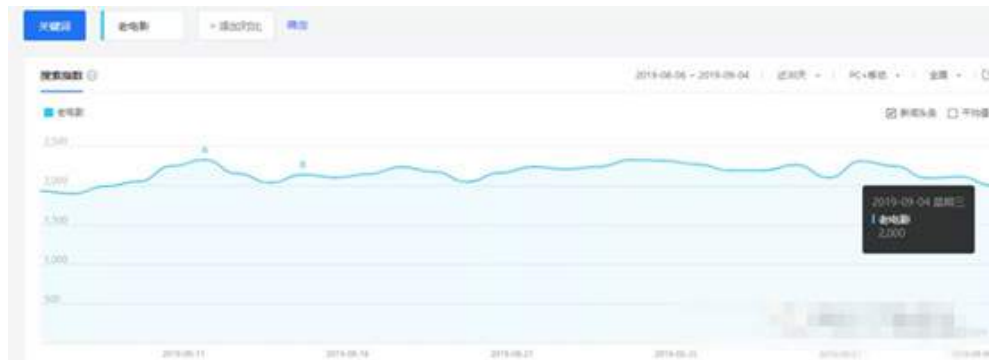
看单价, 看销量

成本就是一张 DVD 和一台刻录机。

相信很多人听到 DVD 都是不屑的，毕竟现在没有那些老古董了，都是内存卡和 U 盘。

但是呢，还是有人想看的。看销量就能看出来，再说那玩意也不贵。

我们再看看搜索指数：



每天有近 2000 人在搜索，流量还是很大的。

无论是淘宝，还是百度，都可以看到需求很大。

既然需求大，那肯定就是可以操作的。

首先，货源，如果自己愿意找免费的，可以自己去找，如果不想找，就直接花几十元把别人的买回来，无限刻录就行了。

我个人比较喜欢直接花钱买，毕竟能用钱解决的问题，就用钱解决，可以节省很多时间。

然后呢，如果你觉得别人出售 DVD 很 low 的话，你可以使用 U 盘这种产品，也不贵，1688 上几十块钱一个。



容量大一点的，也就 20 左右吧，如果觉得这个成本还高的话，可以直接用 SD 卡，配套送个读卡器就行，这样成本更低。

产品搞定后，我们再说最重要的一环，那就是变现。

毕竟赚钱才是目的。

方法有很多种：

- 1，直接开店卖，别人能卖，你也能，并且我分析了一下数据，竞争不是很大，可以操作。当然，单品运营需要一定的淘宝运营基础，有这方面基础的可以直接做，没基础的可以自己去慢慢学，能力才是赚钱的要本。
- 2，小视频引流，截取经典片段上传，做一个专业老电影的账号，可以是头条号，企鹅号，公众号等等。
- 3，贴吧引流。去老电影吧采集免费送的模式引流，送个一部两部，如果别人还想要更多的，就需要花钱购买了。

项目很简单，不过也要行动起来才能赚到钱。

光想不做永远也成功不了，不管你做什么项目，只要选好了就直接去操作，然后在实操过程中发现问题解决问题，而不是什么都准备好了再去，等你什么都准备好了，别人早就开始赚钱，而这世上也没有什么都准备好的项目，不去操作，永远都是没准备好。

默默的走出一条属于自己的路，那就是成功！

利用实时热点快速吸粉，并且暴利变现的项目

关于“热点”很多人应该都比较熟悉了，如果热点运用的比较好的话，我们完全可以通过热点信息在短时间内狂吸一波粉丝，但是很多的时候当我们发现所谓的热点的时候，再去追逐热点就已经有点晚了，所以大多数的时候能够抓住热点信息来进行吸粉的人群始终是属于少部分人。

当然，热点信息的核心在于“热”上，有多热？能够热多久？这些都很重。

所有人都想做到快速、并且海量吸粉，所以我们都想抓住那最热的热点，但是太热的话赤手空拳的去抓容易烫手，造成的结果就是热点没抓住，自己还一身伤，所以在自己能力范围之内，去抓那些自己能够抓住的热点去快速吸一波粉才是最靠谱和踏实的事情。

相关阅读《[135种微信吸粉引流核心方法揭秘，销售产品暴利月入万元！](#)》

今天就给大家带来一个算是热点的热点快速吸粉并且暴利赚钱的项目。



最近，在网上非常流行这样的一张图，一支非常古老的诺基亚手机，怀旧的黄屏加上复古的实体键盘，一下子就把我们拉回到了当年使用诺基亚的年代，屏幕周围的漏光设计也是细节满分，而且里面的台词是来自于一部非常经典的电影：无间道，更是情怀中的情怀，让人感觉非常的有趣和怀旧。

但是，这真的是一部诺基亚的手机吗？



仔细看看，原来是诺基亚背景的手机壁纸，目前在网很多的小伙伴们都喜欢下这样的壁纸来玩，拍张照发个朋友圈晒一晒，能够收获很多的赞，非常的有趣好玩。

而我们可以通过赠送这样的壁纸来洗一波实时热点的粉，并且在后端实现比较暴利的产品进行变现。

第一步：建立微信公众号

因为这种壁纸的类型有很多，可能还有很多需要根据不同手机的型号来匹配，否则的话可能达不到让壁纸铺满屏幕的效果，所以，这些壁纸本身是一套套图，不是单张，而想要流量来了之后做到自动化的回复，公众号将会是最好的平台。



我们可以利用公众号里面关键词自动回复的功能, 让用户自动回复相应的关键词就能得到他们所需要的手机型号的对应壁纸。

注册公众号是非常简单的事情, 个人可以直接去注册, 选择订阅号即可。

第二步: 收集壁纸

这样的壁纸在网上非常的多, 你可以关注同行的公众号获取也可以直接到百度里面去搜索。



当我们在百度里面搜索这样的关键词的时候可以发现其实在网上有不少人在搜索跟诺基亚复古壁纸相关的内容了, 再一次证明还是有不少用户群体对于这种壁纸是非常感兴趣的, 也有很多的人在问是什么梗。

玩微博的同学应该清楚, 一般的问什么梗代表了说明有不少人在玩, 但是有很多人看不懂这个梗是什么意思, 所以才会去做出搜索的行为。



在百度贴吧里面我们也可以看到有不少人在发帖求这样的诺基亚的壁纸，人群还是比较多的，而且时间就在几天前，在当下的这个时间节点我们去运作这样的项目还是能够持续的吸引到一波粉丝的。

第三步：推广环节

找到了壁纸，注册好的公众号，在公众号的后台设置好关键词自动回复，剩下的只要做好推广环节，让用户主动来关注我们的公众号获取对应的壁纸即可。

在推广这个环节，方式方法有很多，例如上图的百度贴吧：我们可以私信给这些用户让他们关注获取，也可以直接发帖的形式。

除了百度贴吧以外，自媒体平台也是一个不错的选择，如下图：

已经为大家搜集整理了一些效果不错的壁纸，老规矩，在俱乐部微信回复「诺基亚」即可获取。
祝大家国庆长假玩的开心。



这是在网易新闻客户端里面的一个自媒体账号发布的文章，在底部所插入的关注和获取壁纸的广告信息。



我们可以看到这篇文章单单是评论已经达到了 4000 多，也就是文章的阅读量起码可能是评论的 10 倍以上，甚至更多，单是这一篇文章能够吸引到的粉丝数量保守估计可能都能够达到几千。

这还只是一个自媒体平台里面的一篇文章的效果而已，而且最重要的是这篇文章能够带来的流量在接下来的一段时间都将会是持续性的。

如果把这篇文章的内容拓展到更多的自媒体平台，通过这波热点吸引个小几万粉丝的关注量绝对没有任何的问题。

这里还是要建议大家：一般来说自媒体平台其实也是比较喜欢原创的内容，所以，如果你想要你发布的文章获得比较好的曝光量和阅读量的话，建议你还是需要花点时间认真的去写几篇推广的文章才行，如果是直接拿别人的内容复制到自媒体平台里面的话，可能会出现要么版权问题导致封号，要么就是直接没有流量和访问。

第四步：如何实现盈利和变现

虽然公众号本身就有流量主，但是这个流量主的收入相对来说是比较低的。

正常一个公众号如果有 3 万人关注，按照行业 10% 左右的头条打开率来计算的话，一篇文章查不多就是 3000 人关注，流量主带来的收入每天大概会有 50-80 块左右，并不高。



不过，有总归好过没有，最起码每天的基本生活开销能够满足了。

除了流量主本身以外，我们还可以通过微小宝这样的平台来接广告单来进行比较高收益的变现：



在微小宝的后台里面找到流量变现的环节，我们可以看到里面有很多的广告，这些广告都是按照单次点击来进行付费的，如上图，一个点击如果是 3 毛钱的话，一条头条阅读量有 3000，那么这一条广告你将会获得 900 块的收入。

按照每周发布一条广告来计算，每个月在微小宝这块的广告收入将会有 $4 \times 900 = 3600$ ，加上流量主的收入，单单是 3 万粉每个月能够带给你的收入已经能够达到 4000+。

当然，这里你要注意：如果你的公众号频繁去推送这种广告的话，对你的公众号会造成很多负面的影响如：失去用户的粘性、失去用户的关注、公众号的阅读量会逐步减少等等，所以这类 CPC 计费的广告尽量在推送的时候间隔时间要拉长一点。

另外，本身你在平时还需要不断的去推送比较有价值或者是感兴趣的内容来培养用户的粘性以及让用户主动做出朋友圈的分享行为来实现用户的忠诚度、吸粉和提升内容打开率。

上面的两种变现方式都是来自于公众号本身流量然后通过广告来进行变现。

实际上，我们还有更加暴利的变现方式：直接对用户销售产品。

一般来说，对于这种诺基亚壁纸比较感兴趣，并且愿意去下载，使用发朋友圈的，一般来说要么是年纪比较轻的群体，要么可能就是 30 岁以上的女性群体居多，一般男性到了 30 岁以上之后对这类的东西都不是有太大的兴趣了。

而且本身因为这个壁纸过来的人群，都是觉得这个东西是比较好玩的，他们喜欢玩这样的东西人群，所以针对这样的人群特点，我们可以去推销当下在年轻群体里面，比较好玩的产品：盲盒。

在缘梦项目笔记上之前发布过相关文章就有提到过，盲盒的产品本身就是比较暴利的，而且目前在年轻群体中非常的流行，除了好玩之外，还带有 dubo 的性质，花几十块买一个盲盒可能能够开出限量版的产品出来，说不定就能实现小富一笔。



目前本身盲盒市场相对来说就已经非常的暴利了，基本上跟炒鞋已经不分上下了。这方面的文章缘梦项目笔记上都有发布过文章

这里要注意：虽然我们通过诺基亚的壁纸吸引到的这部分人群本身跟盲盒的人群是重叠，但是并不代表别人会在你这里购买这类的产品。

所以，平时我们在公众号推送内容的时候将会变得关键，推送什么样的内容能够养成出这类群体，就是你需要去思考的，而为什么需要注册订阅号也是因为订阅号可以每天推送一条信息。

在互联网上类似于这样的项目和吸粉方式其实有很多，而你要做的事情就能在你发现的时候能够很快的执行起来是关键，因为每时每刻可能用户都会对新的热点产生兴趣而忘记之前的热点，这个从微博热门和百度 top 风云榜就能看的出来，热点都是实时在变的，稍有犹豫可能机会就错过了。

另外，选择自己能够借势和运作的热点执行下来得到效果才是关键，很多的热点虽然流量很高，但是不是个人或者是一般人能够玩的起来的。

零成本低风险小白可做的拆书项目，如何实现变现？

在这个快餐文化盛行的时代，读书好像成为了一种熟悉又陌生的事情。很多人在某一瞬间冲动买了几本书，然后立个Flag 势必要看完这些书，并发在朋友圈装X。此后那些书便不知道放在哪里，再也没拿出来看过。

相关阅读《[新手靠读书也能月入上万，让你读过的书变成钱！](#)》



你多久没读书了？你还记得上次读书是什么时候吗？或许前面说得有些偏激，但大部分人买书确实是单纯的冲动，毕竟一本书少则几百页，多则上千页，想短时间看完一本书是比较困难的事情。而且书本过厚也会导致读完后面的忘了前面的，造成前后难以链接，也就是断层。

所以，拆书这个项目就应运而生了。

什么是拆书呢？拆书简单的说就是将一本书的精华内容提炼出来，并且将原作者的中心思想和精华表达具体清楚。需要注意的是，拆书稿一定要简单易懂，叙述逻辑合理清楚，确保每个人都可以看得明白，听得懂，这样子才是一篇合格的拆书稿！

项目准备

手机、电脑

项目启动操作流程

01 拆书步骤

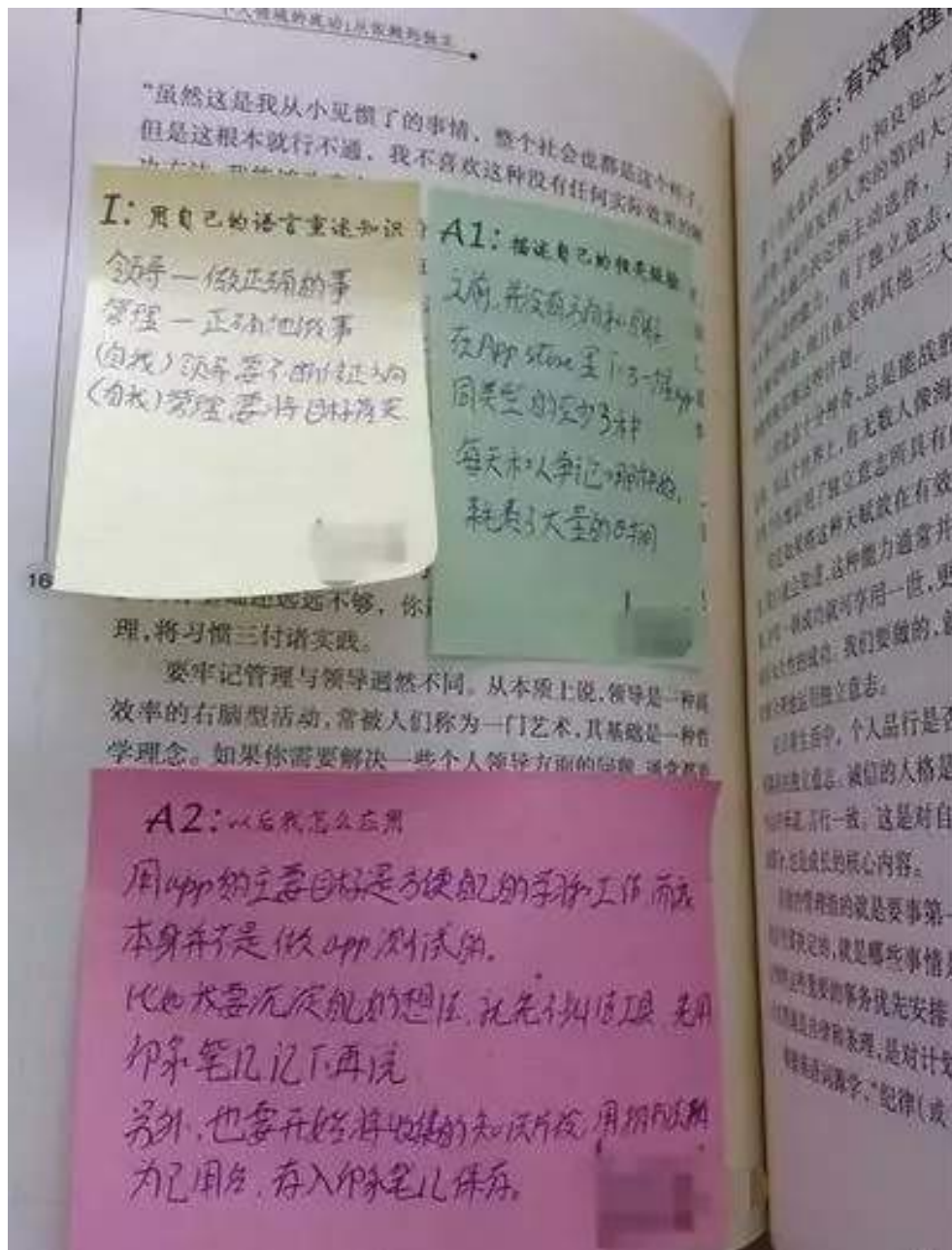
精读全书

简单说来就是将一本书精细深入的阅读，深刻了解书中的内容、全书意思、作者的深意等，这个方法对于拆书者要求很高，需要阅读能力很强才可以，不然就会出现马思纯当年为了做人设的糗事。



便签读书法

便签读书法其实就是写读书笔记，将书中难理解的地方作标注，并写上自己的分析。总的来说就是先用自己的文字重新叙述这个知识点，再结合自己以往的相关经验，将理论和实际的应用方法写出来。



总结式拆书

总结式拆书就是将书的精华内容总结叙述出来。使用这个方法拆书首先要构思整书的思想框架，对全书作简单的分析，最后用简单易懂的文字概括这本书。

总结式拆书有点类似小时候写段落大意，只是这个要求高一点，需要对全书进行总结，并概括出全书的思想并提炼出来。

02 变现方式

入驻平台

百度搜索关键词拆书平台，就可以看到有非常多的拆书平台，可以自行选择一家进行拆书。



不少的平台也会有拆书达人榜，达人榜是根据拆书质量来排名，其实和很多知识付费平台类似，进入排行榜后获得的收益也会更高，可以和平台签约。

销售拆书教程

当我们的拆书能力达到一定程度时，我们可以销售拆书教程赚钱。

销售渠道：淘宝、今日头条付费专栏、千聊等。

我们可以在淘宝上搜索拆书教程，发现虽然销量不高，但还是有有少许人购买，说明这是一个小众细分市场，竞争力也不会太大，容易出单成交。

同时我们在千聊上面发现也有很多人在销售拆书教程，单价都是几百块，一个课程就销售了 5.7 万次，单价 299 元，相当于这个拆书教程赚了一千多万，非常暴利。

拆书教程可以自己录制系列视频或者直接购买拆书教程，然后搬运到其他知识付费平台销售。

拆书付费社群

将想做拆书的人聚集到一个社群，定期分享拆书心得和一些拆书投稿平台，并收取会员费。

因为想做拆书的人肯定是有了一定阅读能力和文采的，这类人大部分都是白领，所以定价可以稍微高一些，比如 599 或者 980 元。

项目收益

入驻拆书平台收益：入驻平台接拆书稿获得收益，平台补贴等。

销售拆书课程收益：每将拆书课程多平台上架销售，后期就是趟赚，卖多少赚多少。

拆书付费社群收益：会员定价 599，每月招收 20 个月收入即可破万。

项目风险评估

项目风险很低，基本 0 成本，需要有一定的拆书能力，小白可以从拆书教程销售做起。

项目注意事项

1、刚入行拆书，尽量选择简单并且容易理解的书籍，对于书中的脉络和构思框架就会容易一些。

2、拆书项目对于拆书者来说有一定要求，需要良好的阅读理解能力和文采。

零门槛日赚 100+ 的小项目，文库代下载资料！

学习是第一生产力。

如果一个人喜欢学习，那么成功只是时间问题。

有句话是这么说的，学习了不一定会成功，但是不学习一定不会成功。

活到老，学到老，适用于任何行业，任何人。

而我们学习的意义就是能让自己赚更多的钱，或者让自己的工作可以拿到更高的工资。

很多人学习都喜欢百度，但是百度并不是免费的，很多资料下载都是需要付费或者开 VIP 会员。

相关阅读《[百度文库、道客文库资源下载神器](#)》

而百度文库做为资源来源地，当然也是需要开通会员才是可以下载资料的。



可以看到会员是 19.9 一个月，新人第一个月便宜点，后面续费还是 19.9.

