



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

本期版本号：20190430

目录

封面	
引言	1
免责声明.....	3
【必看】 要想网赚项目赚钱，离不开营销引流技巧的学习	4
透视 2019 中央一号文件背后,新农村创业的 10 大商机	7
空手套白狼做人力资源 半年赚 10 万 大学生网赚创业项目	30
小说项目除分销推广外，还有其他简单靠谱的赚钱玩法吗？	35
零成本投放的暴利项目，想通过游戏类网赚的朋友了解下	44
抖音新玩法出山,你是否要抓住这波“抖店”红利!.....	50
一单 200 块,一天出 30 单,高利润的信用卡赚钱项目	58
通过在抖音上卖水果,每天更新视频 60 天变现 2 万元	64
YouTube 视频搬运 Bilibili，年入百万,一个零成本的暴利项目	72
错过花生日记、高佣联盟没关系，小红书进军社交电商，你看见商机了吗？ .	76
“同城 CP 群”项目是如何赚钱的，寂寞无聊的人来买单！零成本赚钱	86
操作“驾考 APP”引流变现项目，精准客源，月入过万.....	89
低成本快速赚钱项目，“加盟模式”运作年赚 10 万+.....	99
抖音美甲轻松日赚上千，知道了这些你也能做到.....	108
复盘简单的虚拟赚钱项目，新手操作也能月入 2000+	114
逛街，随时拍拍，做任务轻松兼职赚零花钱.....	121

教你写一篇高质量评测文章,新手轻松月入过万.....	129
揭秘写车评投稿赚钱行业,闲来兼职也能月入 3000+!.....	139
可轻松复制的虚拟资源项目, 新手小白也能月赚 3000+	146
空手套白狼项目, 操作小吃技术配方, 月入过万	153
录制教人家如何打领带的小视频, 也能月赚万元.....	156
拼多多项目红利期, 现去做, 不管兼职全职都可以赚到钱	166
拼颜值的时代,要是颜值还不错的话, 这个项目让您月入过万+	171
全民参与短视频时代,“买家秀“赚钱风口又来了	178
细分领域赚钱项目分享整合外卖资源轻松月入数十万!	188
写车评兼职赚钱, 车评任务去哪接?	194
“同城 CP 群”项目是如何赚钱的, 寂寞无聊的人来买单! 零成本赚钱	199
操作“驾考 APP”引流变现项目, 精准客源, 月入过万.....	202
低成本快速赚钱项目, “加盟模式”运作年赚 10 万+.....	212
抖音美甲轻松日赚上千, 知道了这些你也能做到.....	221
复盘简单的虚拟赚钱项目, 新手操作也能月入 2000+	227
逛街, 随时拍拍, 做任务轻松兼职赚零花钱	234
教你写一篇高质量评测文章,新手轻松月入过万.....	242
揭秘写车评投稿赚钱行业,闲来兼职也能月入 3000+!.....	252
可轻松复制的虚拟资源项目, 新手小白也能月赚 3000+	259
空手套白狼项目, 操作小吃技术配方, 月入过万	266
录制教人家如何打领带的小视频, 也能月赚万元.....	269

拼多多项目红利期, 现去做, 不管兼职全职都可以赚到钱	279
拼颜值的时代, 要是颜值还不错的话, 这个项目让您月入过万+	284
全民参与短视频时代, “买家秀” “赚钱风口又来了”	291
细分领域赚钱项目分享整合外卖资源轻松月入数十万!	301
写车评兼职赚钱, 车评任务去哪接?	307
新手轻松上手, “消防工程师证书” 的相关虚拟资源赚钱项目	312
新手小白靠这些经验, 玩转自媒体项目, 月入 5000+	319

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了！

要提高操作项目的的能力，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。

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：微信/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：微信/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。

【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，加言成微信 80739513

透视 2019 中央一号文件背后,新农村创业的 10 大商机

2019 年 2 月 20 日,正在大家欢度元宵佳节之际,2019 中央一号文件公布了。

今年中央一号文件的整体方针主要以实施乡村振兴战略为总抓手,深化农业供给侧结构性改革为主体方向,分为 8 大细分领域:

- 1、围绕精准扶贫攻坚战;
- 2、农产品有效供给改革;
- 3、乡村人居环境建设;
- 4、乡村产业发展;
- 5、农村体制改革,激发乡村发展活力;
- 6、乡村治理,农村社会和谐;
- 7、乡村组织建设;
- 8、党对“三农”工作的领导。

从商业的角度看,政策对农村商业政策倾向主要在第 4 个领域:“乡村产业发展”,其次是第 2 个领域供给侧方面(产区)和第 5 个领域深化农村改革激发乡村发展活力(组织方面)。综合梳理了一下,以下 10 个方面是今年中央一号文件的商业核心。

一、加快发展乡村特色产业：“一村一品”、“一县一业”

中国的农业从产品角度分为两大类：

一类是规模化的基础农产品，比如大米、小麦、粮油、大豆、土豆、红薯杂粮等；

另一类是特色农产品。

第一类是国家和社会的基础保障，大多数是由核心的大农业产区生产，而特色农产品发展潜力才刚刚开始。

所谓的“一村一品”、“一县一业”，真正的发展方向就是基于各地特色农产品的打造为核心。“一村一品”、“一县一业”的商业价值：

1、“一村一品”

每一个行政村，打造一款特色的产品。可以实现农产品养殖的规模化、集约化、标准化，同时可以实现品牌化打造，农旅结合的特殊农业体验经济，带动更多的农民增收致富。

2、“一县一业”

每一个县域扶持一个重点产业。产业打造不仅仅是农业生产种植这一个环节，还涉及到区域公共品牌打造、产品标准体系建设、产品深加工、物流集散、渠道对接、农旅结合、创业孵化，农产品上行和工业品下行双向协同，区域农业龙头企业转型等相关细节。

【点评】

一号文件的“一村一品”、“一县一业”战略，科学定位了当下县域经济的发展新趋势，具有不错的创业机会，特别适合有特产基础的县域或产区。

【商机指数】

★★★

二、发展现代农产品加工

中央一号文件明确，支持主产区依托县域形成农产品加工产业集群，尽可能把产业链留在县域，改变农村卖原料、城市搞加工的格局。这个信号是非常利好的信号：

- 1、初级农产品没有太多的差异化，很难卖出一个好价格，深加工是必然的新出路。
- 2、初级农产品很难标准化，深加工的农产品有利于交易和流通，走向全国甚至全球。
- 3、初级农产品的优质产品占比非常少，比如水果的“一级果”，一般只占产量比例的 10-20%，这些产品可以卖高价；“二级果”一般走各种普通的渠道销售，而“三级果”这种果形大小不一，卖相不好的产品，就只能走深加工了。

推动县域农产品深加工体系建设，特别是打造网红级生加工产品，是当下农产品互联网转型升级重要方向。

几个案例大家就能明白：

- 1、江小白，曾经是重庆江津快倒闭的白酒厂，经过“江小白模式”的打造，一下成为互联网的网红产品，成就了今天的90后白酒的新文化。
- 2、三只松鼠、良品铺子，就是精准打造一类深加工的农产品，在互联网上树立了全新的品牌。
- 3、细莫食品，基于女性消费为主体，借力社交商业，打爆了“红糖姜果茶”的爆品，然后延伸出来做多个深加工的农产品。
- 4、柿子红了，基于陕西富平的柿子成功打造网红品牌”柿子红了“柿饼，最终被永辉超市花了数亿的价格收购。

这样的案例，在中国“互联网+农业”创业孵化的农特大生态中非常多。

【点评】

一号文件的“现代农产品加工”战略，是实现农产品转型升级，品牌农业打造，第一产业第二产业结合的，帮助农民增收致富重要趋势。同时差异化的让农产品从一个季节销售到多个季节销售的价值。这项工作具有非常不错的创业机会。

【商机指数】

★★★★★

三、加强农产品物流骨干网络和冷链物流体系建设：

农村物流网络决定农村经济发展的关键。今天的农村发展离不开三个通：信息通、支付通、物流通。信息和支付现在农村 4G 智能手机普及程度已经非常高了，所以前面两个不是问题。而物流的通，成为农村经济发展的关键。

农产品上行、工业品下乡，关键的环节在物流，县乡村“三级物流”体系是农村经济发展的关键。这里有三个层级物流体系建设：

- 1、农产品产区上行的物流分拣、加工、物流集散的物流体系，这个大部分集中在产区，或者产区的交通要道，目前国家的供给侧产业基金对于具有一定规模的产区会有重点的资本投资战略；
- 2、县域物流运营体系：结合县域电商物流集散，县域快递服务平台；
- 3、县乡村，三级配送物流体系：上行和下行的融合，快递进村的共享物流网络。

2019 年我本人回老家重庆过春节，我 60 多岁的母亲给我反馈了这个信息：现在镇上的门面都不好经营了很多都关了，大家买东西都在网上买，村里有好几个快递服务点，买的东西可以直接在服务站点去取就是。这就是当下农村消费购物的现状。

【点评】

一号文件的“农产品物流骨干网络”战略，是当下农村经济发展的刚需，在国家
和地方政府给予大力支持的前提下，这个领域的创业创新值得探索。

【商机指数】

★★★★

四、健全农村一二三产业融合发展

说到“一二三产业融合发展”，抖音里有这样一个段子：

什么是第一产业？喂牛、养羊...

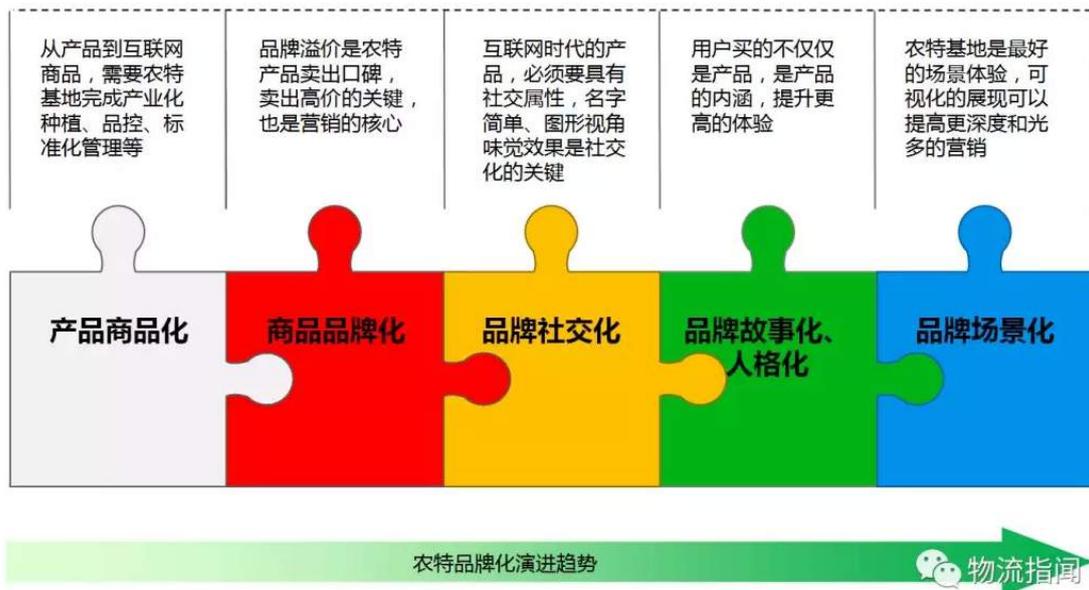
什么是第二产业？杀牛、宰羊...

什么是第三产业？吃牛肉、喝羊汤...

什么是文化产业？吹牛逼、出洋相...

虽然这个段子表达很俗，但基本上把一二三产业的关系表达出来了。

农村大部分都是第一产业，深度推动农产品深加工，那就是将农产品实现商品化的过程，没有实现商品化是根本无法流通的。商品要卖得好，需要品牌化的打造，用户对你的认知的提升。互联网发展到今天，商品的买卖交易已经到了社交端，因此品牌必须社交化。社交需要对产品和运营者建立新的信任关系，那就必须要故事化和人格化。对于农产品需要对产品有深度的认识，必须要对生产、加工、流通、体验等场景进行有效的呈现，因此品牌还需要通过场景化的建立。



这就我本人旗下的农特集团推动全国互联网农业运营的产品运营思维，值得农业产区思考。

所以，今天的农村一二三产业集合，重要的点在“二三产业”的体系的打造。

- 1、第二产业的打造趋势，传统深加工向网红深加工转型升级。
- 2、第三产业体系的打造分为如下几个方面：
 - 1) 物流快递服务；
 - 2) 乡村旅游，农旅服务的打造；
 - 3) 乡村网红场景的打造（最近抖音非常火），带动全新的消费体验经济；
 - 4) 农村文化体验打造，特别是非物质文化的挖掘的包装，成为农村经济发展的新趋势.....

【点评】

一二三产业融合发展，是当下农村经济转型升级的重要拐点，第一产业靠产品卖钱，存在季节性，同时也存在着看天吃饭的诸多不确定因素，通过一二三产业的融合发展，将带动乡村经济的全面振兴，这里蕴含着多种创业机会。

【商机指数】

★★★★★

五、发展乡村新型服务业：餐饮、民俗、文化、养老、乡村旅游等

乡村新型服务业越来越刚需了，年轻人放不下面子回来干，年纪大的不会干新型服务业，成为了尴尬的现状。乡村文化服务，比如农村坝坝电影，农村精神文明建设，农村刷墙广告，农村旅游打造....孕育各种商机。

2018 年左右兴起的农村民俗建设成为了新的亮点，盘活年久失修的“老屋”，打造有民族风味的农村生活场景，打造各种传统文化为主题的乡村文化小镇，让城里人周末来居住，带孩子来体验，顺便带动多项消费。比如在河边唐山板栗产区的树屋，周末的一个树屋的日租金达 500 元以上。



这样的体验不仅仅带动了各种产品的消费，利用互联网营销一传播，吸引大量的年轻人前来。

【点评】

乡村新型服务业才刚刚兴起，通过社会资本的众包，打造各种特色农村服务产业服务，推动农村服务产业的创业投资，机会非常不错。

【商机指数】

★★★★★

六、推进“互联网+农业”：实施“互联网+”农产品出村进城工程

推动中国的“互联网+农业”战略，以互联网创业创新带动中国的农产品上行，农特集团推动了3年多，带动了全国多个县域、多个农特产区的互联网创业创新。打造了100个标杆县域的“互联网+农业”全新的商业模式，数十个产区的安排被CCTV等多家媒体专题报道，成为商务部、工信部、农业农村部、中央党校的关注对象。

下面我从几个角度给大家分析国家“互联网+农业”战略的几个重要的关键点，以及背后的商机：

- 1、基于互联网思维的对农产品的打造：将传统农特产品打造网红级农产品运营，赋予全新的互联网商业内涵，实现农产品的增值与畅销；
- 2、基于互联网思维的营销、品牌打造：产品打造要结合用户思维，特别是结合当下移动互联社交商业的高速发展的今天，新型的营销模式，品牌挖掘，品牌赋能，成为农产品上行的重要创新方向。

未来“互联网+农业”的商业运营核心是：

内容供应链+产品供应链，协同运营成为农产品上行的核心，缺任何一条链都不可。



3、基于互联网新商业的全渠道运营：今天的农产品上行，已经不是单一的渠道模式了，根据不同产品属性打造不同的渠道运营模式。

- 1) 优质高品质产品：走礼品渠道，好东西是不愁卖的；
- 2) 一般优质产品：电商平台、社交电商、品牌线下渠道；
- 3) 普通产品：传统批发渠道；
- 4) 瑕疵和尾货产品：深加工为主；

同一棵橙子树都有不同的产品类型，所以说当下解决农产品滞销的问题，不是要解决好产品的渠道问题，要解决的 3、4 类产品的销售问题。今天的中国，不缺产品，缺的是好产品，缺的是品质保障，稳定可控的优质产品。

4、产业互联网的供应链模式打造：农产品供应链，每一类单品都有独特的供应链。大闸蟹有大闸蟹的供应链模式，荔枝有荔枝的供应链模式，水蜜桃有水蜜桃的供应链模式，每一类产品在互联网时代，都要打造独特的供应链运营模式。

每一次流量的迁移，都会倒逼着产业供应链的重构：

传统零售时期的供应链、电商时期的供应链、新零售时期的供应链，发生了巨大的变化。

因此根据农产品产业互联网转型升级过程中，需要大量的供应链重构的从业者驱动行业的新变革。这趋势是供应链企业、供应链从业者的商机。

5、用户思维的体验：用互联网打造农业产区体验经济，不仅仅带动一二三产业的协同发展，更能提升农业产区产品的内涵价值，随着移动互联网、物联网、5G时代的到来，新技术会架起全新的用户与农业产区的全新“信任链接”。

1) 基于线上的信任链接，抖音成为当下非常流行的入口，短视频的连接价值已经远远超越图片和文字的连接价值。如图，通过阅读量就可以看出。

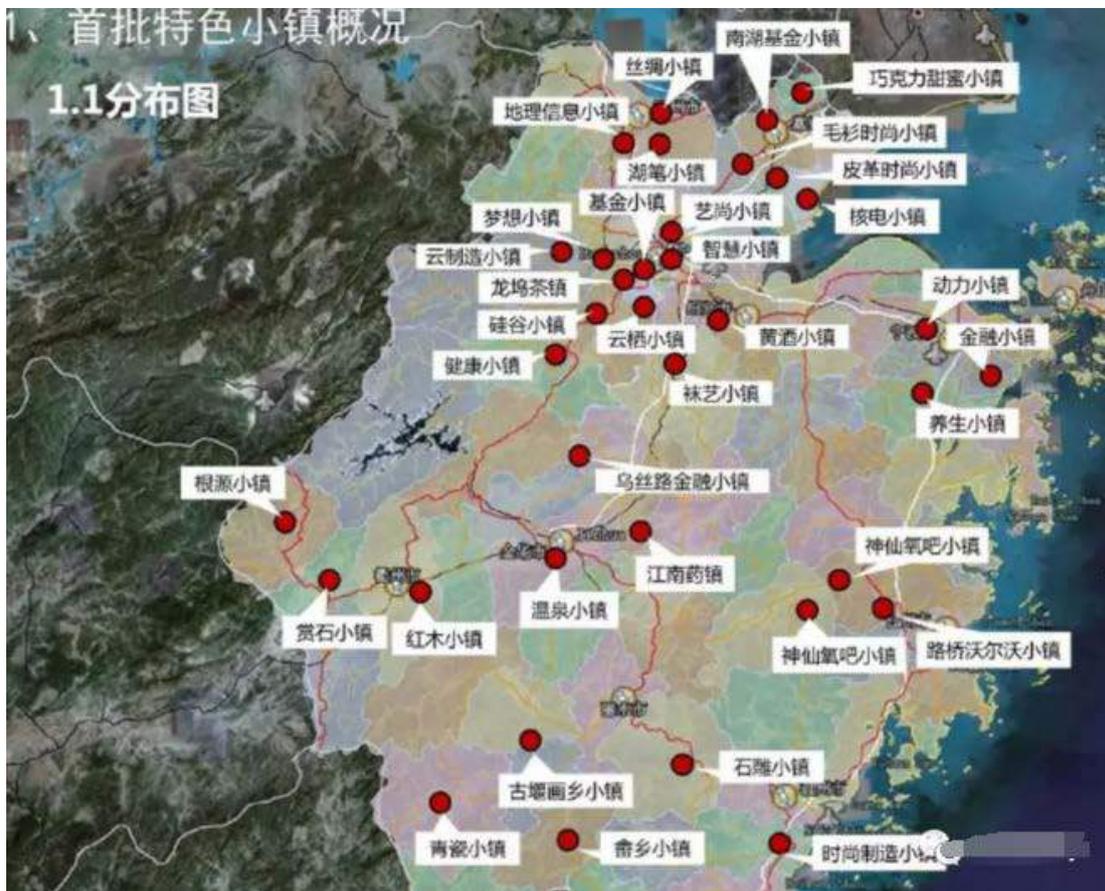


2) 基于线下的链接，各种产区体验活动，产销对接活动，特色小镇文化等等。

如图：湖北浠水县农产品上行产销对接会。



浙江地区的部分特色小镇分布图：



【点评】

中国“互联网+农业”战略，不是简单的将农产品交易电子商务化那么简单，重要的是推动整个产业链的互联网化转型。随着 5G 时代的到来，农村孕育着更多互联网新商业的机会，值得大家去探索。

【商机指数】

★★★★★

七、实施数字乡村战略：物联网技术应用+农产品全产业链大数据建设

2019 中央一号文件有一个重要词语：“数字乡村”战略。数字经济渗透传统领域是大势所趋，目前看物联网在农村和农业领域的应用才刚刚开始，特别是 5G 产业互联网时代，大有作为。

物联网技术在农业领域的应用范围非常广从产地到加工，从加工到流通，从流通到用户体验，每一个环节都有重要的应用场景。

举几个例子：肉类的追溯，可以追溯每一头牛羊身上；星巴克能够追溯到咖啡的种植土壤的数据；智能电视能够追踪到每一个农村家庭看电视的习惯，从而分析出其年龄段，精准营销产品，转化成商业；养鸡用户可以通过物联网技术，实现消费者通过移动手机对自己提前预定的鸡苗的远程可视化了解.....

未来的数字乡村的商业机会，大有可为。

【点评】

数字经济应用到农村目前是一个蓝海，重要的不是技术问题，是应用问题，特别是应用环境和模式。环境是要选择能够打造出模式的环境，比如规模化的产区；模式要考虑到资本投入回报，客观的说，目前很多农产品追溯、农村物联网技术，大多都是“面子工程”。

【商机指数】

★★★★

八、支持乡村创新创业

2019年的今天，如果给你两个选择：在北上广创业，还是回农村创业？你会选择那一个呢？正所谓，北上广不相信眼泪，在残酷竞争的一线城市，创业机会越来越少了。相反，带着一线城市的商业思维和行业资源，在高铁如此便捷的今天，回农村创业是一个不错的机会。

1、农村创业基础的三张网络：

今天的中国经济，“三大网络”为农村创业提供了难得的机会。

第一张网：移动互联网（信息量流）

移动互联网打通了信息和资源的不对称的壁垒，成为了商业创业的重要基础，特别是基于社交商业的发展，城市人多农村的向往越来越多。城市人不仅仅对农村

农产品的向往,也对农村空气环境的向往,对农村生活的向往。从抖音的数据看:大量的农村人制造丰富的内容,城里人坐在拥挤的地铁给内容点赞,乡村自驾游成为了现在城市人周末生活的一部分。



第二张网：高铁网络（人流）

信息交流、知识学习，高铁成为驱动中国商业经济发展的核心载体。任何一个核心城市，高铁三小时半径，可以画出一个巨大的圈，这对于拉动人流带动商流，促进商业合作带来了重大的价值。

第三张网：快递网络（物流）

今天的中国快递，本地城市实现当日达已经不足为奇，跨省、跨多个省实现 24 小时达也不成问题。即使走陆运，三天之内“三通一达”也能够给你完美送达。最重要的是，真便宜，几块钱能够给你发全国（新疆、西藏除外哈）。

以上三张网，成为当下农村创业的重要基础。

2、农村创业的政策环境：

在国家的大环境下，今天的县域和农业产区的政府都提供了大量的政策环境，鼓励创业创新。不但给予各种政策的支持，还打造了不错的商业环境。创业孵化活动、创业培训、产销对接活动、县域电商峰会等等。从思维提升、资源整合、渠道整合等为创业者提供了一体化的服务。



3、农村创业红利机会：

最新国家统计局的数据看，农村“远方的用户”正在全面爆发，乡村人群、低学历人群的互联网商业渗透才刚刚开始。这一部分在城里熟悉互联网商业运营的年轻人，回农村创业是绝佳的机会。

远方的用户： 新移动网民正在涌现

- 在互联网传统用户群体之外，还有着更广泛，更海量的人群，正在逐渐上网。在中国，10岁以下人口约1.4亿，其中使用手机上网者有2800万；
不计算在校学生和学龄前儿童，中国有超过8亿人学历是初中或者更低，他们中间，手机网民数量有3.78亿。而在2.41亿60岁以上银发人群中，手机网民达到4000万。

不同特征人群的人口基数、网民数量、网民占人口的比例
(单位：万)

注：各项之间范围有交叉



数据来源：国家统计局，CNNIC等

企鹅智酷
— PENGUIN INTELLIGENCE —

4、那些人适合农村创业呢？

从农特大生态上千个中全国“互联网+农业”创业团队的群体背景来看，如下几类创业者非常适合农村创业：

1) 大学生村官；

- 2) 县域快递物流老板转型创业;
- 3) 一线城市快递员返乡创业;
- 4) 返乡青年创业;
- 5) 退伍军人创业;
- 6) 留守妇女创业;
- 7) 具有新思维的农二代

.....



(村官创业案例)



(退伍军人创业案例)

今天的互联网农业，你的角色是什么？

链接



买卖	买手	服务	数据	选品
一锤子买卖	用户需求代言人	极致的体验	大数据的运营	产品的深挖

(物流供应链)

【点评】

今天的互联网农业创业,找准自己的位置很重要,新时代的农民和农产品经济人,未来是非常吃香的职业。

【商机指数】

★★★★★

九、激发乡村发展活力：完善“农户+合作社”、“农户+公司”利益联结机制

2019 年国家全面深化农村改革，激发乡村发展活力。推动家庭农场和农民合作社两类新型农业经营主体，落实扶持小农户和现代农业发展有机衔接的政策，完善“农户+合作社”、“农户+公司”利益联结机制。

中国的农业是“小农经济”，要想全面推动农业产业变革，必须实现规模化种植、标准化生产、企业化经营、互联网化营销、品牌化运营、产业化升级、一二三产业融合，但要做好这一个，首先基层组织关系必须变革。国家推动“农户+合作社”、“农户+公司”模式，不仅仅实现了规模化种植和企业化经营，在对品质控制,品牌打造方面都起到积极的着用。对于农民来说,也实现了职业化的转型。从原来的自给自足再卖出去，到现在土地收一份租金，参与生产赚一份工资，合作社经营上还可能分一份红利。这是中国农业未来发展继续推动一项工作。

【点评】

“农户+合作社”、“农户+公司”在的组织建设中，创业者拥有不错的机会，但创业要学会借力政府资源方可玩转，否则存在巨大风险，文化的差异，商业思维的差异，会存在各种风险。

【商机指数】

★★★

十、推动供销合作社综合改革、农垦垦区集团化农场企业化改革

中国作为农业大国。农业的产供销中，农垦在产、供销社在销售和流通。不管是黑龙江农垦、新疆农垦、广东农垦、海南农垦，在生产方面都各具特色；而全国各地的供销总社则主要在销售和流通，包括农产品、农资等配套。国家的综合改革今年全面推动下，现在农垦产区、供销社，都开始思考在互联网时代的产业转型和创新了。

今天农垦、供销社的改革，需要从几个方面入手：

- 1、农产品的标准化体系：种植、分拣、加工、流通等环节；
- 2、打造网红级的特色产品：差异化竞争是当下商业竞争的核心，如何实现产品的差异，从前面我讲的产品打造、互联网商业的运营全面下功夫；
- 3、产销对接：原来的农垦产区大部分都是批发模式卖出去，未来的农垦转型，需要对不同的产品实现不同渠道（全渠道）的产销对接。

对于供销系统，同样值得借鉴。

【点评】

农垦、供销社的转型，不是在体制内参与创业，因为体制内创业一定没有机会的，重要的是成为他们转型过程中的服务商、合作伙伴，提供他们刚需的服务，这个有机会。

【商机指数】

★★

综述：

横向对比 2017-2019 你年的“中央一号文件”，从供给侧改革改革、到乡村振兴，到 2019 年的中央一号“数字乡村”、“一村一品”、“一县一业”，中国农业产业升级进一步加速。今天已经不过多的提电商模式了，因为电商仅仅是买卖的渠道互联网化，而电商模式卖的农产品是有限的。所以真正要改变农业，应该从产区源头的变革去考虑，从供应链的角度去重构。

从内容供应链+产品供应链全面转型，产业生态的全面升级，新技术的应用和创新人才的参与，这才是中国农业发展的新希望。

本文素材来源于微信公众号 物流指闻

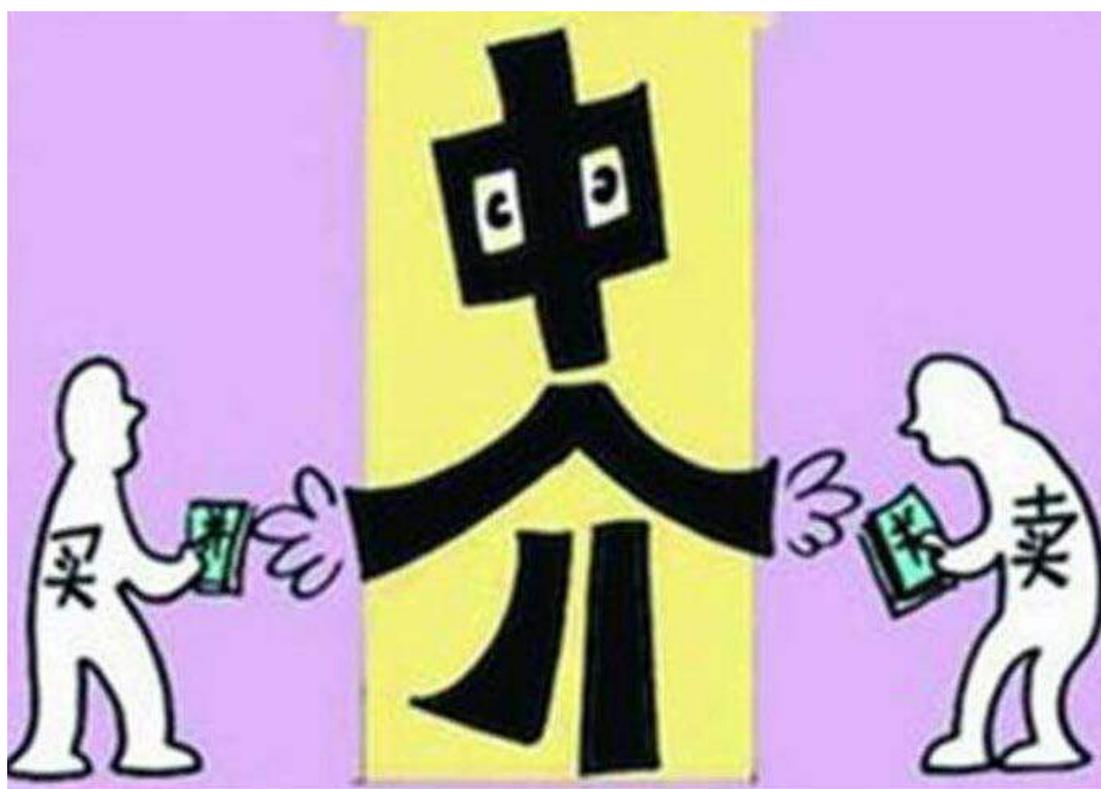
空手套白狼做人力资源 半年赚 10 万 大学生网赚创业项目

世界上最赚钱的职业莫过于中介。用别人的资源，来赚自己的财富。

其中最出名的行业，莫过于房产中介，据说这行年赚百万者数不胜数。各种新闻报道中，时不时的会爆料出年入千万级别的房产中介。

当然，现在这个行业，入行非常困难，没有基础者，一年也未必能够卖一套房子。

已经彻底的过了红利期了，只有掌握核心客户资源的中介才能依旧卖的风生水起。



但是在互联网时代，压根就不缺乏各种机会，比如淘宝客，就是互联网中介形式中的一种。你负责找到客户，客户购买之后，我给你佣金。已经成为网赚群体非常成熟赚取佣金的模式了。

入行早的早已赚的盆满钵满了，现在入行，起步已经是相当困难了。因为操作难度已经相当复杂了，没有基础者，根本没可能捞金。

不过众多行业中，肯定不缺乏这样的机会，只要有独特的眼光，结合互联网优势，用别人的资源赚钱，也是非常轻松的。

今天分享的这个项目，是一个大三的学生利用课余时间做中介，半年时间赚了10多万。对于一个学生来讲，这笔收益是非常可观的。

他说，大学生的劳动力是非常廉价的，因为没步入社会，又有家里面负担生活费，打工对他们反而是体验生活的一种手段。

而很多商家看重这一点，只要付出低廉的工资，就很容易找到工作。但是现在市面上黑心商家特别多，有的工作一段时间，甚至不给结算工资就让走人。很多不懂法律知识的大学生，很容易吃亏上当。

所以当初我们一个宿舍的朋友，暑假出去打工的时候，根本没有想到这一点，结果干了20多天，一分钱没结到。我们都为他感到气愤，但是法律意识淡薄，也没有任何办法。

从此之后，我上网无意中的搜了一下类似这样的新闻，发现很多大学生都存在这样的状况。

[6·28河南大学生打工被骗事件_百度百科](#)

听信了中介描绘好的挣钱画面来到青岛，面临的现实却是，非但没给找到合适工作，还倒贴了近400元的费用.....周口科技职业学院的60名大学生，经历了这样“理想很丰...

[事件背景](#) [事件经过](#) [处理结果](#) [反思评论](#)

baike.baidu.com/

[大学生暑期打工为何屡屡被骗?_搜狐](#)

2018年8月6日 - 山西百余名大学生暑期到外地打工遭遇“转包”,这肯定不是第一起大学生打工被骗案,也绝对不是最后一起大学生打工被骗案。人们不禁要问:大学生暑期打工...