而对于一个喜欢学习的人来说，一年到头都在学习，并不仅仅只是学习一个月。

所以开一年太贵，毕竟有时候真的用不了。

那么有没有别的解决办法呢？

当然有，那就是找人代下，就是别人有这个 VIP，找人帮忙下载一次。



淘宝就有这项服务，所以你有需求，就会有人解决你的这个需求。

各取所需，你拿到资源，别人赚到你的辛苦费。

那除了代下，还有别的方法吗？毕竟代下一次也要几块钱，最便宜的也要一块，一年下个几百次，还是蛮贵的。

当然还有免费软件可以代下，这个就便宜多了



有软件可以解决，并且是免费的，软件名我就不说了，大家可以自行百度一下，很简单就能找到。

免费代下软件找到了，那我们就可以操作这个项目了。

有以下几种变现方式：

- 1，淘宝店接单，学别人淘宝店开店，帮人代下文档，收取 1-5 元辛苦费。一天出个几单也是赚的，0 成本。缺点是需要守店。
- 2，直接卖软件，可以卖 20 元左右，这种就没有回头客了，毕竟把方法都卖给别人了。优点是不需要守店，弄个自动发货软件就解决了。
- 3，闲鱼出货，优点是不需要交保证金，直接上架就能卖了。



需求还是很强大的。

4，QQ 群霸屏引流。



5，相关贴吧论坛发帖引流。

基本上以上 5 个方法操作到位，一天 100 是很简单的。

无论是帮人下载，还是直接卖软件，都是可行的。

最重要的是这个项目是个长期项目，利用自己的兼职时间操作，慢慢积累一批客户，后期只会越来越好的。

好的项目，都是可以积累的，越积累越好，越积累越赚。

而我们做项目，并不仅仅只看眼前，更重要的是看未来。

就象现在，5G 刚起步，还没有实现，那我们现在要做什么呢？抖音，快手小视频平台，做抖音电商，先积累，等 5G 时代的来临，我们才能赚的更多。

如果真到了人人皆可做的时代，在进入这个行业，那就是真的晚了。

眼前很重要，未来更重要。

农村妇女靠写文章月入上万，她们赚钱的秘诀是什么？

我曾经看过这样一篇文章，内容大致讲的是一个农村小伙回到家乡创建了自己的自媒体工作室，雇佣农村的家庭妇女们在电脑上写文章来赚钱。

员工每月工资不等，最低的有 4600 多元，最高的有 15000 元，这个收入还是在 2018 年的时候。

相关阅读 [《7 天见效，自媒体洗写文章，月入 10000+》](#)



其实在缘梦项目笔记很早之前的文章就有提到过，她们写的文章，肯定不是什么高质量的干货文，和文笔、逻辑更沾不上什么边儿！

都是一些追热点，短小精悍的小文章，甚至会被人嘲笑说质量太差，只是蹭热度。但这依旧不妨碍他们赚钱。

有的人会抱怨：“自己是某某大学毕业的，学历如何的高，可是兼职写作的收入为什么不如低学历的人呢？”

说实话，对于这个现象，我早已经是见怪不怪了。而且也不觉得有什么不公平的地方。为什么呢？

我给大家举个例子吧，请看以下两段材料，大家看看以下哪一段材料更适合阅读。

第一段：

“饮酒后驾驶机动车的，处暂扣6个月机动车驾驶证，并处1000元以上2000元以下罚款。

因饮酒后驾驶机动车被处罚，再次饮酒后驾驶机动车的，处10日以下拘留，并处1000元以上2000元以下罚款，吊销机动车驾驶证。

饮酒后驾驶营运机动车的，处15日拘留，并处5000元罚款，吊销机动车驾驶证，5年内不得重新取得机动车驾驶证。”

第二段：

“酒后驾车，容易引起交警的注意，更容易引起上帝的注意。”

好啦，大家根据自己平时在手机上的阅读习惯来判断一下，自己阅读时，觉得哪一段更适合阅读？



答案很显然，更多的人都会倾向于第二段。

我再举个例子：

高晓松曾经在节目中讲过，很多人都谈论中餐和日餐的区别。很多觉得自己很懂美食的人，往往会长篇大论，讲很多，觉得讲的越多，越显得自己专业。

但有一个人却就说了一句话，他说：“中国料理是火，日本料理是水。”

高晓松说，这个人的这句话让他一下子鸡皮疙瘩就起来了，他觉得讲的真的是太对了。一句话的精简表达，直接就将本质问题给点出来了。

好了，两个例子都讲完了，大家是否有些启示呢？

用户玩手机去阅读文章，是为了了解信息，打发时间。他们不是老师，不是判卷人，也不是评委。

从读者的角度来判断文章是否好，首先要好读，如果读者连读都不想要读，一篇文章里面讲的内容再多，也是白白浪费掉了。

明白了这点，我们再去回过头看，为什么很多本科毕业，硕士毕业，甚至博士毕业的人，去做自媒体写作，他们的收入却还不如中学学历的？

问题就是出在这里！他们的文章不好读，所以阅读量不高，所以收益不高。很多低学历的人，的确，从专业角度上看，他们的文章质量非常一般。往往就是追个热点，用大白话简单的说上一段，就没了，但就是这样的文章，写一篇也就十来分钟，却能一个月赚好几千甚至上万块钱。就是因为他们的文章对于读者来说很容易阅读，能够读懂，能够读完。

这个时候，肯定会有人来骂我了。他们也许会说，你真是不教人学好，竟然教人去写垃圾文章，那种垃圾文章，迟早会玩完，不可能一直赚钱。

好吧，为了避免误会，我需要解释一下。

首先，我不是让大家去为了钱而去可以将文章写得很垃圾，写得很肤浅。而是让大家明白，为什么你的作品不赚钱。

难道鱼和熊掌真的无法兼得吗？未必。

我们可以去写一些有营养的文章，但也需要去积极改进自己的写作首发，让自己的文章既有营养，又好阅读。

日本著名实业家稻盛和夫就曾经说过：“我们往往有一种倾向，就是将事物考虑得过于复杂。但是，事物的本质其实极为单纯。”

写作也是如此。很多人会认为，写作赚钱肯定是一件很难的事情，所以会习惯性的将这件事情想得特别复杂。尤其是有一些学问的人，总喜欢将复杂的事情思考的更加复杂，也许是因为他们觉得简单的就是低级的？或是故意将其复杂化，由此来彰显自己的学问和专业性。越复杂，越难执行，写作的抵触感就越强，挫败感就越强。这也是为什么很多本科、硕士甚至是博士的自媒体写作收入还不如中学学历的原因。

针对练习自己的表达方式，让自己的表达变得精炼、极简、直白、有趣是我们学习写作当中很重要的一个环节。

其次，文章是产品，产品有很多种类，有高档产品，也有低档产品，虽然级别不同，但都有其各自的市场，都能够赚钱。

有的人会吐槽拼多多的东西差，但依旧有好几亿的用户，这不影响他们成为其忠实的使用者。

有的人会喜欢在天猫、京东购买，有的人就会喜欢在拼多多里买。

同理，有的人爱看比较有营养的文章，但有的人就爱看短小精悍的小文章，各有各的市场。谁也不用瞧不起谁，都有各自的习惯和需求。

（当然，人往高处走，水往低处流，要想靠写作赚更多的钱，还是要学会“营养式”写作）

影响写作赚钱，除了因为写作表达方式复杂化，还有个原因是因为内容过于深奥，读者觉得看不懂，所以放弃阅读。

在生活中，如果我们和比自己聪明太多的人接触，会有什么样的感受？

我们会觉得彼此根本不是一个世界里的人，会感觉很有压力，很自卑，不想要与之有过多的交集。看文章也是如此。

有的小伙伴会问我：“既然有价值的文章都会提供有助于读者解决问题的内容，那么，数量要多少才合适呢”？

记住，每一篇文章只需要告诉读者一到两个他们不知道的即可，最好只讲一个。讲的多了，篇幅就长了，读者就没有耐心去看下去了。讲的越多，证明读者的知识盲点越多，读者就会觉得越深奥，也就越理解不了，越想关闭你的文章。



总之记住，一个真正的写作高手，他们之所以赚钱，皆是因为懂得这两点：

- 1、真正的写作高手，都是会将复杂专业的内容用最简单形象的方式表达出来。
- 2、真正的写作高手，知道要想长久的赚更多的钱，就必须要有营养的文章，但每一篇文章只讲一件重要的事，绝对不会让营养过剩成为读者的阅读负担。

写到这里，我突然想到了一句名言，叫做“成功的秘诀在于不断的做减法。”

原来写作赚钱也是一样一样的。

普通人能做的 5 个创业低成本小项目，操作的人都赚翻了！

如今创业成为时下比较热门的话题，无论是职场精英，还是普通百姓，都希望通过自主创业实现财务自由。很多人都有创业想法，但却没有一个好的项目，其实在我们日常生活中并不缺乏那些很有前景的小生意，只不过常常被人忽略了而已。

今天小编总结出几个低成本的小项目，现在看来可能比较冷门，但是这片市场如若打开了，将来还是能挣不少钱。

相关阅读《[众人帮，学生兼职平台，1 元提现秒到！](#)》

一、乡村婚礼策划

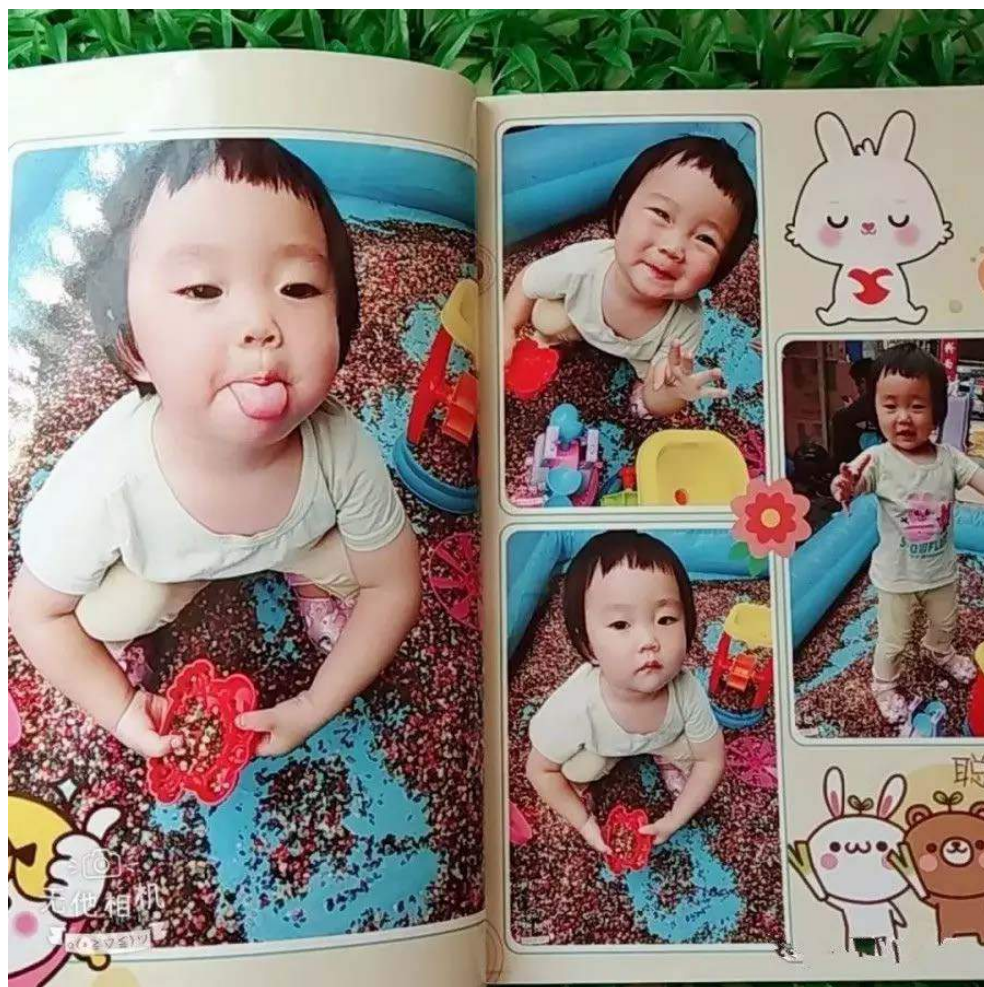


众所周知，婚姻是人生中一件非常重要的事情。每对新婚夫妻都希望自己的婚礼能够留下难忘的回忆。所以通常情况下都会寻找婚庆公司来帮忙实现他们的愿望，这使得婚礼策划由一个萌芽快速发展壮大。

但是城市里的婚庆公司由于起步较早，经过多年的发展开始日渐饱和，竞争也很大，这时候，如果选择回到农村去开展这项事业，我相信将会是另外一片天空。

二、照片书生意

每个人从出生到老去，都会经历很多美好的瞬间，比如到过的每一个地方、与亲朋好友的每一次久别重逢、情侣间的每一次对话……都是值得人们纪念的回忆。随着手机和互联网的普及，这些弥足珍贵的记忆，都成了我们手机相册中的影像。



眼下正是拍照习惯养成的时候，相信大家手机中的照片也开始日积月累，越来越多，因此照片书这个项目孕育而生，可以说照片书是踩准市场节奏的产物，让很多宝妈、上班族、学生党嗅到了商机，纷纷投身于照片书行业，也让不少从业者尝到了甜头。

其实这样项目很早就已经在缘梦项目笔记上给大家分享过，时至今日，还有很多人在怀疑照片书这个行业到底有没有市场，今天小编给大家进行一次深度解析。

1、随着数码时代的到来，智能手机几乎是每个人的标配，不管是大人还是小孩都喜欢拍照，但是时间久了，手机内存就会占满，如果将照片删除会觉得可惜，换手机又怕照片遗失。这时候如果将照片做成书就不一样了，既新颖时尚，又可以永久保存。

2、价格经济实惠，千家万户都消费得起！一本照片书的价格大约在 39 元左右（26~76 张照片）全册覆膜，比一张张打印照片都划算，更不用说影楼了。不仅如此，门槛也非常低，不论是学生党还是宝妈白领，只要有空闲时间都可以去操作。

3、市场需求空间大，无论是情侣之间浪漫温馨的合拍、宝宝的每一次成长的足迹，还是父母的付出的点滴，乃至家人一起出游、聚餐，同学之间的活动，师生联谊的合影，大家都有用照片书将他们珍藏下来的趋向，所以市场空间不言而喻。



三、农家乐配套餐饮

这几年农村的发展为很多人带来了商机，创业已然成为农村的新热潮，由于城市和农村各有各的特色，所以并不是只有城市才能发展旅游业，农村照样也可以发展。

因此，开一间农家乐，提供农家菜服务也是一个不错的选择，有水的地方可以发展特色垂钓，有种植园的地方可以发展生态采摘园，总之，根据当地的特色来决定。

而且现在生活在城市里的人越来越喜欢往农村跑了，一来是到乡下享受新鲜空气，再者是寻找一些新鲜的娱乐方式，因此农家乐势必受到普罗大众的欢迎。

其实农村里的创业项目还是有很多的，我们应该放开思维，撇开传统思维的困扰，做不一样的产业，农村致富手段有很多，就看你能不能看到。



四、早教行业

随着父母早教意识不断增强，为了不让孩子输在“起跑线”上，许多年轻的家长对参加早教班情有独钟。现在很多家长也开始重视从小培养孩子的学习能力，只要小时候培养好了，以后就能顺顺利利，早教市场也因此繁荣起来。

那么早教市场的发展前景如何呢？下面小编就和大家一起探究早教行业现状，了解早教行业的发展前景。



据第六次人口普查发布的统计公告，中国大陆 0~3 岁的婴幼儿共计 7000 万，其中城市的婴幼儿数量为 1090 万。以北京市为例，月收入在 2000 元以上的家庭孩子月消费额为 700 元，月收入达到一万元以上的家庭孩子月消费额为 5 千元到 7 千元不等。

根据相关数据显示，有 56.5%的家长把孩子教育投资列在首位。特别是全面开放二胎政策后，新生婴儿数量在未来会持续增加，为了满足市场需求，早教行业也掀起了开班潮，进入了发展快车道。早教行业将迎来创业黄金时期。

而目前早教市场处于起步阶段，专业从事婴幼儿教育的机构并不多。所以早教市场正在成为教育产业中一块最具潜力和前景的广阔天地。

五、学车模拟馆



随着人们生活水平的提高，越来越多的人热衷于买车出行，所以学车市场也是经久不衰。传统的学车方式都是去驾校报名练车，不知道各位朋友有没有听说过模拟学车训练馆呢？

对于学车人员的激增，传统的学车模式已经远远满足不了当下的学车市场需求，再加上自学考试政策的推行，驾培领域的模拟学车机项目也就诞生了。

如今在一些个人开办的模拟学车训练馆、汽车驾驶体验店里同样可以学习驾驶，也就是说现在学车不仅仅局限于驾校，也可以在这些学车训练馆进行训练了。

结语：穷人不该创业，原因很简单，害怕自己辛辛苦苦攒的钱赔进去，但是，穷人真的就不能创业吗？要知道，很多企业家都是从一无所有慢慢积累起自己的财

富。现如今，越来越多的小本生意涌入大众的视野，让许多担心创业失败的人不再忌惮，也让许多资金不充足的人可以跟上创业的浪潮。

上班族、学生、宝妈都能做的兼职，月入过万的抖音电商！

有关抖音电商的文章，在缘梦项目笔记上之前的文章中也有分享过多次，那么今天我再来分享一下关于抖音带货的一些经验。

相关阅读《[从0到月入百万，抖音电商快速变现必备12堂实战课](#)》

主要从3个方面来分享：

资金人员筹备

账号问题

内容制作

一、资金人员筹备

现在做抖音电商的成本很低。如果是团队做的话，买一部单反，几台二手 iPhone 手机，一个置景台，选几款产品。就可以开始做抖音电商。整体不到1万块钱。如果是自己一个人做，用一部 iPhone 手机，选几个产品，再布置一些好的环境，就可以开始拍摄了。可以说抖音电商是有史以来电商门槛最低的一次机会！

二、账号问题

1、养号问题

现在很多培训机构把养号说的很玄乎，注册账号之后要养3~7天，期间要必须关注同类账号，然后要点赞评论，还必须在不同的地方登陆。其实这些有一定道理，但并不是全部。

其实养账号很简单。注册账号之后，隔天就可以上内容。内容的时候可以用抖音自身的拍摄功能，你就点加号，然后拍摄。一般都会有几百的基础播放量。然后每天发2~3个，三个4个都可以。

很多新手刚开始做的时候，都会怀疑自己的账号是不是有问题，账号是不是废了。其实大部分账号是没有问题的，这里主要看基础播放量，如果基础播放有200~500，那么这个账号，肯定是没有问题的。继续拍摄，提高自己的作品内容就可以了。

2、如何判断账号是否被打上标签？



我们在关注一个美食账号之后，下面会推荐美是同类的头部账号。如果是种草账号，下面会推荐种草类的头部账号。这样就说明我们的账号已经被贴上标签。

3、账号定位问题

关于账号定位，有两个方向：

一种是什么火做什么；

另外一种，垂直于某个类别，如美妆、穿搭、新奇特产品、居家用品等。

我更倾向于第 2 种。把账号定位某个类别之后只发同类的产品。如果把账号定位为居家日用类的，那么你就别发美妆类的。如果要做美妆，那么就别发美食和其他类别。

把账号定位好之后，更容易爆，更容易上热门。另外，在搜集素材的时候也更容易。

三、内容制作

在账号定位好之后。我们就可以开始制作内容。我这里分享一个制作内容的绝招——“抄”。我这里说的“抄”和搬运还是有区别的。

下面我来说一下操作步骤：

第一步，我们找到同类别的账号，头部账号和中间层次的账号都要看。头部账号就是有几百万粉丝，大几十万粉丝的，有多个爆款作品。中间账号就是有 10 万粉丝，然后有几个爆款作品。

第二步，把这些账号里面，我们可以模仿拍摄的内容都找出来。

第三步，完全模仿他们内容拍摄。有几个镜头？每个镜头是什么内容？每个镜头的时间是多长？构图是怎么样的？机位是怎样摆放的？我们完全模仿。

第四步，模仿他们的发圈频率。很多种草达人都是有多个账号。我们找到一个账号之后，可以看一下他的关注列表里面，找到他的小号。然后记下主账号，每天发几个作品，每天发几条动态，是否转发小号的内容？分别发的时间段是什么？小号是否和主号有评论互动？

第五步，抄袭他们的水军运营。为什么要这样做？我这边做过测试，有水军在的话转化率会非常高。如果有差评，也会非常影响我们的转化。所以如果有作品上大热门的话。我们要多盯着作品的评论，有差评直接删除，还可以刷更多的好评！

有朋友可能会问：他们已经上过热门，我们再拍和他们拍同样内容的视频，还能火吗？这个是完全没问题的，经常看抖音好物榜的话，就会发现，同一款产品换了一个账号重新拍摄，还会经常上热门。

短视频电商至少还有两三年的红利，现在开始介入还不算晚。不管你是上班族、学生、还是宝妈，只要能按照步骤去操作，每天花 1-2 小时来拍摄抖音，用不了多久都可以获得另外一份收入。

适合宝妈兼职做的创业小项目，利用菜谱赚钱！

有朋友在后台留言说：“有没有一种赚钱方法，是适合宝妈、家庭主妇的呢？”

她说：“自己为了家庭放弃了工作，现在三十多岁了，已经习惯了整天围绕着孩子、老公、炉灶转的生活。家庭的收入来源都要靠丈夫，自己也很想要赚钱，但又要照顾孩子，实在分身乏术。虽然自己为家庭付出也很多，但因为没收入，也总会感觉没有安全感。”

在我看来，一个合格的现代女性必须要是经济独立的，有自己的工作和收入来源。赚钱多少并不是最重要的，更重要的是拥有一个能让自己变现技能知识的地方。

这不仅能够让你有钱，也能让你拥有底气，更是战胜焦虑和自卑的关键。

自强的前提就是自立啊！

幸运的是，现在是网络时代，工作不用非要去外面，在家利用网络也可以工作赚钱。

今天就给大家讲解一个适合宝妈和家庭主妇的赚钱方法吧！

相关阅读 [《如何利用自媒体操作项目年赚 10 万？7 种渠道帮你实现！》](#)



对于宝妈和家庭主妇来说，他们有什么特长呢？主要有三个：

1、带孩子的技能

2、做饭的技能

3、收拾家的技能

以上这三种是大多数宝妈和家庭主妇都有的。而这些技能都可以变现，让宝妈在家就能赚钱。

方法特别简单，只需要将其和互联网结合在一起即可。



这就是 Witkey 赚钱法，即：利用互联网，将自己本身的技能、知识、经验来转换成物质收益。

就拿做饭的技能来说吧！

俗话说得好，“民以食为天”。国人对于吃永远都是充满了热情、好奇心与求知欲望。

大多数人都会每天想“我早餐/午餐/晚餐/夜宵要吃什么？”想得多了，就馋了，就愿意去学习制作美食。

所以啊，美食领域往往总能进入人们关注热度最高的内容榜单之内。

对于宝妈和家庭主妇来说，每天都需要给孩子和家人做饭，如何将这个技能充分的利用起来，既做了饭又赚了钱呢？

你只需要将自己制作美食的方法步骤整理出来就可以了。你既可以通过短视频的方式来整理，也可以通过图文的方式写。

需要注意的是，普普通通的家常菜就可以，不用非要“斥巨资”去制作。

用图文的形式去写菜谱，收益一般有四个部分：

1、平台的广告分成，开通原创后，平均每万次阅读给 10 以上，阅读量越高，收益越高，粉丝量越多，收益越高，账号权重越高，收益越高。这也是为什么有的人一万阅读量才有 10 元钱的收益，而我就有 30 元的收益。

2、利用平台商品功能，可以在图文中插入和内容相关的商品，赚取销售佣金。

3、悟空问答收益，图文还可以回答美食领域的问题，按照技巧坚持回答一小段时间就可以开通悟空问答收益，然后每天回答问题就能赚钱。美食领域的问题曝光量都很不错，所以收益还是很好的，每天回答几个小问题，多琢磨技巧，一个月也能够赚好几千元甚至上万元。

4、入选青云计划，赚取 300 元-1000 元每篇的现金奖励。美食类图文一样可以入选青云计划，还是那句话，不要觉得非要高大上的美食才可以。相反，家常菜制作领域反而竞争小，热度高，机会很多，强烈推荐。

以上收益同样不互相冲突。

通过图文的方式做菜谱教程，要比短视频简单的多，只需要在制作过程中拍一些关键步骤的图片即可。然后再配合图片按照技巧去写文章。

操作很简单，容易上手。一开始可以先从图文做起，收入稳定之后，可以再去发展短视频。

收益上，图文菜谱教程的收益并不少，做到月入过万的，大有人在！

用短视频整理，收益一般有三个部分：

1、平台的广告分成，开通原创后，平均每万次播放给 20 元钱，播放量越高，收益越高，粉丝量越多，收益越高。

2、自接软广的费用，这个等你粉丝过万后，都会慢慢有商家主动找你做广告，到时候你就可以通过“恰饭”再多赚一份钱。

3、利用平台的商品功能，在短视频中插入和内容相关的商品，然后赚取销售佣金。

以上三部分并不相互冲突，一份内容可以赚取多份钱。

这种方法相较于图文来说，制作流程相对复杂一点，需要一边做饭一边拍摄，后期需要剪辑和配音。这是缺点。当然，也有优点。

因为展示更为形象的原因，往往粉丝积累过万之后就会有商家主动找上门来做广告了，比如烹饪厨具啊，烹饪的食材啊等等。收入更多元化一些。

那么，具体的方法步骤是什么呢？限于篇幅，我在这里分享三点。

一、图文不会写？可以先开通悟空问答收益

写家常菜谱赚钱，并不是说直接写第一步如何制作，第二步如何制作就可以了的。

建议大家在一边学习图文写作方法，一边养号时，先去做悟空问答，打通这个收益渠道。为什么呢？

我们在图文创作中，有一个很重要的环节就是选题。也就是在了解自身情况和水平的前提下，去圈定写作的主题，然后包装成爆款，再去写作。

不懂得这个技巧，就容易出现“写文章却不知道写什么”或是写出来的主题不受欢迎的尴尬情况。

在悟空问答中，我们是需要在美食领域中挑选自己能够回答的问题，根据题目再去作答。

这就好比是命题作文，范围缩小了很多。只需要想答案，不用构思选题。

比如，这个问题，就是美食领域下的。你只需要给出结论，然后解释为什么就可以了。

所以，新手需要在前期，一边学习图文创作和推广运营的方法技巧，一边养号。

在这个过程中，可以每天抽出一点时间来回答相关领域的问题，把悟空问答的收益给开通了，然后每天回答就可以赚钱了。

悟空问答的收益，目前还是很高的，单单是把这个坚持做好了，一个月也能拿上个五六千以上。

关于这些，可以点击缘梦项目笔记上之前发布过的一篇文章参考：《悟空问答月入上万，高手都有什么妙招？》

二、在悟空问答中选择问题要注意实用性

如果你想要靠写家常菜谱来赚钱，先要打通悟空问答这个收益渠道。

那么，美食领域中的问题那么多，什么样的问题是适合的呢？

一定要选择实用性强的，和我们日常生活息息相关的。举个例子

第一个问题：“那些土豪每天都吃什么？”

第二个问题：“炖肉出的白沫子，是精华还是脏东西？要不要撇去？”

你觉得这两个问题，哪个问题和你的生活是强关联的？

肯定是第二个吧！

你就专门去选择这种强相关的问题。

这类问题互动性很强，和人们生活息息相关，往往人们很愿意去评论探讨，好的互动效果会有助于推荐量的提升。

三、根据自身情况来确定内容的风格

之所以要讲解这一点，是因为我发现很多人存在着很错误的固化思维。

就拿美食制作来说，他们觉得必须要是人们生活中不能够经常吃到的才会有人看，必须要是价格贵的美食，才会有人点赞，拍摄的风格必须要是特别美的，才会吸引粉丝。

这种就是特别偏执的固化思维了，如果不把这些错误的认知改正，会大大影响你的执行效果。

营销推广，讲解的是先要精准定位。

不同的内容，面向不同的用户群体，解决不同的实际需求和心理需求。

就好比，一个讲解法拉利跑车的短视频，难道观众就全部都是富二代，企业家？

未必吧，其中很大一部分都是根本买不起跑车的人，他们一样贡献着播放量，他们只不过是来过过瘾而已。

同理，美食制作的内容也是一样。比如，《日食记》等美食制作短视频，他们的风格很文艺范儿，对于很多生活在三四线城市的人来说，这就是向往的生活，他们看，也许也仅仅是为了看看而已。

但是，对于一些日常的家常菜谱，土豆烧茄子，红烧带鱼，酸辣土豆丝，炒豆角，这些都是普通人家的日常菜品，这些一样有大量的用户群体，他们的阅读需求大多就是为了去学习，为了去交流的。

这类精细的定位，很容易被人瞧不起，被人忽视。但其实效果特别的好。

内容创业当中，包容度极强。

你是什么样的情况，什么样的水平，实事求是，从自身情况出发去找到适合的风格即可，不用一味的盲目模仿。

手把手教你操作付费课程简单搬砖，轻松月赚 10000+

现在是机会的年代，只要拥有好的个人能力，同时不要激进冒险，只需要将这一份精力投入到正确的方向上面，在这个互联网时代，你在网上赚到的钱，要远远高于你正常上班获取的收入。



在这个移动互联网时代，到处都是赚钱的机会，只要你有流量，就算不是站在风口上面，也能飞起来；选择才是最重要的！因为这样你才能吸引到有质量的粉丝，要知道泛粉丝是非常难变现的；只要你的流量是精准的，而且你的流量非常多，就算你卖一张你的草稿纸都能赚取不菲的收入；因为那是你的粉丝，你的一切就是他们向往的东西，定价权和货源选择权都在你手里；你或许做不到一呼百应，但是只要是精准的粉丝，你的转化率就会非常高；同时利润大得惊人。

因此如果找到精准的粉丝就显得很重要，精准的粉丝必须同时满足刚需这个要求；只有这些粉丝有一些刚需，你出售的产品他们才会埋单；譬如，挫男想追女生，奈何一直追不到，这就是有刚性需求，

你告诉他你不但能追女生，而且你能让女生追你，只要你来参加我们的泡妞课程！这样的刚需客户就会纷纷掏钱给你，定价由你，只要你能让我跟我的女神明天一起在床上吃早餐就行了！

了解了刚需是如此之重要后，我们来进入正题。

今天分享的是一个虚拟资源项目：

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）](#)》

作为全球人口排名第一的大国，我们国家的贫富差距也非常大，那么造成的是什么呢？每个人都有梦想，都想做一个强者，能守护自己的家庭，自己在意的东西。可是每个人的起点是不一样的。

能让我们做到这些的就是不断的学习，强大自身，才能实现自己的梦想，实现自己的人生价值。就这样，出现了很多的知识付费平台，知识付费行业自 2017 年迎来大爆发，到目前总体上形成了较为成熟的产业链。

出名的有很多，喜马拉雅、知乎 Live、荔枝微课、得到、混沌大学、樊登读书会等等，我们可以来看一组数据：

TITLE信息 有声小说,听小说,有声书,在线听书电台-喜马拉雅FM	
SEO信息	百度来路: 97,828 ~ 149,823 IP 移动来路: 21,332 ~ 44,841 IP 出站链接: 44 首页内链: 88 百度权重: 7 移动权重: 6 搜狗权重: 5 360权重: 7 谷歌PR: 4
ALEXA排名	世界排名: 1,721 国内排名: 362 预估日均IP≈ 114,000 预估日均PV≈ 364,800
备案信息	备案号: 沪ICP备13027243号-3 性质: 企业 名称: 上海证大喜马拉雅网络科技有限公司 审核时间: 2019-05-14
域名信息	年龄: 20年6月23日 (创建于1999年01月31日)
网站速度	电信: 38.962毫秒 SEO文章代写 纯人工编辑 内容体系庞大,

喜马拉雅网站每天预估访问 IP 是几十万

SEO信息	
百度来路: 347,409 ~ 545,109 IP 移动来路: 146,975 ~ 241,644 IP 出站链接: 0 首页内链: 0 百度权重: 8 移动权重: 7 搜狗权重: 8 360权重: 10 谷歌PR: 6	
ALEXA排名	世界排名: 96 国内排名: 61 预估日均IP≈ 1,140,000 预估日均PV≈ 4,332,000
备案信息	备案号: 京ICP备13052560号-1 性质: 企业 名称: 北京智者天下科技有限公司 审核时间: 2017-06-01
域名信息	年龄: 12年2月8日 (创建于2007年06月15日)
网站速度	电信: 0.043毫秒 SEO文章代写 纯人工编辑 内容体系庞大,