[搜狐网](#) - [百度快照](#)

为何会遇到这种事情？我觉得很大一部分原因是因为暑假工的法律意识淡薄，对于商家没有约束性。

我付费花了 30 多块钱在网上咨询了律师，相关的内容。他说，劳动法可以保障这方面的权益。我仔细研读了相关细则，在结合学校的大量劳动力，我发现这里面有着极大的操作空间。

跟宿舍几个哥们谈了我的想法，他们也说，这也是非常锻炼能力的。于是各自分工开始干。

注册了一家学生帮人力资源有限公司。

马上临近暑假，我开始从本地入手，看哪里需要招聘员工，由于是三线城市，附近的招聘的企业还是很多的。

滴滴出行青桔单车实习生暑假工/普工(合...	北京小桔科技有限
8000-12000 元/月 直投	合肥 不限 不限
	01-25发布于斗米
车间暑假工	合肥美迪普医疗卫
1000-2000 元/月	合肥 不限 不限
	昨天发布于中国脉
学生暑假工中国移动10086在线纯接听 (...	合肥乾泰商贸有限
4500-6000 元/月	合肥 不限 不限
	02-23发布于前程

从各类招聘网站上开始筛选公司，为了保证权益，提前找律师拟了两份合同。一份是代招工合同。一份是劳动合同。

在里面说明工资待遇问题，以及结算规则，用工时长。开始跑这些企业。经过10多天的努力，跑了大概30多家企业，一些小企业根本不愿意签订合同，于是只能放弃了。

大一点的企业，对于合同也蛮重视的，也找公司法务部仔细审查合同，觉的可以，授权给我们一定的权限招工。总共签订合同的公司有8家。

我们在跑公司的时候，宿舍其他朋友，也已经开始登记愿意暑假打工的学生。写了一份意向表。里面标注，希望薪酬、以及行业等。我们根据比例，来分配不同的公司。

通过疏通各个学生组织的领导，到了放假临近两天的时候，有意愿的人数高达450多人。大部分都抱着体验生活的目的，而且以宿舍为团体的打工人群比较多。

经过协调安排，成功的把430多名大学生输送到各大企业里面，锻炼学习。其中有二十名学生各种原因去不了。

为了保证这些暑假工的各项权益，以及工作满意度，每个星期都会有专人去整理各种意见。备案成册，如果用工单位的问题，下一次招工就不考虑了。

由于所处的城市有集成化产业，到了夏天对工人需求量增大，我们谈到最差的价格是单人300的佣金。有的用工着急的企业，甚至能谈到500块钱。

一个暑假下来，结算的佣金就超过10多万。去年寒假的时候，也组织了一批短工，工期在二十几天左右。佣金比较少，在100块一人，也收入了3万多块钱。

总结：所谓的人力资源中介，只不过是作为一个输出机构给需求的工厂公司输送员工。其本质也是一个保障机构。做好防范类工作，大学期间赚点钱也不难。

本文素材来源于微信公众号 境界哥

小说项目除分销推广外，还有其他简单靠谱的赚钱玩法吗？

本篇推文开场前我要唠叨两句，之前给大家推送过一系列关于「小说分销」的赚钱方法。这些文章一经推出后。我们得到了很多用户反馈，主要可分为 3 类：

- 1、认真做小说分销，觉得效果还可以，用户转化变现还行；
- 2、有粉丝表示与其去跟着别人干，还不如自己花钱做个平台，于是开发了自己的平台；
- 3、我是新手,小说分销应该很难吧？

从上述的 3 类反馈中,我们可以看出 1 和 2 是已经在去做的。3 是还没有去做的，盘算的不是这个钱怎么赚，而是做这件事情的难度有多大。然而不管是互联网创业还是互联网赚钱，大家心里都明白。“光想不做”是不会产生任何效果的。

那么“小说分销”就是小说类型项目中唯一的赚钱模式吗？

当然不是！做“小说分销”等同于是在销售内容。如果干不好分销，我们也可以尝试去生产内容！

说一个网络小说行业比较愁的事情吧。从普通用户的角度来讲，不知道如何分销；而从网络小说的平台来讲的。他们又需要源源不断的新作品进来冲刺这个平台。

于是乎，用户想找靠谱平台；平台也想找写作用户，但又好像谁都发现不了谁。

很多人实际上是有写作能力的，都有自己所擅长的领域。去做自媒体平台呢，平台不给推荐就没有收益，自己也坚持不下去。所以想让自己发布的每一个文字都有价值，且对小说行业又感兴趣的情况下，你可以尝试和一些平台签约，做小说作者。

现目前一些网文小说平台也是给作者设置了多种福利。其中还包含了一种叫做全勤奖的固定奖金。

如何加入小说平台？

要做的第 1 步就是选择平台，为了避嫌说我打广告，我就不点名去做哪些平台了，但是可以把选择平台的技巧告诉大家。



在百度搜“网络小说”或者“小说赚钱”类似的关键词。就可以搜出很多平台。

但这些平台有的是新平台，有的是老平台。该如何选择呢？

我的建议是不要过分执着于老平台、也不要看轻新平台、就好像今日头条和微博一样。头条起步比微博晚，但并不见得他就会比微博差，而其间最核心的就是对平台背景的考量，如果有平台依靠了百度，腾讯，阿里等公司，那么常规情况下，这个平台是靠谱的。

毕竟我们是去冲着赚钱去的，平台选择好后，还要做收益对比，不同平台给小说作者提供的福利是不同的，当然这也是不同平台上的特点，你只需要选择一个适合你自己的平台就行。

平台的注册也特别的简单，只需简单的设置一下昵称密码、绑定手机即可。一般注册了作者之后，就可以看到作者所享有的福利了。

注册通行证 接受协议 **填写资料** 注册成功

手机号注册 邮箱注册 [返回 >>](#)

* 笔名 1-12个字符，汉字、数字、字母开头，可包含下划线

* QQ 5-12位数字

* 手机号 11位数字

* 验证码 超过60秒，请重新输入验证码

* 作者专区登录密码 6-16位英文字母(区分大小写)或数字，数字字母需同时出现

* 再次确认密码 6-16位英文字母(区分大小写)或数字，数字字母需同时出现

信息提交很快捷，一分钟内就可以搞定。

奖励类别	作品	保障金额	全勤金额	需更新字数	实际更新字数	每日更新字数	实际获得金额
保障奖励	参与保障的作品	800	0	10万字	10万字以上	3000字以上 (停更次数小于等于3次)	800元
保障+ 低级全勤奖励	参与保障的作品	800	300	10万字	10万字以上	3000字以上 (可请假一天)	800元+全勤奖300元=1100
保障+ 高等全勤奖励	参与保障的作品	800	500	15万字	15万字以上	5000字以上 (可请假一天)	800元+全勤奖500元=1300
保障+ 特等全勤奖励	参与保障的作品	800	1000	30万字	30万字以上	10000字以上 (可请假一天)	800元+全勤奖1000元=1800
低级全勤奖励	没参与保障的作品	0	300	10万字	10万字以上	3000字以上 (可请假一天)	300元
高等全勤奖励		0	500	15万字	15万字以上	5000字以上 (可请假一天)	500元
特等全勤奖励		0	1000	30万字	30万字以上	10000字以上 (可请假一天)	1000元

(示例：小说平台福利展示)

想要获得收益就要先创建小说，保持更新。内容优质的作者可与平台长期签约，以获得更多的版权费（普遍在 6 位数）。

* 书名:
1-12个字符

* 选择站点:  

* 类别:

* 作品首字母:
1位字母a-zA-Z

* 作品关键字:
1-5个关键词, 单个关键词1-8位字符

上传封面:
1、只能上传规格为240*320像素的小于100K的JPG图片
2、禁止上传任何有黄色、暴力、血腥、恐怖、广告宣传或者不适合公众欣赏的封面, 一经发现即做禁书处理
3、作品封面由用户个人制作并上传, 基于此产生的法律责任本站不承担连带责任。

* 内容简介:
1-400位字符

说说我的个人看法: 现在想在互联网上赚钱, 其实并不难, 只是区别于做同样的平台, 为什么别人比你做得好, 或者你比别人做得好, 所以吧, 不存在做对比, 最主要的参考是自己是否擅长, 能否做好!

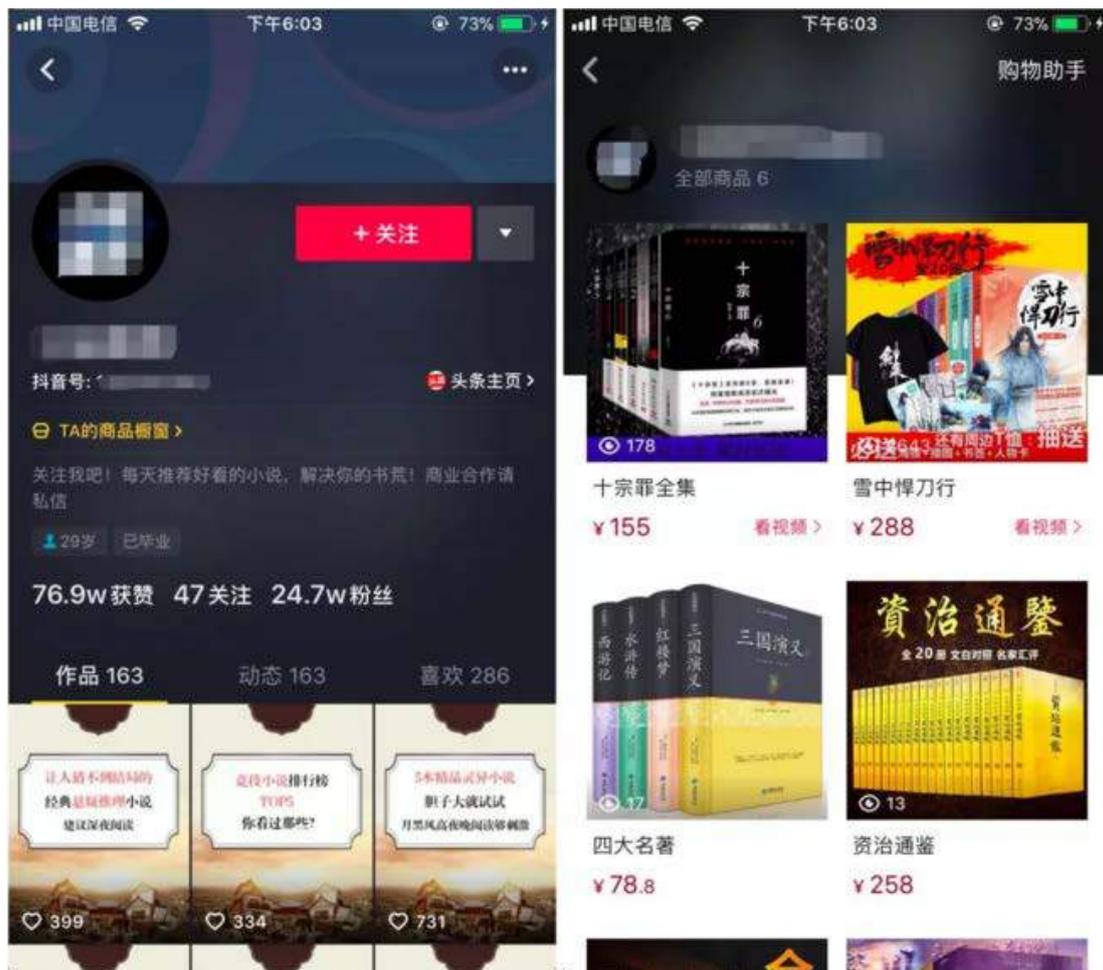
补充小说分销的 3 个实用方法:

正好前几天公众号下方有朋友留言问“有没有更好的方式推广小说分销”, 我就在本篇文章里做补充吧!

目前做小说分销想要把引流做好, 我推荐 3 种推广方式:

1、抖音引流

有的人做一些小说介绍的字幕视频发到抖音上吸引精准流量，最后来上一句私信提醒：私信我获取免费阅读链接。而有的就更厉害了，不仅推荐小说，还做商品橱窗分销实体书。



2、微博付费推广

还有的直接通过微博付费推广的形式做关键词霸屏广告。据我所知普通关键词霸屏的价格在打折后是 4500 元/周。而小说应该是一个次热词，大约是 9000 元/周的预算。

微博的规定是每个搜索置顶词只能有一个人做广告,也就是说谁抢到了就是谁的,在他没有停广告推广的情况下,这个广告会被他一直霸占。而他引流的博客是发的文字带九宫格图片。在图片的底部携带了公众号引流信息。



从一个次热词的角度来看,投放这个广告的成本并不低,那么这个人为什么一直霸占着“小说”这个关键词的置顶广告呢?或许推广这个词能赚的钱,比他投入的广告费还要多。

3、微博热搜推广

微博热搜榜每天都会出一些热搜的话题（用户搜索得最多的话题），这些词的流量特别大，可以通过携带跟自己小说内容相关的话题发布微博，以此来获得小说分销的收益。



就拿今天下午的热搜词来看，如潘粤明才出演《鬼吹灯》不久，在他的有关热词下，我们就可以穿插一些悬疑类的小说，在倚天屠龙记下，可以植入武侠玄幻的小说，其他热搜话题同理。

值得注意的是，最好是用九宫格图片的形式发布（所有微博发布形式中，九宫格权重最高），且文案中不要夹杂其他无关的营销词，容易导致微博号降权。

以上就是本篇推文的全部内容，我对有创作能力的朋友阐述了一个创作变现的方式，对做“小说分销”的朋友补充了推广技巧，希望这篇文章对大家有帮助。

本文素材来源于微信公众号 杰神独家

零成本投放的暴利项目，想通过游戏类网赚的朋友了解下

后台有朋友留言，希望介绍一个无本且暴利的买卖，今天就再讲讲游戏赚钱。

其实游戏赚钱并不是什么新鲜事。从很早就存在了，无论早期《传奇》、《石器时代》还是后来的《魔兽世界》都有卖装备，卖宠物赚钱的，很多还不是玩家个人行为，而是大规模的工作室行为。市场有时还会出现装备垄断，哄抬物价的现象，很多人因此赚取到暴利。



进入手游时代后，游戏赚钱的方式发生改变。提到手游，很多人想到的是《王者荣耀》或《绝地求生》，但以赚钱眼光看，它们并不是最好的赚钱单品。

一、如何挑选赚钱的手游？

能赚钱的手游大多都是“集卡类游戏”，首先这类游戏下载是免费的。比如《阴阳师》，《FGO》，《梦幻模拟战》或《恋与制作人》等等。其次这类游戏有两个特点：

其一是游戏风格比较受女性玩家青睐；

其二是游戏类型是同传统日系手游模式，通过特定方式抽取不同稀有度的卡牌。

集卡类游戏优点是当抽到稀有卡牌后，游戏可玩度会大幅提升。缺点是抽卡存在概率性，很多玩家很难抽到稀有卡牌。集卡类游戏为吸引玩家，前期都会让玩家非常容易获取抽卡机会。随着玩家等级的提升，抽卡机会也越来越稀有，但到一定等级后，抽取卡牌的机会又会增加。根据这种普遍规律，赚钱方法也就出现了。

二、刷初始号

很多新出的游戏前期对账号审核并不严，玩家可以创建大量账号。只要通过网上购买小程序和脚本，就能让这些账号实现“多开”，使游戏账号自动刷剧情，拿到前期所有赠送的抽卡机会。这些账号都有很多抽卡机会且没有被认证，这种号叫自抽号。

	恋与制作人ios开局初始两万钻自抽帐号随机一二区服抽抽乐	¥5.00	2277人收货 8890条评论
	恋与制作人安卓官服自抽号初始号可以出SSR账号 拍一件发5个号	¥4.98	2210人收货 10924条评论
	恋与制作人安卓官服随机4SSR李泽言白起周棋洛许墨自抽初始号	¥2.50	1893人收货 1029条评论
	恋与制作人安卓官方自抽号抽四4SSR李泽言许墨白起周棋洛初始账号	¥2.88	1476人收货 4313条评论

自抽号在淘宝上非常好卖。比较热门的游戏可以卖到 1-5 元不等。如果游戏初期就开始做自抽号，游戏成为热门游戏后，仅卖号每个月就可收入过万。另外，当自抽号抽中某稀有卡牌，价值更会直线上升，一般能卖到 10-200 元不等。

当然随着游戏玩家的增多，很多游戏在后期会开始打击初始号。所以刷初识号赚钱一般都是在游戏初期，一旦开始封号，这条路就不好走了。

三、卖碎片

很多集卡手游除了可以抽到稀有卡牌，还可以通过特定卡牌碎片合成稀有卡牌。所谓碎片其实就像就像卡牌拼图一样，必须攒够一定的数量，才能换取卡牌。

所以碎片也可以成为赚钱的商品，且倒卖碎片是游戏大号玩家最喜欢的赚钱方式。

上文说过，集卡类游戏特点是两头容易，中间难。所以想赚游戏中的钱，首先要把游戏帐号玩的级别非常高，这样才能有更多的机会抽取卡牌或换取大量指定卡牌的碎片。

	阴阳师代练代肝御魂八岐真大蛇ssr碎片 百鬼结界卡犬夜叉杀生丸	¥2.00	5199人收货 39700条评论
	阴阳师苹果ios游梦迷蝶初始自抽号可 抽SSR茨木大天狗玉藻前碎片	¥4.88	3443人收货 5457条评论
	阴阳师代练代肝御魂八岐真大蛇ssr碎片 百鬼结界卡犬夜叉杀生丸	¥2.00 立即充值	2835人收货 15836条评论
	阴阳师代练代肝御魂八岐真大蛇ssr碎片 百鬼结界卡犬夜叉杀生丸	¥2.00	2087人收货 8949条评论

玩家间互换碎片都是免费的，但没有碎片的玩家想得到碎片就要买，碎片的价格是 3-5 元一片。像《阴阳师》，一个稀有卡牌需要 50-60 个碎片，如果每个碎片是 5 元，那么一个稀有卡牌就可以赚取 200-300 元不等，这种卖碎片经常处于供不应求的状态，如果宣传得当，每月赚几万也并非难事。

阴阳师 SSR碎片

鬼切 | 陆生 | 玉藻前

苍风一目连 / 稻荷神御饌津

八岐大蛇 / 犬夜叉 / 杀生丸

少羽大天狗 / 炼狱茨木

.....

全区全服
所有弑神碎片

金牌服务·专注信誉

阴阳师SSR碎片苍风一目连玉藻前少羽天狗鬼切奴良陆生杀生丸碎片

价格 ¥20.00

配送

数量 1 件(库存898177件)

立即购买

碎片赚钱是集卡类游戏最赚钱的渠道，如果几个大户垄断某些碎片价格，尤其是限定碎片的价格，将产生暴利。拿《阴阳师》来说，有些限定的碎片在淘宝可以卖到 20 元一片，仅几十片碎片就能赚取过千的利润。



除了初始号和碎片等赚钱方式外，像代练，陪玩也都可以赚钱。所以玩游戏赚钱看似不靠谱，但其实很多工作室在闷声发大财。如果游戏中女性玩家和学生党偏多，赚钱会更容易。

你还知道哪些可以在游戏中赚钱的手段？欢迎留言告诉我们。

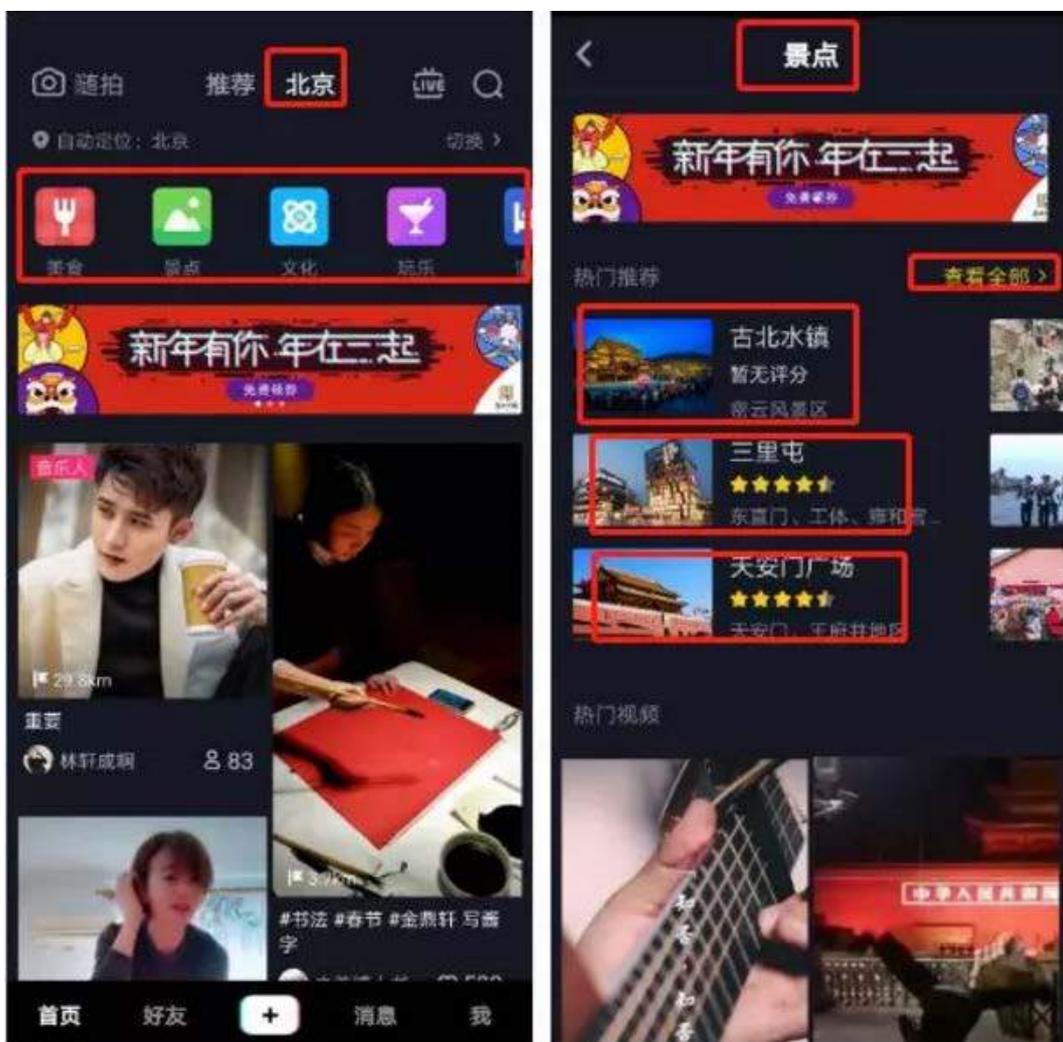
本文素材来源于微信公众号 说钱

抖音新玩法出山,你是否要抓住这波“抖店”红利!

如今的“两微一抖”已经成为营销的标配,再加上这几天抖音的抖店火了,有些做本地商户的朋友就来咨询这方面的问题。

一、什么是抖店

“抖店”是一款针对本地门店推出的区域化营销工具。



门店通过认领当地 POI (“Point Of Interest” 即 “兴趣点”), 可对专属页面进行编辑装饰。用户在上传抖音的时候, 可以附上选择相应的 POI 点。

继而，门店可结合后续的发卡券等活动盘活线上流量，而门店及周边门店的“二维码贴纸”，让用户可通过拍视频领返券，到店消费，帮助形成闭环和聚合视频。

简单来说：可以理解为在抖音上开店，以店铺模式让你的本地商店的基本信息：类似地址，菜品，环境，优惠券，联系方式，定位等呈现给抖音用户。

并结合抖音的短视频推广方式，快速帮本地商店引流，加热。能够满足线上开店诉求，助力线上种草和线下转化。



二、抖店开通条件

个人无法开通，必须是企业认证的蓝 V 号。



抖音认证成为企业蓝 v 后，企业号可以认领 POI 地址。

认领成功后，在相应地址页将展示企业号及店铺基本信息，支持企业电话呼出，为企业提供信息曝光及流量转化。

企业号认领 POI 需要提交相应资质或信息，并通过认领审核。

审核通过后即可成功认领，目前一个企业只可认领一个 POI 地址，一个 POI 地址只可被一个企业认领。

认领 POI 后，用户不仅可以通过点击定位坐标得到导航路线图、营业时间、店铺电话的信息，直接点击电话图标就能弹出呼叫提示，直通商家。

还能通过设置，为已认证账号主页引流，为企业提供信息曝光与流量转化。



这个感觉具备了大众点评,美团的功能。但是抖店在这个基础上它做了更深度的创新:

结合创意短视频和 poi 定位绑定店铺的推广模式,本地标签,顾客分享打卡种草等方式。让店铺推广变得更精准,更具互动性!

三、抖店运用场景

在线上种草，增加本地流量曝光，助力线下商店引流消费！

1、用户到店消费时，通过参与扫码拍视频发券和挑战赛等活动，将带有店铺地理位置信息的 POI 视频发布到线上。

通过本地红人、内容加热工具 Dou+推广流量资源，放大内容流量，使得内容在抖音平台上持续分发。



2) 带有 POI 的视频在抖音平台分发，用户浏览视频，并通过视频领券，表单，拨打电话等组件更多的了解商家，点击进入 POI 主页后，一键领券和预定，加速种草和到店消费决策。

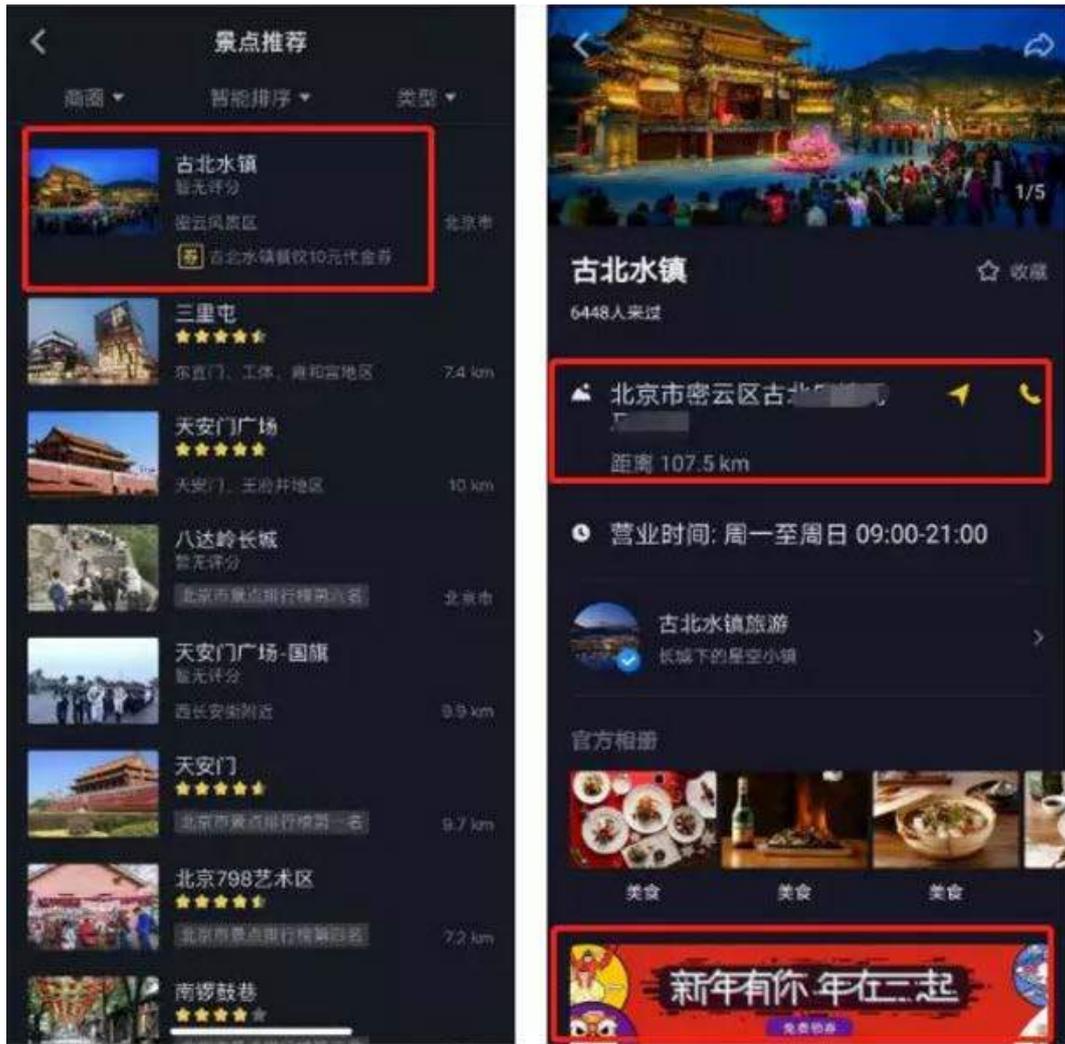
继而进入线下门店消费并发布带店铺地理位置信息的 POI 视频回流线上，形成内容闭环。



四、应用案例

抖音给了一个案例。

新年期间, 古北水镇打造了 #新年有你, 年在一起# 互动赛事, 用户可以前往古北水镇拍摄短视频, 记录下自己的新年瞬间。



在活动预热时，邀请了两位抖音达人前往古北水镇拍摄了新年庙会的短视频内容，调动其用户的好奇心。

同时，古北水镇在抖音的蓝 V 帐号也精心制作了四支信息流视频，从不同维度展现长城庙会的精彩现场，加大宣传。



此次互动赛吸引了北京多地庙会游客一起参与话题互动，据了解，此次活动参与量高达 3.6 万人；总互动量 860w+，总播放量高达 4.1 亿。

五、总结

抖店的出现旨在降低消费者到店的障碍，帮助本地门店更好的实现区域化营销。

站在商家的角度，如今的“两微一抖”已经成为营销的标配，抖店给商家提供了一个全新的展示渠道。

商家需要的是实打实的客流，如果想要获取真正的流量发展，也许这就是一波红利。

一单 200 块,一天出 30 单,高利润的信用卡赚钱项目

不知道有多少人经历过没钱的时候，工资又没发，或者干脆没工作。借钱又借不到，一筹莫展不知道如何办。

我相信大部分的人都有过这样的经历，这种经历是很多人不愿意去回想的，毕竟是痛苦的。我想有时候，真正没钱的时候，能帮你的未必是亲戚朋友，而是银行。说直白点，就是银行的一项业务，信用卡。

信用卡的普及，极大的缓解了人们的燃眉之急。着急了刷出来，定时还进去，就可以临时周转一下。我身边有几个朋友纯属玩卡一族，从来也没问人借过钱，需要用钱了从卡里刷出来，然后在还回去。他们曾说，关键时刻什么朋友亲戚的，还的用情面，直接用银行，不用那么多的麻烦事。

但是很多人的信用卡都是基本额度，2000-5000 之间。想要大额度，很难提上去，这个时候互联网出现了一批玩卡的大神，他们用各种精湛的手段，手里掌握大量高额度的卡。不断的在各种论坛传授技巧，获得玩卡一族人的膜拜。

其实除了少部分是出于炫耀心理外，大部分写分享帖的都有一定的目的性。而我熟知的一个朋友，他就在这个行业多年，现在身价不菲。

他说，大部分写帖子的基本上都是各个银行的推广员，分享帖子只不过吸粉的一种手段。这群人进群之后，就会收到一份内部银行申卡渠道。里面列举十几个银

行申卡的方式以及方法，只要通过这个链接申请了，只要核卡通过，他们就能获得 300-400 的佣金。

利润非常可观，一般一个人身上赚到 1000 左右的佣金很正常。

只不过现在从写论坛到开始出书，成了一个塑造 IP 的绝佳方法，这个行业每年出书的人真不少，而且消费者也众多，看了书，按照书上的联系方式来的，基本上都是铁杆粉。



每一个信用卡玩家都期望自己能够掌握几张几十万的卡，或许危难的时刻拿出来顶大用。但是大部分的人对于如何提额，减免年费，如何申请高额度的卡，都是一窍不通的。

所以这一现状是目前这群人所困惑的。急需补充这一块的知识短板。

我问，像我们做互联网新手级别的人能玩这个行业吗？

他说，你们行业的新手对互联网的熟练度也能够碾压很多普通人，玩起来并不难。

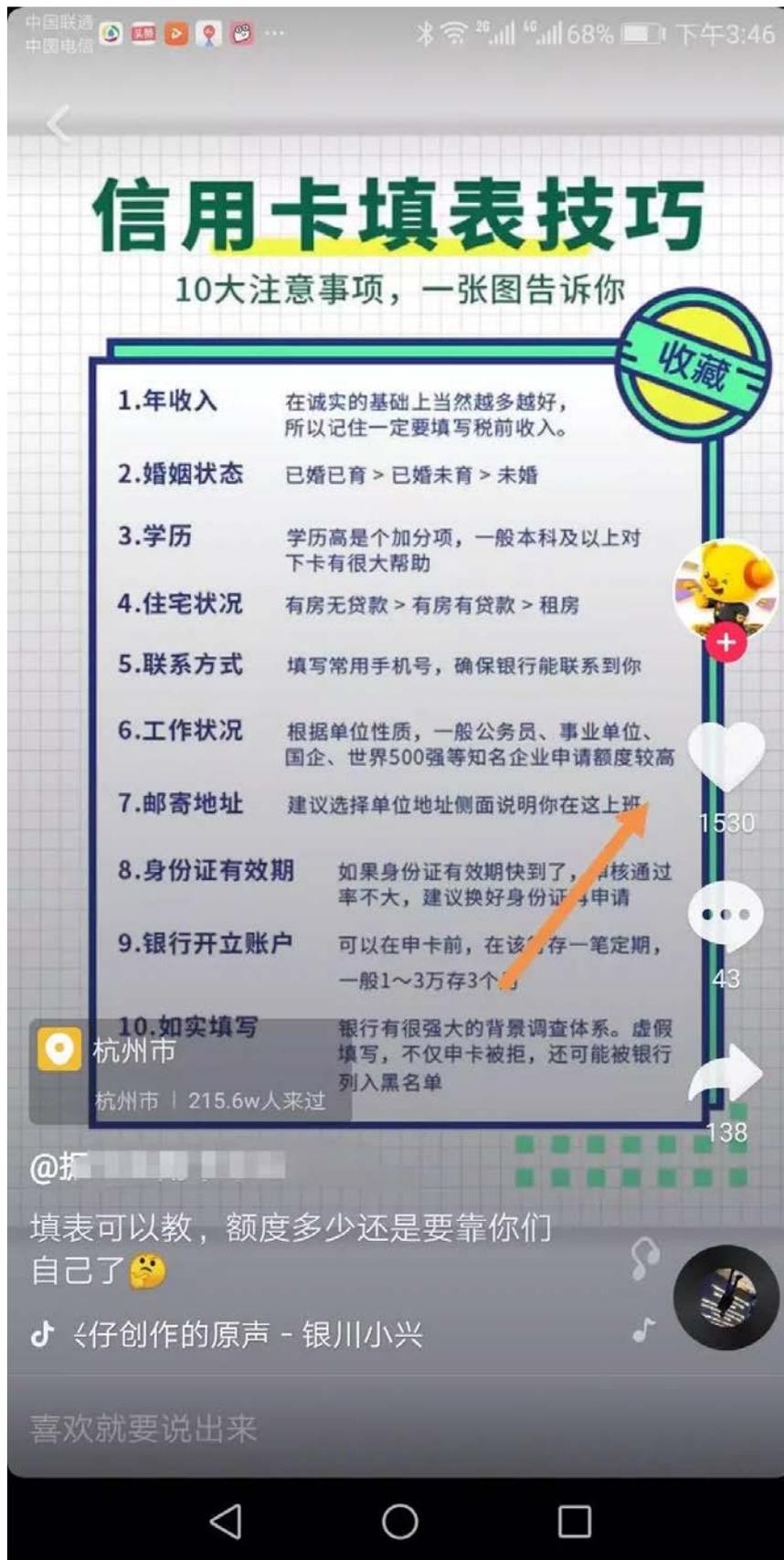
只不过是塑造形象而已，多做分享视频，适当放交流群就行。不过千万不要去各

种论坛，这群人是没有价值的，老油条居多。想要做这一行还是从其他平台上考虑吸引新客户，这类客户的申卡率比较高。

比如，头条录制用卡方法的视频，快手上讲养卡秘籍的，都是不错的方法。

我问，为什么使用短视频模式？

他说，其实养卡提额并没啥技巧，而且这些分享帖太多了，来来回回就几句话。现在写分享帖的年代已经过去了，用短视频表达出核心点，通俗易懂，能让别人更加的佩服你。



像这样专业细节化的知识，通俗易懂，能让更多人理解，所以更容易产生信赖。而且现在整个信用卡体系构建也非常复杂，这里不细说了，单纯想要赚点开卡佣金，用这个办法最合适。

我问，像我们新手可以从哪些渠道找到这些信用卡开卡渠道呢？

他说，很多银行的开卡渠道，都是外包的，并不是直接找银行，而是找到这些外包公司，就能够获得这个资格。而有的公司，能够把大部分银行的渠道都搜集到，想要拿高佣金，必须开卡量上去。所以找到这些公司才是最重要的。

而这些公司经常活跃的地方无非是各大 CPA 推广平台。



The screenshot shows the APP001 website interface. At the top, there is a navigation bar with 'APP001 更精准的广告信息平台' and a search bar. Below the navigation bar, there is a forum post titled '信用卡核卡CPA周结(同收进件有效数据)CPA 推广,价格160元,周结,有截图'. The post is by user '快捷贷Cherry' and includes a table with product details.