知乎网站每天预估访问 IP 是几百万

通过这两个数据那我们也应该看到这是多么大的一个市场了吧？

我们再来看看上面的知识付费课程销量

猜你喜欢

换一批

习近平新时代中国特...
学习出版社糗事播报
糗事播报宝宝巴士·睡前故事|...
宝宝巴士《夜色钢琴曲》
夜色钢琴曲赵海洋米小圈上学记：一二...
米小圈

有声书

有声的紫襟

牛大宝

十宗罪

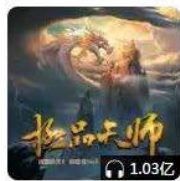
鬼吹灯

多人小说剧

魔道祖师

恐怖故事

更多

《可爱的中国》广播剧
喜马拉雅小红花王的女人谁敢动 | 爆...
一刀苏苏中国民间故事
高旭讲故事仙君归来 | 呆小鱼播讲
呆小鱼绝世高手【头陀渊&...
头陀渊讲故事极品天师 | 都市玄幻...
慕思维Sir冷王毒宠医妃 (神隐...
神隐银月之光雪中悍刀行【大斌演...
大斌花颜策|霸道甜宠古...
一刀苏苏《明朝败家子》爆笑...
有声的紫襟

看到了吗？少则几十万，多达上亿。你们不眼红吗？可能很多人会说，这个眼红也没用啊，哈~好像是没毛病，毕竟人家都是大佬，我们怎么可能分羹呢？但是，今天我分享的就是能让你来分他们的羹，兴奋不？不要急，听我慢慢分享！

缘梦项目笔记上分享的赚钱项目非常多，我们今天分享的是一个虚拟资源项目，首先我们可以看到这些平台上面的课程都是虚拟的，而且我们已经也找到了刚需，而且流量非常大。那么我们怎么操作呢？

首先我们通过一些渠道获取到这些平台的资源。我前几天偶然在贴吧看到一个免费送的帖子，就是送这些平台的课程的，处于多年做网赚的嗅觉，我去他公众号看了一下，他们的宣传是全网知识付费课程只需要花一部课程的钱就可以全部获取，才只要 98，我们可以看到平台上这些课程从几块钱到几百上千的都有，那么全网知识付费课程有多少？如果全部在官方平台上买下来，那得花费多少钱？

它的定价是所有课程一共 98，是不是非常有吸引力？那如果这些平台的粉丝看到他的广告呢？会不会买单？诱惑力有多大？

那讲到这里我相信应该有聪明点的就明白了这个项目该怎么操作了，首先我们获取到这些资源，然后到这些平台粉丝的聚集地去引流，因为这些平台的课程都是涉及生活中方方面面的，所以我们引流相对简单很多，泛粉丝就可以了。

这个项目我们可以看到他的市场是非常大的，而且会越做越轻松，因为你可以在所有的资源里面添加你的联系方式，每当有一个人买了这个课程，那么他可能会分享给身边的人，互联网的传播速度是非常快的，这样你每卖出一份，就相当于多了一个引流渠道，那么后期就能真正实现全自动赚钱，每天自动有人找你给你送钱，实现躺赚。

他的操作方法也非常简单，就是简单的每天更新一下朋友圈，等着感兴趣的人来咨询下单就可以了，因为是背靠这些大平台，所以也不需要解决信任问题，非常适合新手，无脑操作，大致的操作思路我们加上同行观察下就知道他是怎么操作的了，我们照搬就行了。市场这么大，多少人做都不怕。

附赠引流思路：

1、贴吧

我现在操作的项目一半的流量来自于百度贴吧。所以我重点说一下贴吧。百度贴吧主要分为三步：

第一步：根据产品选择精准的贴吧

如果你卖的是小吃技术，那符合你去引流的精准贴吧有很多，如：小吃吧、小吃技术吧、小吃培训吧、烧烤吧、麻辣烫吧、烤面筋吧、肉夹馍吧等等...

如果你卖的是培训教程？比如：网络营销、网络营销培训、ps 教程、微商教程、cdr 教程、cad 教程、漫画教程美图教程等等...

第二步：在贴吧留下下载链接或产品信息

首先准备发帖号。发帖号一定要买高质量的那种，没有过发帖记录或是空名称的那种，这种号没有过违规记录，所以发帖成功率会高一些。在百度贴吧里发帖，一个帐号每天发帖量不要超过 5 次，可以多准备几个账户。

第三步：利用软件顶帖

让自己的帖子保持在前面在贴吧里，最新回复的帖子是排在前面的，只有让自己的帖子时刻保持在前面才能提高曝光率。这里我建议大家用软件自动顶帖，一般需要可以自动拨号的 VPS、顶帖软件、顶帖马甲

总结：举一个简单的例子，我们的资源中有喜马拉雅的有声小说，那么我们可以去贴吧有声小说吧发帖，免费赠送一部分吸引到目标客户加我们微信。同理，我们这么多的资源，都可以这样来操作，找到对应的资源去对应的贴吧免费赠送一部分，现在很多人都喜欢当伸手党，对吧，我们就满足他，他看完了还想看那就得花钱买了，我们每天发十个帖子，一个帖子为我们带来十个人，一天就是一百

个人，有几个人成交就是几百块钱了。软件的话推荐发发久，完全免费的，百度下就能找到，使用也非常方便。

2、百度知道

在百度知道上搜索有关于我们产品相关的帖子，我们可以看到在下面有很多小伙伴们再寻求相关的资源。



这个时候，我们只需一个个地答复这些问题就好了，但是需要注意的是，资源不要全部给他，只给一部分，剩下的一部分，需要加 V 获取。（然后加 v 后，就看你的话术转化跟朋友圈包装了，这个可以参考下同行）

3、qq 群

这个就不多说了，非常简单，我们可以去 qq 搜索资源关键词，就会出现很多的对应 QQ 群，我们加到里面去，这些人可都是精准人群，可以利用小号在群里问有没有什么资源，然后大号回复，引流到自己的微信。

现在基本只要流量大的地方都有对应的脚本，想要什么粉就去送什么东西。话术的话就是各种送，真送假送就自己把握了，反正虚拟的东西没什么要紧。

跑脚本开个很多放那 24 小时跑的话，引流到的效果就不一样了。而且一个最大的好处是全自动，实现自动化收入。

互联网什么都是以流量为基础，脚本效果不好，但胜在量大。自古真情留不住，唯有套路得人心。脚本在网上能找到很多的，用心找肯定是能找到的。我这边也给大家全部打包好了，上百个脚本。

这个项目呢引流是非常多渠道化的，因为需要的人群不是特定的，所以大家可以自己多多扩展。其实你攻克一种流量方法，就能赚到很多很多了。

最后谈一个老生常谈的话，做项目主要还是需要些执行力的，互联网项目很多都是简单的事情重复去做，你能做下去，能坚持下去，最后绝对会挣的。一般弄的好一个月万把块没问题的，也可以放大了操作，那上限就不好说了。

新手的话也可以操作，因为真心没什么难度。如果你是一个新人，目前没有什么好的项目，不妨去操作一把，货源就直接把别人的买过来就行了，

无限转卖，平台可以在淘宝，闲鱼，转转，QQ 群，朋友圈，抖音，知乎等各个平台出售，不仅能赚钱，还能提升自己的能力，何乐而不为。当然，如果你不想改变自己，不想赚钱，那就另当别论了。

重要提示：现在抖音短视频是一个大商机，可以嫁接到你想嫁接的任何一个行业，知识付费未来在抖音上会占有重要的一席之地，建议您马上进行专业学习，及早布局，及早栽树，未来都会自动化的收获果实。

手把手教你利用微信公众号+网站，打造自动赚钱系统！

[【重点推荐】2019 年优质项目，轻松月入 10000+, 点击这里加入](#)

[【赚钱项目】零成本投入，让您每天多赚 100+, 满 1 元即可提现](#)

[【免费分享】《缘梦项目笔记》一万个赚钱实操项目电子书](#)

创业维艰, 所以不要创业要创富!

付出了，一天见不到收入就难受的是农民工!

付出了，一个月见不到收入就难受的是上班族!

付出了，一年见不到收入就难受的是做生意的!

付出了，五年见不到收入就难受的是做企业的!

付出了，几十年都见不到收入的可能是一个国家。

创业是要付出的，要付出的是人力、财力等等，而我们普通人是承担不起的。

我们经常听一些人分享生意经，看运营的文章，看营销的知识，看别人的几亿、几千万是怎么花的, 但大都 大而无用。

所以不要创业，要创富，就是把学到的道与术，消化吸收，然后运用到一个很小的项目上，这样投入的人力、财力都少，但赚的钱足够你富起来, 这也是降维打击。

在缘梦项目笔记上之前分享过很多这种思维赚钱的文章，相关阅读[《微信公众号运营小白到大咖（注册，引流，涨粉，变现）》](#)而这篇我们来延伸一下，做一个类似豆瓣小组的网站，因为豆瓣的规则极为严格，如果接广告频繁或者被举报会有封号的风险。

而做 app 获取用户的成本又太高，所以我们可以选择用：微信公众号+类豆瓣小组风格源码搭建的网站 来做。

操作方法是这样的：

一、开通微信公众号

公众号发表兼职相关的文章，然后写知乎引流到微信公众号。

比如 xxx 兼职公众号，粉丝都来自知乎。

二、搭建类似豆瓣小组或者类似百度贴吧风格的网站

最简单的可以用 discuz 论坛模板搭建，越简单越好。

比如在 discuz 应用中心可以找到 这样的模板



如果自己不会安装，可以在 discuz 相关的交流 QQ 群，找懂 discuz 的人，付费帮助你安装。

一般安装费用+域名+空间，全包帮你搞定，花费不会超过 500 元。

三、网站上线

网站上线后，公众号的菜单链接上网站。

四、运营网站

我们想一下，如果公众号有了粉丝，这些兼职粉丝希望可以在你的公众号找到一些兼职，不然可能会掉粉。

所以你可以在你的网站大量的发表兼职相关信息，因为只有这样，别人进了你的公众号，看了网站，觉得对自己有用，才不会取消关注。

那么去哪里找兼职信息呢？

到一些兼职的网站，兼职的豆瓣小组，到 58 同城兼职板块等等。反正网站是你的，一天想发多少就发多少。

最重要的是：你发了兼职之后，要把别人的信息留下。比如：你在豆瓣兼职小组看到一条兼职信息是这样的：

招聘写手，要做的加微信 XXX

那么你要完全复制过来，别人留的联系方式也要复制过来，然后在后面再加上一句话：加我的时候备注：来自 xxx 网站（你的网站）（敲黑板、划重点）

很多人想不通，这不是为别人服务帮助别人引流了吗？

其实你细细想一想，你在为别人服务的时候同时也帮助了你。

流程是这样的：

一个粉丝关注了你的公众号，然后进了你的网站，看到了一条兼职信息，加了信息中留的微信，然后备注了来自 xxx 网站。

那么发布兼职信息的人，就会觉得你的网站有流量，可以招聘到兼职，所以他下次发布兼职的时候，就会考虑到你的网站来。

这样一来：你的网站发布兼职的人 和 想做兼职的人都会聚集过来，而你要做的只是引想做兼职的人 和 加了加我的时候备注：来自 xxx 网站（你的网站）这句话而已。

让我们想想这句这么重要的话经常在哪里见到？

是不是在 58 同城经常见到啊？所以要注意细节，融会贯通，很多知识是有用的，只是你还不会用。

五、网站 seo

做网站还有一个好处就是可以和公众号形成互补，然后作为公众号粉丝的一个吸粉渠道，这样我们就要做 SEO 了

做 seo 没有那么复杂，最主要的工作是每天得更新文章，所以你可以到写手吧，投稿小组等地方去招聘写手。

然后给他们发一些赚钱相关的网站，让他们伪原创，一般一个大学生写一篇文章给 5 元，就会有人做。你只要教会他们做内链即可。

网站可以置顶一个帖子留下你的公众号。这样一来网站帮助公主号增加了粘度，留住了粉丝，

公众号帮助网站增加了流量入口，还实现了变现。相辅相成。

六、后续

我们理清了上面这些思路，后面我们每天的工作也是很简单的，只需要专注公众号吸粉。

至于网站的投入，我们也是可以算出来的，如果觉得自己可以投入这么多，那么就可以去做。

当流量起来，网站形成品牌，开始盈利，我们就可以考虑上线 APP 了。

这样这么火的一个网站也相当于是一个活跃的贴吧，活跃的小组，活跃的社群。而你是这个平台的运营者，你最大！你说了算。

今天的分享就是这样。

您可以关注下 **缘梦项目笔记博客** (www.weishowzy.com) 或者微信
公众号 **缘梦项目笔记** (ym80739513)，每天分享网络创业赚钱项目，
以及相关的营销推广经验，旨在帮助朋友们少走弯路，找到自己合适
的网赚项目，缘梦未来。

有什么疑问可以加言成的 QQ 80739513 咨询！

网上赚钱，QQ 线报群日赚 500 的赚钱套路！

线报群，顾名思义，群主以分享各类小额羊毛活动为主旨的建立的微信或 QQ 群，通过为各大 APP 平台邀请新用户赚取平台佣金的一个项目。



这类线报群并不少见，但所有线报群在推的羊毛项目也基本雷同，这本质上是一门流量生意，群主基于一定数量的群用户推广 App 获取收益，而群用户在获得了被受邀请的收益后，也间接获得了可薅的羊毛项目信息。

相关项目：[缘梦线报网](#)

在缘梦项目笔记上之前发布的文章中也多次提到这个项目，这是一门合法正规的互联网项目，但也是一个偏向互联网用户底层的项目，大多数的羊毛党们，在现实生活中的角色，多数是在校学生、宝妈、三四线务工人员，相比需要投入资金、资源、时间的长效收益项目，这种注册即可得一定好处的玩法，也更容易调动起他们少得可怜的积极性。

一个满 5000 羊毛党的个人号，能让你一年轻松斩获至少 10 万元以上的收入。

线报群称不上暴利，但也是一个利润可观的互联网流量生意。

接下来，我直接分享如何创建这门年入超 10 万的线报群的操作。

1、个人号+QQ 群/QQ 个人号为矩阵的线报群体系，将所有的羊毛党同步引导至个人号和 QQ 群中做流量备份，这里并不建议用微信群的形式做线报群，主要原因，在于微信群人数上限 500 人，且不易于管理，也易被爆粉，而 QQ 群人数最高上限 2000 人，有禁言、禁私聊等功能，便于管理而且易于维护活跃度，而个人号，有着天然阻隔羊毛党之间单线联系的壁垒，可以有效的防止流量流失，也能通过朋友圈将羊毛信息第一时间传达至羊毛党们。

2、万丈高楼平地起，一个线报群，一个线报号，初期最重要的事，便是拥有一批创始用户和一些最基础的羊毛项目，最开始的创始用户，我建议先从身边的朋友们拉起，通过核心的朋友完成第一步传播，建立起一个一二百人的小型线报群。

线报群建立后，必须先要有几个羊毛线报，可以是苏宁拉新活动，也可以是微视拉新活动，也可以是 360 借条的拉新活动，将线报信息以朋友圈和群文件的形式分享。

3、如何推广线报群。

- 1) 设置进群门槛，进群先加微信好友，推荐两位朋友后，方可邀请进群。
- 2) 微信群批量添加好友，利用 wetool 等第三方工具，批量添加一些同类线报群的用户，添加时备注“朋友推荐，加我送红包/项目”
- 3) 利用第三方网站推广，例如知乎、雪球、贴吧、搜狐号等平台，推广宣传线报群，这些网站在搜索引擎中权重较高，在利用平台流量推广的同时，也可以利用平台本身的网站权重，做百度关键词排名获取流量，当然，这需要在你的推广文案中包含你要推广的关键词。

4、如何获取最新羊毛线报。

- 1) 微信、QQ 加入同类羊毛线报群获取。
- 2) 微信搜索有关公众号获取。
- 3) 通过众人帮等任务平台了解他人正在推广的一些羊毛项目。

当然，这门生意除以上几点外，更为重要的是维护，一个线报群的活跃度决定了你未来的收益，除了高效更新线报外，定期发送一些小额红包也可以很好的维护起线报群。

这类羊毛党也可以称之为兼职粉，组建线报群也并非如我上述所说，一定要在网络中推广和创建，也可以利用本地资源去组建这门一个线报群，例如，成立一家校外兼职公司，招聘周边大学生做兼职，做散发传单和添加好友等任务，给学生每人一个微信号，每添加一个好友给 1 元奖励，每月一结算，设置一个 KPI 考核指标，月末微信号被删好友数不得大于 xx% 比例，完成便可获得奖金，未完成扣除一定薪资。

贫穷会限制一个人的想象力，关于线报群的玩法各位可以自行研究和拓展，任何生意都不会是教条式的操作，以上玩法，有兴趣的可自行尝试。

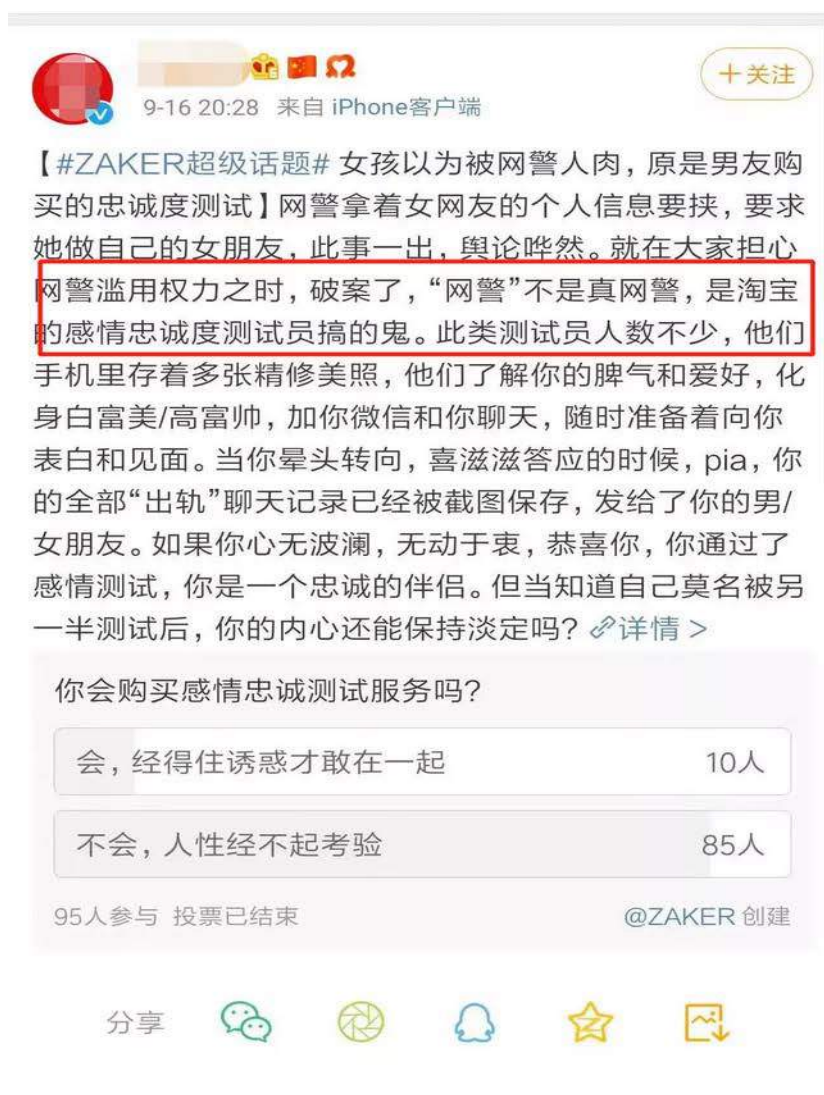
网赚情感项目有多暴利，看完你就知道了！

前天在缘梦项目笔记上跟大家分享了一篇文章《鬼步舞变现思路，很赚钱的那种哦》，主要是给大家介绍了一下利用鬼步舞教程赚钱的方法，这个项目不算大众化，但适合操作的群体很广，只要对这方面的项目感兴趣就可以入手。

相关阅读《[我做情感挽回咨询月入 10 万的全套玩法](#)》

有人问不会跳舞怎么办，我们在文章中也说到了关于这个问题的解决办法，除了可以搬运视频之外，还能模仿别人拍视频，因为这类视频的相似度高是很正常的事情。

前段时间微博上出现了一条新闻，有个女生说自己被“网警”人肉，原因是这个“网警”追求她被拒绝，结果在微博上被人肉。



她把聊天记录发到微博上，事情闹大了，后来她男友才出来澄清，是因为自己在网上购买的测试忠诚度服务，信息也是他自己提供的。

其实从这个案例中，有一个很好的赚钱想法，而且可以适当延升。关于情感项目，缘梦项目笔记上也写过不少这方面的文章，感兴趣的朋友可以看看下面几篇文章：

《利用“爱情”帮你赚足“面包”的项目，值得你研究》

《情感相关项目捞金赚钱，我们有哪些变现渠道》

《“分手”项目这样做，看似冷门却很赚钱》

这几个项目的操作性是非常高的，因为情感一直是我们的重点，也是生活中离不开的话题，所以这类项目的发展前景还是非常大的。

针对情感话题，还有哪些赚钱的项目呢？

一、表白、求婚方案

关于表白、求婚的方案，这个项目还是不错的，现在有很多专门做表白和求婚策划的公司。

在百度上随便一搜就能看到好多这样的公司，求婚这样的日子是比较特殊的，但又跟结婚不同。



结婚是两个家庭的事，而且还要照顾到众多的亲朋好友，是很繁琐的事情。而求婚不同，求婚是男方或女方单方面的想法，是要给对方惊喜和感动的，所以策划也要考虑各种情况。

比如如何才能把被求婚的人带到现场，如何才能不被对方发现而破坏惊喜，以什么样的方式展现才能更加难忘。

做婚礼策划，我们需要提供场地和道具；若是做求婚策划，我们只需要提供方案就行，只要让求婚的人满意方案就行，保证可行性就可以了。



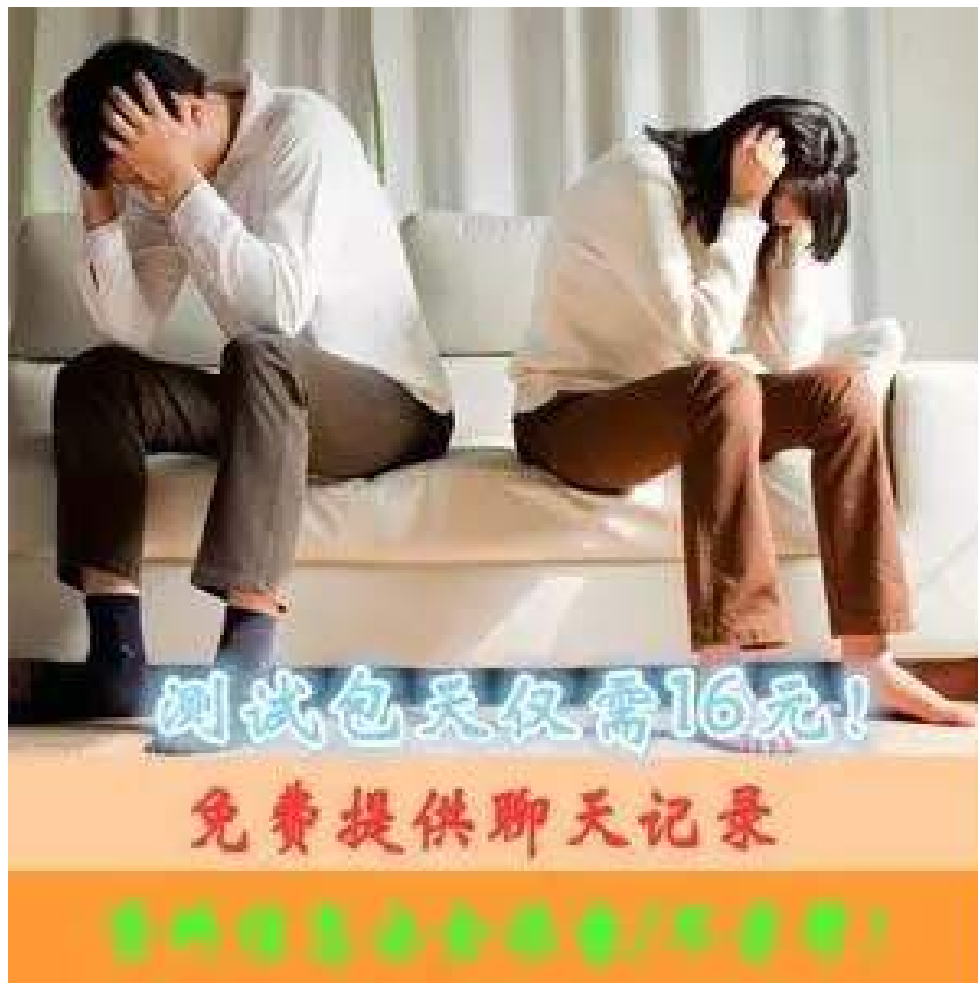
我们可以通过一些网络平台来宣传，比如拍摄一场比较惊艳的求婚场景，标上公司的信息和地址。当然，也可以直接在网上成交方案。

我上面提到的通过百度搜索的网站排名来宣传，也是比较不错的选择。比如搜索表白或求婚方案，就能直接出现公司的广告信息，也可以考虑自己搭建一个这样的网站。

二、忠诚度测试

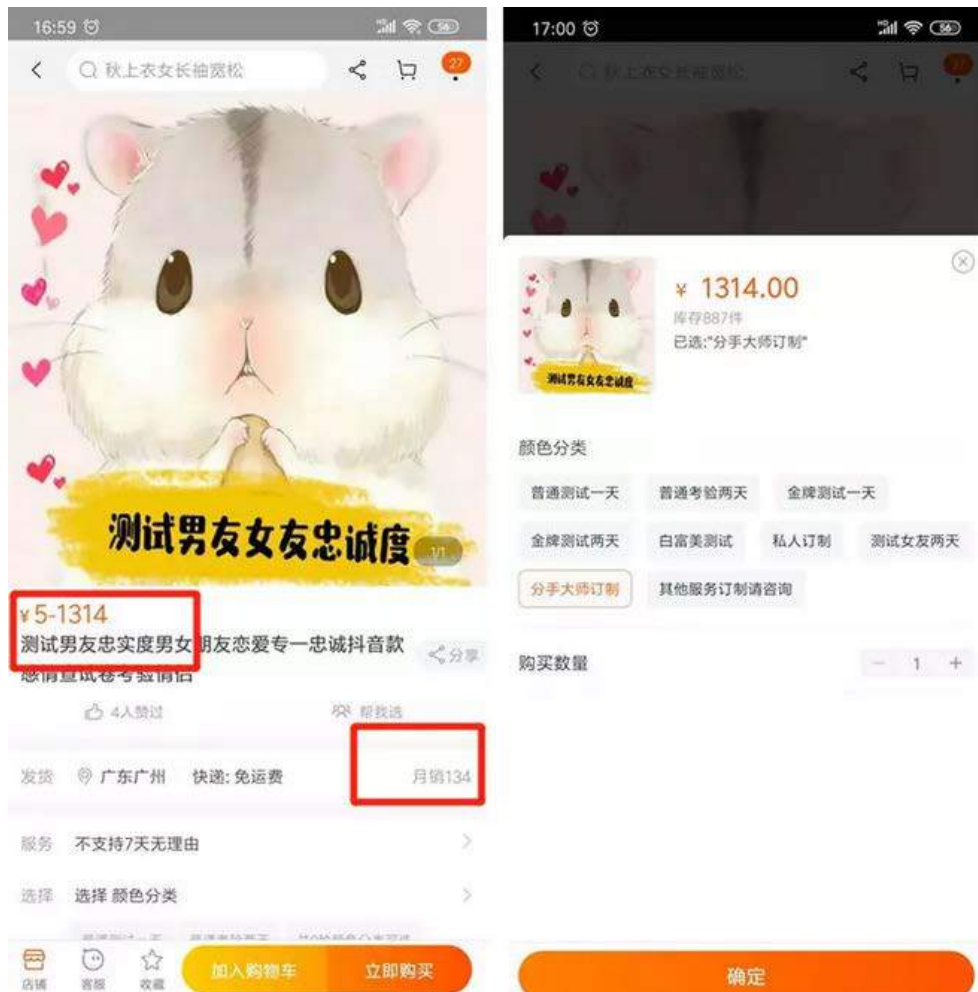
关于这个忠诚度测试，大家应该有一定的了解，有些人在感情中比较没有安全感，由于一些个人问题造成感情中各种影响。

只要对方出现一点风吹草动就会怀疑是不是对方出轨了，或者害怕对方并不是真的爱自己，就想确定对方的心意。



所以，测试忠诚度这个行业就应运而生了。就像最开始提到的案例，那个男生为了测试女朋友的忠诚度购买了这样的服务，但是由于测试人员的不当操作导致了这一场闹剧。

淘宝上这类测试服务层出不穷，服务类型也大不相同，都是可以相互借鉴的。根据服务的方式和类型不同，收取的费用也不同。



其实忠诚度测试服务面对的市场是比较大的,但是由于有些人在测试的过程中无所不用其极,使用的手段过于恶劣,测试一对情侣相当于劝分一对。

这样的,我个人是不提倡的。我看到有位网友对此形容的很贴切,他说就像一个生病不能吃甜食的小孩,而有人专门拿着糖去诱惑,甚至是鼓励他吃;这个问题就不再是能不能经受住诱惑的问题了,而是给糖的人缺德。

所以有朋友对这个项目感兴趣,在测试的过程中还是要把握那个度,不要做那个强塞糖的人。

三、恋爱指导

其实在前几天的文章中我就提到过关于恋爱指导的话题,就像女朋友说半夜饿了实际上是想表达什么这类问题,大家应该遇到过不止一次吧。

一些男生在谈恋爱的过程中求生欲比较强,面对女朋友的问题时不知道怎么回答,就喜欢上百度、知乎、微博等平台找答案。

看看下图，都是知乎的网友们提的问题，可以说是满屏的求生欲了。其实一般提这种问题的几乎都是男生，因为女生在恋爱中一直被认为是比较作的一方（别人说的，不是我说的）。



想操作恋爱指导这项目，可以考虑在知乎或微博上发表一篇关于如何应对女朋友问题的文章，还可以让用户在评论中留下自己的困惑和问题，总结之后再发出来。

因为你发布的内容是实用型的，关注你的人也是在这方面内容感兴趣的，就可以进行适当的引流操作，而且你引流的对象基本上是一群比较年轻的男生。

对于那些问题的回答百度、知乎等平台都是可以找到答案的，只不过你把那些问题做了个汇总而已，他们就不用出现一个问题去查一遍，只要关注你就可以了。

四、挽回情感

其实在感情中，挽回这个话题是大家最关注的问题，也是我们最赚钱的方向。

我的一位老朋友，他就是做情感挽回服务的，他们目前是分两个团队在做，也是分别针对男性和女性来进行分析。

他们对挽回服务开设了不同的课程，其中一个导师讲述的是在挽回过程中如何掌控关系，一共开设了 29 节课，课程都是可以免费试听的。

× 【挽回·掌控关系】 ...

邀请

**低位跪求复合
不如高位掌控关系**
让你真正拥有掌控关系的能力

挽回·掌控关系

二级婚姻家庭咨询师
6年帮助3000+情侣解决情感问题
《破局》作者

4022人次 永久回听

思远【挽回·掌控关系】

导师微信: [redacted]

已更新29节/共29节

课程介绍 听课列表

而根据内部透露，在 1 对 1 的客户服务中，单个客户的服务价格是 8888-28888 元，相对于这类项目中其他的服务价格是比较高的，而且行业内的人都表示只有挽回这种服务才值得上这么高的价格。

我在微博上也看到不少提供挽回感情的服务，除了挽回，修复感情也是大家比较关注的问题，这类服务的市场都是比较大的。



而且某宝上也有代追、分手挽回这类服务，买的人居然还不少，月销还能达到419，说明还是非常有人市场的。



总结

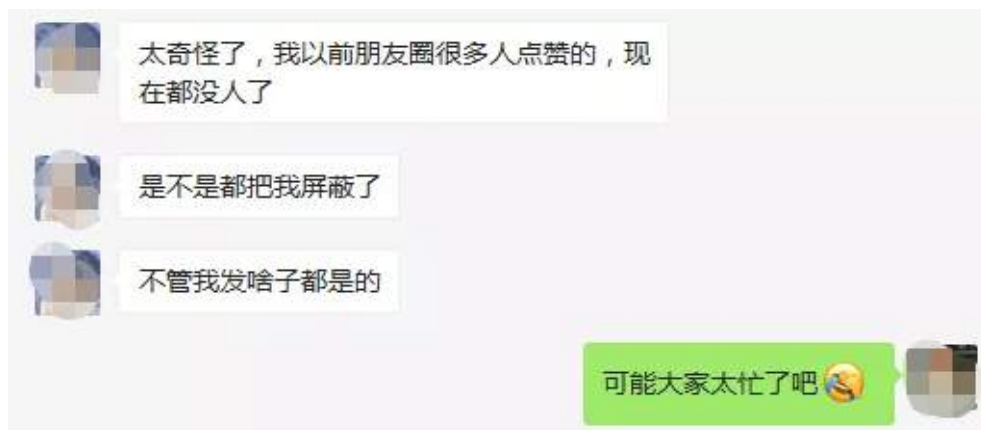
情感方面的问题是日常生活都离不开的，也是每个人都会遇到的，在处理这些事情的时候也会产生一系列的问题，而这些问题就是我们该去深究的，深究下去或许你会发现有另一片天地。