产品分类	
名称:	信用卡核卡CPA周结(同收进件有效数据)
平台:	安卓
其他:	CPA
结算:	周结
价格:	160 元

像这些平台，每天都有金融公司发帖来推广业务，直接找到联系方式看他们有多少家渠道，能不能满足你的要求。即使渠道比较少，单价高，也可以考虑做。

我问，那对新手入行来说，有什么建议？

他说，最重要的建议就是千万不要选择月结算的公司。一般选择周结，日结基本不可能。因为核卡需要时间，最好要找有独立后台的公司，这样能实时看到数据，比较放心。如果只是单纯靠截图的，只不过是底层的外包团队而已。

我问，目前短视频行业竞争激烈吗？你有没有在操作？

这个行业我目前也在做，效果还不错，因为论坛现在实在是不好做了，只能是出书一种办法。我现在效果也不错，一天能有 30 多个办理的，也能赚点。

我说，感谢今天分享，我代大家谢谢你。

总结：单价虽然不错，但意味着客户推广难度也高，想要享受高利润，就必须付出高成本。

本文素材来源于微信公众号 境界哥

通过在抖音上卖水果,每天更新视频 60 天变现 2 万元

凡是需要内容的平台，他们的审核机制都会附加一条：稳定更新！

稳定更新几乎是大部分平台对于账号判定的一个基础，一个账号能够稳定更新，绝对碾压众多的其他规则。无论自媒体还是短视频平台。

很多人对于原创跟搬运有纠结，其实这一点对于批量运作账号的人来说，根本不是什么问题，因为他们大部分的内容都是靠搬运而来的，真正能够产出原创的特别少。

目前短视频平台我知道的几个团队，平均人手负责 5 个号，每天就是搬运视频，或者做 PPT 视频。很多人说 PPT 视频现在已经不推荐了，据我所知，他们团队里面的账号，破 200 万粉的根本不在少数，平均一个账号一月变现在 4-6 万块钱。

这是什么概念，团队化操作的账号，流水线式的工作，依靠数量的优势，能够在短时间内创造出巨大的财富。

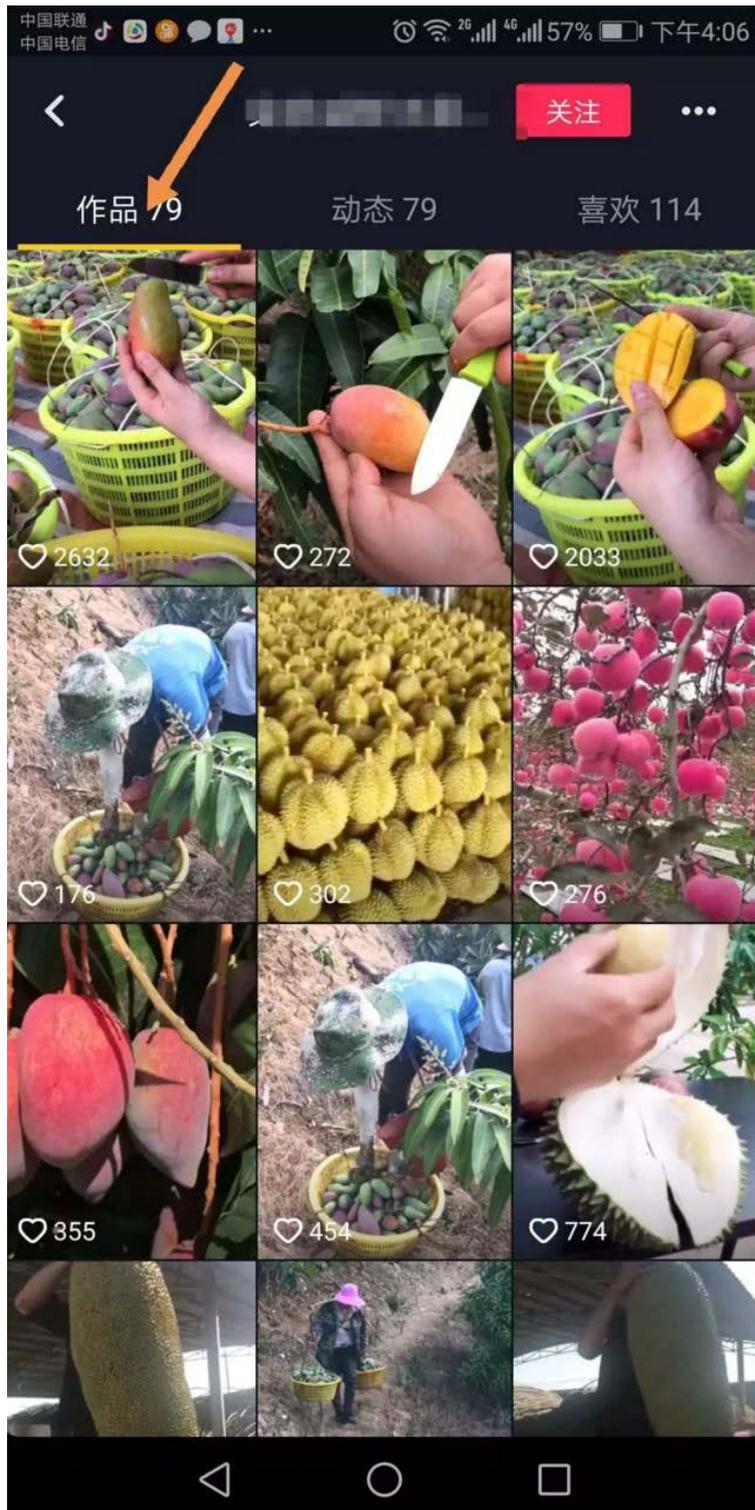
不过对于普通的个人创业者来说，是比较有难度的。因为缺少经验需要摸索，而且团队带人需要丰富的经验，首先自己有足够的的能力创造出流水线生产的模板，别人才能够轻松的复制。

当然，今天不讲团队化运作，我们只讲个人玩法，毕竟很多人都是单打独斗，没有任何资源，想要在互联网上立足生存。确实非常难，但并不意味着没有办法。

那么最简单的办法就是搬运复制。找到渠道，找到玩法，测试盈利之后，就可以放大操作。

今天讲的这个案例，是通过短视频变现在 60 天成功盈利 2 万，对于很多新手来讲，能够在互联网上获取一份稳定的收入已经很不错了，很多人还在温饱线上挣扎。

这个玩法，就是在抖音上卖水果，如果大家经常翻看抖音，会发现农村电商非常火，而且大家对于农村无污染的产品也比较青睐，现在几乎都是产地直发。



发布 79 个视频能够稳定拥有 6 万多的粉丝，而且这粉丝非常精准，因为我曾经讲过，你的内容就是营销的一部分，不同的内容能产生不同程度的精准粉丝。而图中根据水果视频进来的内容，则是高转化率的粉丝。



54 条评论

×



@妹

亲，多少钱一斤 2天前



0



@用户7882192059...

多少钱一斤 2天前



0



@我们互相伤害吧

好吃 就是太贵了 2天前



0



@繁华落幕

1.2元一个，你们这些工人到底吃了多少 2天前



0



@静静

怎么卖呢？ 2天前



1



@燕倾城

怪不得我买的少一颗的量 🤔 2天前



1

留下你的精彩评论吧



每一个视频评论下面都是一堆求购的，购买意向非常强烈。其实大部分的视频来源并不是原创，而是搬运而来的。

大部分的视频来源于朋友圈卖水果的果农。



在百度水果吧里面有着大量的果农，随便发一个帖子，就有无数的原产地果农来留微信。而他们朋友圈更新的视频，绝对是一手的自拍视频。

每天在短视频平台稳定更新视频，就能够获取大量的精准粉丝。产生转化，这个方法够简单吧，但是大部分人是没有耐心呢，总觉得等待时间过长，其实回过头来想想，穷都穷了二十几年了，还差这几个月？

当然还有一种做法，就是 1688 原产地水果直发。这里面也有很多果农劳动的视频，也可以搬运过来直接上传短视频平台。

当然，有了视频来源之后，很多人在担心货源问题。其实很多平台都能解决这个问题，比如 1688 上面的代发货平台，有着的天独厚的优势。可以通过橱窗把产

品放上去，产生自然交易。但是，这样有一定的弊端，客户不能很好的留存，不过也是快速变现的一种方式。



各式各样的水果应有尽有，配合短视频就能够产生销量。不过如果你追求更好的效果，想要在短时间内获得更大的曝光率，也不是没有办法，最简单的就是使用抖音 DOU 功能，通过付费能在短时间内产生大量的曝光率。



一般 100 块钱能够获得 5000+的基础曝光率，如果你的视频极受欢迎的话，那么很可能免费帮你扩大范围投放。我曾经见过最牛的一个抖音玩家，从 0 到 3 万粉的启动，就靠 100 块钱的 DOU 广告费。其效果真的不容小觑。

如果你自己本身在一些水果的原产地，完全可以自己拍摄视频，发布到短视频平台，效果同样不错，这篇文章主要是给那些没有资源，没有任何渠道，想要在互联网上赚点钱的新手朋友们的一个可行性的操作项目。

任何一个具有流量作用的账号，靠的都是积累，而不是速度，如果比拼速度的话，那么很多人依然会被淘汰。

本文素材来源于微信公众号 境界哥

YouTube 视频搬运 Bilibili, 年入百万, 一个零成本的暴利项目

今天我们分享一个 YouTube 搬运 B 站的项目。

B 站是一个倾向于二次元类型的视频平台, 也就是 Bilibili 这个网站。B 站在 18 年发布了创作者激励计划, UP 主可通过发布原创视频, 获得来自平台的广告收益。大概 2-4 元/千次播放量的收益率, 比 YouTube 佣金低 50% 左右, 虽然相对较低, 但仍然有利可图。

这个项目可以算是 0 门槛, 个人也能独自操作。具体操作的套路, 与国内各平台之间搬运相同, 唯一不同的是从 Youtube 搬运国外的视频到 B 站中, 需要翻译配上字幕。

译声需要有一定的英语基础, 但多数人英语可能仅在 4 级左右, 翻译起来比较困难困难, 但我们可以使用有道翻译官 app, 这个 app 可以直接在线翻译音频。

剪辑工具这里推荐万能神剪手, 这是一个轻量版的视频剪辑软件, 操作相比 PE 等软件简单的多。哪里下载? 可以淘宝, 也可以百度。

接下来我们看一个 B 站的案例, 账号名称: 女汉子字幕组



这个账号主要以翻译 YouTube 中的韩国综艺为主,视频长度平均在 1 小时左右。

此账号目前粉丝数 28.2 万, 累积播放数 2475 万, 按照每千次播放收益计算, 注册至今总计获取收益 9 万人民币左右。

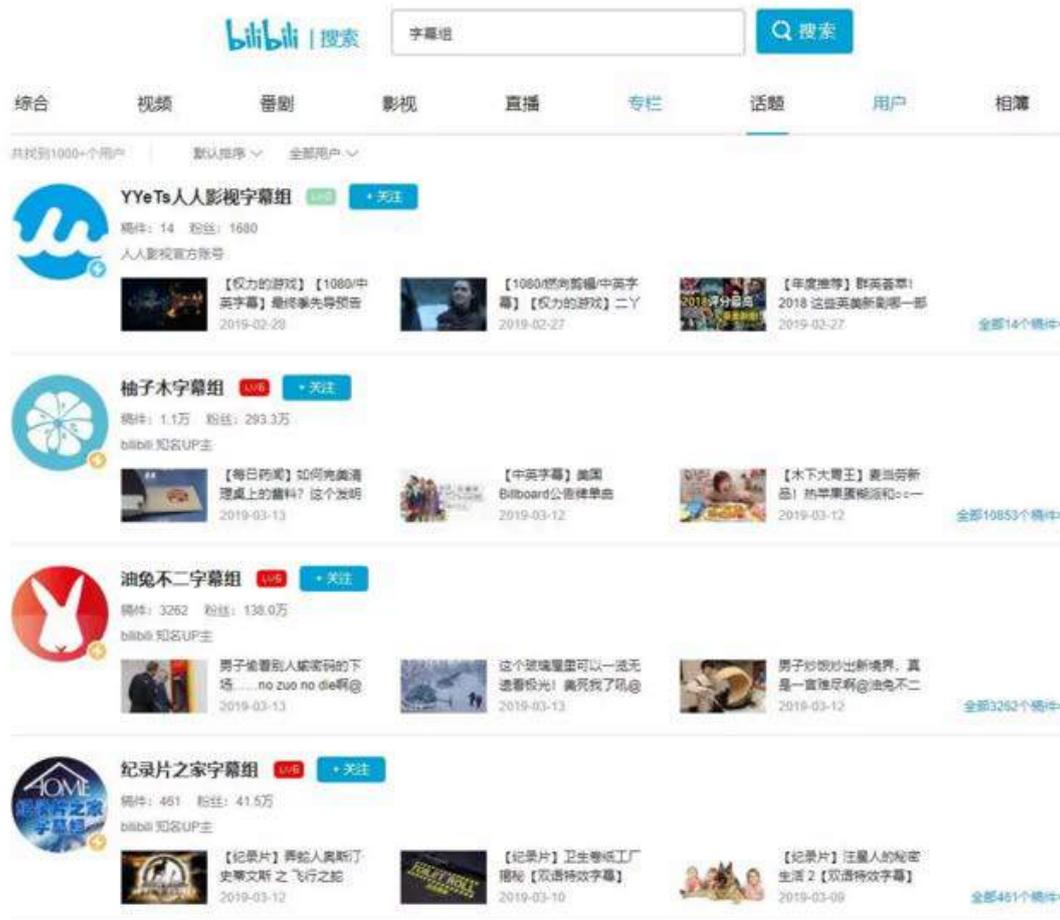
他的代表作:

【Nv.Hanzi】 闪闪 Bling Bling 归来 E569 180530 播放量: 29.8 万

【Nv.Hanzi】 第 48 套普拉提 E2 180622 精效版 播放量: 65 万

虽然播放量表现, 在 B 站字幕组所有视频中并不高, 但属于平均中等水平, 这也是我们多数人操作可以达到的标准。

B 站搜索关键词“字幕组”, 点击用户, 会出现大量相关账号, 有兴趣的可以自行研究, 他们发布的视频类型, 在这里我就不放过多案例了。



部分账号在个人资料中留了商务合作 QQ, 也有粉丝交流群, 在视频搬运的同时, 也有机会获得额外的广告佣金, 也可以作为一个引流渠道来使用。

具体操作很简单, 主要分为三步:

- 1、访问 YouTube 下载合适的视频 (需要用到梯子, 这个自己想办法, 小编帮不了你)。
- 2、使用有道翻译官工具翻译字幕, 并使用万兴神剪手工具将视频中配上合适的字幕。

3、上传至 B 站，获取广告佣金。

翻译一期视频大概要两小时左右，但具体操作并不难。与 YouTube 相同，B 站的创作者激励计划，也需要粉丝过 1000 人，或发布视频播放量超 10W，两者完成一项即可，门槛相比 YouTube 要低的多。

创作者激励计划开通路径，注册登陆 B 站后，点击头像进入个人中心>创作者中心>收益管理>创作激励申请开通，当然前提是先发布视频，达到指标再进行开通。

利用信息不对称赚钱，是门槛最低的，但也是竞争者最多的。不过 B 站创作者激励计划发布时间并不长，整个项目操作的人相对并不多，目前仍有一定的盈利空间。

本文素材来源于 黑帽星球

错过花生日记、高佣联盟没关系，小红书进军社交电商，你看见商机了吗？

做我们网赚的人要一直不断地了解前沿信息，有经验的人都知道，虽然互联网信息爆炸，但是利用信息差赚钱是永远的热门话题，因为信息传播越快，严重挤压了竞争时间，所以只有看准趋势把握那些有可能发展起来的行业，盯准一些将要关键信息，就能做到站在风口上，赚趋势的钱。以前我们说先知先觉赚大钱，后知后觉赚小钱，不知不觉就花钱，但是现在只有先知先觉才能有机会赚钱，后知后觉汤都喝不到。

今天给大家分享的是一个还处在内测阶段的项目，当然这样的机会我们绝不能放过，因为我们也不知道，这个项目能够带来多大经济潮流，也不能确定这个项目什么时候爆发，但是只要有流量池，有用户，这样的机会我们就不能放弃监测，知道小红书的人不少，通过小红书引流的也大有人在，那么利用小红书直接营销的机会是不是马上到来了，让我们拭目以待。

坐拥两亿用户的小红书，正式入局社交电商，上线小程序小红店。

日前，小红书旗下社交电商平台小红店已正式开始内测，商城内每日会上新 3-5 款商品，在上午 10 点开始抢购。



小红店搭载于微信小程序之中，“小红店 懂你的店”为小程序商城名称。用户可以直接使用微信账号登陆。

从商品信息来看，目前小红店的商品都在小红书社区内拥有高口碑，位居类目测评榜前列。



现在小红店还在内测阶段。

一、小红店：懂你的店

秉承着让生活触手可及的理念，精选优质好货，为广大消费者打造更美好的购物体验，小红店开启了“红人计划”。

用户可以通过分享商品赚取佣金，好友注册后便可成为该用户的粉丝，粉丝达到50人就可以成为红人。



据小道消息，小红店商品佣金比例为30%-40%，同时成为红人后佣金可永久保留和提取，而成为红人前获得的佣金仅保留30天。

为小红店“红人”后，用户还可以享受小红店的选品知识指导、经营课程培训、物流体系支持和官方售后服务。

用户可以在小红店内了解邀请粉丝的进度，粉丝的下单和浏览商品的情况，以及决定是否成为红人。

二、又是一个“社交电商”

小红店的小程序内还设置了商学院课程，共包括新人培训、红店资讯、进阶课程和大咖讲堂四部分内容，目前该内容版块还未开放



其在“新人必看”课程内的官方介绍称，小红店是小红书旗下唯一的分销平台，“红人”购买的所有商品都可以享受一定比例的返佣。

“红人”邀请新用户成为粉丝后，粉丝在平台上购买的商品，“红人”也可以享受一定比例的佣金。

而佣金需要在订单确认收货 12 天后、且无售后退款才会进行结算入账。佣金到账后即可提现，每月提现两次，每次提现金额不少于 10 元，上限为 20000 元。

用户可以在小红店内查取余额、累计收益、可提现余额和待入账金额等等。

这是否意味着小红店是否会成为类似花生日记、粉象生活等“淘客”平台？



三、关于小红店的机会？

目前小红店还未上开始公测，我们只能暂时做个预想。

1、拉新模式

目前小红店带有类似花生日记等平台的淘客性质，而且又带有类似层级绑定的成为“红人”的条件，在17、18年的是时候有人依靠花生日记的等级分层，来进行大量的拉新赚取佣金。

小红店与这类淘客平台的相比较,所拥有的优势,大概就是背后有小红书的背书,小红店的商品都在小红书社区内拥有高口碑,位居类目测评榜前列,深受被种草用户喜欢。

而且它邀请来的粉丝与红人绑定,能够固定获取佣金。只要不断的拉新,就有源源不断的收入。



“让好生活触手可及”

小红店

小红书旗下社交电商
精选好物 最高返利40%
海量测评 只选最好的给你

邀请50人免费注册
即可升级红人VIP

长按扫描二维码

The poster features a red background with a central white circle containing the text '小红店'. Surrounding the circle are images of snacks like popcorn and carrots, and gift boxes. At the bottom, there is a QR code and promotional text.

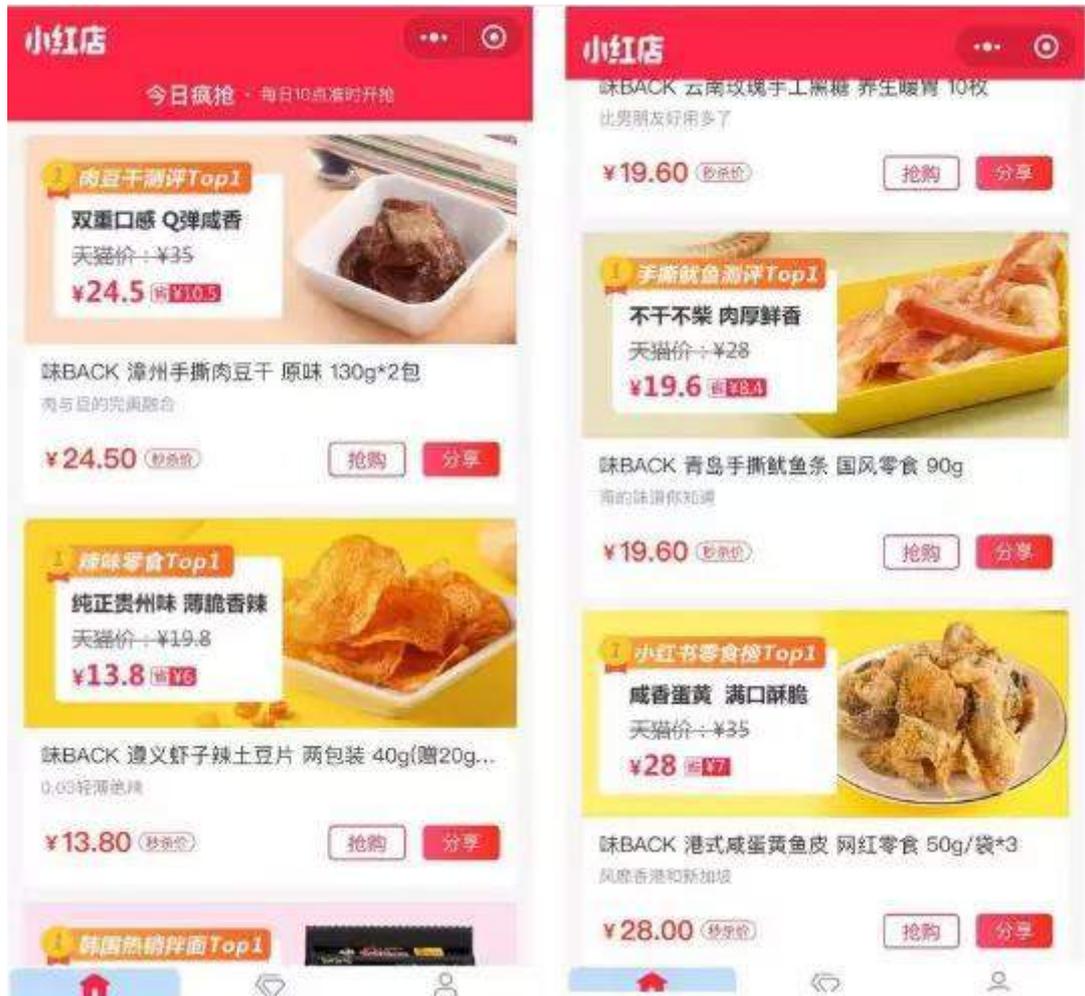
不可否认，现在平台太多了，优惠券遍地开花，特别是今年此类产品已从幼年走向了青年，相信接触过这类产品的你听到最多的一句话应该是“XXX 平台佣金比XXXX 高，跟我来做吧...”

而且现在功能还未完善，商品少的可怜，可以先保持观望，若开始推广时候可以选择入场，寻找机会!

2、社区拼团分销

现在淘客已经很常见了，被玩的差不多，如果以常规进行分享产品优惠券赚取佣金，比较难走下去。

小红店是借助小程序开展的社交电商，在微信生态中发展，而且根据现在小红店上架的产品情况分析，所上架的产品多为生鲜产品，完全可以利用社区拼团的方式进行产品销售。



社区电商模式新颖，但它的快速发展，也离不开更高效的对流量的运营及转化手段，其核心是围绕渠道做相关工作。

做个拼团发起人，也就是团长，而后由建群拉人拼团，分销小红店产品。

一般情况下，微信群的成员多来自团长的微信朋友，这样的好处是团长推荐产品时，利用社交关系建立的信任就可转化。



经过时间的考验，社交电商的模式具有很大鲜活性

四、关于小红店

目前小红店还未公测，它能否做下去、能否给我们带来新的商机，我们暂时无法得知

小红书一直在商业化变现的道路上前进摸索，但目前尚未得知这次社交电商的试水，小红书是否会对小红店进行流量和资源上的扶持。

但在互联网上创业，我们就需要保持着对新生事物的捕捉，在还未事物兴起的时候，争取成为第一个吃螃蟹的人，这才是互联网创业成功的关键！

本文素材来源于微信公众号 新媒体之家

“同城 CP 群”项目是如何赚钱的,寂寞无聊的人来买单!

零成本赚钱

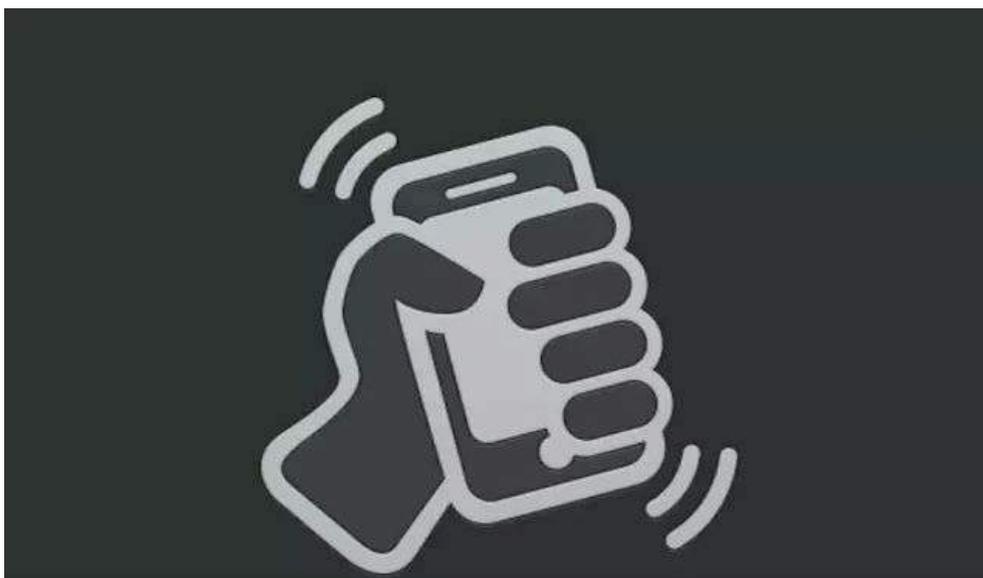
微信刚上线时,用户并不买账,张小龙也很郁闷,直到他突然灵光闪现,想到一句名言:

凡你我所做的事,都起源于两种动机,那是性的冲动和能成为伟人的欲望。

——佛洛伊德说

张小龙第二天就上线了摇一摇功能,那个清脆的咔嚓声,是来复枪子弹上膛的声音,充满荷尔蒙爆发的寓意。

只需手机摇一摇,就能摇到远在千里,同样寂寞的灵魂,这给存天理灭人欲的红尘世界,修建了一条狂欢通道,给陌生人社交搭建了牵手桥梁。



微信借此一跃而起，装机量一路飙升，成为国民应用。

懂人性者得天下，由此感叹，人性需求，生生不息，是商业史上永远发烫的赛道，这条赛道的成功者不只是腾讯，还有陌陌、探探、派派等专业选手，和一堆图标暧昧的同城约 APP。

世界上有多少单身狗，就有多少个不眠的夜，这些空虚的坑，总要有人来填。



前年，7天 CP 出现时，打着谈场 7 天就分手的恋爱，耳目一新的展示在网络前沿。

CP：英文：Coupling，日文：カップリング简称 CP，配对的意思。

在这里，你只需要体验恋爱的滋味，没必要为谁负责，7 天后觉得合适就继续，不合就一拍两散，然后下一个。

有人是为了交友，有人是为了寻找真爱，有的是打发无聊。

报名前先填一份走心的资料，主要填爱好习惯，作为匹配异性 CP 的选项，并不要求上传照片和身高体重，看来蛮符合主题思想，主要就是不见面的网恋。

材料上传后开始匹配，也就是发女友了，匹配好把大家拉到一个群里，群主来安排任务，比如每天要互道早好晚安，要叫对方宝贝甜心，把小时候的照片 P 到一起，等等促进关系的小游戏。

画风看起来还是童叟无欺，做的也是交友脱单的社会大和蟹工作。

但是，又有人借着 CP 热，大开脑洞，把他做成了同城 CP 收费群：女士免费，男士 19.8，一包烟钱而已，进群却有无限可能。

谁还掏不起区区十几块钱？网上也不乏痴男怨女，一天拉 10 个收入 198，拉 100 个 1980，还没啥本钱。

滴滴没有一辆车，却成了最大的出租车公司，美团没有一家店，却可以定所有美食，抖音也没生产一条视频，却成了最大的短视频平台，CP 同城群不生产人，却可以随意发女友。

本文素材来源于 衣钵先生

操作“驾考 APP”引流变现项目，精准客源，月入过万

在互联网上想要赚大钱，必须要提升，提升的最好的方式就是多接触知识，打开自己的格局。比如，我们要操作各种各样的项目，必须要经常看别人各种项目的分解，各种项目的玩法，多看，懂的多了，做起来自然也就轻松了。

就像之前在缘梦项目笔记上发表的一篇关于贴吧引流卖汽车配件的文章，有的朋友看到了去试着操作，见到收益之后，于是想办法扩展了他的操作内容，如今有又开展出一条新的流量渠道：



一、驾考 APP 引流

我们为什么要去考驾照？为了开车上路呗！

要开车的前提是有车，所以考驾照的，肯定是有车或者在未来有购车需求的人。

这些都是做汽车周边产品的潜在目标用户！

于是有的朋友就开始探究驾校 APP 上的引流方式。

二、如何操作引流

想要学习驾驶证，第一步肯定是要下载 APP 练题，如果没考过驾驶证的朋友肯定感受不到这种痛苦，因为科目一经常练习的题就有一千多道。

对于记性不好、年龄偏大的人来讲，简直是一种磨难，反反复复练习几十天，效果却不尽如意。

其实，这种题型是有规律的，有人已经把他整理成非常简便的口诀。只要遇到此类问题，根据口诀的规律，就能够轻松应对考题。

所以先准备好这些优化后的驾考资料：

好尔快交规速成强化训练

科目一 科目四

文盲速成 没时间看书 识字少

语音视频讲解

没文化 工作忙

年龄大

交规理论

速记技巧

¥38-98 热卖促销

价格 ¥76-186

新款科目一四理论技巧包培训手机语音讲解
驾考宝典秘籍文盲过软件

分享

现在驾考类的 APP 非常多，随便下载一个里面就有交流圈。而且大部分的交流圈的管理并没有太严格，可以留下联系方式。



还有一个地方就是错题下面也可以直接留言：留言内容可以写上已经成功拿到驾驶证了，花高价买的全套驾考速通资料免费赠送，想要的加我 XXX 即可。等等类似话术

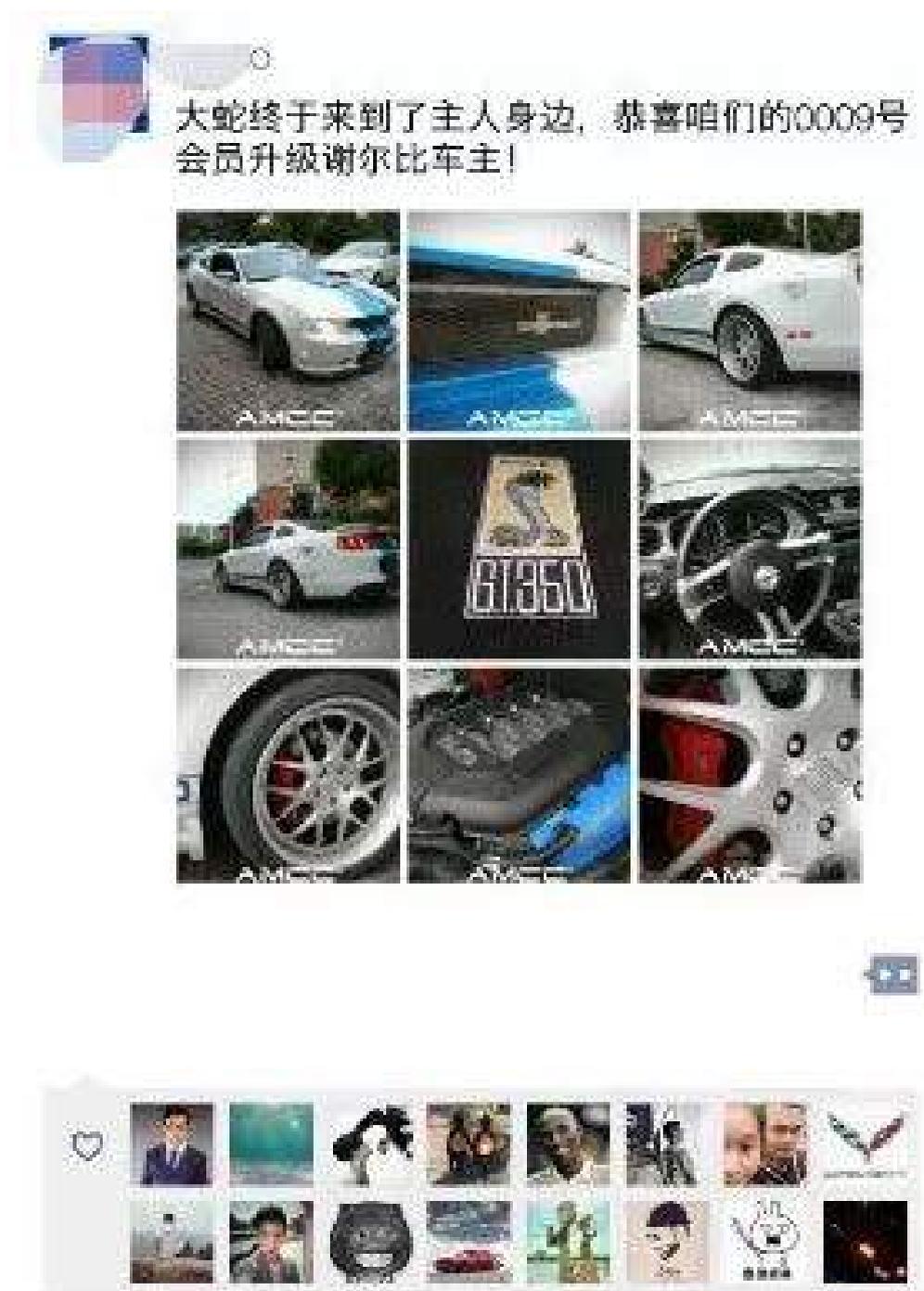
有人经过测试，7天之内成功引流 1000 多人，平均每天评论 20 条左右信息，效果非常明显。有了流量变现就容易的多了。

三、引流之后如何变现

1、打造自己朋友圈

可以多添加一些关于汽车的公众号，找他们加相关的汽车群，然后逐个的加好友，或者搜索 QQ 本地的车友群加好友，朋友圈经常发一些自己去驾车游玩的照片。

注意，这时候可以借用那些车友的图片或者视频来发一些内容。可以说这些车是自己车友的，或者经过自己手改造的。把自己当成是一个广交的爱车、懂车、喜欢旅行的车友。



由于是在驾考 APP 上引流，这样吸引到的粉丝，属于有车或者在未来有购车需求的人。而且去驾照的，大多都是车小白，有很大的转化交易空间，这样很多人加了好友之后，就会经常来询问你关于汽车的问题

2、至于赚钱的方式有很多

1) 买卖二手车变现:

很多考驾照的朋友大多都还是没有车的，有在考完驾照之后，经济能力不允许买新车、又迫不及待想开车上路的人，选择购买二手车来做日常代步。

这个难度有点大，成本也很高

2) 做汽车周边产品变现:

这种变现方式相对来说比较通用，可以通过出售汽车内部小饰品，行车导航仪、改装配件等进行变现



但如果是常规开店的话，需要很大的成本，一些人玩不过来，这时候可以考虑其他方式变现。

3) 做淘客

做淘客的成本是最低的，可以说是零成本，这种方式不需要自己发货，直接赚个差价就可以了，比较省力。这种产品的佣金也比较高，像奔驰这类一线级别的车，配件动辄上千，单个配件就能赚几百块，如果是一个清单的话，就可以赚的更多。

Product Description	Price (¥)	Commission Rate (%)	Commission (¥)
适用于奔驰18寸改装轮毂出口AC安驰 E280 C级唯也诺威霆SUV载荷	938.00	12.00%	112.56
适用于奔驰CLA45 AMG 19寸原款轮毂AC安驰车轮C级E级前后配改装	1,198.00	12.00%	143.76

4) 阿里巴巴代理

如果嫌少或者自己又没有什么本金，可以试着去谈一些代理，这样赚到的钱少了一层，肯定是比淘客要赚的。

5) 朋友圈转化

前面我有提到了包装朋友圈，让好友认同你，这样的成交率是最高的，比如推荐一款内饰，如果好用好看，再加上推荐，销量也不低的。

等等还有其他变现方式，而且客户购买并不是一次性的，用得好，后期其他配件也可能会从你这边进，

四、总结

通过驾考 APP 引流的粉丝相对来说比较精准，都是有车或者在未来有购买需求的人。

不过，从引流之后到转化，之间的期间会比较长，因为用户后期还有科目二、科目三等考试，而且短期内可能有的用户并还没有购车需求，从而导致他现阶段无法成为你的直接客户。

不过这也不要紧，在这期间，可以通过优化自己朋友圈，打造自己爱车，懂车的形象。潜移默化，用户日后购车时也会考虑到在你这咨询问题或者购买车配件。

总之，任何一个平台，或者任何一个群体，想要成功的吸引他们的注意力，必须从他们的角度了解到究竟需要什么。

就像上面的引流项目，用户需要驾考教程，满足他们的需求很容易促使他们进行下一步动作，只要把他们引入流量池，变现自然变得轻而易举。

本文素材来源于 51 偏门

低成本快速赚钱项目，“加盟模式”运作年赚 10 万+

一个项目的成功与否与细节有着绝对的关系，比如我们在缘梦项目笔记上分享的很多项目，看起来很容易起步，很多人也尝试去做，结果都是铩羽而归。因为最关键的细节，很多人都没看出来，包括截图案例实操的时候，里面都有这个细节的存在，很多人没有发现就去做了，结果自然不尽如意。

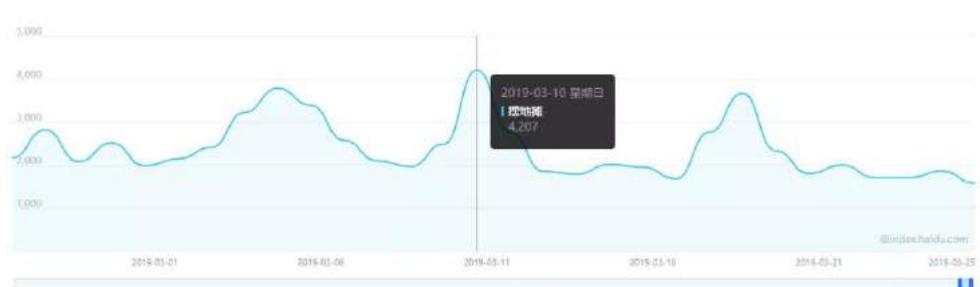
不过互联网变化速度太快了，根本不缺乏项目，几乎每隔一两年都有一个行业能够迅速成长飞跃成为黄金行业。如果只是墨守成规的卖产品，迟早会被淘汰。因为以前赚钱靠产品，现在赚钱靠模式，有产品的人太多了，几乎刚进入网络的新手都能找到几个进货渠道，所以单纯的卖产品，已经不能满足现在互联网时代的发展需求。而一些大咖，开始卖模式。

今天给大家分享的这个非常暴利的加盟模式，经过实测，非常适合个人创业者起步赚钱。而这套模式分享者，目前月发货纯利润超过了十万左右，每天活的都非常潇洒。

他说这个项目的思路来源于招商加盟，我估计不少人记得这个行业的领头羊，3158 招商加盟网，最火的时候各大卫视的广告漫天飞，确实赚了不少钱。而目前互联网创业几乎成为了一句口号，大部分的年轻人都来互联网上寻找商机，能够赚钱的机会。也确实不少人通过这个行业赚了第一桶金，引得众多围观者羡慕不已，都想来掘金。而其中的小成本创业，又称为大多数人的选择，他的优点就是，投入成本低，利润高，而且易销售。他的模式就是小成本创业里面的地摊赚钱。

大家都知道，无论哪个城市都有摆地摊者，这群人靠着物美价廉的品质，赢得了不少消费者的喜欢，和摆摊的卖小吃的几乎可以旗鼓相当的成为一个城市中高收入群体。

很多人都非常钟情这样的项目，但是无奈没有好的产品，也不知道如何做只能放弃。他让我搜一下摆地摊的指数：



平均每天的搜索量都在二千左右，意味着有着足够多的人群基础比较看好这个行业。而且我们通过竞价分析，这个行业绝对是非常暴利的一个行业。

搜索结果涉及价格仅作参考，请以商家官网为准

摆摊?90后小伙做这个改变生活 挣钱没有那么难



摆摊?做这个比上班多赚不少,月月拿死工资,真是受够了,原来有这么好的额外挣钱的方法,必须试试!

dy.cxchttzlzx.com 2019-03 - V1 - 评价 广告

摆摊?90后小伙做这个改变生活 挣钱没有那么难

摆摊?做这个比上班多赚不少,月月拿死工资,真是受够了,原来有这么好的额外挣钱的方法,必须试试!

dy3.douchaizixun.com 2019-03 - V1 - 评价 广告

地摊什么好 摆摊这么容易 看完这个我明白了



地摊什么好 随时随地可以做生意,一个人就能简单上手操作,产品针对消费者广泛,摆摊不受任何限制,比上班工资更高更轻松.

oa.xiamk.com 2019-03 - V1 - 评价 广告

地摊卖什么好卖 摆摊这么容易 看完这个我明白了



地摊卖什么好卖 随时随地可以做生意,一个人就能简单上手操作,产品针对消费者广泛,摆摊不受任何限制,比上班工资更高更轻松.

ssv.xyqys.top 2019-03 - V1 - 评价 广告

这个词我曾经在 16 年搜过，根本没有人在做竞价，但是现在打开一看，几乎是满屏竞价，短短的两年时间，已经发展成一个黄金行业。而且我判断这种趋势还会一直在上涨。

他的操作方法很简单，把自己定位于一个摆地摊整体方案解决者。从产品到摆摊、到话术录音、到易拉宝展示架，后期培训，全部都搞定，加盟者回家就可以直接操作，而且他还经过整理，印刷出内部版的摆地摊宝典。大受好评。

我们简单的拆解一个竞价案例，就可以看出这个行业究竟多赚钱。找了一个和分享者类似的同行，进行案例拆解。



就是卖库存尾货的加盟模式，这种国人都能够接受赚钱模式。我问他，为啥要做这个行业，他说，这个行业的门槛极低。因为穿衣吃饭，都是刚需市场，即使是创业者都能简单明白的道理。不用刻意引导，就能够容易成交。



为了真实了解这个市场，我联系了客服咨询，她说，投资 6000 块钱就可以完全启动一个赚钱的地摊。我听了之后，没觉得诧异，因为对于消费来讲，6000 可能数额比较大，但是对于创业赚钱来讲，6000 块只能算是最基本的投资了。现在开一个店面，光房租都的好几万。

了解到这个行业确实赚钱之后，我正式邀请他进行模式讲解。

他说想做这个行业，最起码的一个要求，公司化运作，如果自己支撑不起来，就找几个合作伙伴。即使一个人单干，也要有公司的资质，在这个基础条件上才能进行下一步。

加盟模式解析

一、货源以及商标

先解货源问题，大多数人做这行的加盟，都说自己的是外贸原单。因为在普通消费者的眼里，外贸货是质量好的代名词。

他说，义乌、深圳龙岗、南山、广东揭阳、东莞、都是这些T恤的原产地，在这里能够找到足够多的货源。而且质量都还可以，价格可以谈下去。实在不会找，去1688搜索外贸原单，跟厂家联系说是要实地考察。



但是考察货源需要注意三个方面：

- 1、质量
- 2、款式
- 3、物流

基本上都能够一条龙服务。而且在保证质量的情况下，把价格控制在10-15元以下。

商标注册，可以找现成的或者直接让注册一个，选择类目的时候选择 35 类广告销售中的连锁加盟。把商标直接注册到公司名下。费用大概在 500 左右，包括 logo 全部都有了。

二、展架喷绘录音

这些属于摆摊基础配置。展架以折叠展架为准，制造成本为 150-200 一套。长四米，宽 1.5 米即可。加伸缩管空出门头喷绘布展示空间。

喷绘直接找广告公司定版打印，价格非常便宜。录音直接搜索录音叫卖即可搞定。整体成本一套基础设备可以控制在 300 左右。

三、售后培训摆摊指导

售后培训是提升复购率的关键因素，加盟模式的重要概念就是通过复购产生源源不断的利润。售后需要解决三大问题：

- 1、为什么卖不动货（摆摊位置）
- 2、根据反馈及时鼓励扩大经营
- 3、进货问题

摆摊指导可以作为课程讲解，也可以直接打印书籍，内容可以去摆摊论坛去填充，整理上百页书籍没啥问题。

四、进货模式以及定价模式

为了促进加盟商进货，要设立进货标准。比如，一次进货价格、二次进货价格。不断的提升压缩利润，用数量来弥补。定价模式以全国统一零售价为标准，比如 39 元。这样给加盟商空足够大的利润。同时通过进货模式激励，更加能够增加粘度。

五、利润核算

初次加盟的利润是最大的，进货价格最高。按照批发价格 24 一件。成本控制在 15 左右。最低起批 200 件。利润在 1800 左右。加上基础设施利润，能够达到 2000 左右。除去包邮成本，实际利润能够控制在 1700 左右。

六、推广加盟

首先要做样板加盟摊位。用以提供视频素材，最简单的推广就从抖音和快手开始。见效也比较快。

需要注意的是，由于初次加盟利润比较大，所以可以有广告费的预算，一般一个视频平均放 300 预算。能够达到浏览量七八万左右。经过多次实测，能够产生 10-15 个意向加盟，比竞价费用还低一些。

七、朋友圈布局

微信要实时在线，确保客户咨询有人回应。朋友圈要发成交截图、咨询截图、以及款式截图，每天更新频率为，早中晚模式。需要核心突出，没有加盟费，全部都是产品费用。款式比较多，以及加盟商成功率比较高。

要点：掌握上面 7 点方法之后，就可以成功运作起这个项目，初期投资成本 1 万，备用 1 万，就可以起步，而且利润相当不错。我这朋友到现在为止操作 1 年多的时间里，加盟商突破 200 多位。

每月光代理进货，利润十多万。而且可以根据季节不断的调换产品，也可以搭配辅助产品，比如袜子、内衣等。

总结：此类玩法是加盟类项目最容易起步，也是目前正在红利期的趋势，所以有条件的朋友，可以深入研究一下。

本文素材来源于 境界哥

抖音美甲轻松日赚上千，知道了这些你也能做到

最近咨询怎么玩抖音的商家越来越多。其实，通过抖音来做成交还是很简单，比淘宝、京东开店什么的，来得简单多了。



前面我们介绍过不同产品在抖音上的玩法，比如化妆品，母婴，旅游，翡翠等等，今天就再和大家聊聊怎么做跟美甲相关的服务和产品吧。

美甲类的产品，跟彩妆相似，但是也有一些不同的地方。最大的相似是：靠颜值取胜。人们在化妆前后，容貌会发生很大的变化。美甲也是如此，在佩戴前后，

手指的美感度会上升好几倍呢！因此，在抖音视频里，你只需要尽情地展示这种效果对比，就能够吸引不少地粉丝，因为抖音上现在做美甲的号，都是几万几十万的粉丝量！据我们这边的经验总结，一个在几万十几万的商品抖音号，一天能带来 100-300 个精准客户！也就是,每天都有上百好几百人资讯你的商品，资讯你的产品！这个威力就非常大了！因为是精准度很高，所以成交也是很猛

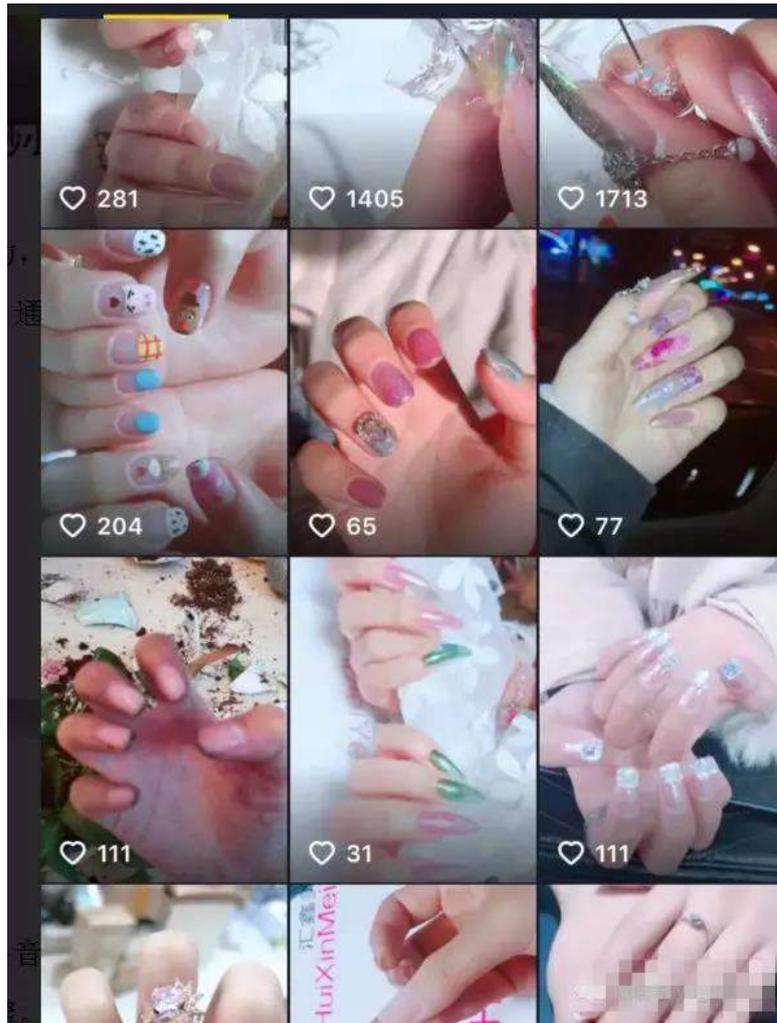


与彩妆不同的地方在哪里呢？美甲这件事，可以很简单，也可以很复杂。这要看你主要是做哪一个领域的。如果你是开美甲店，主要为大家提供美甲服务的，那

么就属于较为复杂一类的。你可以在视频中展现你在门店里为客人做美甲的过程，让大家对你的技术和门店建立信任感。

如果你是以销售美甲相关的产品为主，那么就比较简单，教大家如何贴美甲就可以了。同时，不要忘记展示美甲产品的多样性以及佩戴前后的对比。





如果有精力，建议你开发一点延伸视频，就是这些产品，除了用于美甲，还能用来干什么。通过一些比较新奇的玩法，来吸引粉丝们的注意力，从而对产品产生兴趣。看下美甲通过抖音成交的效果！很快，而且很猛的！不管是吸引过来培训的，还是吸引他们购买产品，都是成交率很高很高



当然了,自己有美甲店,或者对美甲行业非常的了解,完全可以搞美甲培训服务,这样成交一个上千多,十几单就是上万了,这个成本就是自己的时间和精力!赚的也多!如果不愿意讲课,就可以销售产品为主啦!目前做美甲产品的一天搞个上千,上万元的大把人在!因为抖音上面女性非常多,对于这个美甲服务又需求大!市场大客户多,赚的也自然多啦

其实，在抖音上卖美甲相关的产品和服务还是很简单的。关键在于你能不能掌握运营的诀窍。

本文素材来源于 雨果营销

复盘简单的虚拟赚钱项目，新手操作也能月入 2000+

当你准备使用一个软件的功能时，却发现需要付费才能使用。这个时候你会怎么做？

大多数人会选择从百度搜索破解版。可有些软件是有破解版的，很多软件是没有破解版的。如果你不经常使用这个软件，只是偶尔用一下，你肯定会觉得软件的收费特别贵。动辄几十到几百的费用，让许多人难以接受。



一、可复制的赚钱项目

于是有人嗅到了这里面的商机，研发出了一种出租账号的办法，成功把这一难题突破了。你使用一天是一天的价格，使用两天是两天的价格，这样一来的话，为很多人节省了成本。

还有一种情况下,当你在手机上安装某个软件的时候,却发现不能安装用不了,这个时候很多人的解决办法是从百度上提问,看看有谁遇到了同样的问题。但是大部分人并没有解决这个问题,如果你能解决,就意味着能赚不少钱。因为,生意的本质就是替别人解决各种各样的麻烦。

例如,你的苹果手机,安装不了迅雷,这是经常遇到的问题,很多人也有这样的问题。有人成功地解决了这个问题,获利不菲,单价三块多的软件,竟然能够卖5000多份,你觉得这个市场大不大?



别惊讶,类似这类的项目特别多。

但是大部分人不具备解决问题的能力,但是如果你有敏锐的洞察力,同样也能网上赚钱。因为此类项目的进入门槛是特别低的。

如果你购买此类软件就会发给你一个安装包,你直接安装到手机上就可以。当然,安装到别的手机上也可以。此时,此类产品就属于可复制性产品。你也可以直接出售。

上面提到的账号共享,也有人能够发现他们的 bug,成功的开发成一款赚钱项目。

因为大多数软件现在都支持互通。或者共用,以满足不同智能设备上的使用。



花一百块钱就能赚到几千块钱的生意,从本质上来讲是非常暴利的,但是很多人琢磨不到其中的技巧,只能让这类网上赚钱机会流逝。

所以,敏锐的洞察力总能决定你的收入水平。

二、低成本引流

引流方法不尽相同,但是最有效的做法,就是能给意向客户他最需要的东西。就像上面两个可复制的项目一样,对于许多人来说,没办法把它他变成一种引流手段。但是对于赚钱高手来说,简直就是天然的引流神器。

找到相应的贴吧，发个分享帖，很容易就能够引来大量的流量。例如，免费分享苹果迅雷版本，外面卖 10 块钱一个。

对于迅雷贴吧的人来说，这就是他们需要的东西，他们就会通过各种方法找到你，向你索要软件。



像第二个 WPS 会员。在某宝买个 2 天的会员，然后在 WPS 吧发分享帖子：免费分享 WPS 会员，先到先得。

一大群人就会联系到你索要账号。对于我们来说这群人就是非常精准的流量。而用两三块的成本就能解决引流问题。

三、高价值出售

吸引任何精确流量的目的都是为了销售，只不过精准一点的流量，成交率比较高。

有了流量就想着如何变现。比如 WPS 这个账号，该如何变现？

首先，我们分析用户群体，他们肯定是经常使用或者想学习 WPS 办公的人群，这群人里面肯定是以新手为主。原因就是真正办公的人群，都会直接附年费去买。

当他们对账号有需求的时候，还需要什么东西？因为一个需求的满足，往往会有另外需求出现。

很容易就考虑到他们还需要，WPS 办公教程。这个就是我们的盈利点。我们可以通过出售办公教程，卖给这群精准粉丝，产生转化是必然的。

东巨网校 年终钜惠

Office办公全套教程
[Word+Excel+PPT+Outlook]



狂欢 疯抢

720分钟/高清/高效办公

¥100.00 包邮

3966人付款

Office办公软件PPT制作excel函数 各word
文档适WPS全套视频教程

北京



一套办公教程，就能卖八千多套。而且价格还不便宜。如果你能把这套教程搞到收，卖 30 块钱，是不是更容易卖出呢？那是自然的，因为客户会进行很正常的比价判断。或者你直接把淘宝价发给他，让他自己判断。

很多人会选择买你的教程，因为价格低，价值高，同样的产品，当然选择便宜的。

这就是一个非常简单的盈利项目的玩法。

对于新手来说，只要掌握好这套玩法，玩其他的虚拟赚钱项目，根本不在话下，任何虚拟项目的玩法，大致相同，一通则百通。

本文素材来源于 牛哥微课堂

逛街，随时拍拍，做任务轻松兼职赚零花钱

今天有位朋友上网，看到了一篇关于百度地图拍照赚取任务费的信息，就过来询问关于这方面的东西。

其实像这些需要跑线下任务兼职方式有很多，缘梦项目笔记上很早也有写过一些平台，比如美团拍店，高德淘金等。都是通过拍照完善地图作为任务赚钱的。

之前刚开始出来的时候，这些平台的任务金确实比较多，但玩的人多了，加上各个地方的地图信息逐渐完善，导致这些任务佣金渐渐变少。

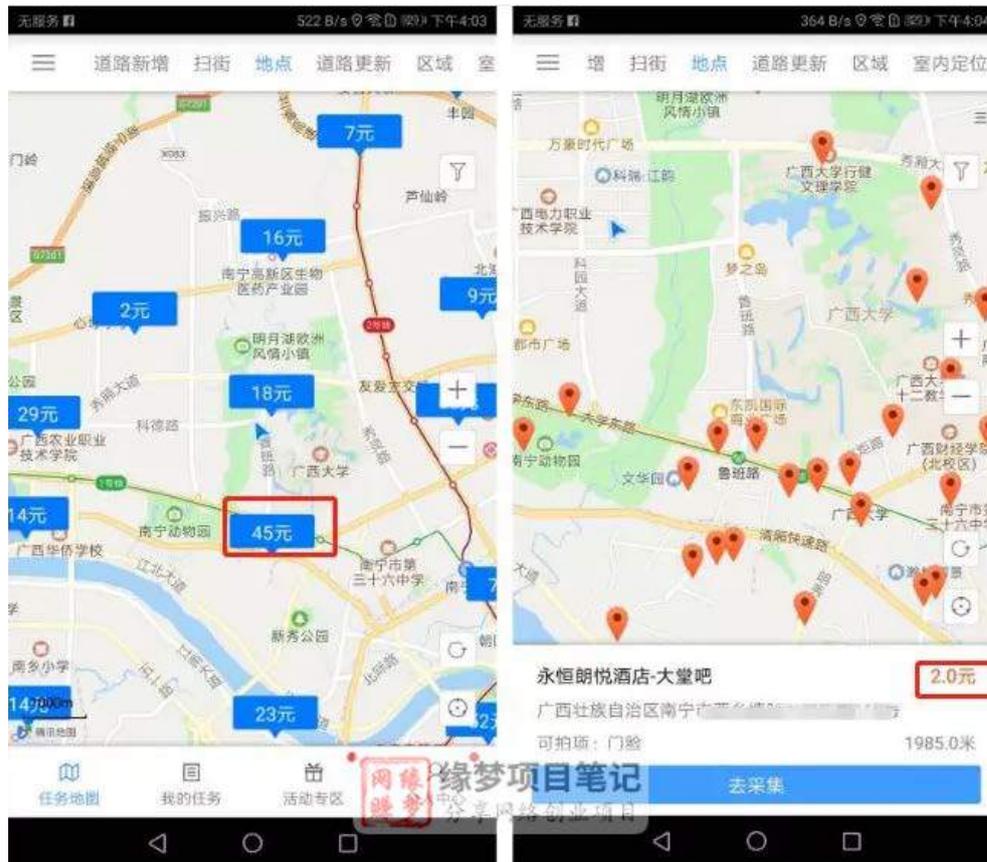
其实通过拍照赚取任务佣金的项目一直存在，只不过是都依托于不同的平台上，既然有朋友问到了，那我也就顺便介绍几个类似的任务平台。



一、拍照赚钱平台

1、企鹅绘图

企鹅汇图是腾讯地图推出的拍照赚钱软件。腾讯地图还有很多地方不完善，城市随时都在变化，地图随时需要更新。所以要发动广大人民群众帮忙拍街边商铺，路标，公共设施等等。腾讯给予相应报酬。



注意：暂时只有安卓版。详细的攻略在企鹅绘图 APP 里面有，很细致。

2、美团拍店

这个以前在缘梦项目笔记上有说过，这是美图旗下的一个兼职平台，只要你注册了这个平台，然后领取任务，帮美团拍摄线下店铺信息，就给拍客现金，一单 1 到 8 块左右。



做这种任务也简单，需要根据任务的要求来拍照上传就可以了，任务都是有步骤的，按提示操作，然后拍照上传就可以了，步骤非常的简单。

3、高德淘金

高德淘金，缘梦项目笔记以前也有介绍，这个任务的方式也是和美团拍店的模式也是一样的，领任务拍照上传照片就能获得佣金。



拍门店、拍路段都可以，虽然佣金也比较低，但是胜在简单，照片的通过率也比较高，新手操作也基本能保持在 80%左右，虽然赚的不多，但是也能赚点零食钱了。

4、地图淘金

百度地图旗下拍照赚钱软件。功能性质和上面一些软件差不多。

5、蚂蚁微客

蚂蚁微客是致富宝旗下的一个兼职平台。主要工作就是帮助支付宝推广线下支付。

现在很多线下门店支持支付宝付款，在他们收银台上贴有收款的二维码。随着时间的推移，有些店铺关门，有些搬迁了。当初的位置可能已经换人了。



而相应的支付宝在线制服却没有更新，不利于在线支付的推广，所以需要微客小二去核实验收。

6、公交拍拍

交拍拍和高德淘金一样，属于高德地图的一个 app，是一款坐公交赚钱的软件，和高德淘金一样，公交拍拍也是通过做公交线路拍摄任务来进行收益的。



二、放大收益

1、多款软件批量做

这几个软件工作性质差不多。如果只做一个那是浪费。任务都是分布在城市的不同地方，不同软件的任务地点可能会重合。

所以大家做这类项目的话，可以尽量找到类似的软件一起做，这样可以少花很多时间，然后把相近地方的任务都一起做了，赚到的钱也更多一点。

2、找兼职

要知道信息差是永远存在的，有些人会在接单么等一些发布任务的网站上发布任务，任务的要求和 APP 的要求是一样的，吸引别人来给他做任务，他就赚钱中间的差价，这省力很多。

三、总结

当然这些任务拍平台受到地域限制的比较厉害，只能撸一时间，而且现在有个多的任务已经被做过了。如果想要做的话，只能去深挖一些渠道。

想必大多新手，最早接触网络项目，都应该是从兼职任务开始的吧，而类似上面那些兼职任务的平台，还有很多，如果是新手入行，建议先从这些简单的开始了解。

在网上做项目长期赚不到钱的话确实很容易放弃，特别是对于新手来说，新手刚入行的时候期望值都比较高。以为进来就马上能赚到钱，但是现实却很残酷，很多新手朋友都没能坚持到赚钱的时候就放弃了。

其实新手能马上赚到钱的项目其实也有挺多的，大有大的玩法，小有小的玩法，就看自己肯不肯去专研而已。

本文素材来源于 *新媒之家*

教你写一篇高质量评测文章,新手轻松月入过万

公众号后台有人留言说,我有点写作基础,但现在做自媒体不好做了,想转型做点其他呢,一时也没有头绪,想找点通过写文能够快速变现的项目,希望我能给点建议。

看到这段留言,我突然想起了去年非常火爆的写作课,很多新手一窝蜂的进去,想要在这一行快速掘金,但无奈的是大部分铩羽而归。

其中最核心的原因是因为没有积累和写文标准,很难写出优质高质量的文章,退稿率非常高。

在这种情况下,靠写文章投稿赚钱,并不现实。

但是,并不意味着没有可能。看到这个留言之后,我马上搜索了一下,看了一下靠写作吃饭的项目,其中起步比较容易的项目还是写评测。

评测我估计很多人不陌生,当年王自如撕逼老罗的场景依然历历在目,而他之后买了各种豪车之后,更加证实这个行业确实赚钱。而评测这个行业的内容载体分为:视频评测和内容评测。

一、评测分类

我们今天主要讲内容评测。这个项目目前需求量比较大的评测行业有游戏评测、手机评测、数码评测、汽车评测、淘宝产品评测、美妆评测、APP 评测、都需要大量的评测文章。

1、文章价格

按照文章结算标准，我总结了三类行业结算标准。

- ① APP 评测、淘宝产品评测、APP 评测、游戏评测（行业均价 20-80 一篇）
- ② 手机评测、数码评测（行业均价 50-200 一篇）
- ③ 汽车评测（行业均价 100-500 一篇）（论坛特约评测 1000+一篇）