抓住其中的一个点，你用心去探究，能发现赚钱的方式是非常多的。大家要知道的是，我们身边是不缺少项目的，只是缺少探究项目的心。

很多项目也许是不经意出现在你的面前，而你要做的就是找准时机去把握它，并且深入研究它，你才能赚钱。

微商想赚更多的钱，就要学会这样搭建朋友圈！

我一个做微商的朋友刚知道我是从事新媒体行业的，她这两天来跟我咨询了几个问题，其中有个就是她说每次发的朋友圈都没人点赞，是不是大家都把她屏蔽了。



我看到这句话的时候有些心虚，来了一句可能大家太忙了吧（嘘~心照不宣）。但是大家都知道面对微商们发的朋友圈都会选择性忽视，甚至还会直接屏蔽掉。

那对于这样的问题其实是很常见的事情，很多做微商的朋友都不知道该怎么去解决，今天我就来跟大家分享一下做微商如何搭建自己的朋友圈。

相关阅读《[微商发朋友圈招营销话术模板 73 页](#)》

一、精准定位

做营销，不管是哪行哪业，最重要的就是做好定位。你的产品适合哪些人，这群人有什么特性，这群人如何才会购买相应的产品等，这些都是定位环节需要考虑的问题。



比如你卖化妆品，那你面对的用户群体就是 18-45 阶段的女性，她们对这一类产品的需求量是比较大的。而且对于抹到脸上的东西，一般来说都更加注重质量。

但是对于那种夸自己产品多么好的朋友圈，通常来说都没什么说服力，所以这也是我们需要考虑的问题。

二、提供价值

做微商最怕的就是被人屏蔽朋友圈，因为你一天发的朋友圈动态实在是太多了，而且这些朋友圈对其他人来说完全没有任何价值，所以自然而然就有不少人屏蔽你了。

做过微商的朋友都知道是有上下线的说法，很多人发朋友圈都是从其上线那里照搬过来的，虽然她也刷屏，看起来很烦，但一般都不会被下线屏蔽，因为她会给你提供一定的价值。

退一步来说，就算你嫌烦把她屏蔽了，也会时不时打开她朋友圈看看，因为她那里有你需要的文案和图片素材。但客户就不一样了，他们屏蔽了你之后根本不会像这样，因为你没法给他们提供价值。

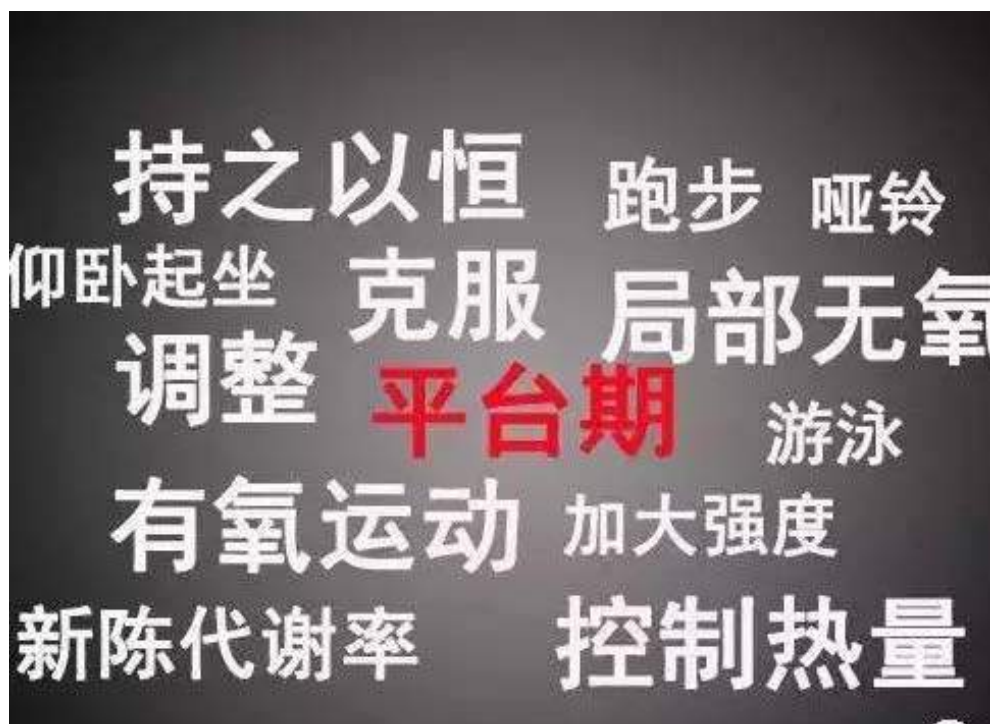
对于这个问题，如何提供价值，你可以在逛朋友圈的时候看看客户们经常被什么东西困扰，你再适当的时候发一条解决相应问题的朋友圈，此时你的朋友圈就产生相应的价值了。

比如经常有女生在朋友圈抱怨减不下肥，相信大多数女性都有这方面的困扰，假如你本来就有一个不错的身材，就可以在朋友圈分享一下你长期以来保持身材的原因。



知道吗？ 要保持
自己完美的体型

再比如你身材并不好，就可以跟大家分享从开始减肥的历程，有哪些效果等。



值得注意的是，发这样的朋友圈的朋友一定不要卖减肥产品！这类产品不仅很难卖出去，而且你分享减肥经验也容易受到质疑。

三、分享生活

相信大家都很不想看到整天刷屏的产品广告，所以在朋友圈分享自己的生活是非常必要的，比如周末跟朋友逛街，今天做了一道不错的美食，都可以发到朋友圈跟大家分享一下。

就像我们的员工，他们手上的工作号，他们并不只是当工作，他们也会跟大家分享一些自己的日常生活，在这样的朋友圈中可以让客户们知道，他们面对的不是只会刷屏的机器，而是真实存在的人。



另一方面也能在无形中拉近自己与客户之间的距离,或许你分享的那件事正好是客户感兴趣的,就会一定程度上增加对你的好感。

四、学会互动

关于互动这个环节是比较重要的,或许因为你经常刷屏朋友圈被客户们屏蔽了,他们看不见的朋友圈,就会很快把你遗忘,此时在朋友圈中与他们互动是非常必要的。

当然,也不要为了互动而互动,有时候说一些比较尴尬的话反而会适得其反,在能够掌控的情况下,给客户的朋友圈点赞、评论。就像上面提到的,如果客户有哪方面的烦恼和疑问,你可以在评论区中帮他解决一下。

如果一时说不太清楚,就可以直接进行私聊,这样的行为会让客户对你产生好感,你认真负责的行为会给你的产品大大加分。

除了在客户的朋友圈动态下互动,还可以自己制造相应的话题,来引起客户们的互动,比如发一条比较有意思的脑筋急转弯,引起大家的兴趣。



大家可以看一下像图中的这条动态，这些只是其中一部分的评论，还有一些令人啼笑皆非的答案，这里就不放出来了。

由此可以看出来这样的朋友圈互动性还是很高的，既能刷一波存在感，又能跟客户拉近距离，一举两得啊。

五、刷屏技巧

当然，做微商的朋友刷屏是很正常的事情，并不是就说刷屏就一定不可以，但是刷屏是有技巧的。

你不能一直都发产品信息，是谁都会产生视觉疲劳，就像上面提到的几种朋友圈类型都可以借鉴。

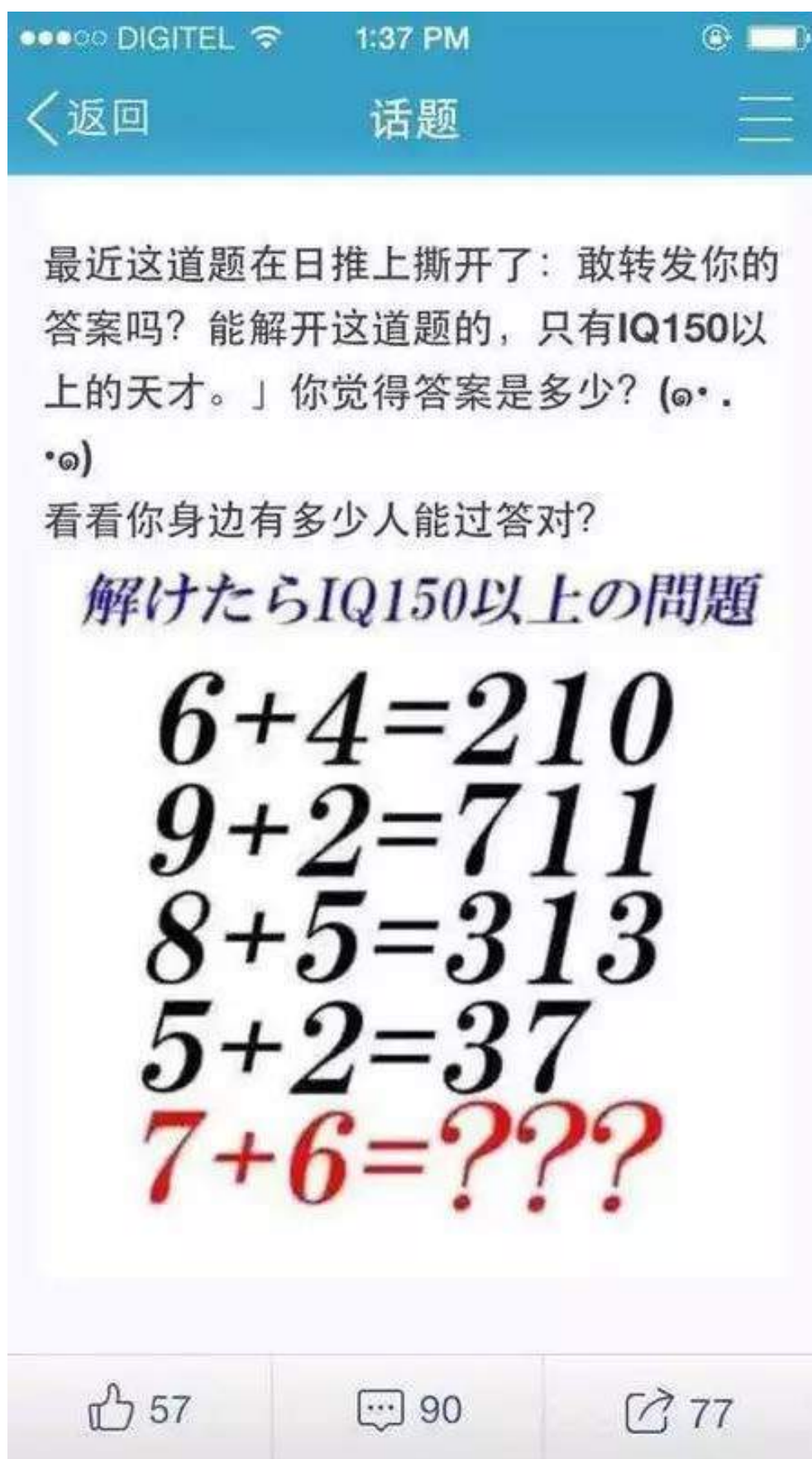
按照行业的一般情况，一天 5-8 条朋友圈是最合适的，关于产品信息的介绍最好控制在 2-3 条左右，不能太多，但又不能不发。

早上的时候一般都是上班路上刷刷朋友圈，此时就可以发一条比较积极的动态，但不要发那些烂大街的心灵鸡汤，可以发关于对今天生活的憧憬或规划。



上午的时候可以适当发一条产品信息，中午期间发一点轻松搞笑的动态最为合适，下午也可以适当的安排一条产品信息。

根据心理专家们的说法，晚上 8 点-10 点的阶段是大家最喜欢思考人生的时间，此时就可以发一条有趣的脑筋急转弯，这个时间段得到的回复相对其他时间段会更高。



晚上临睡之前可以发一条类似为自己打气，或者总结一下今天的工作，顺便期待一下明天，最后别忘了跟大家道一声晚安。



以上朋友圈的顺序和类型只能算建议，具体的可以作适当调整。

不过最后我要强调的一点就是，这些朋友圈，不管是产品信息还是生活日常，都要自己原创的文案。因为每个人的风格是不同的，或许别人的朋友圈适合这样的文案，但是你可能不一定适合这种风格了。

总结

大家都说做微商难，也有人说现在微商做不起来了，其实很多时候并不是你做得不好，只是没有找到适合自己的方法。

我记得之前有粉丝留言说，做微商，只要微信不倒，微商就还能做。我还是比较赞同这个观点的，一个行业的存在还是有其理由和意义的，如果普遍不能赚钱，那这个行业存在就不再有意义了。

大家都知道做微商，朋友圈是商家与客户进行有效沟通的重要场所，所以朋友圈的搭建是非常重要的，也是非常有必要的。

微信变现端+流量端，适合操盘本地粉的项目！

我老家在河北，毕业以后我辗转去过天津，青岛，太原。

1) 天津红桥区普利司通轮胎公司——我在那看管过机器，因为我大学学的设备安装，不过那的冬天可真难熬，下班打了卡，上了班车，不到发车时间都坚决不关车门，突然感觉好冷... 还是三班倒...

2) 青岛李沧区的康泰园小区——我在那租过房子，月租 2300，那的房价每平是 23000，房东在那个小区有 2 套房，都出租了，自己都住在市南区... 不知道为什么，我在哪压抑的要死，不过赚钱的动力是真足...

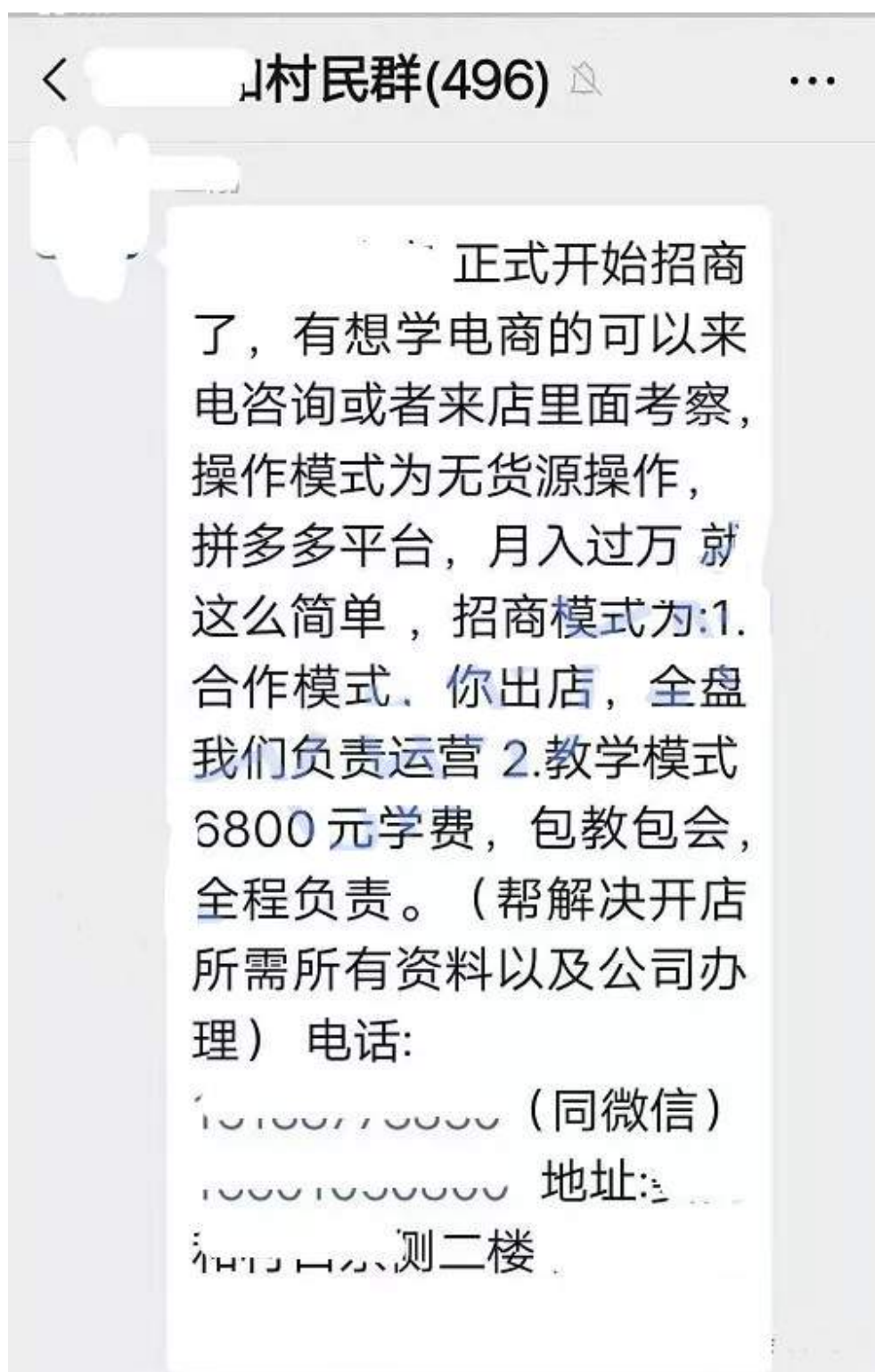
3) 太原的柳巷哪块——我去太原，是因为一个老乡在太原买房了，我两还是一起买的，当时房价还不是很贵，只不过他不喜欢石家庄，所以我选择了石家庄，他选择了太原。

不过这些地方我都没留太长时间，说到底我还是喜欢石家庄，可能是这里承载了我太多美好和破碎的梦吧。这里有我的房子，老家也有我的房子，刚开始出校园的时候——我以为有她在的地方就是家。后来她走了，我买了房子——以为房子在哪买，那么哪就是我的家吧。到现在，我才终于明白那句话。“心安即是归处”，让我心安的地方才是家。无论是在哪。

希望我们都不是他乡的游魂，先知道心在哪才能安，再谈赚钱吧。要不我觉得一切努力都没个屁用。包括努力赚钱。

出来以后很少回家，自从老妈学会用微信以后，我们就经常聊天。

这是老妈那天聊天发给我的信息：



有点吃惊...

在外边玩着电商和各种项目, 电商培训小团队倒是跑到我家乡去操盘了。

我赶紧让老妈拉我进了群里，中间还费了点周折，人家还不愿意拉我，怕我进去发广告，还好我叔是干部。

然后我又发现了另一个项目。小伙伴们应该大部分也见过。

第一张图



第二张图

收玉米竟把人收“割”了，各村人要当心

河北 昨天



[阅读原文](#) 阅读 835

[在看 10](#)

第三张图



这变现方式还不少呢。

这个项目只有两个部分——流量部分+变现部分。

单看上面的公众号广告，估计每月都赚不少... 毕竟现在 500 粉丝就可以开通，门槛非常低...