2、文章星级

决定文章价格的是文章的质量，按照文章质量分为 6 星级。每一星级的结算标准都不同。不同行业结算的薪酬也不同。熟手每天会指定评测文章，获取更多赚钱机会。

3、运行模式

这一行是通过工会的形式来招募，各大公会从运营商、网站处接单。然后派发到写手，写手开始操作。根据具体的要求，来写测评。单价越高的行业，要求越高。

4、行业现状

我通过采访了二十余位评测写手，覆盖上面几个火爆行业，经过对他们对话的整理，才发现，其实他们写这些文章，大部分都是靠量吃饭，一个熟练的写手，在低标准行业，基本上每天用点心能搞定十篇左右。

按照上面列举行业最低标准结算，也能收入 200 多块。熟练的话，通过率非常高。

不过结算薪酬越高的行业，对于文章的质量越看重。

5、高收入群体奥秘

采访这么多位写手，他们说，评测文章基本上都有写作框架，按照框架写产出量很高，高标准行业产出量比较低，但收入比较高。

而且目前这些行业的需求量非常大，所以招聘的公会也非常多，一般低标准行业成熟写手是以量赚钱，高标准行业以质量取胜。想拿高薪酬，就入行技术型有门槛的行业，收入非常可观。

6、各大行业招聘渠道



而评测类写手招聘的大本营就是豆瓣，豆瓣里面有很多写手，每天都有大量的公司在里面招聘，获得机会并不难。我随手翻看招聘信息，根据行业的不同，基本上最差的行业也有 20 一篇的价格，当然，不同的行业规则不同，一些价格比较低的行业，要求比较低，入行也比较容易。

有的甚至不需要写作基础，当然价格也低，最低的价格在 8-10 元一篇。但是有写作基础的可以入行高薪酬高门槛行业，前期辛苦一些，回报也比较大，而且成长空间非常不错。

以汽车评测为例，是目前最火爆的行业，不仅仅豆瓣招聘渠道，还有各大汽车论坛依然在招聘评测写手，掌握这个行业的评测写文模板，意味着你能够入职高薪行业。详细讲解一下这个行业的写文模板。

二、写文模板

评测写文模板的作用就是加快写作产出量，用固定的格式写出不一样的内容。

汽车评测行业价高的根本原因是因为对于图片的要求比较高，而这行分为汽车外观评测，和全车评测。

全车评测，要求自然多，价格也相当不错，通过的话能够达到 500 以上一篇的价格。

接下来详细分解汽车行业写评测文章的通用模板。

1、图片拍摄技巧

全车评测，图片在三十到三十五张。外观评测在 10-20 张之间。汽车测评分为新车和二手车，但是图片拍摄不尽相同，基本上掌握全车拍摄技巧，就能轻松驾驭所有拍摄角度。

我们以全车评测为例进行讲解。

全车评测拍摄视角：

整车正面特写、正面 45 度特写、正侧面特写、背面 45 度特写、车头 45 度特写、前雾灯特写、前大灯特写、后尾灯特写、后尾灯 45 度特写、品牌 logo 特写、高位刹车灯特写、外观视镜特写、车门把手特写、前轮特写、后轮特写、中控全景特写、仪表盘特写、空调出风口特写、

中控大屏特写、中控按钮特写、档把特写、前排扶手箱特写、前排空间特写、后排空间特写、后排出风口特写、天窗特写、车内阅读灯特写、遮阳镜特写、车内后视镜特写、后备箱特写、备胎特写、发动机舱特写、

2、评测写文模板

① 开头文字

一篇好的评测文章包含两方面的因素，图片描述以及文字描述。占比最大的是图片描述。

开头如何写也有一定的规范。而且大部分的评测文章都以第三方角度来评测，更加真实。

首先说明购车日期，以及行驶里程。描述对车辆外观的初步印象，比如简单大方、科技感十足。在添加个人对于车子的正负面评价：比如，最欣赏那个设计、觉得哪部分设计不够好。

② 引导文字

车辆信息、拍摄地点、拍摄工具。作为车辆信息介绍。

③ 图片描述

- 1.正面描述:一两句话描述车辆视觉特点,比如,比较大气、车灯设计合理。
- 2.正侧面描述:描述整理流线型、以及车辆风格,比如运动、休闲类型。
- 3.背面 45 度描述:描述整体观感,棱角分明或是圆润。
- 4.车头 45 度描述:描述进气栅的材质形状、以及个人视觉感官。
- 5.前雾灯描述:描述雾灯形状以及作用。
- 6.前大灯描述:大灯配置与区别、介绍卤素灯、与 LED 的区别。
- 7.后大灯描述:介绍配置与区别,外加形状、档次、个人感受。
- 8.汽车 logo 描述:描述 LOGO 材质、由来、个人感受:档次感、手感。
- 9.刹车灯描述:描述亮度、与醒目度。
- 10.外观视镜描述:介绍后视镜功能:可视范围、雨天加热除湿功能、自动折叠功能。
- 11.车门把手描述:介绍车把手功能:是否具备无钥功能、日常使用性能。
- 12.前后车轮描述:尺寸性能、抓地力。刹车盘刹鼓刹。
- 13.中景全景描述:整体视觉观感、比如:冲击感、朴实感。

- 14.方向盘描述：手感、助力系统、精准度、多功能方向盘介绍。
- 15.仪表盘描述：介绍油耗、行程、科技感。
- 16.空调出风口描述：空调制冷、风力大小、后排风力。
- 17.中控大屏描述：灵敏度、流畅度、导航。
- 18.中控按键描述：按钮功能、材质、手感。
- 19.档把描述：变速箱情况、换挡平顺度。
- 20.扶手箱描述：扶手箱材质、空间。
- 21.前后排空间描述：主驾副驾乘坐感觉、后排是否拥挤、腿部伸展空间、乘坐舒适度。
- 22.后排出风口描述：风力大小、外观突起状况。
- 23.天窗、后视镜、遮阳镜、阅读灯描述：天窗类型、后视镜可视范围、遮阳镜效果、以及化妆镜。阅读灯亮度。
- 24.后备箱、备胎描述：后备箱容积，备胎尺寸。
- 25.发动机舱描述：发动机品牌、动力。

以上这 25 点的描述，是写汽车评测无论新车二手车评测通用写文模板。都非常适合，是我拆解了 30 多篇文章，以及采访 10 多位汽车评测文章写手，总结出来的写文细则和模板。

我估计很多人看了会头疼，觉得涉及都不少内容。也存在一些问题。接下来我讲解一下，可能遇到的困难。

三、综合问题

高价汽车评测文指定要求？

一般根据论坛以及运营商的需求写指定文章。比如，起亚狮跑，都会有具体要求。

上面的细节描述，基本涵盖了所有写文规则，能够满足绝大部分运营商和论坛的审核标准。

如何摄到这些汽车图片？

我咨询过不少写手，他们为了减少成本，一般二手车评测选择借车，或者租车。

新手会选择试驾的方式拍照。论坛特约评测写手会在制定城市 4S 店拍摄，因为车牌要带 LOGO 相对佣金更高。

一般按照此类方式写出的文章，稿费最低也在三百以上。有些公会需要试稿评级，如果能够按照这些规则写出一篇优质的评测，那么刚开始就能获得不错的报酬。

总结：学一种赚钱方式，锻炼一种技能，能够养家糊口的赚钱方式，需要具备别人没有的优势，掌握别人不拥有的技能，这样，才能产生更高的价值，获取更大的回报。

本文素材来源于 境界哥

揭秘写车评投稿赚钱行业,闲来兼职也能月入 3000+!

今天缘梦项目笔记给大家分享一个写车评的项目,这项目是小编亲测有效而且很赚钱。如果做的好,一个月稳赚 2000-5000 元没问题。

写车评类似于天猫的商品评价,相较于公众号投稿千字 30、帮人代写论文这样的动辄 5000 字左右的任务,车评是我拿稿费最轻松的写手兼职了。

一般要求是 500 字左右,稿费在 150-200 左右,不同的车系要求不一样。

比如这是福特的要求:

3月福特推荐口碑任务

@Erin 3月6日 17:02

28人已读

车型:翼虎 翼博 锐界 福克斯 福睿斯 (17款18款19款)

地址:经销商不限

内容:500字3图以上(必须保证有一张整车图)

打分:37~40星;最多只能有三个4星,(福克斯福睿斯油耗项必须打5星)

结算:150 过稿立结

注意:口碑通过需质保一个月不被删,被删需要补发;口碑通过后提交口碑链接、账号截图、账号密码,群主以微信或支付宝的方式结算:

这是雪佛兰的要求:

2019雪佛兰精华口碑任务

@Erin 2月26日 23:01

94人已读

车型:沃兰多, 探界者, 迈锐宝, 迈锐宝xl(18款或19款)

等级:精华口碑, 1000字, 10张车图以上。(必须保证含有车辆外观图)

经销商:湖南、湖北、江西任意店

打星:39星、允许一个4星其余5星

注意:

口碑发表成功后, 需把口碑文案复制到对应论坛发一遍, 图片也放进去重复几张, 凑到15张就行, 非常简单。

结算:220/篇

口碑通过后找我拿行驶证认证, 账号密码给我留档

国民生活水准的提高加上国产汽车的崛起, 国内汽车市场近几年很火爆, 于是很多地区的车商为了提升自己的销量, 会雇佣很多写手在各大网站刷好评, 也就是说大家以后想买车的话不要相信网站上的用户评价, 十篇起码有六篇是像我这样什么都不懂的人写的。

他们一般会发布当月的任务, 不同的车系任务不一样, 字数包括 200、500、1000 三种等级, 等级越高稿费越高, 我一般写 500 字的。

这是上周某天拿到的车评酬劳



这是昨天的



车评不需要太多的技术含量，就把他当成是一个商品评价好了，只要账号没出什么问题，有点汽车常识，理论上是不存在不通过的问题的，当你的车评通过以后长这个样子。



2017款 1.5L 自动尊贵型

购车地点：广东 | 汕头市腾达吉利

购车价格

7万

行驶里程

8000km

购买时间

2018-09

油耗

7.0 L/100km



最满意

外观楚楚大方，车标周围中格网很好看，驾驶空间对于我这女生来说完全够用，价格是普通年轻人都消费得起的

最不满意

在考驾照之前本少女是个极度会晕车的人，一闻到车内有味道总是想吐，x3在这一方面做的不够好，车上有异味，后备箱开口太高了，有时候提个行李箱很费劲，最想吐槽的就是空调了，噪音太大啦

一旦你的车评通过了，就可以找人拿稿费啦，一般都是过稿立结的，写车评很简单，尤其是当你熟悉套路之后更简单，我就是每两天写一篇，上午花上十几分钟提交下午就拿稿费，按均价 150 一篇来说，一个月 2000 总是可以拿到的，更有甚者一个人养 4、5 个账号，每天轮番提交，基本上一个月的任务量都被这类写手接完了。

这是他们接单广告：

●●●●○ 中国联通 4G 23:20 96%



1、写车评赚稿费

这个通常是一篇稿子500字，但不同品牌的车要求不同，有的要求一千字，字数高当然稿费就更高咯。而且，只要好好写，按要求管理账号，不存在通不通过的问题。

下面我给大家说说简单说说流程吧

因为车评是要求发布在app汽车之家口碑里的，首先你要下载一个汽车之家。然后，注册一个账号，再就是养一两天的号，你就可以在上面发布你的车评了。



作为没有工作的我觉得这是最好的兼职方式了，轻松又不花费你太多的精力，还能补贴每天的花销。

可轻松复制的虚拟资源项目，新手小白也能月赚 3000+

当你准备使用一个软件的功能时，却发现需要付费才能使用。这个时候你会怎么做？

大多数人会选择从百度搜索破解版。可有些软件是有破解版的，很多软件是没有破解版的。如果你不经常使用这个软件，只是偶尔用一下，你肯定会觉得软件的收费特别贵。动辄几十到几百的费用，让许多人难以接受。



一、可复制的赚钱项目

于是有人嗅到了这里面的商机，研发出了一种出租账号的办法，成功把这一难题突破了。你使用一天是一天的价格，使用两天是两天的价格，这样一来的话，为很多人节省了成本。

还有一种情况下，当你想在手机上安装某个软件的时候，却发现不能安装用不了，这个时候很多人的解决办法是从百度上提问，看看有谁遇到了同样的问题。但是

大部分人没有解决这个问题，如果你能解决，就意味着能赚不少钱。因为，生意的本质就是替别人解决各种各样的麻烦。

例如，你的苹果手机，安装不了迅雷，这是经常遇到的问题，很多人也有这样的问题。有人成功地解决了这个问题，获利不菲，单价三块多的软件，竟然能够卖5000多份，你觉得这个市场大不大？



别惊讶，类似这类的项目特别多。

但是大部分人不具备解决问题的能力，但是如果你有敏锐的洞察力，同样也能网上赚钱。因为此类项目的进入门槛是特别低的。

如果你购买此类软件就会发给你一个安装包，你直接安装到手机上就可以。当然，安装到别的手机上也可以。此时，此类产品就属于可复制性产品。你也可以直接出售。

上面提到的账号共享,也有人能够发现他们的 bug,成功的开发成一款赚钱项目。

因为大多数软件现在都支持互通。或者共用,以满足不同智能设备上的使用。



花一百块钱就能赚到几千块钱的生意,从本质上来讲是非常暴利的,但是很多人琢磨不到其中的技巧,只能让这类网上赚钱机会流逝。

所以,敏锐的洞察力总能决定你的收入水平。

二、低成本引流

引流方法不尽相同,但是最有效的做法,就是能给意向客户他最需要的东西。就像上面两个可复制的项目一样,对于许多人来说,没办法把它变成一种引流手段。但是对于赚钱高手来说,简直就是天然的引流神器。

找到相应的贴吧,发个分享帖,很容易就能够引来大量的流量。例如,免费分享苹果迅雷版本,外面卖 10 块钱一个。

对于迅雷贴吧的人来说,这就是他们需要的东西,他们就会通过各种方法找到你,向你索要软件。



像第二个 WPS 会员。在某宝买个 2 天的会员，然后在 WPS 吧发分享帖子：免费分享 WPS 会员，先到先得。

一大群人就会联系到你索要账号。对于我们来说这群人就是非常精准流量。而用两三块的成本就能解决引流问题。

三、高价值出售

吸引任何精确流量的目的都是为了销售，只不过精准一点的流量，成交率比较高。

有了流量就想着如何变现。比如 WPS 这个账号，该如何变现？

首先，我们分析用户群体，他们肯定是经常使用或者想学习 WPS 办公的人群，这群人里面肯定是以新手为主。原因就是真正办公的人群，都会直接附年费去买。

当他们对账号有需求的时候，还需要什么东西？因为一个需求的满足，往往会有另外需求出现。

很容易就考虑到他们还需要，WPS 办公教程。这个就是我们的盈利点。我们可以通过出售办公教程，卖给这群精准粉丝，产生转化是必然的。

东巨网校 年终钜惠

Office办公全套教程
[Word+Excel+PPT+Outlook]



狂欢 疯抢

720分钟/高清/高效办公

¥100.00 **包邮** 3966人付款

Office办公软件PPT制作excel函数 各word
文档适WPS全套视频教程

北京



一套办公教程，就能卖八千多套。而且价格还不便宜。如果你能把这套教程搞到收，卖 30 块钱，是不是更容易卖出呢？那是自然的，因为客户会进行很正常的比价判断。或者你直接把淘宝价发给他，让他自己判断。

很多人会选择买你的教程，因为价格低，价值高，同样的产品，当然选择便宜的。

这就是一个非常简单的盈利项目的玩法。

对于新手来说，只要掌握好这套玩法，玩其他的虚拟赚钱项目，根本不在话下，任何虚拟项目的玩法，大致相同，一通则百通。

本文素材来源于 牛哥微课堂

空手套白狼项目，操作小吃技术配方，月入过万

淘宝搜索“配方”，在分类里选“站外线上学习”，按销量排序。可以看到，很多配方技术都卖的很火，进店铺算一算他们的销量，基本上一个月都能赚几万。

那我们今天就来聊聊这个[网赚项目](#)。



如果你做网络没产品，去买上一份，你就有产品了。不懂客服技巧，跟卖家聊一聊，很容易就学会了。

卖配方这个项目，我告诉过好几个人，但是没几个人瞧得上眼。据我所知，就一个人坚持去做了。是我一年前碰到的一个90后小伙子，他很孝顺，想赚钱给他爸妈买房子，而不是给自己。结过婚的人应该知道，这很难得。

他看起来有点笨，跟我年轻时差不多。当时他在一家广告公司打工，做条幅的，嫌赚得少，要辞职。我让他工作先继续干，不求别的，有一份收入，就算暂时在网上赚不到钱，也不至于饿死。下班以后在淘宝上卖配方就可以了。

我告诉他，什么时候淘宝上稳定了，一个月比你打工赚得还多的时候，你就可以不用上班了。

他现在做的还不错，已经有一定规模，不光卖电子版，还卖纸质版，都是自己定制的。

其实一个年轻人，如果老老实实卖点东西，不好高骛远，基本上不会过得太差。

什么是最有价值的顾客？

很多人把精力都放在挖掘潜在顾客上，这里面需要注意一点：

最有价值的顾客，应该是现在就能买你产品和服务的人，而不是未来有可能会需要你的产品和服务的人。

一定要跳出这个误区。

假如你卖杜蕾斯，理论上所有成年男性都是你的潜在顾客，所以你把精力都放在做网络的屌丝身上，5年后，你发现他们依然都是处男。



为什么性价比并不高的爆款手机，会卖的那么火？

因为消费者从来都是选择最好的，而不是最适合自己的。

还是拿卖配方举例，一个奶茶配方卖 50 元，全站几十种小吃配方加起来全套卖 88 元，顾客会怎么选？

多数顾客都会买 88 元的，虽然他只想学奶茶。

而两种的成本都是 0，当然卖 88 元赚的更多。

真实的创业，并没有那么轰轰烈烈。很多人想象的创业，是叱咤风云，调兵遣将，决胜千里之外。其实个人创业，我觉得就是一个很平淡的过程，枯燥乏味的训练，持续不断地输出。

那些比你厉害的人，可能只是在累的时候，比你多坚持了一会。

本文素材来源于 男儿国

录制教人家如何打领带的小视频，也能月赚万元

最近又发现个挺有意思的频道。这个频道也是用较少的时间，赚持久的被动收入！

一、频道介绍

今天要介绍的频道是 tiehole，一个专门教人如何打领带的频道。其实看过之前文章的应该都了解，HowTo 是一个特别大的视频类别，公司和工作室背景的频道很多，个人不容易做。上次提到过可以用发泄情绪产生人格化来做，而今天的频道则是靠做深和做的早取胜。频道内容也常简单，就是一步一步告诉你如何打领带。教程本身没什么可说的，内容中规中矩，视频的好评率也都在 80 %。



视频



没错，从截图里也可以看到，这个频道一共才 15 个视频，而有 4 个视频播放破百万，一个视频播放超过 5kw。而且这个破 5kw 播放的视频，是在 youtube 上搜索关键词“how to tie a tie”排名第一的视频！即便从 google 搜索也是第三名！（大致能看出 youtube 和 google 的搜索排序算法并不太一样）

之前写倒计时的时候猜测 Youtube 对新视频会有数据加成，但现在来看，似乎也不是。google 好像对新的内容有加成，而 Youtube 的加成相对来说小一点。当然，算法肯定会不断调整，至少从这个例子来看，Youtube 算法针对时间的权重较小。

鉴于视频内容可聊的不多，就直接来看收入吧！

DATE		SUBSCRIBERS		VIDEO VIEWS	
2019-03-09	Sat	+178	114,009	+79,499	68,185,780
2019-03-10	Sun	+196	114,205	+75,815	68,261,595
2019-03-11	Mon	+197	114,402	+68,951	68,330,546
2019-03-12	Tue	+177	114,579	+67,215	68,397,761
2019-03-13	Wed	+159	114,738	+61,366	68,459,127
2019-03-14	Thu	+136	114,874	+55,984	68,515,111
2019-03-15	Fri	+157	115,031	+59,416	68,574,527
2019-03-16	Sat	+132	115,163	+70,172	68,644,699
2019-03-17	Sun	+177	115,340	+62,470	68,707,169
2019-03-18	Mon	+178	115,518	+55,310	68,762,479
2019-03-19	Tue	+131	115,649	+52,454	68,814,933
2019-03-20	Wed	+115	115,764	+45,216	68,860,149
2019-03-21	Thu	+123	115,887	+50,383	68,910,532
2019-03-22	Fri	+39	115,926	LIVE +13,345	68,923,877
Daily Averages		+165		+64,258	
Last 30 Days		+4,944		+1,927,740	

30 天的数据来看,月播放量将近 200 万!如果按照千次播放收益为 1 美元来算,每个月将近 2k 美元,差不多 1.3 万人民币!当然,由于很多视频的语言是一些 cpm 不高的地区,诸如德语、印度语、西班牙语等,这里只是简单估算收益为 1 刀,不过即便这样也很多了不是么:)

虽然频道花了将近 9 年成长,但这投资太划算了!十几分钟学,然后花几天做视频,赚几年的饭钱!

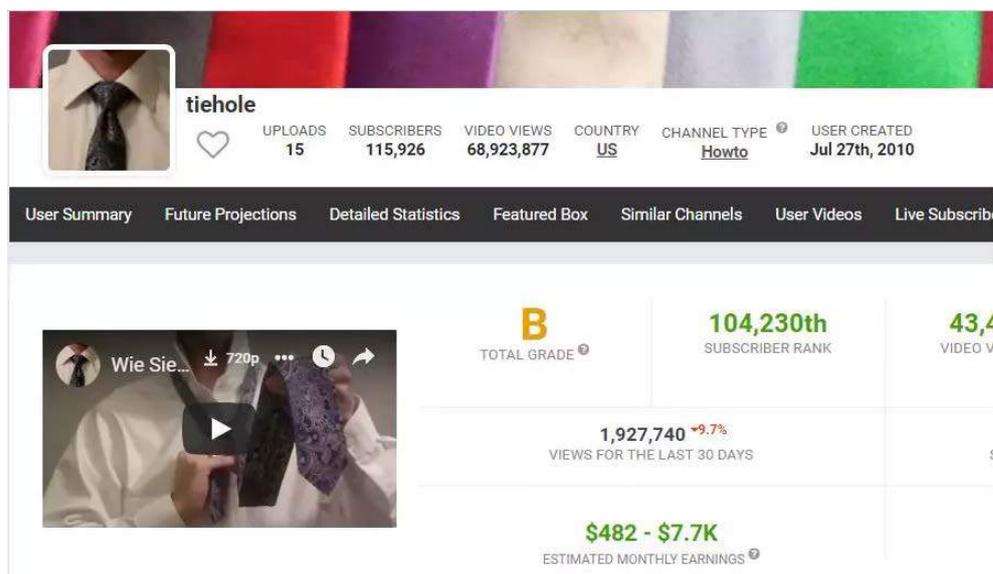
当然，肯定有杠精会说了，你怎么不去做这样的频道。我只想说：你以为我不想啊！一方面大部分能想到的已经被人做了，竞争很激烈；另一方面没人做的你也想不到啊，我在操作的你也看不到啊！

话说回来，以我的了解，这类视频在国内受众不算太多，需要打领带的场合很少。天天上班打领带的职业，我能想到的只有销售、房产中介和高级职业经理人了，绝大部分普通员工甚至中层管理都是穿着比较随意的。至少我呆过的互联网公司是这样：)

而且国内平台收益相对少很多，稍微收益好点的平台又要求你高频率更新，这种视频很明显是不可能高频率更新的。加上本身做打领带视频的人也非常多，很显然没啥机会了。

还是那句话，不赚钱也能学一些技巧，所以继续来看频道！

二、频道分析



从整体数据来看，表现还算不错，15 个视频，总播放将近 7kw，绝大部分播放是一个视频的数据。我估计 10 年的时候类似视频应该不少，但像这个频道一样专门单独开一个频道做一堆同类视频的应该就这一家，能脱颖而出很可能是踩了一波算法红利。



从频道历史数据来看，频道流量也是慢慢涨起来的，到了近半年才让月流量破 200 万。而且从 16 年 4 月开始到现在总播放量一共 55.16kw，也就是说，近 3 年的播放占了频道总播放的 80%以上。如果算法没有打击，这个频道的流量应该会长久稳定，甚至增长，可以说是非常棒的被动收入了。

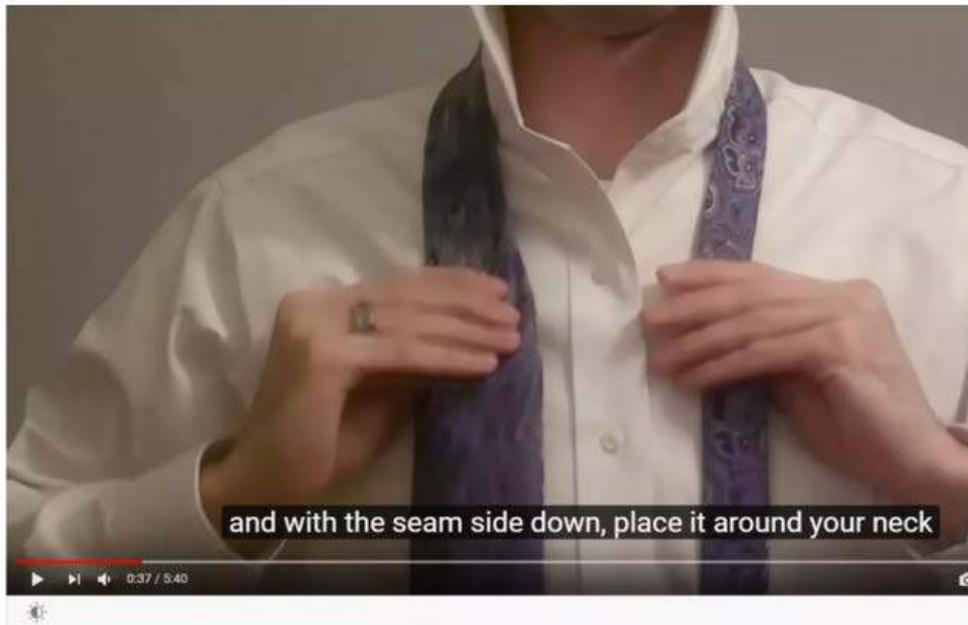
是不是觉得我没得说了？当然不可能！这个频道非常鸡贼，踩了好几个算法漏洞！



你看，5分41秒的视频有5个！播放都还不低！剩下的几个视频长度上也有重复的！



Wie Sie eine Krawatte binden Deutsch (German How to Tie a Tie)



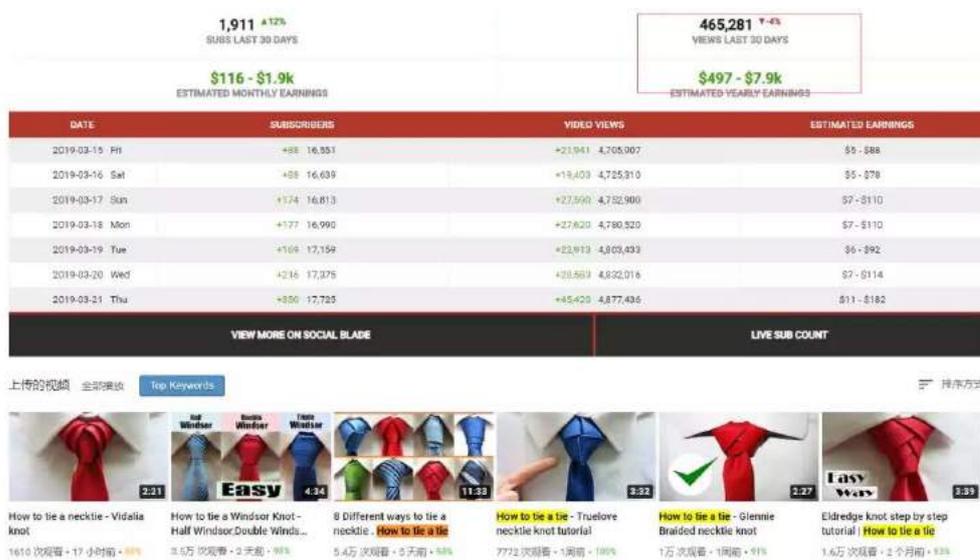
How to Tie a Tie (Mirrored / Slowly) - Full Windsor Knot

没错，同样是 37 秒的时刻，画面一模一样！！至少一半视频只是用不同语言换了标题和配音罢了！

其实个人认为这就是踩中了 youtube 的算法红利，一个视频改标题、改配音反复发，花十几刀找外包用不同语言念一遍就好了。不仅省时间，投入也很低！从

频道实验的结果来看，换语言基本就当作新视频了，但如果第一次流量很大再换个标题上传一次，早期可能有爆发的可能，现在来看可能流量就没那么多了。

其实我也想过，我来做这样的频道会怎样运营。很明显是不会想着去做多语言的，而是做花式打领带的教程，每个视频会介绍一个打领带的方法。实际上有没有这样的频道呢？有！



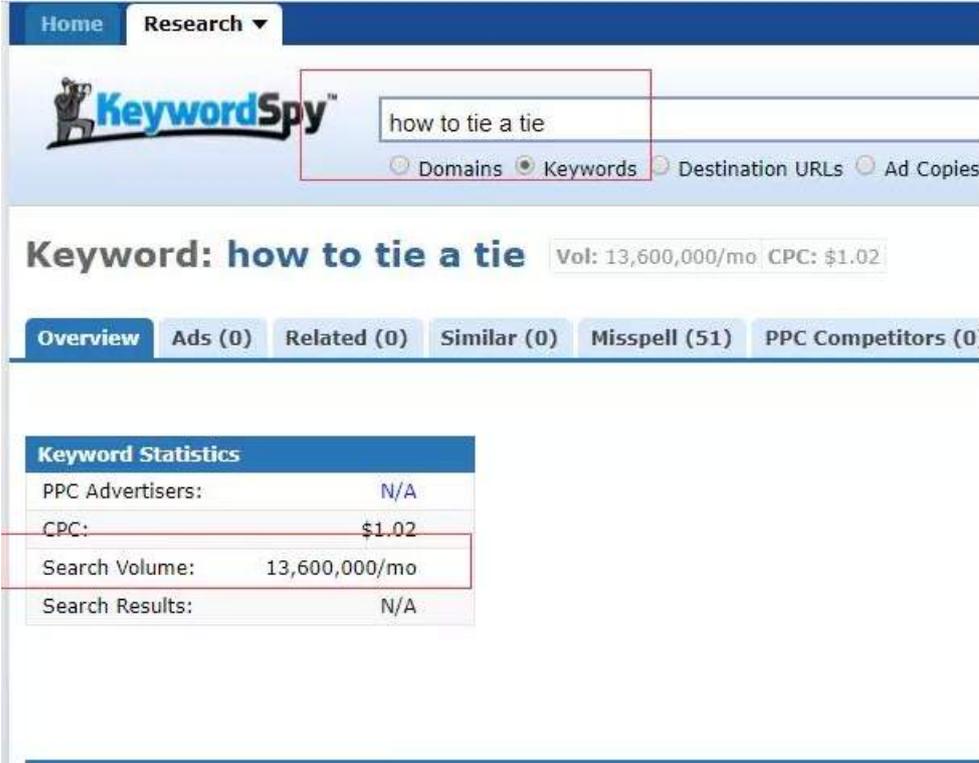
以这个“[How to tie a tie](#)”的频道为例，这个频道就是以我的思路来做视频的！流量也正如图里显示，月播放 46.5 万。当然，这个思路还是很棒的，也才做 34 个视频而已，而且频道是从 18 年 1 月开始做，也就一年时间。相比于上面那个频道发展速度也还可以。但很明显流量不会比上面频道大了，流量在近几个月也进入了瓶颈期。个人猜测，由于 youtube 的推荐和搜索排序算法导致了这类频道在前两年有了一波发展红利，而最近 2 个月算法变更，流量开始变得平稳了。

所以这两个频道对比说明了什么呢？很明显越早做越好，能经历更完整的平台红利。

如果你想做的领域还没多少视频，早点做吧。

平台红利也好理解，平台为了完成 KPI 会扶植一批频道。为了增加用户使用时长，平台就会扶植一波游戏之类的长视频频道。为了增加搜索结果的质量，就会推一波优质 HowTo 类频道。同理，假如平台想要吸引某些人群，而内容又很少，明显会用算法反复推一波相关视频和频道。新的内容只要坚持发布，直到内容被平台推荐就好了，用户一进来，算法都是自动推荐的。而老的内容主题就需要保证视频质量，等 youtube 的运营 KPI 和算法命中你了。就像这个频道一样，前 5 年多的总播放只占频道总播放有 20%，而一旦被命中，就是一路增长。还有平台清理某些违规频道的时候，会减少同类频道的竞争，也是反向的红利。

当然，平台红利的推测还有待观察，大多数是我的猜测，不同平台的运营策略也可能不同，信不信看你自己的了。



The screenshot shows the KeywordSpy interface. At the top, there are navigation tabs for 'Home' and 'Research'. The main search area contains the text 'how to tie a tie' in a search box, with radio buttons for 'Domains', 'Keywords' (selected), 'Destination URLs', and 'Ad Copies'. Below the search box, the keyword 'how to tie a tie' is displayed with its volume 'Vol: 13,600,000/mo' and CPC '\$1.02'. A row of tabs includes 'Overview' (selected), 'Ads (0)', 'Related (0)', 'Similar (0)', 'Misspell (51)', and 'PPC Competitors (0)'. A 'Keyword Statistics' table is shown below:

Keyword Statistics	
PPC Advertisers:	N/A
CPC:	\$1.02
Search Volume:	13,600,000/mo
Search Results:	N/A

话说回来，其实“how to tie a tie”的搜索量也不少，至少比上次的"timer"每月要多 400 万的搜索量。而“timer”有超过一半的人选择为视频播放，这几个频道的月播放其实也就 3-400 万，只有不到四分之一的样子。个人认为搜索两个关键词后选择看视频的人的比例应该不会差太多（没有数据验证），由于很多大的 HowTo 频道会顺手做一个打领带的视频，自然也就抢走不少流量了。

但反过来看，虽然资源多的大频道批量做视频占了很多山头，但也不代表没有适合个人的机会，大的类别下找到一两个小的点来做，也是不错的选择。

最后，其实我很喜欢这类小频道，和念字典、倒计时频道一样，这样的频道内容单一，干扰因素很少，很容易验证市场规则以及 youtube 算法。而且几乎每一个案例都能学到一个技巧，分析也很简单，如果你有找到什么新奇和简单的频道，欢迎留言讨论。

本文素材来源于 功夫宅

拼多多项目红利期，现去做，不管兼职全职都可以赚到钱

上周拼多多公布了该公司截至 12 月 31 日的 2018 年全年财务报告，财报显示，拼多多 2018 财年共营收 131.2 亿，GMV 达 4716 亿元，成为中国第二大电商平台。那么在拼多多高速增长现状下，新人该如何入局？



一、拼多多市场

拼多多目前的市场比 2017-2018 年更加健康，甚至做平销更加有利润可赚，对于罚款这块平台更加弱小许多，原因是在 2018 年的时候拼多多还是一个靠活动起来销量的平台，那么在销量积累越多的情况下，货源、团队、资金都不满足的条件，就会导致店铺运营跟不上，发货跟不上，这样就会产生大量的罚款；然而今年 2019 年市场不一样，拼多多实现千人千面的变化，人群不一样，那么平销的市场自然就大很多，活动的销量权重也降低不少。

现在拼多多新手机会还是很大的，因为今年是品牌店，拼多多还有一年沉淀期，新手抓住了这个机会还是可以吃到很多红利，日赚上万问题也不是很大。

如果新手想入局，可以从直通车、多多进宝、活动等从点滴积累放大经营，切莫冲动过急，追求大单等暴力，不安全的手法操作。

最主要的还是看新手学习和悟性的差别，如果新手自身摸索就需要走很多歪路，建议可以多看下拼多多大学，找一些大佬学习。

二、如何操作

新店铺目前比老店好做很多，为什么这样说？因为新店虽然没有多大的扶持，但是流量贡献还是有一些，数据比例权重比较少，每个去抓维度比较好抓。如果是老店的话，如果评分这块没有压好，就影响了全店打造爆款的机会，建议如果有精力把一个产品维持好，再上一个新款。

比如：一个新品上架后，我们需要选品，测款，我们先抓住这个引流款带给我们的店铺效应，销量平稳在 10000 访客期间（根据类目来决定访客），然后在进行下一个新款即可，慢慢的布局全店爆款。这种尺度去打造全店爆款，那么今年 2019 年就会很吃香。

1、选品

我们刚开始的时候，可以利用拼多多店霸数据软件选款，查看全网类目的市场排名，还有销量情况如何来了解这个产品有没有市场；也可以利用此软件测试此产品的价格模型如何。

不过目前拼多多也在千人千面阶段，人群不一样价格不一样，中高低价格都有优势的，拼多多 5 亿用户，利用 28 法则的概率高端的产品也有市场。

2、测数据

选好产品后，利用直通车测数据，最简单的就是直接丢词，测试点击率高于同行即可，不用测试销量各种数据，这样测试说明你的产品有效果，而且省了很多测试的成本。比如你要女装连衣裙，那么就选择相近的部分关键词加入直通车，不用开场景直通车，直接开 2 天看下效果数据，点击率高就可以选择这个款。

3、出单

想要快速出单，最好的就是 2019 最疯狂的多多进宝、免单这块比较有效果，而且评论的留存概率比较强，增加了很多权重。

4、活动

除了以上的出单方法，参加拼多多活动也能快速出单。拼多多的活动渠道有很多地方，比如说后台营销活动直接报名就可以了。当然拼多多官方 QQ 群小二活动对接群这些渠道会更加方便报名活动，而且活动报名成功优势比较大。

本文素材来源于 财神大咖

拼颜值的时代,要是颜值还不错的话,这个项目让您月入过万+

适合新手操作的项目很多,线下的做家教、地推、电话销售,线上的自媒体、无货源店铺等等都适合新手操作。很多人在网上找项目,只不过是想在空闲的时候兼职做个额外收入,这种想法的人,特别喜欢一些操作简单,只要重复操作就能盈利的项目。

一、淘宝模特

之前有看到一个问题,某宝的那些模特都是怎么找的,我颜值身高也不错,能不能也做模特?