流量端+变现端，有免费玩法，也有付费玩法。具体怎么玩？

相关阅读《[手把手教你做网赚粉，创业粉，私域流量，简单粗暴的玩法](#)》

一、开通公众号，简单设置下信息，发几篇内容

两个要解决的问题：

1、内容怎么设置

在这搜本地：

(<http://www.newrank.cn/public/info/search.html?value=%E6%B2%B3%E5%8C%97&isBind=false>) 在列表里找一个我们觉得不错的参考信息设置。



新榜 NEWRANK.CN 内容产业服务平台

广告 报告 资讯 公众号 趋势 文章 正版转载

河北

范围：全部 名称 标签 认证主体 筛选： ☐ 500强 ☐ 原创 ☐ 服务号 ☐ 认证号 排序： 新榜指数 收藏人数 综合

关键词“河北” 2905条结果。若无合适结果，请[点此收录](#)

河北交通广播 500强 348人收藏 885.3

民生 | 河北 媒体机构 媒体 电台 交通

功能介绍：河北交通广播官方互动平台：路况、爆料、帮忙、服务，期待您的加入！“交通992，有路就有爱”，关注FM992官方账号，畅行河北，一路相随！

微信认证：河北广播电视台 32个同主体公众号

相关小程序：

河北青年报 500强 72人收藏 884.5

时事 | 河北 报纸 媒体

功能介绍：河北青年报——为影响而生。

微信认证：河北青年报社 5个同主体公众号

2、日常更新的内容从哪找素材

除了上面参考的账号可以提供素材来源，更多的？只需要把家乡的关键词，放进5个主流渠道里搜索下，看人家日常发布的，觉得好就搬运过来...反正也不用原创。

二、搞定变现部分

直接抄上面我发的同行，主要分四块。

1、流量主收益

2、卖货收益

3、接广告收益。

4、必测，夺宝，游戏。

1、流量主不用细说

要么发文时在评论区引导，要么在微信群里引导。点点广告支持一下什么的。

2、卖货

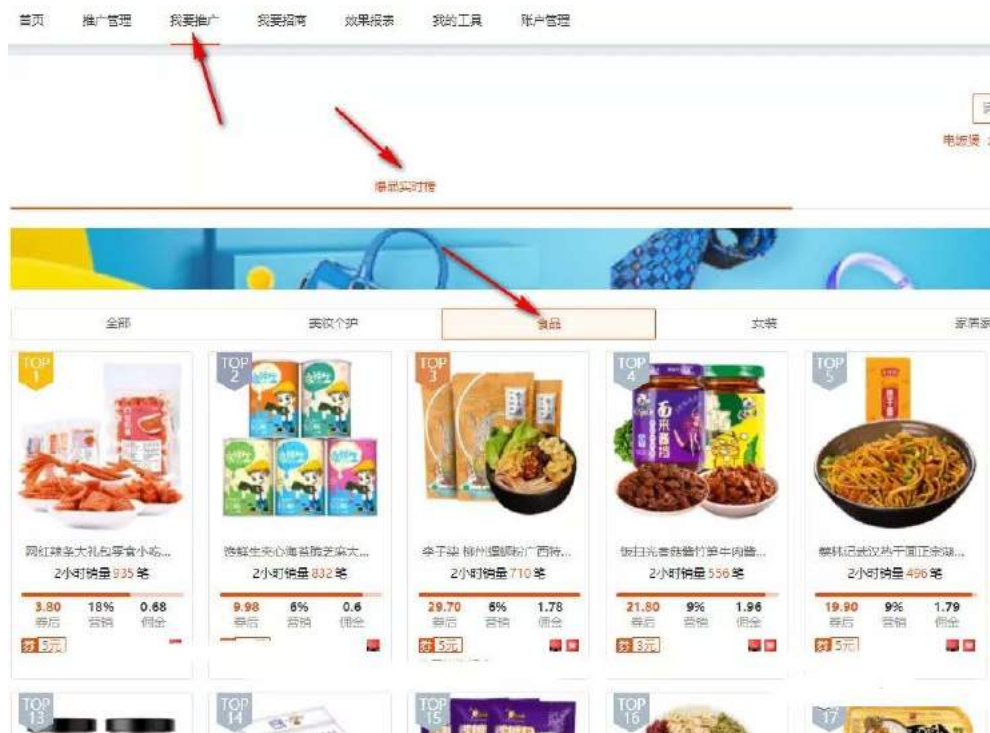
入手也是从县镇居民的需求角度——衣食住行，变现吃货粉丝。也就两个问题，卖啥？

两个思路：

A、可以在这里（wg.1688.com/）挑自己想卖的。



B、也可以先在这看卖的好的（pub.alimama.com），然后去找货或直接淘口令。



别人为啥买？

因为新奇想尝鲜而买。

因为有特殊功效而买。——比如说可以防 XX 病，能提神，可帮助减肥...

因为适合送礼而买。——比如说适合情人节送的，适合母亲节送的，适合七夕节送的。

因为是特殊群体而买。——比如说孕妇买，老人买，单身小伙买，单身女子买有什么便宜可享。

人嘛，基本都喜欢猎奇，基本都喜欢追求有的没得功效，基本都喜欢送礼装自己有面，基本都喜欢被特殊对待....

那在卖的时候使劲表达，客户基本也就买了。

3、广告收益

这个也不用细说，公众号和微信的数据好，自然有广告主来联系。

4、必测，夺宝，游戏，打卡

为什么玩必测？因为人总有点迷心，尤其是在县城，农村里的大叔阿姨。

为什么玩夺宝？花小钱得巨大惊喜的心理，99%都有一——参考这篇可以了解《夺宝玩法》

为什么玩游戏？因为没几个人不玩游戏。尤其我们来开服，帮助玩家在游戏里得到“荣誉”时。

为什么玩打卡？小付出，以为可以做到，但 99%的都盲目看不清自己。

怎么玩？

这里搜（huzhan.com），然后搭建。



搭建好，挂到菜单栏就 OK。

到这里，变现部分就差不多了。下面是流量。

三、搞定流量部分

无论是免费搞，还是付费搞。

最简单的，免费混本地的微信圈子，像上面我发的截图一样，发到别人的群里。总有人去关注，转发，这样第一批流量就有了，然后直接拉进群里，

把水果（上架到积分商城），帮忙拉人送积分...

再把必测，夺宝，游戏，打卡。帮忙拉人就送必测..送宝，送游戏金币，送...

复杂一点的，是建立自己的圈子，利用别人的贪婪引第一批流量，做好投钱的准备。

先发一篇公众号文章。随便送一个日常必须品（弄一批回来）。想送其他的，就在里面搜“生活必需品就行。



最后尽自己最大的能力，把免费送的信息扩散出去。

搞到流量的微信，电话，甚至是地址...

如果是在我们村，去村委会花点钱搞个大喇叭通知，就说免费领。

或者如果是在我县城的小区，招几个学生兼职帮忙扫下楼，估计当天就能来不少人。

领完加上微信，就是在网络上开始裂变了。

如此，变现端+流量端。赚钱还是比较稳的。至少月赚 1000 应该是稳稳的！！

优酷视频平台，最新赚钱方法！

自从出现了抖音短视频、快手小视频等一些自媒体平台的掘起，那么作为优酷这一个老牌的视频平台，自然要跟上互联网时代发展，现在优酷发视频也可以挣钱了，享受广告分成，目的让创作者上传更多优质的内容，那么优酷赚钱方法是什么？

相关阅读 [《千万抖音粉丝操盘手：教你如何做好抖音》](#)

一、优酷发视频怎么挣钱？

先说下以前吧，以前要想在优酷上面上传视频赚钱，就必须要有要求才行，要求等级起码3级以上，不少于300粉丝才能加入优酷媒体开始上传视频来赚钱，这对于许多的普通网民来说，也有一定的门槛，但是现在和以前不一样了，只需要注册个大鱼号，认证成功之后，那么你就可以去上传你的视频来赚钱，人人都是优酷自媒体，人人都可以赚钱。

二、优酷赚钱方法？

1、首先你得先去注册一个优酷帐号

需要手机接收验证码，注册成功之后就可上传视频了，但是还是不能赚钱，为什么？因为不认证，需要经过认证之后才能声明原创，那么才能拿到广告分成，那么怎么进行认证呢？如下图：申请加入大鱼号，在发布视频的时候，会提示你要进行认证，去点击认证即可



视频标题 当你月薪1万，5万，甚至更高时！你会发现努力就有收获！

视频分类 其他

隐私设置 公开 - 所有人可看

视频标签 标签用空格或回车分隔

加入播单 添加到播单

视频简介 讲讲这个

视频全景 不是360°

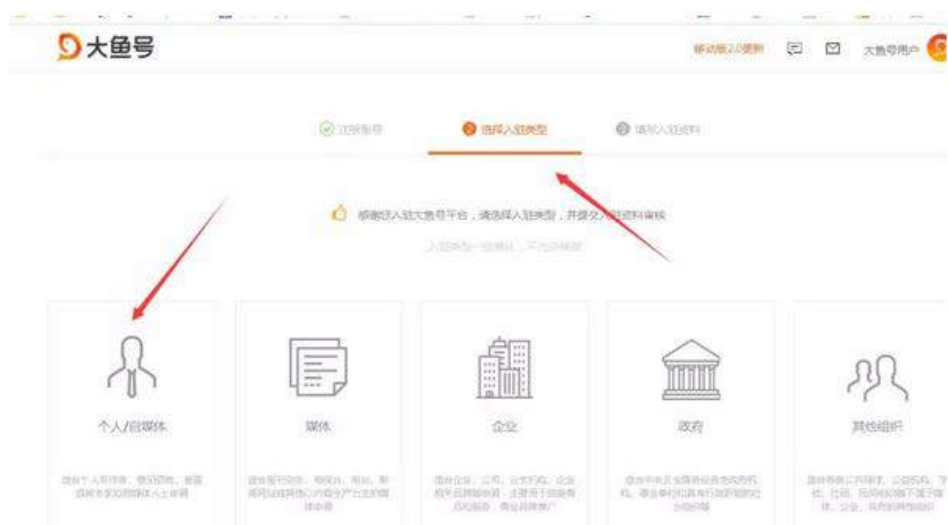
订阅视频 视频发布

保存发布

声明为原创，并同意遵守《优酷原创/版权视频声明用户规范》

您还未通过原创认证，不可声明原创

点击之后进行大鱼号注册界面，如果你是个人那么就选择个人自媒体，如果你是企业那么就选择企业，不要搞错了。



资料完成之后，并经过审核那么就可以上传你的原创视频进行赚钱了，每次上传的时候记得把那一个声名原创视频打勾上，这样你才能享受 30%左右的原创广告分成，也就是说 1 万的阅读量有 10~20 元的广告分成，这样能理解了吧。

2、优酷和大鱼号关系

优酷由于经营的问题，现在已经被阿里巴巴给收购了，现在可以说优酷就是阿时巴巴，而大鱼号是阿里巴巴的一个子网站而以，所以我们上传视频拿 30%广告分成，有关大鱼号赚钱方法在缘梦项目笔记上发过相关文章，那么就是结算到大鱼号里面的，提现也是到大鱼号去提现。

三、优酷和大鱼号支持你插入淘宝客链接

我们都知道马云是搞电商起家的，那么他自然就需要大量流量，所以支持我们放入淘宝客链接，把大量的优酷流量、社交流量导入到淘宝天猫里面，如果你是一个专家或者达人，比如你对于美容护肤这一块很懂，你可以通过内容电商的模式，来做淘宝客或者帮助商家来推广产品赚取佣金。

优酷发视频挣钱方法主要有两种分别是上享受 30%广告分成，另一块就是通过插入淘宝客的链接，不管你是采用那一种赚钱方法，只要你的视频质量好，受到网友们的喜爱，有大量的播放量，你就不愁你赚不到钱。

月入 3 万的情感咨询项目，可长久操作不断扩大！

我们知道随着 5G 时代的到来，短视频已经到了快速发展的阶段，在众多短视频平台中，就属抖音快手最为出众。在去年，抖音火爆起来，已经成就了很多个人创业人士，其中也包括了我们团队。主要通过短视频变现的方式实在很多，对于一个新人来说，最直接的收入就可以做抖音橱窗收入，当然这只是一短视频淘客收入，算是最基础的收入来源。

对于做项目的人来说，更多的需要挖掘有巨大市场需求，以及变现价值高的项目。通过笔者一段时间的了解，在抖音快手有很多细分领域可以布局，特别是快手做细分领域号变现很给力。

好！那么今天笔者就给大家来分享一个隐藏巨大市场商机的项目，这个项目叫做情感咨询服务。之前笔者在快手上看到很多做情感小视频号，对于情感类账号具体如何去引流变现呢？接下去进入主题给各位实际的说一下具体操作步骤。

相关阅读 [《我做情感挽回咨询月入 10 万的全套玩法》](#)

分享几个方面：

第一、项目分析

第二、案例分享

第三、具体操作

第四、项目总结

首先给大家说明一下，关于情感咨询项目的市场需求。

第一、项目分析

我们都知道，现在的离婚率越来越高，越来越多的人重视情感问题，包括：恋爱、婚姻，夫妻感情问题等太多的问题，有的人遇到情感问题善于解决，有的人就不会处理感情问题，这个时候就需要找专门解决情感问题的专家进行咨询，也就有了这个行业的存在和巨大的用户需求。



同时对于未婚男女来说,到了将要结婚的年龄,有相当一部分人是不会谈恋爱的,更不善于跟异性交往,女的还好,主要是男同胞,要是不懂得追女孩,那将会错过许多好女孩,所以对于追女朋友也讲究很多技巧,这都需要学习。

在情感行业也叫“撩妹培训”,就是专门传授给单身男女学会谈恋爱的一系列方法。

笔者经过一段时间的了解,发现这里面的挣钱门道很多,算得上是比较暴利的行业。目前在快手上很多做这种情感号的都以卖课,咨询收费为主。

情感课程收费一般在 299 元左右,有的人要学就得付这 299 的学费,一些做的好的朋友,每个月出个 100 多单也是很正常的,毕竟市场需求摆在这里,挣的都是纯利润。

第二、案例分享

情感行业是属于一个比较受欢迎的行业,相信很多人都喜欢看情感类的综艺节目。



在这类节目中，就隐藏着一个情感咨询专家—涂磊。在网上电视节目中，解决了很多人的感情问题，在现实中同样有很多人等着情感咨询专家去解决，解决的过程也就是变现的过程，这点不难理解。

在快手里面，很多人做情感号也用情感导师涂磊的视频在做一些情感语录的视频。

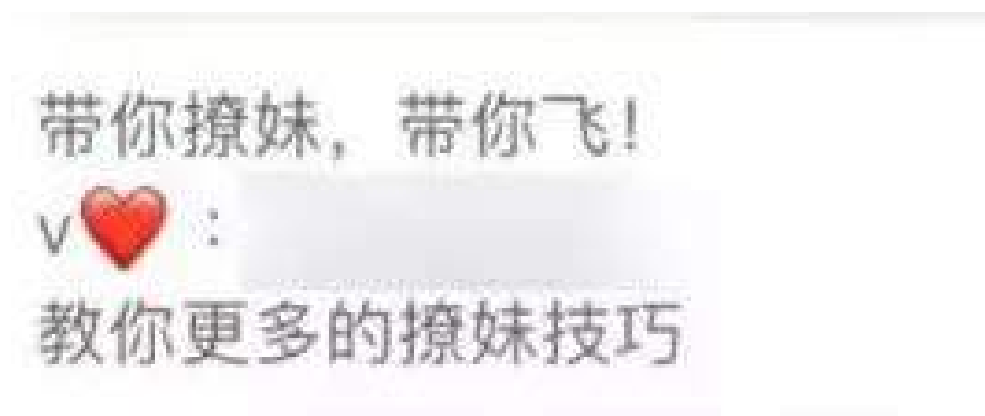


33 作品



情感导师涂磊，他的真人视频经常被其他快手号作者用文字视频的形式做出来，通过放在快手上引流，浏览量很容易达到几十万甚至百万播放量。

做快手引流的原理：主要通过快手号布局一些精准的细分领域，每天发同类作品甚至同一个人物的解说视频，在个人快手号简介中留联系方式，粉丝有需求就会立马加微信咨询。



一般播放量在 1 万以上，保守预估，每发一次作品，最差也能做到 3 个咨询量，按照客单价 299 来计算，收入能够达到近 900 元收入。

第三、具体操作

笔者总结在快手上做情感号主要分为 2 种内容输出方式。

第一种、混剪类

第二种、真人类

第一种、混剪类

主要以二次深度加工为主，素材来源于网络。比如情感类，就找：情感综艺节目。然后剪辑视频中的其中一段，要经典的一段 15 秒内的小视频，音频解说部分可以用原来的声音，只是换个场景做出来，可以拍摄一些风景来把这个视频剪辑进去，也可以用其他的背景图来做。