其实很简单,通常有三种方法:

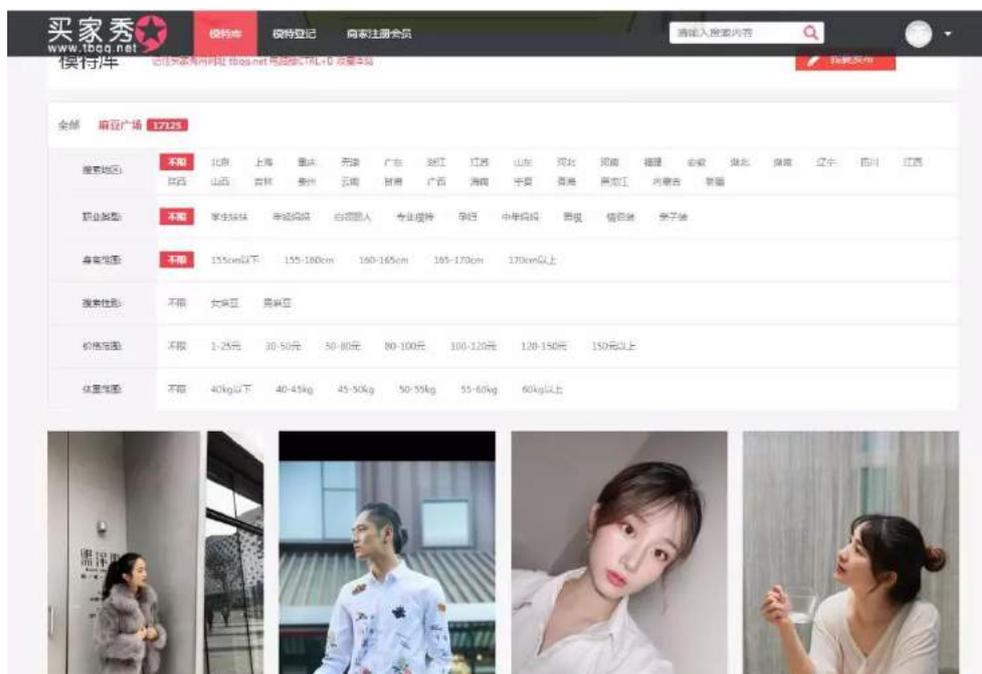
一是店铺店主自己当模特,每次出新款就会做一个场景专门拍摄,有些为了突出服装的特点,还会特地出差去一些风景优美的地方拍摄;

二是店铺通过招聘签约模特，直接将衣服寄给模特让他拍或者让模特到指定地方拍照或拍视频；

三是客户对某家店铺十分忠诚，会经常在同一家店购买服装并拍照评论，店主如果看到这个人的身材和他店里的服装特别搭，就会私聊客户，让客户帮忙拍一些照片，然后送衣服或给现金作为报酬，我的朋友就是这样的，她经常消费的店铺联系她，让她做店铺模特，然后会送那套衣服给她。

第一种方法根本不需要模特，第二种方法需要和店铺签长约，第三种则需要等店主自己联系你，那我们应该怎么样操作才能成为兼职模特呢？

一些兼职项目对兼职人员的需求量非常大，就会有企业搭建兼职平台，让商家和兼职人员都能通过平台找到自己的需求，模特也有这样的平台。



“买家秀”这个平台会根据地区、身高、职业、期望价格等区分，让商家通过筛选找到自己想要的模特，通过邮寄（寄拍）产品让模特拍照或者商家和模特见面拍照，结束后就能获得报酬了。



The image shows a screenshot of the 'Buyer Show' (买家秀) website registration form. The form is titled '买家秀' and includes a search bar and navigation links. The registration form fields are as follows:

- 搜索地区: 请选择 *
- 职业类型: 学生族、白领丽人、宝妈、男模、素子族、年轻妈妈、专业模特、中年妈妈、情侣装
- 身高范围: 请选择 *
- 性别: 请选择 *
- 价格范围: 请选择 *
- 体重范围: 请选择 *
- 身高: * cm
- 姓名: *
- 体重: * kg
- 年龄: * 岁
- 拍摄风格: 酷炫时尚独特拍摄风格、听从商家安排, 洗头、内衣性感也可接受、我以助理长文艺拍摄风格、衣服、鞋包、化妆品等都能应付
- 期望价格: 30+10/或送价值30元产品、30+10/件 (佣金+邮费)、愿意工作性质再确定

刚开始加入当模特的时候，建议先适应接单流程（其实就是正常淘宝购物流程），接一些送拍（没有报酬，会送产品）练练拍照手感，之后就可以接佣金高的衣服回本。不要小看一件衣服的盈利，我们来算一笔账，买家秀单笔佣金是 30 元，一天接十单你就有 300 块，如果你刚好接了衣服裤子鞋一身，一起拍几张就 100 了，而且一家店铺不止一件衣服需要拍照，熟悉流程后的模特更是一天能接几百单，赚得更多。

二、短视频解说

短视频的火热我们经常说，但是有些人对做什么类型的短视频还是有些迷茫，真人上镜、美食、探店、教程、星座情感等，到底是做十几秒的抖音短视频还是bilibili 一类的几分钟甚至十几分钟的短视频？

生活中每天都会有电影、电商剧、网络剧，我们不可能有时间把每一部都看完，看哪部，去电影院看还是视频 APP 冲会员就有资源都是我们想知道的，这时我们关注的影视公众号、微博、短视频等都会对这些影视进行评价，好评、吐槽，只要花几分钟，我们就能知道完整的剧情，决定看还是不看。



在这样的市场下，一些根据影视更新来吐槽、点评的电影解说就出现了，通过解说一部电影或者吐槽某部电视剧的槽点挣钱。不过因为电影的版权原因，公众号会比较多关于电影的评价，但短视频更多人会选择解说电视剧、网络剧，它们的

热度大，播放时间长，还可以根据剧情的进展做不同视频的解说吐槽，而且解说只是几分钟，需要的视频不多，不用担心版权问题。

那么如果我们做解说类的短视频应该怎样做呢？

如果我们不知道说什么内容，可以到微博、弹幕里面看网友们讨论最多的点是什么，因为网友最喜欢的是和自己有共同观点，可以一起吐槽，一起赞扬，所以跟着网友走准没错。

也有一些电视剧是小说改编、或者电影电视剧都有，我们就可以拿小说和电视剧，电视剧和电影做对比，哪一个演得更好，哪个剧情改编得更好之类的，有对比就有争论，只要点到为止，不要明确捧高踩低，粉丝为了自己的偶像，讨论度肯定很高。



知道讲什么内容后，最重要的就是配音和剪辑，其实电视剧的原音都会修过，让声音更加入耳，我们不是专业的，也不会电视剧那种修音，但我们可以用一些变声软件修一下，让声音更容易被接受，还能调整语速，保证在一定时间内把大量的解说内容说完。

剪辑软件可以用爱剪辑、小影、万兴神剪手等比较简单，新手也容易上手，如果自己还想学更多切换、特效之类的，就需要学一些 pr、绘声绘影这些难度较高的软件。

最后建议大家做一个专属于自己的片头片尾，提高用户对你的辨识度和印象，这样他们想看你短视频解说的时候，第一个就会想到你。



其实不止纠结看什么的人，自己等了许久的影视剧上映后发现演得太烂，又不知道怎么吐槽；不想看电影，但是喜欢看别人解说等这些人都是短视频解说的忠实粉丝。只要我们好好操作，无论是靠点击量收益，还是接广告，卖产品，转化他们还是很简单。

本文素材来源于 财神大咖

全民参与短视频时代，“买家秀”赚钱风口又来了

没错，这是一个看脸的时代！

追捧美丽的事物是我们的天性，以至于我们不断的被一些平台所引流。而我们向微商购买或者是去网店上购买一些东西时，也会习惯性的去看相关的评论和买家秀，漂亮的买家秀就起到促进用户下单的作用。

然而，这些优质的买家秀背后却默默催生这一条产业链——买家秀

买家秀这个项目很早就有了，缘梦项目笔记之前也有分享，比如这篇《兼职做淘宝评价中的买家秀，每月赚个零花钱还是可以的》，但大多数都是以图片的形式，而今在短视频泛滥的时代，这个项目所延伸的短视频买家秀又一次被带火了！



在以往的认知中，买家秀是有颜值的人才能玩的，其实，普通人也可以操作产于这个产业链当中！

一、买家秀形式

通常买家秀的形式有两种：

1、图片买家秀

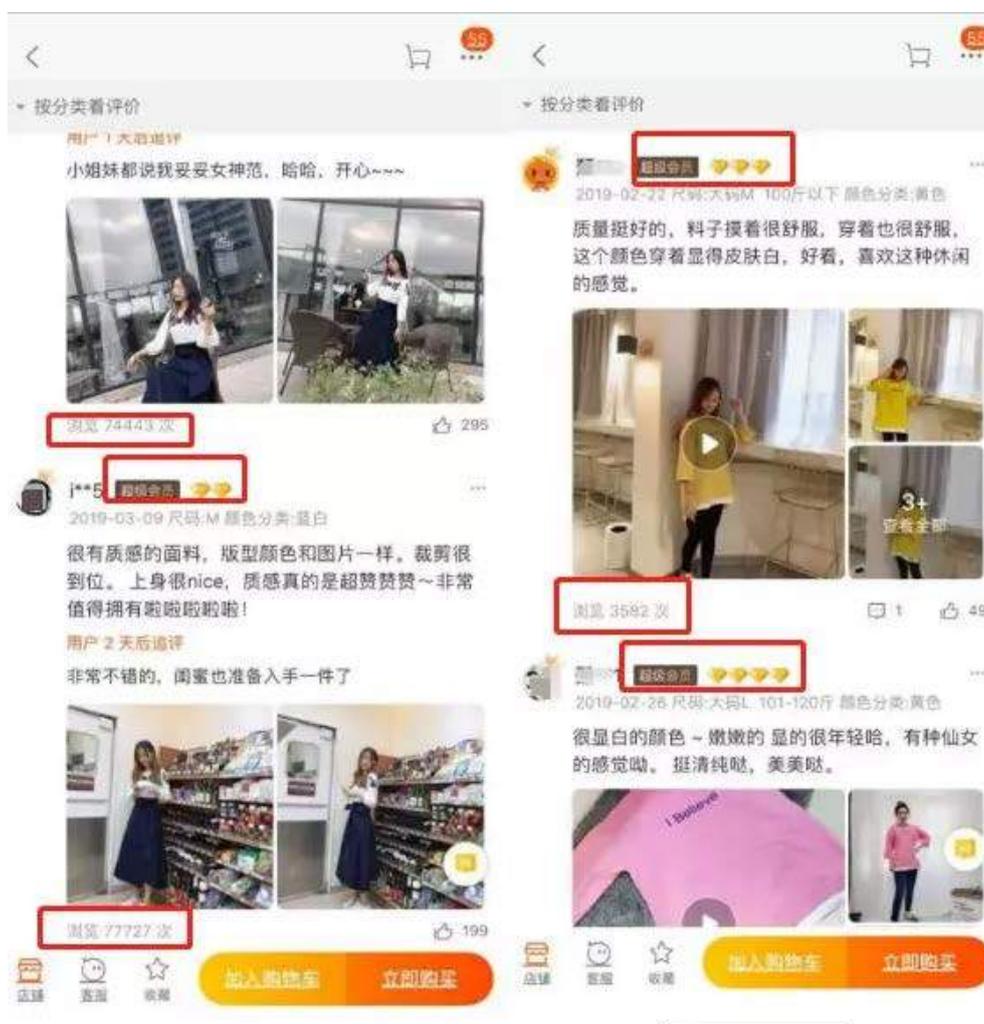
如果有颜值条件，使用店家提供的商品，然后拍上几张图，就差不多行了。

买家秀单笔佣金是 30 元，一天接十单你就有 300 块，如果你刚好接了衣服裤子鞋一身，一起拍几张就 100+了

2、视频买家秀

现在短视频很火爆，网店上也支持买家上传短视频的宝贝评论，还有微商的圈子同样需要视频来体现产品多样化信息！

相对而言，短视频的买家秀比较受欢迎，而价格就比较贵，一条几百的都有，是根据模特条件算的。



二、买家秀市场

1、网店买家秀

网店对优质买家秀的需求可想而知，我们去网店上购买一些东西时，都会习惯性的去看相关的评论和买家秀。优质的买家秀就起到促进用户下单的作用。

2、微商买家秀

关于微商，依托于微信生态平台一种社交商业模式，不用我多说了吧，每天的朋友圈中大多都会看到微商的买家秀，有真有假。

无论真假，但只要有一个好看的卖家秀，就能够引起用户注意，而除了系统化的微商外，大多微商的买家秀素材来源，都是源自于用户。

而用户提供的买家秀素材，优劣不一，有时候就需要借助外部素材，为此，对买家秀产业链也会有需求。

特别是现在短视频火爆，所以对视频类型买家秀的需求更加明显！

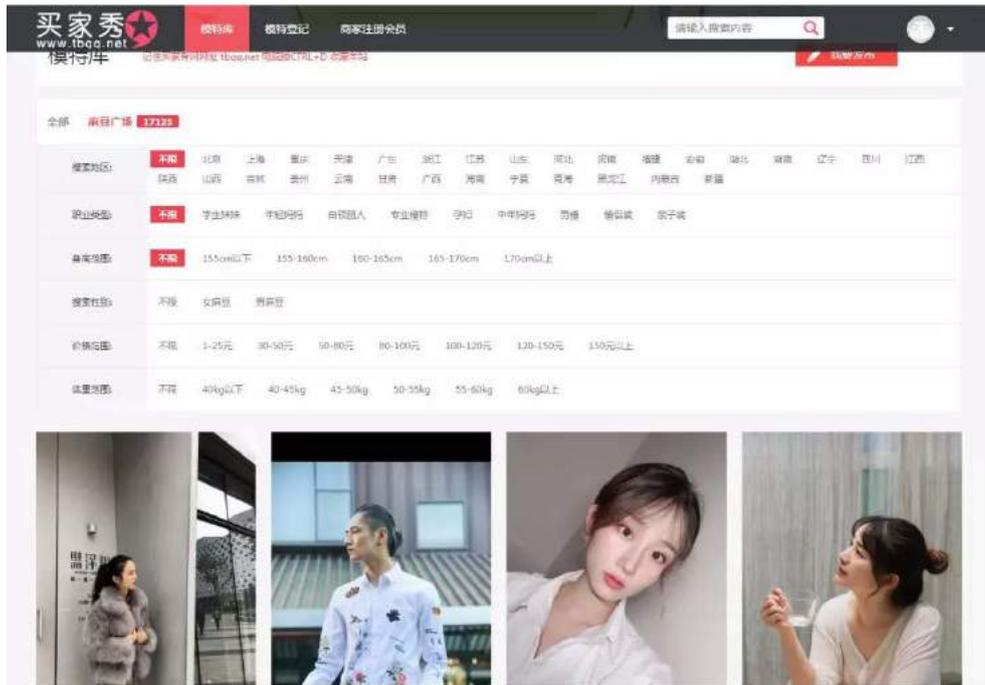
三、如何参与操作

有条件的：

这项目门槛比较高，有拍图片、视频等颜值条件，可以自己操作。

1、借助平台：

一些兼职项目对兼职人员的需求量非常大，就会有企业搭建兼职平台，让商家和兼职人员都能通过平台找到自己的需求，模特也有这样的平台。比如“买家秀”



“买家秀”这个平台会根据地区、身高、职业、期望价格等区分，让商家通过筛选找到自己想要的模特，通过邮寄（寄拍）产品让模特拍照或者商家和模特见面拍照，结束后就能获得报酬了。



2、自己找客户

一般都是以服装，美妆、美体类为主，多添加这方面的微商团队，或者网直接找到网店卖家，说出来意，提供一些买家秀的效果数据，还是有很大机会产生合作！



普通人如何操作

买家秀要求有颜值条件，没有条件的也其实也可参与其中。

1、招兼职

先联系好网店卖家，或者借助平台，没有条件拍摄的话可以充当个第三方，赚取差价！

一般大学生中找兼职都是比较简单的，而且这个项目不需要很大的劳动力，再加上现在一些学生对网红方面比较向往，说到拍视频做服装模特，很容易让人想到网红，很容易找到兼职。



想必以前大家也会经常大见到，一些网店卖家打着艺术摄影的旗号，带着摄影团队到学校里免费拍写真照，提供服装之类的，其实就是为了收集素材。

2、和一些网红机构谈合作

直播、短视频领域的兴起，带动了周边的项目，最常见的就是一些网络经济公司，或者一些网红培训机构。



找好上商家之后，就可以找他们谈合作，他们旗下有很多一些网红艺人，而且对拍照、拍摄视频这些方面都比较专业。但价格也会贵一些。

不过不要紧，找一些条件并不是很好的就可以，因为买家秀有一点就是强调真实，如果都是清一色的美女，显得很假！这样成本会低一些。

我认识一个叫阿宝的小美女，她之前是追逐短视频风口的一员，她虽然有些颜值，但在这验证泛滥的时代，她在当中并没有多大的优势，没有多少粉丝。

后来她自己做了短视频的买家秀，刚开始一条视频的价钱大概是两百来块钱，也就是穿着网店的衣服，对着镜子拍个视频。



后面同一家网店又找上了她，想请她把网店上的每个产品都提供一个买家秀视频，对阿宝来说，拍摄也就一天时间而已，几十个视频，就直接给阿宝带来了 5、6 千的收入。

四、关于买家秀

这个项目操作有一定门槛。有颜值条件操作的比较容易，没有颜值条件的就需要很比较广泛的网红资源。

不过有些买家秀的平台里面有些不为人知的规则，需谨慎选择平台，还有要接买家秀单子的时候，要注意避免一些违规产品的单，如果是一些比较羞涩的产品也是可以选择拒绝。

刚开始加入当模特的时候，建议先适应接单流程(其实就是正常淘宝购物流程)，接一些送拍(没有报酬，会送产品)练练拍照手感，之后就可以接佣金高的衣服回本。

不要小看一件衣服的盈利，如果是图片类型的买家秀单笔佣金是 30 元左右，一天接十单你就有 300 块，如果你刚好接了衣服裤子鞋一身，一起拍几张就 100+ 了。

而且一家店铺、一个微商不止一件衣服需要拍照，熟悉流程后的模特更是一天能接几百单，赚得更多，更别说是短视频类型的买家秀。感兴趣的朋友可以去了解一下。

本文素材来源于 新媒体之家

细分领域赚钱项目分享整合外卖资源轻松月入数十万!

枯藤老树昏鸦，空调 Wifi 西瓜，葛优同款沙发，夕阳西下，我就往上一趴。

这曾是网上疯转的一首打油诗，形象地展现了人们“懒癌”发作时的状态，如今社会懒人越来越多，成为了一个庞大的社会团体，催生了一个新兴的经济模式——“懒人经济”。

某团外卖、某某跑腿、某滴代驾……这些身边无处不在看似跑腿打杂的小事，都可以嗅到“懒人经济”的味道。

订外卖，是现代人已经十分依赖的一种方式，尤其是天气不好懒于外出，又不想在家做饭的时候，用手机 APP 订个外卖真是再方便不过了。

现在走在大街上，随时都可以看到很多外卖小哥骑着电驴在跑，外卖经过这两三年的发展显然已经融入了人们的生活，大家也已经习惯了点外卖。



可现如今，哪哪都是套路，一个不小心，分分钟就走进了别人的套路而不自知，实在是可怕。就拿外卖来说，外卖平台刚兴起的时候，是以补贴多优惠多吸引商家和顾客的，很多人首次吃饭甚至不用花钱，订餐也比到门店消费便宜。

然而，随着外卖平台的竞争格局趋于稳定，大家开始感觉到，订外卖已经不那么实惠了。当打开 APP 页面点餐时，被弹出的商家满减券给吸引了，然后就带着点激动的心情进入选购，一个激动就用上了这个券，结果后面却发现不用这个券，价格还要低上 2 元。2 元虽然不多，但是这个感觉还真是不太好受，估计很多人都有过这样的体验。

如今配送费也是越来越高，少则两三元，多则五六元，让网友们大呼心痛，直呼外卖也快吃不起了……

是不是有种被套路的感觉，但是没办法啊，习惯已经养成，不点肚子在反抗，即使心疼配送费又怎样，你得为你的懒来埋单。

点两家餐馆的菜，就要出两份配送费，即使这两家餐馆是在一起的，能不能只出一份配送费啊？多的配送费我还想买根热狗……

目前的外卖基本上都是只能选择单个餐馆，比如，我想点个外卖，我只能选择 A 餐馆的，或者说只能选择 B 餐馆的。

点外卖就不能选择多家餐馆吗？比如，我喜欢吃 A 餐馆的牛肉，喜欢吃 B 餐馆的水煮鱼，喜欢 C 餐馆的霸王鸡等等。

可能有的人会说，你一个人也吃不了那么多啊，或者说你可以点三份外卖啊。但是，比如是在办公室，有五个人想点个外卖，正常是点了五份外卖，支付了五份外卖的运费吧。那有没有可能这 5 个人只点一份外卖，支付一份外卖运费的情况下，可以吃到好几家餐馆的菜呢？

又比如大学生，同一个宿舍的想几个兄弟聚在一起点几个外卖的菜一起吃。

当然，目前还没有发现国内有这样的细分平台，但是，在国外就有这么一个平台可以实现的你的愿望。可以实现你支付一份外卖费的情况下，同时点好几家餐馆的菜，同时送达给你，非常适合一些办公室的白领或者一些大学生，甚至是一些家庭。

那么，他们是怎么玩的呢？今天把这个思路分享给大家。



在美国,有两个中国的学生搞了一个订餐平台,当然他们本土也有很多订餐平台,那么他们是如何在竞争中活下来的呢?

一、做细分领域

他们只做中国的餐馆,也就是说,他们的平台专门是给米国人送中国菜。而且,他们和其他外卖平台不一样的是,你可以在他们的订餐平台同时订购好几家餐馆的菜,就像我上面开头说的,我喜欢吃 A 餐馆的牛肉,喜欢吃 B 餐馆的水煮鱼,喜欢 C 餐馆的霸王鸡。

虽然我点了三家餐馆的菜,但是,我只支付了一份外卖费,当然,这个菜还是要钱的,但是我省了 2 份外卖费。

当然也可以单点,只点一份也是可以的,也就是说他们就多了一个功能。

二、和中餐馆合作

因为只卖中国菜，所以当然要找中餐馆合作，选择餐馆的特色菜加入他们的外卖平台，然后他们按正常价格销售餐馆的菜品给用户，对用户来说，你去外面吃也是这么多钱，你点外卖也是这么多钱。所以，就能吸引一部分用户使用他们的平台订餐，而且可以实现同时订购几个餐馆的菜品，你去外面吃不能实现吧。

三年、引流手段

他们还搞了一个引流招数，9.9 美金包月送外卖，也就是说你花费 9.9 美金，这个月的外卖费全免，只需要付你所点的菜钱就可以，就是这个包月的功能，让他们的用户增加了三分之二。

四、成本

自己招聘外卖人员，还有线上的平台运营等等。

五、盈利部分

目前主要靠的是餐馆给他们的佣金提成，因为他们是按照正常价格销售的，餐馆也没有降低菜品价格做活动，所以完全可以把这部分钱给他们，还能给餐馆提供客户，两全其美的事情。

因为他们做的是细分领域，目前一个月的收入也在 50 万人民币左右。

至于这种模式在中国有没有市场，就不得而知了。今天跟大家分享这个案例，是想告诉大家，每个细分小领域里都机会丛生，关键是要把握用户关注点，如果你有能力整合有用的资源为你所用，你离赚钱就不远了。

本文素材来源于 中原偏门哥

写车评兼职赚钱，车评任务去哪接？

缘梦项目笔记之前推荐了一篇关于车评赚钱的文章，引爆了后台留言，朋友们纷纷询问车评赚钱该去哪做？怎么做？如何才能长久赚钱？所以今天就给大家统一做下解答吧：

一、车评任务去哪接？

单价 100-500/篇，论坛特约 1000+/篇，这是汽车评测行业的生存状况。

汽车测评接单方式同游戏测评、手机测评、数码测评、美妆测评和 APP 测评接单方式都类似。皆是通过公会形式，各大公会从厂家处接单，再通过网站，论坛派单，发布写作任务和评测要求。当然离厂家越近价格越高，相反中间商越多价格越低。

车评撰写征集最多的是豆瓣。豆瓣里有很多小组都在招募车评写手，初期进入车评行业，在这里寻找写作机会并不难。豆瓣中搜索可以发现，车评撰写最低的价格在 20 元/篇，普遍价格是 500 字 50 元。豆瓣上大多招募车评写手需求都写明，写手并不需要懂车只要能仿写别人车评就可以。

可写车评的来



来自:

车评 需要一点经验的 进群后自己接任务 没有所谓的会费啥的

有意者留豆或者直接加

汽车之家口碑约稿，40-180元



来自:

 缘梦项目笔记

汽车之家口碑约稿，对指定车型出口碑评价，可提供多个账号方式多篇撰稿，过稿每篇40-180元，字数200-1000字左右，对汽车不太懂的可以看其他人怎么写的贴，比较简单，有兴趣的豆我

车评任务，长期要人！



500字车评仿写任务

长期要人，长期要人！

要求根据APP已有口碑进行仿写，

要求真实就行！

过稿立结，一篇100

有兴趣的

 缘梦项目笔记
分享网络创业项目

除了豆瓣外，QQ 群也是车评接单渠道。随便加一个写车评的任务群，首先查看群公告，看看是否有车评相关任务。其次私聊群主询问最近的任务的要求和价格。这里有个坑要小心，有些任务群存在所谓的指导老师，给你发 2 毛的任务，却额外要 90 多块钱的入职费。还要身份证和手机号等私人信息。当交完钱他就再给你下一个指导老师，新的老师还会给你介绍超级会员，号称任务可以比之前赚的更多。如果把钱交完，就算真正掉坑了。这些所谓的指导老师不会在理你，钱也就打水漂了。



除了豆瓣和 QQ 群外，还有其它平台可以做任务。不过相比于豆瓣和 QQ 群，这些平台的任务较少，但收文章价格也有还不错的。



二、车评都写什么？

写车评有专业的车评模板，优秀的车评都会在开头写一段引子。包含购车时间，行驶里程，对车辆外观的印象，并且加入一部分个人对车辆主观意见等。除了文字部分，车评之所以贵，是因为车评内需要包含大量清晰度高的图片，一份完整车评图片需在 30-35 张，其中外观图片要有 10-20 张。车评如果能通过，价格就都能达到 500 元左右。

车辆外观图片包含整车正面特写，背面及 45 度特写，雾灯、大灯、后尾灯等特写，品牌 logo，前轮后轮等特写。内饰部分，中控、仪表盘特写，空调出风口，车内后视镜，前后排空间，前排扶手箱，发动机舱、后备箱等特写。

无论新车测评还是二手车测评都可以按照这统一模板操作，它对初期做车评写手而言帮助非常大。当然前期做车评最难是约测试车，很多初级写手都是选择借车

或者租车来撰写车评，如果后期做出名气，可以和厂家或 4S 店直接约测评的车辆。

三、怎么才做的更专业？

做车评人前期可以靠接任务仿写糊口赚钱，但想长期吃车评这碗饭，就需要提升自身的职业水平。



车评人虽然最基本的要求是能写，但想做优秀的车评人需要开过足够多的车。因为做车评的目的是发现问题和解决问题，如果没开过足够多的车，驾龄又低，是根本不能对车做出准确的评测。

除了内功以外，还要对车辆消费层次和车辆厂家、4S 维修都有一定了解，这样打通整个链条，才能真正搭建起厂家到消费者的桥梁。

本文素材来源于 新说钱

“同城 CP 群”项目是如何赚钱的,寂寞无聊的人来买单!