第二种、真人出镜视频

这类视频主要以真人视频展示，以打造个人 IP 为主，粉丝黏度极高。

素材可以通过百度寻找，找情感类的垂直网站，就可以解决音频解说部分，按照这种资料自己读一遍就可以拍出来。

注意：做真人视频，拍之前需要打造好个人形象，女生适当化个淡妆，衣服穿得时尚一些，男生也一样，打扮的专业一点。

如何引流：

引流方法很简单，需要做一些诱饵，走免费送模式。比如：+V xxxxx，备注：快手，免费咨询情感问题(可以事先准备好一个简单的资料，别人问直接发给对方即可)。

如果是引到公众号上，可以做一些裂变操作。

技巧：通过分享一些情感视频，在视频里加点赞+转发，通过这样去引导粉丝大量的转发，从而获得源源不断的新增粉丝。

怎么变现：

关于情感咨询变现的方式有好几种。

第一种就是咨询变现，特点是售后时间短，挣钱速度快。这种变现简单的说就是靠客户咨询问题来收费，可以按照一个问题给多少钱来收。

第二种就是课程变现，通过卖课+培训模式。这个就收培训费为主，课程这块如果不会做，直接去淘宝搜：撩妹，情感类的课程购买过来，然后按照资料自己把课程录出来就行了。

当然有的人做情感咨询项目还会遇到一个棘手的问题，就是只会做引流，不懂得转化变现，那怎么解决呢？

再教大家一招！如果你不会做咨询，只会引流的话，那就只做引流好了，咨询的事情可以直接从淘宝找专业的情感咨询师合作。



具体合作方式可根据自身的收费标准来进行利润分配，这个就不做过多分享，思路分享出来，大家就知道怎么去做。

第四、项目总结

关于情感咨询项目可以完全放大去操作，并且是一个长久正规项目，我们要想一个问题，现在离婚率那么高，就可以说明一点，现实中很多人都会遇到这类问题，所以这个行业可以做长久，有源源不断的客户可以去变现。

好!以上就是笔者所带来的关于情感咨询项目的操作方法，希望能帮到一些正在操作这种项目的朋友。

这样玩社交“相亲”项目，还怕没钱赚？

【重点推荐】2019 年优质项目，轻松月入 10000+, 点击这里加入

【赚钱项目】零成本投入，让您每天多赚 100+, 满 1 元即可提现

【免费分享】《缘梦项目笔记》一万个赚钱实操项目电子书

今天刷抖音的时候发现了一个比较有趣的东西，“一周情侣”活动。这是珍爱网推出的一个线下本地类似相亲的活动。

报名的男女相处一周，一周之后根据相处结果决定是在一起还是分开。

我点开评论看了一眼，很多人在说要去参加，也有问一周换一个可以吗，当然也有问怎么进的。



我点了视频下方的的查看详情，直接跳转到了免费参加的界面，上面显示的是为你匹配到 2678 位同城异性，真的有这么多人参加吗？

我随便填写了基本信息，后面需要输入手机号获取验证码，上面说的是直接能查看与我匹配的对象，我算是发现了，主要还是在宣传珍爱 APP，很多操作只有下载了 APP 才能进行。

不过这倒是一个不错的赚钱想法，听我细细道来。

一、越来越多的年轻人不爱社交

现在许多年轻人都喜欢在网络上沟通，因为见不到面所以不会紧张，但是如果在现实生活中进行社交，很容易产生社交恐惧症。

还有人因为性格内向的原因，平时很害怕跟人交往，特别是异性之间。这些原因也是造成现在很多人单身的原因，不愿主动去社交，更愿意在网上进行。

所以网恋的人层出不穷，当然网恋奔现的车祸现场也不少，相信一直关注缘梦项目笔记的同学应该看到过相关的分享。



二、既然说到这个赚钱，是如何赚钱呢？

1、社交课

这种赚钱方式是从社交方面入手的，因为很多年轻人害怕社交，在于他人的社交中属于比较弱势的一方。

这里提到的弱势主要包括性格和表达方面的问题，很多人在网络上侃侃而谈，一到与别人面对面的时候就会发生冷场、没有话说的尴尬情况。



相信不止我一个人有这种经历，就是以前接触过的一些朋友，你平时一年看不到他说一句话，但是在微信上却能一直说一直说，这都是社交中存在的问题。

说到这里，大家应该要知道，这个社交其实包括的方面是十分广泛的，跟老板、同事、长辈以及朋友之间的社交。

我们今天主要来说一下异性之间的交往，不过关于与老板、长辈之间的交往，我们之前也写过一篇关于情商的文章《[网络教人说话也能赚钱？月赚几千没问题。](#)》，新来的朋友可以点击下面的标题进行阅读。

我们继续说与异性朋友交往的问题，其实我今天还刷到了一个抖音视频，是关于教男生如何回答女朋友提出的问题的。

当女朋友发微信说饿了想吃东西的时候，她其实是想表达什么，有人回答说帮她点外卖，还有人说给她送夜宵，但是一个女生说其实女生是想让男朋友说她是小馋猫，只是想听夸她的话而已。



再来看看专注于做知识付费的平台千聊，我搜索了一下关于异性社交的课程，大家可以看一下搜索结果，这些课程的学习次数都是比较高的，最高的达到了15.4万次。

15:19 15:19 84

< 异性社交 搜索

课程 直播间

官方
汪涵、欧弟赞叹的社交达人：20堂人脉盘活术，让你没有搞不定的人脉...
15.4万次学习 21课 ¥99.0

官方
女王范3D形象改造术，让你美翻全场，赢在各个社交场合
12.3万次学习 14课 ¥299.0 ¥99.0

泽宇·社交课
如何成为顶级社交达人，拥有高价值人脉和社交圈？
3.7万次学习 8课 ¥365.0

性格色彩识人术
❤️人气热推 | 性格色彩识人术，8堂课，秒杀人性，让你秒变社交高...
2.7万次学习 9课 ¥299.0 ¥69.9

魅力爆表新技能
10节红酒社交课，秒变酒场明星
9868次学习 11课 ¥199.0 ¥49.9

年度订阅案例式主题分享（吃、穿、住、行、玩、社交等案例）
4731次学习 14课 ¥499.0 ¥399.0

其中有一个人的课，总共只要 8 节课，但价格要 365 元，一节课平均 40 多元钱。其实这样的课程听了之后你并不一定能学到东西，但很多人就是愿意听。

如果你有比较好的表达能力，可以尝试着操作一下这个项目，还是比较有前景的。

2、相亲交流会

说起相亲交流会，大家应该想到的是那种几百、几千人的大型相亲现场，但是这种相亲交流会的成本比较高。



光是场地、吃食等费用都是比较高的，所以这样的方式更加适合那些有经济实力的朋友。

不过我们可以在相亲的时候收取一定的入场费，10-50 元不等，根据该城市的消费水平和经济情况来确定。

还可以在活动的场地各处摆满相亲过程中需要用到的礼物，像鲜花、面具等物品，按照一个比较合适的价格出售给参与活动的人，比如 5-10 元一朵玫瑰花或一个面具等。

这样就可以通过收取这些费用来进行赚钱，但这种方式的成本费比较高，而且存在一定的风险，因为收入不一定能满足成本。

3、本地流量获取

就像上面提到的这个相亲交流会的活动，活动前可以在豆瓣、58 同城、本地公众号以及抖音等平台进行定位宣传。

报名的时候可以引导他们关注某某公众号进行报名，这样就可以获取一大批的本地流量。

除了这种，我们还可以建立一些相亲交流群，而且这样的群大部分都是本地群，所以里面的人也都是本地流量，对于那些需要本地流量的人来说，这样的群就比较值钱了。



就可以通过这样的群或公众号来进行变现（你懂得），我记得昨天还有粉丝问本地公众号还能做吗，这不就是本地粉丝的价值所在吗？

总结

对于社交和相亲这方面的变现方式还是挺多的，光是从社交方面的变现方式都比较多，相亲方面也是，能操作的方式还是比较多的，有兴趣的朋友可以尝试一下。

这样说来，其实异性交往这个话题是一直以来都比较火热的，而且这也是每个人需要经历的事情，所以这类项目的前景还是比较有前景的。

您可以关注下 缘梦项目笔记博客 (www.weishowzy.com) 或者微信公众号 缘梦项目笔记 (ym80739513)，每天分享网络创业赚钱项目，以及相关的营销推广经验，旨在帮助朋友们少走弯路，找到自己合适的网赚项目，缘梦未来。

有什么疑问可以加言成的 QQ 80739513 咨询！

职场菜鸟也可以网上赚钱的方式，火爆淘宝！

不知不觉的，“活久见”已经真的变成了活久见了，每天我们都能够在网上看到各种难以想象的奇葩的事情，早就已经见怪不怪了。

而如果说到在网上赚钱，实际上也有人在运作各种奇葩的项目，经营各种奇葩的产品，有的闻所未闻，有的突破道德的底线，例如之前我们在缘梦项目笔记上说过的有人在网上销售原味内衣赚钱项目，有的时候实在不能理解这种人的癖好，太特殊了。

不过，世界之大无奇不有，只要有人有需求，自然都会针对需求有对应的市场产生，不管它是黑还是白。

所以，想要找项目，只要找到用户需求，项目就一定很靠谱。

今天我要给大家分享的代追女生项目应该是属于“代服务”系列里面的一种吧，毕竟现在代服务系列的内容太多了，代驾、代购、代跑腿、甚至还有代喝之类的段子。

代追女生，乍听起来看似一个非常荒诞的行为，仔细想来，其实也很正常，市场空间应该也不小，为什么？

很简单，因为：需求。

我现在年纪大了，对于年轻人的情爱那一套已经没兴趣了，尤其是“女朋友”三个字，好像已经是属于上个时代的事情了，但是回想自己在年轻的时候，每天除了工作之外就是无处安置的荷尔蒙，所以空闲的时候就在想着这样才能找到一个女朋友。

再想想在大学的时候，一小部分时间用来学习，一小部分时间用来锻炼，一小部分时间用来上网，还有一小部分时间用来追女生。

尤其是遇到那种自己非常非常喜欢，但是始终追不到，那种挫败感很强烈，每天的心情都会随着你喜欢的人本身而产生变动，非常渴望能够追到你所喜欢的那个人。

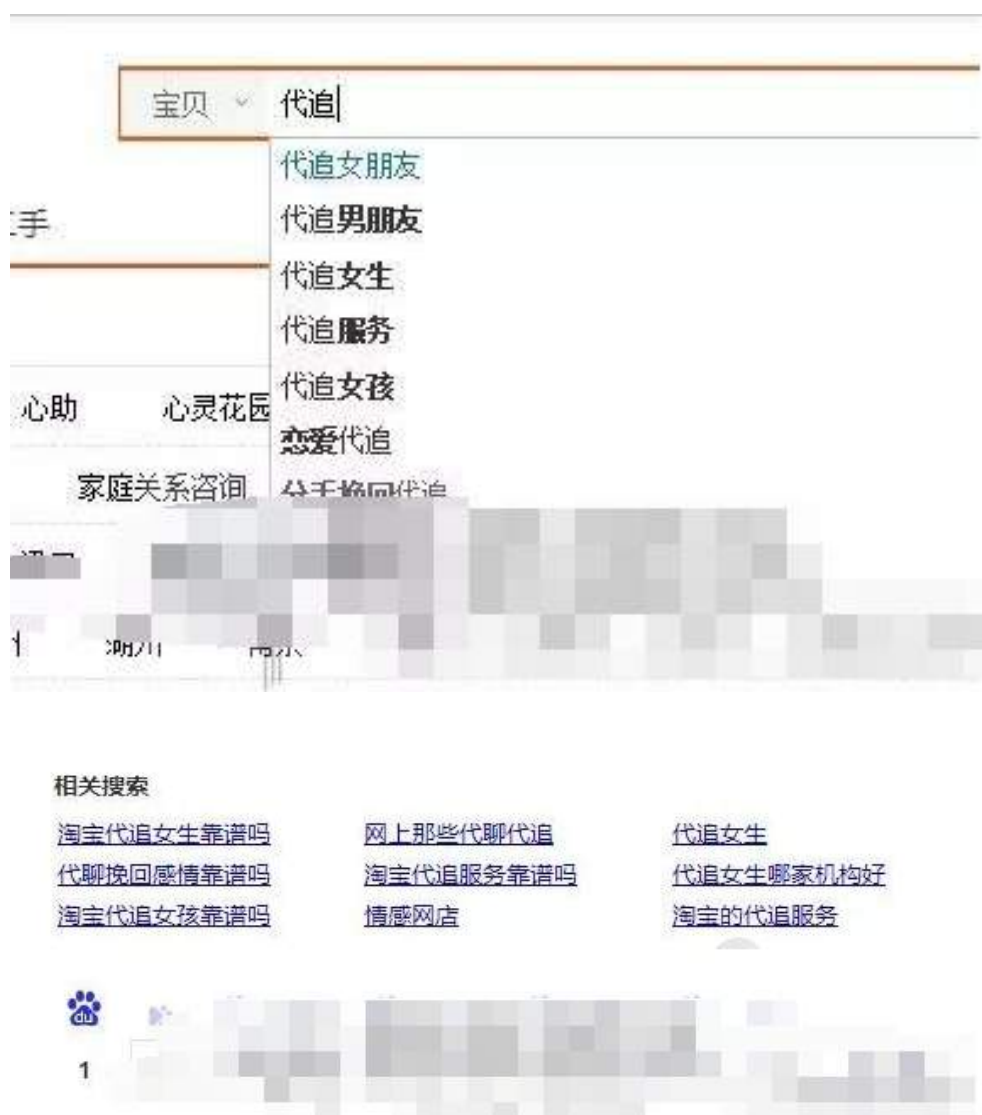
以上内容纯属我瞎编的，因为我已经回忆不起来那种感觉是什么了。

总之，这么多年来，我经常在新闻里面看到这个、那个的年轻人，因为爱情而轻生的事件比比皆是，由此可见，对于有一部分人，或者说准确的说应该是：对于某一些人的特定的时间阶段来说，爱情是高于一切的。

那么自然就愿意为爱情所赴汤蹈火，为了得到爱情，付出点金钱又能算什么？

我想，所以代追女生的服务才会因此而生吧，毕竟有人有需求，那就自然会有人想要达成一些目的，而去满足这些人的需求。

先看看一些能够供我们来进行数据分析的平台的数据，淘宝和搜索引擎：



打开淘宝搜索：代追两个字，可以发现在下拉框里面出现不少相关的关键词，同理在百度的搜索引擎里面也是一样。

所谓的下拉框也好，相关搜索也好，都是根据真实的用户搜索关键词之后生成的记录信息，在这里虽然我们看不到真实的搜索数据，但是起码知道这个是有用户搜索的。



其次，看一下淘宝的销量，整体来说并不高，说明这个行业不是一个比较普通的市场，相对来说比较小众化。

当然了，这并不代表这个市场会小，相反的，小编反而觉得这个市场并不小，只不过这类的需求客户很小会进入到淘宝里面去找服务。

因为，相对来说对这类服务需求的人群，年龄应该整体都比较偏小，而且社会阅历相对来说会比较浅，很多应该都是在上初中或者是高中的学生居多。

这类的用户群体，一般可能会集中在 qq、微信、贴吧这类的平台里面居多。

你是不是牙疼？牙疼的时候说话都只会说：嗯

老师一对一指导

女生说：嗯嗯

你是复读机嘛

女生说：嗯，有点远

只要有心，距离不是问题



代追服务的购买页面

聊完了目标客户人群，我们再跟大家来聊一聊，所谓的“代追女生”到底是一种什么样的服务？真的有那么厉害吗？

其实，从本质上来说，就是两个字：话术。

我们在咨询了多个淘宝店铺商家之后，可以发现，代追服务主要是教买家搭讪、和异性沟通，以及如何约会等技巧，针对被迫者的不同性别，不同情况，有相应的追求方式。

到这里，不知道你有没有发现，其实这是一个非常耳熟的东西，没错，本质上就是 pua。

准确的来说，应该是属于 pua 里面的一部分细分的内容。

puu 指的是更加全面的从陌生到搭讪到。。。而代追女生更多的只是在跟女生交流过程中的技巧和话术。

也就是说，如果你需求这种服务，最终你花费了金钱，可能得到的只是：一个准备的好的话术素材资料包。



与某提供代追服务的店铺客服聊天界面

当然，除了资料包以外，还有提供服务类型的，如上图所示，就是帮助你来跟想要追求的女生进行沟通交流。

不过，在这里依然有着核心陷阱，那就是：多家店铺表示代追服务的成功率高达90%以上，但服务不满意或不成功无法进行退款。

这意味着，你花钱寻求帮助的对象，可能自己也就是一个看了几天 pua 书籍的零经验的菜鸟。

所以，想要进入到这行，可以说，菜鸟完全可以。

虽然不少提供代追服务的卖家会宣称，自家的代追老师是“专业背景”、“有五六年代的追经验”、拥有“心理咨询师”和“婚姻家庭咨询师”等资格证。

但是实际上，当你进入到他们的圈子群体之后，你会发现，这些人经常会在一些微信群里面招聘“代追员”的信息，而且对于兼职代追人员的信息其实毫无任何的要求。

好了，说了这么多，还是简单的说一下项目的实施过程吧，其实很简单，只要三步即可。

第一步：收集资料

这些 pua 的资料，打开百度里面搜一搜，有很多，淘宝里面应该也有人卖，拿到这些资料以后重新整理一下，找出里面对于追女生有用的资料就行了。

当然了，如果你有兴趣，你也可以自己学习或者去运用一下，看看有没有效果。

不过还是要说一下，感情这种事情，并不是单纯的靠话术和追女生的技巧就行的，大多数的时候还是要看脸和钱。

第二步：锁定目标客户

这个前面已经简单给大家分析过了目标客户的画像以及他们一般所活动的平台，这里其实我们只要专注于贴吧或者 QQ 空间的流量渠道应该就可以了。

第三步：引导转化

没什么好说的，不懂的就慢慢来吧，销售本来就是一个长期行为。

总结：所有的项目最终还是会回归到一个本质行为：销售。最终项目还是会变成：卖什么、怎么卖、哪里卖的问题。