零成本赚钱

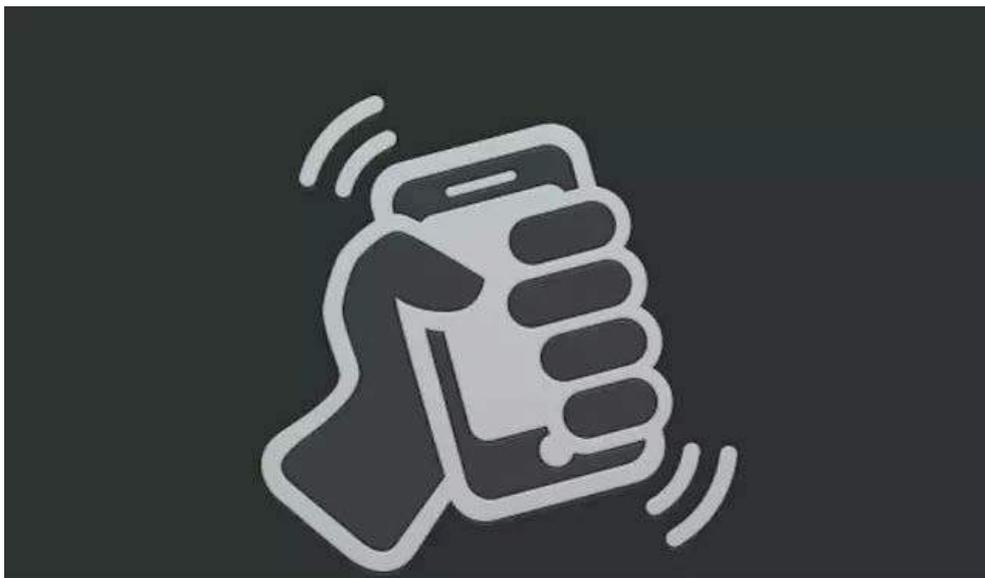
微信刚上线时,用户并不买账,张小龙也很郁闷,直到他突然灵光闪现,想到一句名言:

凡你我所做的事,都起源于两种动机,那是性的冲动和能成为伟人的欲望。

——佛洛伊德说

张小龙第二天就上线了摇一摇功能,那个清脆的咔嚓声,是来复枪子弹上膛的声音,充满荷尔蒙爆发的寓意。

只需手机摇一摇,就能摇到远在千里,同样寂寞的灵魂,这给存天理灭人欲的红尘世界,修建了一条狂欢通道,给陌生人社交搭建了牵手桥梁。



微信借此一跃而起，装机量一路飙升，成为国民应用。

懂人性者得天下，由此感叹，人性需求，生生不息，是商业史上永远发烫的赛道，这条赛道的成功者不只是腾讯，还有陌陌、探探、派派等专业选手，和一堆图标暧昧的同城约 APP。

世界上有多少单身狗，就有多少个不眠的夜，这些空虚的坑，总要有人来填。



前年，7天 CP 出现时，打着谈场 7 天就分手的恋爱，耳目一新的展示在网络前沿。

CP：英文：Coupling，日文：カップリング简称 CP，配对的意思。

在这里，你只需要体验恋爱的滋味，没必要为谁负责，7 天后觉得合适就继续，不合就一拍两散，然后下一个。

有人是为了交友，有人是为了寻找真爱，有的是打发无聊。

报名前先填一份走心的资料，主要填爱好习惯，作为匹配异性 CP 的选项，并不要求上传照片和身高体重，看来蛮符合主题思想，主要就是不见面的网恋。

材料上传后开始匹配，也就是发女友了，匹配好把大家拉到一个群里，群主来安排任务，比如每天要互道早好晚安，要叫对方宝贝甜心，把小时候的照片 P 到一起，等等促进关系的小游戏。

画风看起来还是童叟无欺，做的也是交友脱单的社会大和蟹工作。

但是，又有人借着 CP 热，大开脑洞，把他做成了同城 CP 收费群：女士免费，男士 19.8，一包烟钱而已，进群却有无限可能。

谁还掏不起区区十几块钱？网上也不乏痴男怨女，一天拉 10 个收入 198，拉 100 个 1980，还没啥本钱。

滴滴没有一辆车，却成了最大的出租车公司，美团没有一家店，却可以定所有美食，抖音也没生产一条视频，却成了最大的短视频平台，CP 同城群不生产人，却可以随意发女友。

本文素材来源于 衣钵先生

操作“驾考 APP”引流变现项目，精准客源，月入过万

在互联网上想要赚大钱，必须要提升，提升的最好的方式就是多接触知识，打开自己的格局。比如，我们要操作各种各样的项目，必须要经常看别人各种项目的分解，各种项目的玩法，多看，懂的多了，做起来自然也就轻松了。

就像之前在缘梦项目笔记上发表的一篇关于贴吧引流卖汽车配件的文章，有的朋友看到了去试着操作，见到收益之后，于是想办法扩展了他的操作内容，如今有又开展出一条新的流量渠道：



一、驾考 APP 引流

我们为什么要去考驾照？为了开车上路呗！

要开车的前提是有车，所以考驾照的，肯定是有车或者在未来有购车需求的人。

这些都是做汽车周边产品的潜在目标用户！

于是有的朋友就开始探究驾校 APP 上的引流方式。

二、如何操作引流

想要学习驾驶证，第一步肯定是要下载 APP 练题，如果没考过驾驶证的朋友肯定感受不到这种痛苦，因为科目一经常练习的题就有一千多道。

对于记性不好、年龄偏大的人来讲，简直是一种磨难，反反复复练习几十天，效果却不尽如意。

其实，这种题型是有规律的，有人已经把他整理成非常简便的口诀。只要遇到此类问题，根据口诀的规律，就能够轻松应对考题。

所以先准备好这些优化后的驾考资料：

好尔快交规速成强化训练

科目一 科目四

文盲速成 没时间看书 学习窍门

没文化 工作忙

语音讲解

年龄大

交规理论

识字少

速记技巧

¥38-98 热卖促销

价格 ¥76-186

新款科目一四理论技巧包培训手机语音讲解

驾考宝典秘籍文盲过软件

分享

现在驾考类的 APP 非常多，随便下载一个里面就有交流圈。而且大部分的交流圈的管理并没有太严格，可以留下联系方式。



还有一个地方就是错题下面也可以直接留言：留言内容可以写上已经成功拿到驾驶证了，花高价买的全套驾考速通资料免费赠送，想要的加我 XXX 即可。等等类似话术

有人经过测试，7天之内成功引流 1000 多人，平均每天评论 20 条左右信息，效果非常明显。有了流量变现就容易的多了。

三、引流之后如何变现

1、打造自己朋友圈

可以多添加一些关于汽车的公众号，找他们加相关的汽车群，然后逐个的加好友，或者搜索 QQ 本地的车友群加好友，朋友圈经常发一些自己去驾车游玩的照片。

注意，这时候可以借用那些车友的图片或者视频来发一些内容。可以说这些车是自己车友的，或者经过自己手改造的。把自己当成是一个广交的爱车、懂车、喜欢旅行的车友。



由于是在驾考 APP 上引流，这样吸引到的粉丝，属于有车或者在未来有购车需求的人。而且去驾照的，大多都是车小白，有很大的转化交易空间，这样很多人加了好友之后，就会经常来询问你关于汽车的问题

2、至于赚钱的方式有很多

1) 买卖二手车变现:

很多考驾照的朋友大多都还是没有车的，有在考完驾照之后，经济能力不允许买新车、又迫不及待想开车上路的人，选择购买二手车来做日常代步。

这个难度有点大，成本也很高

2) 做汽车周边产品变现:

这种变现方式相对来说比较通用，可以通过出售汽车内部小饰品，行车导航仪、改装配件等进行变现



但如果是常规开店的话，需要很大的成本，一些人玩不过来，这时候可以考虑其他方式变现。

3) 做淘客

做淘客的成本是最低的，可以说是零成本，这种方式不需要自己发货，直接赚个差价就可以了，比较省力。这种产品的佣金也比较高，像奔驰这类一线级别的车，配件动辄上千，单个配件就能赚几百块，如果是一个清单的话，就可以赚的更多。

Product Description	Price (¥)	Commission Rate (%)	Commission (¥)
适用于奔驰18寸改装轮毂出口AC安驰 E280 C级唯也诺威霆SUV载荷	938.00	12.00%	112.56
适用于奔驰CLA45 AMG 19寸原款轮毂AC安驰车轮C级E级前后配改装	1,198.00	12.00%	143.76

4) 阿里巴巴代理

如果嫌少或者自己又没有什么本金，可以试着去谈一些代理，这样赚到的钱少了一层，肯定是比淘客要赚的。

5) 朋友圈转化

前面我有提到了包装朋友圈，让好友认同你，这样的成交率是最高的，比如推荐一款内饰，如果好用好看，再加上推荐，销量也不低的。

等等还有其他变现方式，而且客户购买并不是一次性的，用得好，后期其他配件也可能会从你这边进，

四、总结

通过驾考 APP 引流的粉丝相对来说比较精准，都是有车或者在未来有购买需求的人。

不过，从引流之后到转化，之间的期间会比较长，因为用户后期还有科目二、科目三等考试，而且短期内可能有的用户并还没有购车需求，从而导致他现阶段无法成为你的直接客户。

不过这也不要紧，在这期间，可以通过优化自己朋友圈，打造自己爱车，懂车的形象。潜移默化，用户日后购车时也会考虑到在你这咨询问题或者购买车配件。

总之，任何一个平台，或者任何一个群体，想要成功的吸引他们的注意力，必须从他们的角度了解到究竟需要什么。

就像上面的引流项目，用户需要驾考教程，满足他们的需求很容易促使他们进行下一步动作，只要把他们引入流量池，变现自然变得轻而易举。

本文素材来源于 51 偏门

低成本快速赚钱项目，“加盟模式”运作年赚 10 万+

一个项目的成功与否与细节有着绝对的关系，比如我们在缘梦项目笔记上分享的很多项目，看起来很容易起步，很多人也尝试去做，结果都是铩羽而归。因为最关键的细节，很多人都没看出来，包括截图案例实操的时候，里面都有这个细节的存在，很多人没有发现就去做了，结果自然不尽如意。

不过互联网变化速度太快了，根本不缺乏项目，几乎每隔一两年都有一个行业能够迅速成长飞跃成为黄金行业。如果只是墨守成规的卖产品，迟早会被淘汰。因为以前赚钱靠产品，现在赚钱靠模式，有产品的人太多了，几乎刚进入网络的新手都能找到几个进货渠道，所以单纯的卖产品，已经不能满足现在互联网时代的发展需求。而一些大咖，开始卖模式。

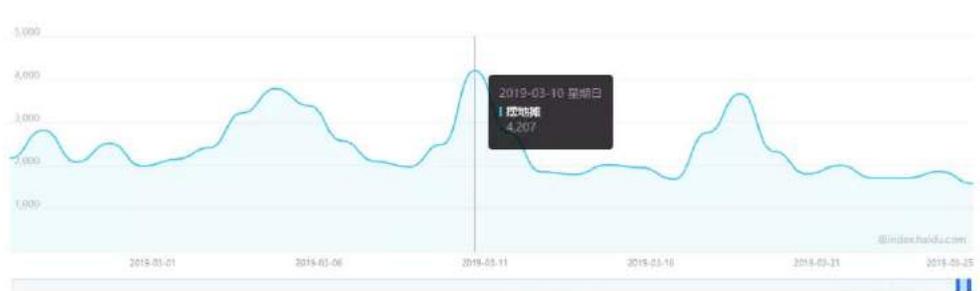
今天给大家分享的这个非常暴利的加盟模式，经过实测，非常适合个人**创业者**起步赚钱。而这套模式分享者，目前月发货纯利润超过了十万左右，每天活的都非常潇洒。

他说这个项目的思路来源于招商加盟，我估计不少人记得这个行业的领头羊，3158 招商加盟网，最火的时候各大卫视的广告漫天飞，确实赚了不少钱。而目前互联网创业几乎成为了一句口号，大部分的年轻人都来互联网上寻找商机，能够赚钱的机会。也确实不少人通过这个行业赚的了第一桶金，引得众多围观者羡慕不已，

都想来掘金。而其中的小成本创业，又称为大多数人的选择，他的优点就是，投入成本低，利润高，而且易销售。他的模式就是小成本创业里面的地摊赚钱。

大家都知道，无论哪个城市都有摆地摊者，这群人靠着物美价廉的品质，赢得了不少消费者的喜欢，和摆摊的卖小吃的几乎可以旗鼓相当的成为一个城市中高收入群体。

很多人都非常钟情这样的项目，但是无奈没有好的产品，也不知道如何做只能放弃。他让我搜一下摆地摊的指数：



平均每天的搜索量都在二千左右，意味着有着足够多的人群基础比较看好这个行业。而且我们通过竞价分析，这个行业绝对是非常暴利的一个行业。

搜索结果涉及价格仅作参考，请以商家官网为准

摆摊?90后小伙做这个改变生活 挣钱没有那么难



摆摊?做这个比上班多赚不少,月月拿死工资,真是受够了,原来有这么好的额外挣钱的方法,必须试试!

dy.cxchttzlzx.com 2019-03 - Vi - 评价 广告

摆摊?90后小伙做这个改变生活 挣钱没有那么难

摆摊?做这个比上班多赚不少,月月拿死工资,真是受够了,原来有这么好的额外挣钱的方法,必须试试!

dy3.douchaizixun.com 2019-03 - Vi - 评价 广告

地摊什么好 摆摊这么容易 看完这个我明白了



地摊什么好 随时随地可以做生意,一个人就能简单上手操作,产品针对消费者广泛,摆摊不受任何限制,比上班工资更高更轻松.

oa.xiamk.com 2019-03 - Vi - 评价 广告

地摊卖什么好卖 摆摊这么容易 看完这个我明白了



地摊卖什么好卖 随时随地可以做生意,一个人就能简单上手操作,产品针对消费者广泛,摆摊不受任何限制,比上班工资更高更轻松.

ssv.xyqys.top 2019-03 - Vi - 评价 广告

这个词我曾经在 16 年搜过，根本没有人在做竞价，但是现在打开一看，几乎是满屏竞价，短短的两年时间，已经发展成一个黄金行业。而且我判断这种趋势还会一直在上涨。

他的操作方法很简单，把自己定位于一个摆地摊整体方案解决者。从产品到摆摊、到话术录音、到易拉宝展示架，后期培训，全部都搞定，加盟者回家就可以直接操作，而且他还经过整理，印刷出内部版的摆地摊宝典。大受好评。

我们简单的拆解一个竞价案例，就可以看出这个行业究竟多赚钱。找了一个和分享者类似的同行，进行案例拆解。



就是卖库存尾货的加盟模式，这种国人都能够接受赚钱模式。我问他，为啥要做这个行业，他说，这个行业的门槛极低。因为穿衣吃饭，都是刚需市场，即使是创业者都能简单明白的道理。不用刻意引导，就能够容易成交。



为了真实了解这个市场，我联系了客服咨询，她说，投资 6000 块钱就可以完全启动一个赚钱的地摊。我听了之后，没觉得诧异，因为对于消费来讲，6000 可能数额比较大，但是对于创业赚钱来讲，6000 块只能算是最基本的投资了。现在开一个店面，光房租都的好几万。

了解到这个行业确实赚钱之后，我正式邀请他进行模式讲解。

他说想做这个行业，最起码的一个要求，公司化运作，如果自己支撑不起来，就找几个合作伙伴。即使一个人单干，也要有公司的资质，在这个基础条件上才能进行下一步。

加盟模式解析

一、货源以及商标

先解货源问题，大多数人做这行的加盟，都说自己的是外贸原单。因为在普通消费者的眼里，外贸货是质量好的代名词。

他说，义乌、深圳龙岗、南山、广东揭阳、东莞、都是这些T恤的原产地，在这里能够找到足够多的货源。而且质量都还可以，价格可以谈下去。实在不会找，去1688搜索外贸原单，跟厂家联系说是要实地考察。



但是考察货源需要注意三个方面：

- 1、质量
- 2、款式
- 3、物流

基本上都能够一条龙服务。而且在保证质量的情况下，把价格控制在10-15元以下。

商标注册，可以找现成的或者直接让注册一个，选择类目的时候选择 35 类广告销售中的连锁加盟。把商标直接注册到公司名下。费用大概在 500 左右，包括 logo 全部都有了。

二、展架喷绘录音

这些属于摆摊基础配置。展架以折叠展架为准，制造成本为 150-200 一套。长四米，宽 1.5 米即可。加伸缩管空出门头喷绘布展示空间。

喷绘直接找广告公司定版打印，价格非常便宜。录音直接搜索录音叫卖即可搞定。整体成本一套基础设备可以控制在 300 左右。

三、售后培训摆摊指导

售后培训是提升复购率的关键因素，加盟模式的重要概念就是通过复购产生源源不断的利润。售后需要解决三大问题：

- 1、为什么卖不动货（摆摊位置）
- 2、根据反馈及时鼓励扩大经营
- 3、进货问题

摆摊指导可以作为课程讲解，也可以直接打印书籍，内容可以去摆摊论坛去填充，整理上百页书籍没啥问题。

四、进货模式以及定价模式

为了促进加盟商进货，要设立进货标准。比如，一次进货价格、二次进货价格。不断的提升压缩利润，用数量来弥补。定价模式以全国统一零售价为标准，比如 39 元。这样给加盟商空足够大的利润。同时通过进货模式激励，更加能够增加粘度。

五、利润核算

初次加盟的利润是最大的，进货价格最高。按照批发价格 24 一件。成本控制在 15 左右。最低起批 200 件。利润在 1800 左右。加上基础设施利润，能够达到 2000 左右。除去包邮成本，实际利润能够控制在 1700 左右。

六、推广加盟

首先要做样板加盟摊位。用以提供视频素材，最简单的推广就从抖音和快手开始。见效也比较快。

需要注意的是，由于初次加盟利润比较大，所以可以有广告费的预算，一般一个视频平均放 300 预算。能够达到浏览量七八万左右。经过多次实测，能够产生 10-15 个意向加盟，比竞价费用还低一些。

七、朋友圈布局

微信要实时在线，确保客户咨询有人回应。朋友圈要发成交截图、咨询截图、以及款式截图，每天更新频率为，早中晚模式。需要核心突出，没有加盟费，全部都是产品费用。款式比较多，以及加盟商成功率比较高。

要点：掌握上面 7 点方法之后，就可以成功运作起这个项目，初期投资成本 1 万，备用 1 万，就可以起步，而且利润相当不错。我这朋友到现在为止操作 1 年多的时间里，加盟商突破 200 多位。

每月光代理进货，利润十多万。而且可以根据季节不断的调换产品，也可以搭配辅助产品，比如袜子、内衣等。

总结：此类玩法是加盟类项目最容易起步，也是目前正在红利期的趋势，所以有条件的朋友，可以深入研究一下。

本文素材来源于 境界哥

抖音美甲轻松日赚上千，知道了这些你也能做到

最近咨询怎么玩抖音的商家越来越多。其实，通过抖音来做成交还是很简单，比淘宝、京东开店什么的，来得简单多了。



前面我们介绍过不同产品在抖音上的玩法，比如化妆品，母婴，旅游，翡翠等等，今天就再和大家聊聊怎么做跟美甲相关的服务和产品吧。

美甲类的产品，跟彩妆相似，但是也有一些不同的地方。最大的相似是：靠颜值取胜。人们在化妆前后，容貌会发生很大的变化。美甲也是如此，在佩戴前后，

手指的美感度会上升好几倍呢！因此，在抖音视频里，你只需要尽情地展示这种效果对比，就能够吸引不少地粉丝，因为抖音上现在做美甲的号，都是几万几十万的粉丝量！据我们这边的经验总结，一个在几万十几万的商品抖音号，一天能带来 100-300 个精准客户！也就是,每天都有上百几百人资讯你的商品，资讯你的产品！这个威力就非常大了！因为是精准度很高，所以成交也是很猛

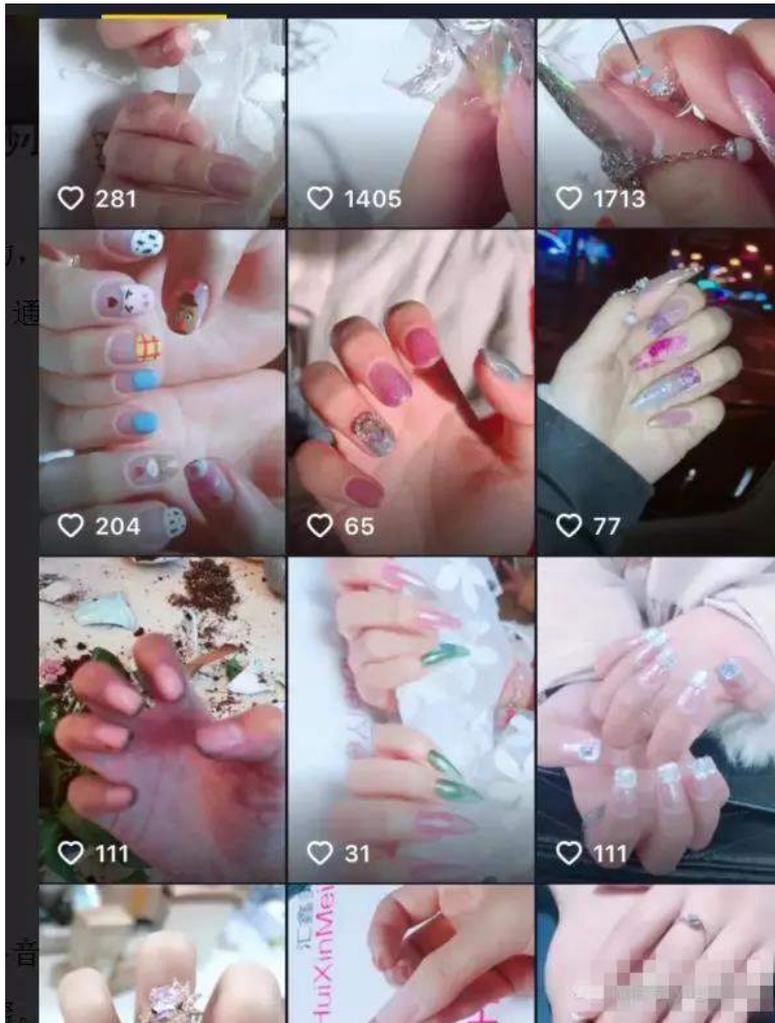


与彩妆不同的地方在哪里呢？美甲这件事，可以很简单，也可以很复杂。这要看你主要是做哪一个领域的。如果你是开美甲店，主要为大家提供美甲服务的，那

么就属于较为复杂一类的。你可以在视频中展现你在门店里为客人做美甲的过程，让大家对你的技术和门店建立信任感。

如果你是以销售美甲相关的产品为主，那么就比较简单，教大家如何贴美甲就可以了。同时，不要忘记展示美甲产品的多样性以及佩戴前后的对比。





如果有精力，建议你开发一点延伸视频，就是这些产品，除了用于美甲，还能用来干什么。通过一些比较新奇的玩法，来吸引粉丝们的注意力，从而对产品产生兴趣。看下美甲通过抖音成交的效果！很快，而且很猛的！不管是吸引过来培训的，还是吸引他们购买产品，都是成交率很高很高



当然了,自己有美甲店,或者对美甲行业非常的了解,完全可以搞美甲培训服务,这样成交一个上千多,十几单就是上万了,这个成本就是自己的时间和精力!赚的也多!如果不愿意讲课,就可以销售产品为主啦!目前做美甲产品的一天搞个上千,上万元的大把人在!因为抖音上面女性非常多,对于这个美甲服务又需求大!市场大客户多,赚的也自然多啦

其实，在抖音上卖美甲相关的产品和服务还是很简单的。关键在于你能不能掌握运营的诀窍。

本文素材来源于 雨果营销

复盘简单的虚拟赚钱项目，新手操作也能月入 2000+

当你准备使用一个软件的功能时，却发现需要付费才能使用。这个时候你会怎么做？

大多数人会选择从百度搜索破解版。可有些软件是有破解版的，很多软件是没有破解版的。如果你不经常使用这个软件，只是偶尔用一下，你肯定会觉得软件的收费特别贵。动辄几十到几百的费用，让许多人难以接受。



一、可复制的赚钱项目

于是有人嗅到了这里面的商机，研发出了一种出租账号的办法，成功把这一难题突破了。你使用一天是一天的价格，使用两天是两天的价格，这样一来的话，为很多人节省了成本。

还有一种情况下,当你在手机上安装某个软件的时候,却发现不能安装用不了,这个时候很多人的解决办法是从百度上提问,看看有谁遇到了同样的问题。但是大部分人并没有解决这个问题,如果你能解决,就意味着能赚不少钱。因为,生意的本质就是替别人解决各种各样的麻烦。

例如,你的苹果手机,安装不了迅雷,这是经常遇到的问题,很多人也有这样的问题。有人成功地解决了这个问题,获利不菲,单价三块多的软件,竟然能够卖5000多份,你觉得这个市场大不大?



别惊讶,类似这类的项目特别多。

但是大部分人不具备解决问题的能力,但是如果你有敏锐的洞察力,同样也能网上赚钱。因为此类项目的进入门槛是特别低的。

如果你购买此类软件就会发给你一个安装包,你直接安装到手机上就可以。当然,安装到别的手机上也可以。此时,此类产品就属于可复制性产品。你也可以直接出售。

上面提到的账号共享,也有人能够发现他们的 bug,成功的开发成一款赚钱项目。

因为大多数软件现在都支持互通。或者共用,以满足不同智能设备上的使用。



花一百块钱就能赚到几千块钱的生意,从本质上来讲是非常暴利的,但是很多人琢磨不到其中的技巧,只能让这类网上赚钱机会流逝。

所以,敏锐的洞察力总能决定你的收入水平。

二、低成本引流

引流方法不尽相同,但是最有效的做法,就是能给意向客户他最需要的东西。就像上面两个可复制的项目一样,对于许多人来说,没办法把它他变成一种引流手段。但是对于赚钱高手来说,简直就是天然的引流神器。

找到相应的贴吧，发个分享帖，很容易就能够引来大量的流量。例如，免费分享苹果迅雷版本，外面卖 10 块钱一个。

对于迅雷贴吧的人来说，这就是他们需要的东西，他们就会通过各种方法找到你，向你索要软件。



像第二个 WPS 会员。在某宝买个 2 天的会员，然后在 WPS 吧发分享帖子：免费分享 WPS 会员，先到先得。

一大群人就会联系到你索要账号。对于我们来说这群人就是非常精准的流量。而用两三块的成本就能解决引流问题。

三、高价值出售

吸引任何精确流量的目的都是为了销售，只不过精准一点的流量，成交率比较高。

有了流量就想着如何变现。比如 WPS 这个账号，该如何变现？

首先，我们分析用户群体，他们肯定是经常使用或者想学习 WPS 办公的人群，这群人里面肯定是以新手为主。原因就是真正办公的人群，都会直接附年费去买。

当他们对账号有需求的时候，还需要什么东西？因为一个需求的满足，往往会有另外需求出现。

很容易就考虑到他们还需要，WPS 办公教程。这个就是我们的盈利点。我们可以通过出售办公教程，卖给这群精准粉丝，产生转化是必然的。

东巨网校 年终钜惠

Office办公全套教程
[Word+Excel+PPT+Outlook]



狂欢 疯抢

720分钟/高清/高效办公

¥100.00 **包邮** 3966人付款

Office办公软件PPT制作excel函数 各word
文档适WPS全套视频教程

北京



一套办公教程，就能卖八千多套。而且价格还不便宜。如果你能把这套教程搞到收，卖 30 块钱，是不是更容易卖出呢？那是自然的，因为客户会进行很正常的比价判断。或者你直接把淘宝价发给他，让他自己判断。

很多人会选择买你的教程，因为价格低，价值高，同样的产品，当然选择便宜的。

这就是一个非常简单的盈利项目的玩法。

对于新手来说，只要掌握好这套玩法，玩其他的虚拟赚钱项目，根本不在话下，任何虚拟项目的玩法，大致相同，一通则百通。

本文素材来源于 牛哥微课堂

逛街，随时拍拍，做任务轻松兼职赚零花钱

今天有位朋友上网，看到了一篇关于百度地图拍照赚取任务费的信息，就过来询问关于这方面的东西。

其实像这些需要跑线下任务兼职方式有很多，缘梦项目笔记上很早也有写过一些平台，比如美团拍店，高德淘金等。都是通过拍照完善地图作为任务赚钱的。

之前刚开始出来的时候，这些平台的任务金确实比较多，但玩的人多了，加上各个地方的地图信息逐渐完善，导致这些任务佣金渐渐变少。

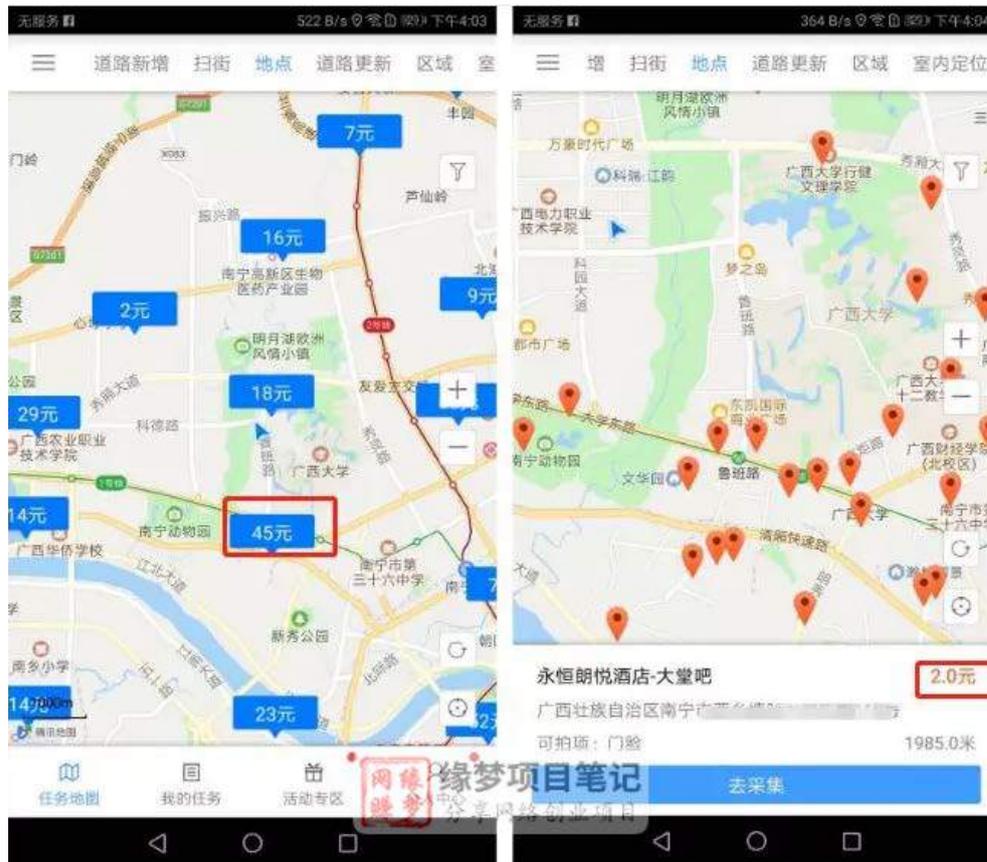
其实通过拍照赚取任务佣金的项目一直存在，只不过是都依托于不同的平台上，既然有朋友问到了，那我也就顺便介绍几个类似的任务平台。



一、拍照赚钱平台

1、企鹅绘图

企鹅汇图是腾讯地图推出的拍照赚钱软件。腾讯地图还有很多地方不完善，城市随时都在变化，地图随时需要更新。所以要发动广大人民群众帮忙拍街边商铺，路标，公共设施等等。腾讯给予相应报酬。



注意：暂时只有安卓版。详细的攻略在企鹅绘图 APP 里面有，很细致。

2、美团拍店

这个以前在缘梦项目笔记上有说过，这是美图旗下的一个兼职平台，只要你注册了这个平台，然后领取任务，帮美团拍摄线下店铺信息，就给拍客现金，一单 1 到 8 块左右。



做这种任务也简单，需要根据任务的要求来拍照上传就可以了，任务都是有步骤的，按提示操作，然后拍照上传就可以了，步骤非常的简单。

3、高德淘金

高德淘金，缘梦项目笔记以前也有介绍，这个任务的方式也是和美团拍店的模式也是一样的，领任务拍照上传照片就能获得佣金。



拍门店、拍路段都可以，虽然佣金也比较低，但是胜在简单，照片的通过率也比较高，新手操作也基本能保持在 80%左右，虽然赚的不多，但是也能赚点零食钱了。

4、地图淘金

百度地图旗下拍照赚钱软件。功能性质和上面一些软件差不多。

5、蚂蚁微客

蚂蚁微客是致富宝旗下的一个兼职平台。主要工作就是帮助支付宝推广线下支付。

现在很多线下门店支持支付宝付款，在他们收银台上贴有收款的二维码。随着时间的推移，有些店铺关门，有些搬迁了。当初的位置可能已经换人了。



而相应的支付宝在线制服却没有更新，不利于在线支付的推广，所以需要微客小二去核实验收。

6、公交拍拍

交拍拍和高德淘金一样，属于高德地图的一个 app，是一款坐公交赚钱的软件，和高德淘金一样，公交拍拍也是通过做公交线路拍摄任务来进行收益的。



二、放大收益

1、多款软件批量做

这几个软件工作性质差不多。如果只做一个那是浪费。任务都是分布在城市的不同地方，不同软件的任务地点可能会重合。

所以大家做这类项目的话，可以尽量找到类似的软件一起做，这样可以少花很多时间，然后把相近地方的任务都一起做了，赚到的钱也更多一点。

2、找兼职

要知道信息差是永远存在的，有些人会在接单么等一些发布任务的网站上发布任务，任务的要求和 APP 的要求是一样的，吸引别人来给他做任务，他就赚钱中间的差价，这省力很多。

三、总结

当然这些任务拍平台受到地域限制的比较厉害，只能撸一时间，而且现在有个多的任务已经被做过了。如果想要做的话，只能去深挖一些渠道。

想必大多新手，最早接触网络项目，都应该是从兼职任务开始的吧，而类似上面那些兼职任务的平台，还有很多，如果是新手入行，建议先从这些简单的开始了解。

在网上做项目长期赚不到钱的话确实很容易放弃，特别是对于新手来说，新手刚入行的时候期望值都比较高。以为进来就马上能赚到钱，但是现实却很残酷，很多新手朋友都没能坚持到赚钱的时候就放弃了。

其实新手能马上赚到钱的项目其实也有挺多的，大有大的玩法，小有小的玩法，就看自己肯不肯去专研而已。

本文素材来源于 *新媒之家*

教你写一篇高质量评测文章,新手轻松月入过万

公众号后台有人留言说,我有点写作基础,但现在做自媒体不好做了,想转型做点其他呢,一时也没有头绪,想找点通过写文能够快速变现的项目,希望我能给点建议。

看到这段留言,我突然想起了去年非常火爆的写作课,很多新手一窝蜂的进去,想要在这一行快速掘金,但无奈的是大部分铩羽而归。

其中最核心的原因是因为没有积累和写文标准,很难写出优质高质量的文章,退稿率非常高。

在这种情况下,靠写文章投稿赚钱,并不现实。

但是,并不意味着没有可能。看到这个留言之后,我马上搜索了一下,看了一下靠写作吃饭的项目,其中起步比较容易的项目还是写评测。

评测我估计很多人不陌生,当年王自如撕逼老罗的场景依然历历在目,而他之后买了各种豪车之后,更加证实这个行业确实赚钱。而评测这个行业的内容载体分为:视频评测和内容评测。

一、评测分类

我们今天主要讲内容评测。这个项目目前需求量比较大的评测行业有游戏评测、手机评测、数码评测、汽车评测、淘宝产品评测、美妆评测、APP 评测、都需要大量的评测文章。

1、文章价格

按照文章结算标准，我总结了三类行业结算标准。

- ① APP 评测、淘宝产品评测、APP 评测、游戏评测（行业均价 20-80 一篇）
- ② 手机评测、数码评测（行业均价 50-200 一篇）
- ③ 汽车评测（行业均价 100-500 一篇）（论坛特约评测 1000+一篇）

2、文章星级

决定文章价格的是文章的质量，按照文章质量分为 6 星级。每一星级的结算标准都不同。不同行业结算的薪酬也不同。熟手每天会指定评测文章，获取更多赚钱机会。

3、运行模式

这一行是通过工会的形式来招募，各大公会从运营商、网站处接单。然后派发到写手，写手开始操作。根据具体的要求，来写测评。单价越高的行业，要求越高。

4、行业现状

我通过采访了二十余位评测写手，覆盖上面几个火爆行业，经过对他们对话的整理，才发现，其实他们写这些文章，大部分都是靠量吃饭，一个熟练的写手，在低标准行业，基本上每天用点心能搞定十篇左右。

按照上面列举行业最低标准结算，也能收入 200 多块。熟练的话，通过率非常高。

不过结算薪酬越高的行业，对于文章的质量越看重。

5、高收入群体奥秘

采访这么多位写手，他们说，评测文章基本上都有写作框架，按照框架写产出量很高，高标准行业产出量比较低，但收入比较高。

而且目前这些行业的需求量非常大，所以招聘的公会也非常多，一般低标准行业成熟写手是以量赚钱，高标准行业以质量取胜。想拿高薪酬，就入行技术型有门槛的行业，收入非常可观。

6、各大行业招聘渠道



而评测类写手招聘的大本营就是豆瓣，豆瓣里面有很多写手，每天都有大量的公司在里面招聘，获得机会并不难。我随手翻看招聘信息，根据行业的不同，基本上最差的行业也有 20 一篇的价格，当然，不同的行业规则不同，一些价格比较低的行业，要求比较低，入行也比较容易。

有的甚至不需要写作基础，当然价格也低，最低的价格在 8-10 元一篇。但是有写作基础的可以入行高薪酬高门槛行业，前期辛苦一些，回报也比较大，而且成长空间非常不错。

以汽车评测为例，是目前最火爆的行业，不仅仅豆瓣招聘渠道，还有各大汽车论坛依然在招聘评测写手，掌握这个行业的评测写文模板，意味着你能够入职高薪行业。详细讲解一下这个行业的写文模板。

二、写文模板

评测写文模板的作用就是加快写作产出量，用固定的格式写出不一样的内容。

汽车评测行业价高的根本原因是因为对于图片的要求比较高，而这行分为汽车外观评测，和全车评测。

全车评测，要求自然多，价格也相当不错，通过的话能够达到 500 以上一篇的价格。

接下来详细分解汽车行业写评测文章的通用模板。

1、图片拍摄技巧

全车评测，图片在三十到三十五张。外观评测在 10-20 张之间。汽车测评分为新车和二手车，但是图片拍摄不尽相同，基本上掌握全车拍摄技巧，就能轻松驾驭所有拍摄角度。

我们以全车评测为例进行讲解。

全车评测拍摄视角：

整车正面特写、正面 45 度特写、正侧面特写、背面 45 度特写、车头 45 度特写、前雾灯特写、前大灯特写、后尾灯特写、后尾灯 45 度特写、品牌 logo 特写、高位刹车灯特写、外观视镜特写、车门把手特写、前轮特写、后轮特写、中控全景特写、仪表盘特写、空调出风口特写、

中控大屏特写、中控按钮特写、档把特写、前排扶手箱特写、前排空间特写、后排空间特写、后排出风口特写、天窗特写、车内阅读灯特写、遮阳镜特写、车内后视镜特写、后备箱特写、备胎特写、发动机舱特写、

2、评测写文模板

① 开头文字

一篇好的评测文章包含两方面的因素，图片描述以及文字描述。占比最大的是图片描述。

开头如何写也有一定的规范。而且大部分的评测文章都以第三方角度来评测，更加真实。

首先说明购车日期，以及行驶里程。描述对车辆外观的初步印象，比如简单大方、科技感十足。在添加个人对于车子的正负面评价：比如，最欣赏那个设计、觉得哪部分设计不够好。

② 引导文字

车辆信息、拍摄地点、拍摄工具。作为车辆信息介绍。

③ 图片描述

- 1.正面描述:一两句话描述车辆视觉特点,比如,比较大气、车灯设计合理。
- 2.正侧面描述:描述整理流线型、以及车辆风格,比如运动、休闲类型。
- 3.背面 45 度描述:描述整体观感,棱角分明或是圆润。
- 4.车头 45 度描述:描述进气栅的材质形状、以及个人视觉感官。
- 5.前雾灯描述:描述雾灯形状以及作用。
- 6.前大灯描述:大灯配置与区别、介绍卤素灯、与 LED 的区别。
- 7.后大灯描述:介绍配置与区别,外加形状、档次、个人感受。
- 8.汽车 logo 描述:描述 LOGO 材质、由来、个人感受:档次感、手感。
- 9.刹车灯描述:描述亮度、与醒目度。
- 10.外观视镜描述:介绍后视镜功能:可视范围、雨天加热除湿功能、自动折叠功能。
- 11.车门把手描述:介绍车把手功能:是否具备无钥功能、日常使用性能。
- 12.前后车轮描述:尺寸性能、抓地力。刹车盘刹鼓刹。
- 13.中景全景描述:整体视觉观感、比如:冲击感、朴实感。

- 14.方向盘描述：手感、助力系统、精准度、多功能方向盘介绍。
- 15.仪表盘描述：介绍油耗、行程、科技感。
- 16.空调出风口描述：空调制冷、风力大小、后排风力。
- 17.中控大屏描述：灵敏度、流畅度、导航。
- 18.中控按键描述：按钮功能、材质、手感。
- 19.档把描述：变速箱情况、换挡平顺度。
- 20.扶手箱描述：扶手箱材质、空间。
- 21.前后排空间描述：主驾副驾乘坐感觉、后排是否拥挤、腿部伸展空间、乘坐舒适度。
- 22.后排出风口描述：风力大小、外观突起状况。
- 23.天窗、后视镜、遮阳镜、阅读灯描述：天窗类型、后视镜可视范围、遮阳镜效果、以及化妆镜。阅读灯亮度。
- 24.后备箱、备胎描述：后备箱容积，备胎尺寸。
- 25.发动机舱描述：发动机品牌、动力。

以上这 25 点的描述，是写汽车评测无论新车二手车评测通用写文模板。都非常适合，是我拆解了 30 多篇文章，以及采访 10 多位汽车评测文章写手，总结出来的写文细则和模板。

我估计很多人看了会头疼，觉得涉及都不少内容。也存在一些问题。接下来我讲解一下，可能遇到的困难。

三、综合问题

高价汽车评测文指定要求？

一般根据论坛以及运营商的需求写指定文章。比如，起亚狮跑，都会有具体要求。

上面的细节描述，基本涵盖了所有写文规则，能够满足绝大部分运营商和论坛的审核标准。

如何摄到这些汽车图片？

我咨询过不少写手，他们为了减少成本，一般二手车评测选择借车，或者租车。

新手会选择试驾的方式拍照。论坛特约评测写手会在制定城市 4S 店拍摄，因为车牌要带 LOGO 相对佣金更高。

一般按照此类方式写出的文章，稿费最低也在三百以上。有些公会需要试稿评级，如果能够按照这些规则写出一篇优质的评测，那么刚开始就能获得不错的报酬。

总结：学一种赚钱方式，锻炼一种技能，能够养家糊口的赚钱方式，需要具备别人没有的优势，掌握别人不拥有的技能，这样，才能产生更高的价值，获取更大的回报。

本文素材来源于 境界哥

揭秘写车评投稿赚钱行业,闲来兼职也能月入 3000+!

今天缘梦项目笔记给大家分享一个写车评的项目,这项目是小编亲测有效而且很赚钱。如果做的好,一个月稳赚 2000-5000 元没问题。

写车评类似于天猫的商品评价,相较于公众号投稿千字 30、帮人代写论文这样的动辄 5000 字左右的任务,车评是我拿稿费最轻松的写手兼职了。

一般要求是 500 字左右,稿费在 150-200 左右,不同的车系要求不一样。

比如这是福特的要求:

3月福特推荐口碑任务

@Erin 3月6日 17:02

28人已读

车型:翼虎 翼博 锐界 福克斯 福睿斯 (17款18款19款)

地址:经销商不限

内容:500字3图以上(必须保证有一张整车图)

打分:37~40星;最多只能有三个4星,(福克斯福睿斯油耗项必须打5星)

结算:150 过稿立结

注意:口碑通过需质保一个月不被删,被删需要补发;口碑通过后提交口碑链接、账号截图、账号密码,群主以微信或支付宝的方式结算:

这是雪佛兰的要求:

2019雪佛兰精华口碑任务

@Erin 2月26日 23:01

94人已读

车型:沃兰多, 探界者, 迈锐宝, 迈锐宝xl(18款或19款)

等级:精华口碑, 1000字, 10张车图以上。(必须保证含有车辆外观图)

经销商:湖南、湖北、江西任意店

打星:39星、允许一个4星其余5星

注意:

口碑发表成功后, 需把口碑文案复制到对应论坛发一遍, 图片也放进去重复几张, 凑到15张就行, 非常简单。

结算:220/篇

口碑通过后找我拿行驶证认证, 账号密码给我留档

国民生活水准的提高加上国产汽车的崛起, 国内汽车市场近几年很火爆, 于是很多地区的车商为了提升自己的销量, 会雇佣很多写手在各大网站刷好评, 也就是说大家以后想买车的话不要相信网站上的用户评价, 十篇起码有六篇是像我这样什么都不懂的人写的。

他们一般会发布当月的任务, 不同的车系任务不一样, 字数包括 200、500、1000 三种等级, 等级越高稿费越高, 我一般写 500 字的。

这是上周某天拿到的车评酬劳



这是昨天的



车评不需要太多的技术含量，就把他当成是一个商品评价好了，只要账号没出什么问题，有点汽车常识，理论上是不存在不通过的问题的，当你的车评通过以后长这个样子。



2017款 1.5L 自动尊贵型

购车地点：广东 | 汕头市腾达吉利

购车价格

7万

行驶里程

8000km

购买时间

2018-09

油耗

7.0 L/100km

最满意

外观楚楚大方，车标周围中格网很好看，驾驶空间对于我这女生来说完全够用，价格是普通年轻人都消费得起的

最不满意

在考驾照之前本少女是个极度会晕车的人，一闻到车内有味道总是想吐，x3在这一方面做的不够好，车上有异味，后备箱开口太高了，有时候提个行李箱很费劲，最想吐槽的就是空调了，噪音太大啦

一旦你的车评通过了，就可以找人拿稿费啦，一般都是过稿立结的，写车评很简单，尤其是当你熟悉套路之后更简单，我就是每两天写一篇，上午花上十几分钟提交下午就拿稿费，按均价 150 一篇来说，一个月 2000 总是可以拿到的，更有甚者一个人养 4、5 个账号，每天轮番提交，基本上一个月的任务量都被这类写手接完了。

这是他们接单广告：



1、写车评赚稿费

这个通常是一篇稿子500字，但不同品牌的车要求不同，有的要求一千字，字数高当然稿费就更高咯。而且，只要好好写，按要求管理账号，不存在通不通过的问题。

下面我给大家说说简单说说流程吧

因为车评是要求发布在app汽车之家口碑里的，首先你要下载一个汽车之家。然后，注册一个账号，再就是养一两天的号，你就可以在上面发布你的车评了。



作为没有工作的我觉得这是最好的兼职方式了，轻松又不花费你太多的精力，还能补贴每天的花销。

可轻松复制的虚拟资源项目，新手小白也能月赚 3000+

当你准备使用一个软件的功能时，却发现需要付费才能使用。这个时候你会怎么做？

大多数人会选择从百度搜索破解版。可有些软件是有破解版的，很多软件是没有破解版的。如果你不经常使用这个软件，只是偶尔用一下，你肯定会觉得软件的收费特别贵。动辄几十到几百的费用，让许多人难以接受。



一、可复制的赚钱项目

于是有人嗅到了这里面的商机，研发出了一种出租账号的办法，成功把这一难题突破了。你使用一天是一天的价格，使用两天是两天的价格，这样一来的话，为很多人节省了成本。

还有一种情况下，当你想在手机上安装某个软件的时候，却发现不能安装用不了，这个时候很多人的解决办法是从百度上提问，看看有谁遇到了同样的问题。但是

大部分人没有解决这个问题，如果你能解决，就意味着能赚不少钱。因为，生意的本质就是替别人解决各种各样的麻烦。

例如，你的苹果手机，安装不了迅雷，这是经常遇到的问题，很多人也有这样的问题。有人成功地解决了这个问题，获利不菲，单价三块多的软件，竟然能够卖5000多份，你觉得这个市场大不大？



别惊讶，类似这类的项目特别多。

但是大部分人不具备解决问题的能力，但是如果你有敏锐的洞察力，同样也能网上赚钱。因为此类项目的进入门槛是特别低的。

如果你购买此类软件就会发给你一个安装包，你直接安装到手机上就可以。当然，安装到别的手机上也可以。此时，此类产品就属于可复制性产品。你也可以直接出售。

上面提到的账号共享,也有人能够发现他们的 bug,成功的开发成一款赚钱项目。

因为大多数软件现在都支持互通。或者共用,以满足不同智能设备上的使用。



花一百块钱就能赚到几千块钱的生意,从本质上来讲是非常暴利的,但是很多人琢磨不到其中的技巧,只能让这类网上赚钱机会流逝。

所以,敏锐的洞察力总能决定你的收入水平。

二、低成本引流

引流方法不尽相同,但是最有效的做法,就是能给意向客户他最需要的东西。就像上面两个可复制的项目一样,对于许多人来说,没办法把它变成一种引流手段。但是对于赚钱高手来说,简直就是天然的引流神器。

找到相应的贴吧,发个分享帖,很容易就能够引来大量的流量。例如,免费分享苹果迅雷版本,外面卖 10 块钱一个。

对于迅雷贴吧的人来说,这就是他们需要的东西,他们就会通过各种方法找到你,向你索要软件。



像第二个 WPS 会员。在某宝买个 2 天的会员，然后在 WPS 吧发分享帖子：免费分享 WPS 会员，先到先得。

一大群人就会联系到你索要账号。对于我们来说这群人就是非常精准流量。而用两三块的成本就能解决引流问题。

三、高价值出售

吸引任何精确流量的目的都是为了销售，只不过精准一点的流量，成交率比较高。

有了流量就想着如何变现。比如 WPS 这个账号，该如何变现？

首先，我们分析用户群体，他们肯定是经常使用或者想学习 WPS 办公的人群，这群人里面肯定是以新手为主。原因就是真正办公的人群，都会直接附年费去买。

当他们对账号有需求的时候，还需要什么东西？因为一个需求的满足，往往会有另外需求出现。

很容易就考虑到他们还需要，WPS 办公教程。这个就是我们的盈利点。我们可以通过出售办公教程，卖给这群精准粉丝，产生转化是必然的。

东巨网校 年终钜惠

Office办公全套教程
[Word+Excel+PPT+Outlook]



狂欢 疯抢

720分钟/高清/高效办公

¥100.00 **包邮** 3966人付款

Office办公软件PPT制作excel函数 各word
文档适WPS全套视频教程

北京



一套办公教程，就能卖八千多套。而且价格还不便宜。如果你能把这套教程搞到收，卖 30 块钱，是不是更容易卖出呢？那是自然的，因为客户会进行很正常的比价判断。或者你直接把淘宝价发给他，让他自己判断。

很多人会选择买你的教程，因为价格低，价值高，同样的产品，当然选择便宜的。

这就是一个非常简单的盈利项目的玩法。

对于新手来说，只要掌握好这套玩法，玩其他的虚拟赚钱项目，根本不在话下，任何虚拟项目的玩法，大致相同，一通则百通。

本文素材来源于 牛哥微课堂

空手套白狼项目，操作小吃技术配方，月入过万

淘宝搜索“配方”，在分类里选“站外线上学习”，按销量排序。可以看到，很多配方技术都卖的很火，进店铺算一算他们的销量，基本上一个月都能赚几万。

那我们今天就来聊聊这个[网赚项目](#)。



如果你做网络没产品，去买上一份，你就有产品了。不懂客服技巧，跟卖家聊一聊，很容易就学会了。

卖配方这个项目，我告诉过好几个人，但是没几个人瞧得上眼。据我所知，就一个人坚持去做了。是我一年前碰到的一个90后小伙子，他很孝顺，想赚钱给他爸妈买房子，而不是给自己。结过婚的人应该知道，这很难得。

他看起来有点笨，跟我年轻时差不多。当时他在一家广告公司打工，做条幅的，嫌赚得少，要辞职。我让他工作先继续干，不求别的，有一份收入，就算暂时在网上赚不到钱，也不至于饿死。下班以后在淘宝上卖配方就可以了。

我告诉他，什么时候淘宝上稳定了，一个月比你打工赚得还多的时候，你就可以不用上班了。

他现在做的还不错，已经有一定规模，不光卖电子版，还卖纸质版，都是自己定制的。

其实一个年轻人，如果老老实实卖点东西，不好高骛远，基本上不会过得太差。

什么是最有价值的顾客？

很多人把精力都放在挖掘潜在顾客上，这里面需要注意一点：

最有价值的顾客，应该是现在就能买你产品和服务的人，而不是未来有可能会需要你的产品和服务的人。

一定要跳出这个误区。

假如你卖杜蕾斯，理论上所有成年男性都是你的潜在顾客，所以你把精力都放在做网络的屌丝身上，5年后，你发现他们依然都是处男。



为什么性价比并不高的爆款手机，会卖的那么火？

因为消费者从来都是选择最好的，而不是最适合自己的。

还是拿卖配方举例，一个奶茶配方卖 50 元，全站几十种小吃配方加起来全套卖 88 元，顾客会怎么选？

多数顾客都会买 88 元的，虽然他只想学奶茶。

而两种的成本都是 0，当然卖 88 元赚的更多。

真实的创业，并没有那么轰轰烈烈。很多人想象的创业，是叱咤风云，调兵遣将，决胜千里之外。其实个人创业，我觉得就是一个很平淡的过程，枯燥乏味的训练，持续不断地输出。

那些比你厉害的人，可能只是在累的时候，比你多坚持了一会。

本文素材来源于 男儿国

录制教人家如何打领带的小视频，也能月赚万元

最近又发现个挺有意思的频道。这个频道也是用较少的时间，赚持久的被动收入！

一、频道介绍

今天要介绍的频道是 tiehole，一个专门教人如何打领带的频道。其实看过之前文章的应该都了解，HowTo 是一个特别大的视频类别，公司和工作室背景的频道很多，个人不容易做。上次提到过可以用发泄情绪产生人格化来做，而今天的频道则是靠做深和做的早取胜。频道内容也常简单，就是一步一步告诉你如何打领带。教程本身没什么可说的，内容中规中矩，视频的好评率也都在 80 %。



视频



没错，从截图里也可以看到，这个频道一共才 15 个视频，而有 4 个视频播放破百万，一个视频播放超过 5kw。而且这个破 5kw 播放的视频，是在 youtube 上搜索关键词“how to tie a tie”排名第一的视频！即便从 google 搜索也是第三名！（大致能看出 youtube 和 google 的搜索排序算法并不太一样）

之前写倒计时的时候猜测 Youtube 对新视频会有数据加成，但现在来看，似乎也不是。google 好像对新的内容有加成，而 Youtube 的加成相对来说小一点。当然，算法肯定会不断调整，至少从这个例子来看，Youtube 算法针对时间的权重较小。

鉴于视频内容可聊的不多，就直接来看收入吧！

DATE		SUBSCRIBERS		VIDEO VIEWS	
2019-03-09	Sat	+178	114,009	+79,499	68,185,780
2019-03-10	Sun	+196	114,205	+75,815	68,261,595
2019-03-11	Mon	+197	114,402	+68,951	68,330,546
2019-03-12	Tue	+177	114,579	+67,215	68,397,761
2019-03-13	Wed	+159	114,738	+61,366	68,459,127
2019-03-14	Thu	+136	114,874	+55,984	68,515,111
2019-03-15	Fri	+157	115,031	+59,416	68,574,527
2019-03-16	Sat	+132	115,163	+70,172	68,644,699
2019-03-17	Sun	+177	115,340	+62,470	68,707,169
2019-03-18	Mon	+178	115,518	+55,310	68,762,479
2019-03-19	Tue	+131	115,649	+52,454	68,814,933
2019-03-20	Wed	+115	115,764	+45,216	68,860,149
2019-03-21	Thu	+123	115,887	+50,383	68,910,532
2019-03-22	Fri	+39	115,926	LIVE +13,345	68,923,877
Daily Averages		+165		+64,258	
Last 30 Days		+4,944		+1,927,740	

30 天的数据来看,月播放量将近 200 万!如果按照千次播放收益为 1 美元来算,每个月将近 2k 美元,差不多 1.3 万人民币!当然,由于很多视频的语言是一些 cpm 不高的地区,诸如德语、印度语、西班牙语等,这里只是简单估算收益为 1 刀,不过即便这样也很多了不是么:)

虽然频道花了将近 9 年成长,但这投资太划算了!十几分钟学,然后花几天做视频,赚几年的饭钱!

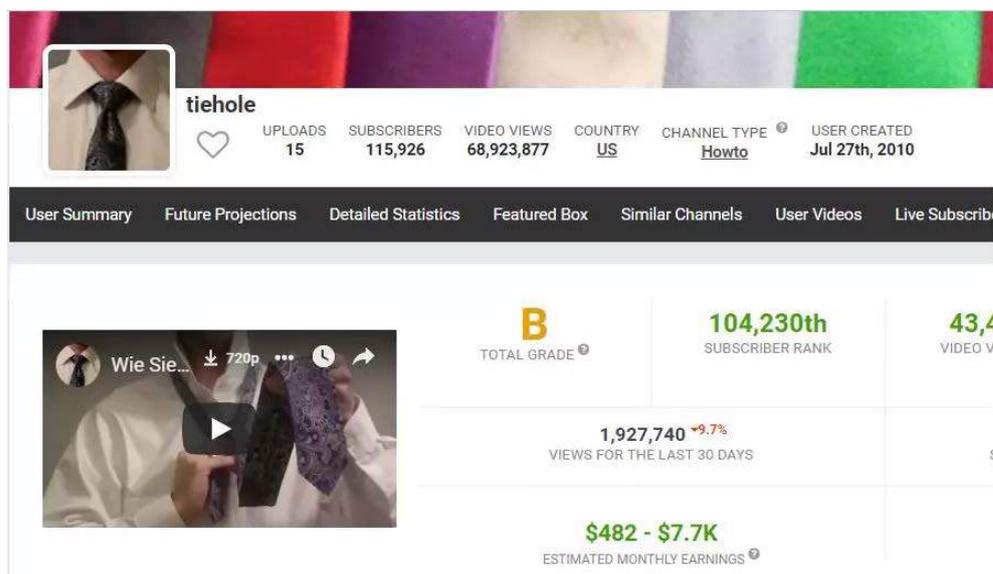
当然，肯定有杠精会说了，你怎么不去做这样的频道。我只想说：你以为我不想啊！一方面大部分能想到的已经被人做了，竞争很激烈；另一方面没人做的你也想不到啊，我在操作的你也看不到啊！

话说回来，以我的了解，这类视频在国内受众不算太多，需要打领带的场合很少。天天上班打领带的职业，我能想到的只有销售、房产中介和高级职业经理人了，绝大部分普通员工甚至中层管理都是穿着比较随意的。至少我呆过的互联网公司是这样：)

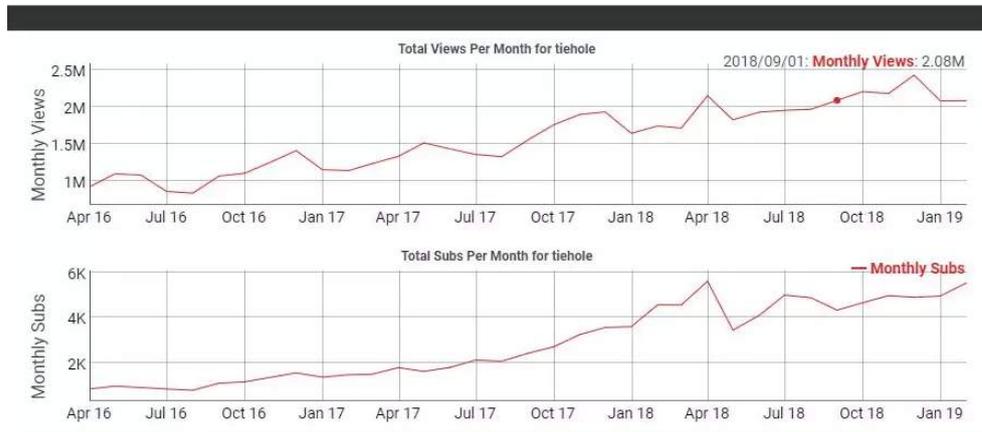
而且国内平台收益相对少很多，稍微收益好点的平台又要求你高频率更新，这种视频很明显是不可能高频率更新的。加上本身做打领带视频的人也非常多，很显然没啥机会了。

还是那句话，不赚钱也能学一些技巧，所以继续来看频道！

二、频道分析



从整体数据来看，表现还算不错，15 个视频，总播放将近 7kw，绝大部分播放是一个视频的数据。我估计 10 年的时候类似视频应该不少，但像这个频道一样专门单独开一个频道做一堆同类视频的应该就这一家，能脱颖而出很可能是踩了一波算法红利。



从频道历史数据来看，频道流量也是慢慢涨起来的，到了近半年才让月流量破 200 万。而且从 16 年 4 月开始到现在总播放量一共 55.16kw，也就是说，近 3 年的播放占了频道总播放的 80% 以上。如果算法没有打击，这个频道的流量应该会长久稳定，甚至增长，可以说是非常棒的被动收入了。

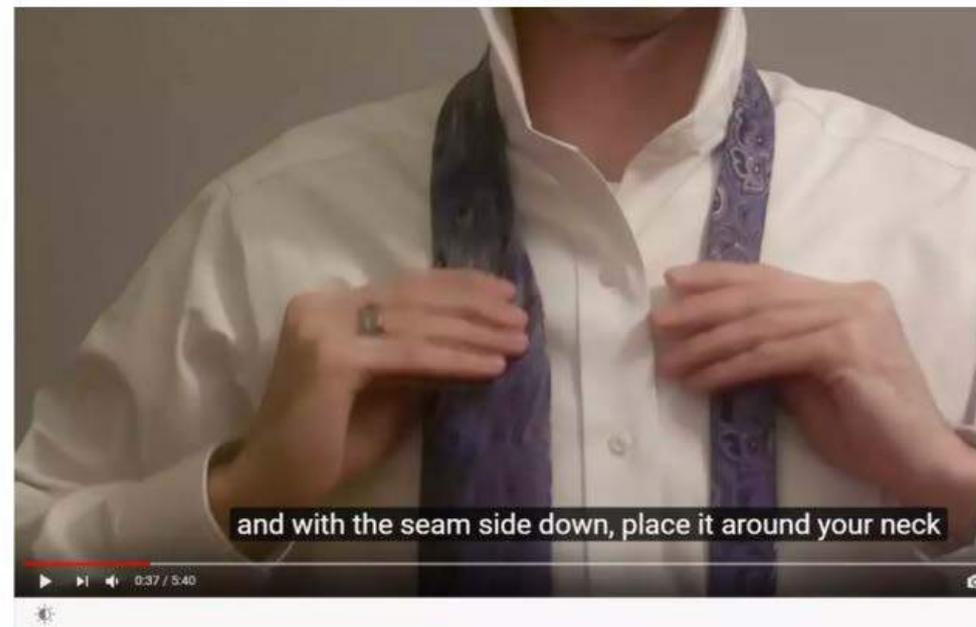
是不是觉得我没得说了？当然不可能！这个频道非常鸡贼，踩了好几个算法漏洞！



你看，5分41秒的视频有5个！播放都还不低！剩下的几个视频长度上也有重复的！



Wie Sie eine Krawatte binden Deutsch (German How to Tie a Tie)



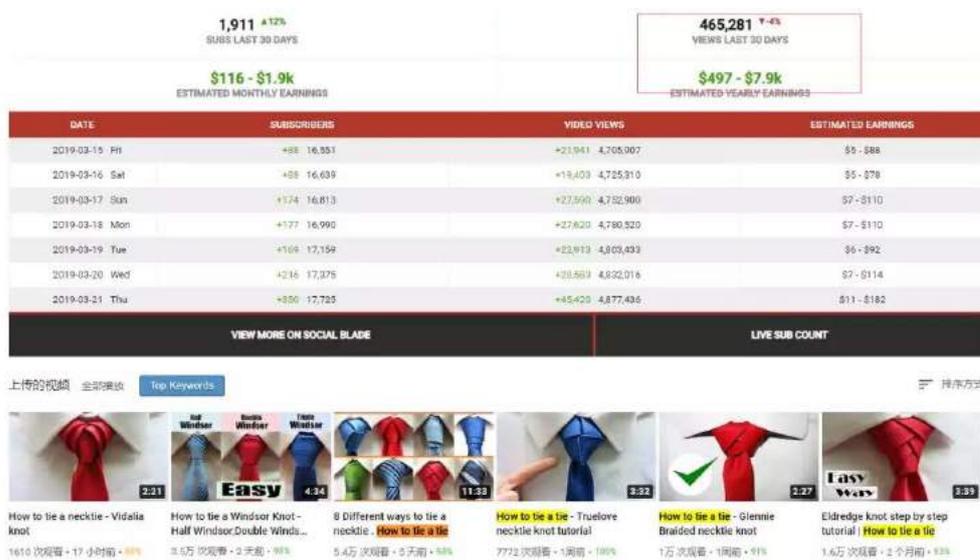
How to Tie a Tie (Mirrored / Slowly) - Full Windsor Knot

没错，同样是 37 秒的时刻，画面一模一样！！至少一半视频只是用不同语言换了标题和配音罢了！

其实个人认为这就是踩中了 youtube 的算法红利，一个视频改标题、改配音反复发，花十几刀找外包用不同语言念一遍就好了。不仅省时间，投入也很低！从

频道实验的结果来看，换语言基本就当作新视频了，但如果第一次流量很大再换个标题上传一次，早期可能有爆发的可能，现在来看可能流量就没那么多了。

其实我也想过，我来做这样的频道会怎样运营。很明显是不会想着去做多语言的，而是做花式打领带的教程，每个视频会介绍一个打领带的方法。实际上有没有这样的频道呢？有！

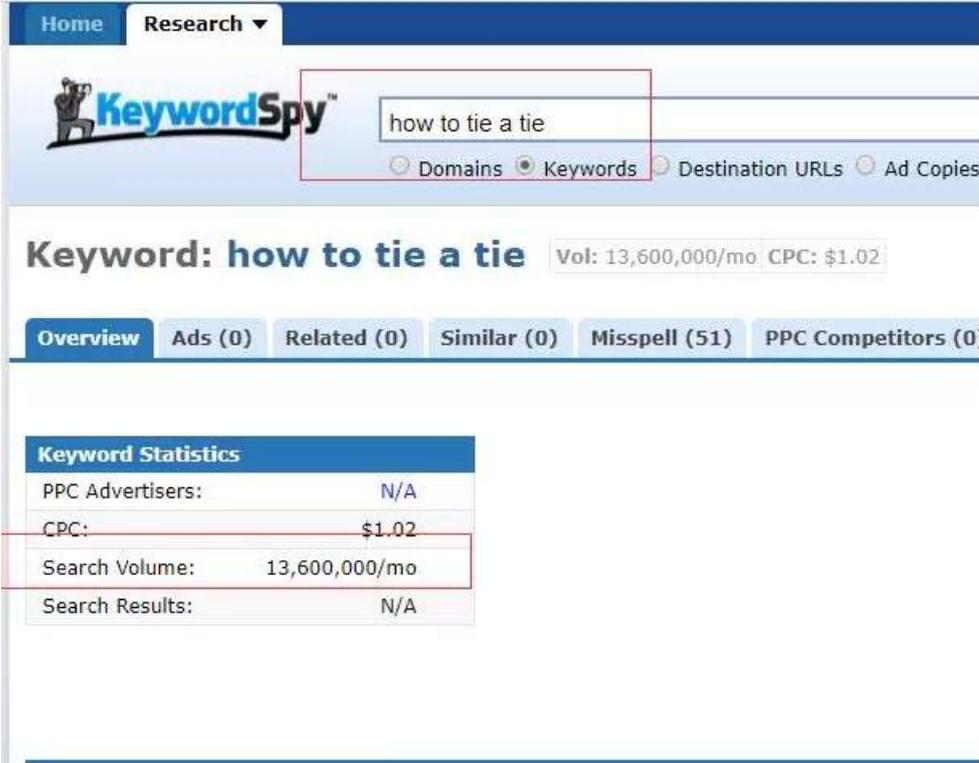


以这个“[How to tie a tie](#)”的频道为例，这个频道就是以我的思路来做视频的！流量也正如图里显示，月播放 46.5 万。当然，这个思路还是很棒的，也才做 34 个视频而已，而且频道是从 18 年 1 月开始做，也就一年时间。相比于上面那个频道发展速度也还可以。但很明显流量不会比上面频道大了，流量在近几个月也进入了瓶颈期。个人猜测，由于 youtube 的推荐和搜索排序算法导致了这类频道在前两年有了一波发展红利，而最近 2 个月算法变更，流量开始变得平稳了。所以这两个频道对比说明了什么呢？很明显越早做越好，能经历更完整的平台红利。

如果你想做的领域还没多少视频，早点做吧。

平台红利也好理解，平台为了完成 KPI 会扶植一批频道。为了增加用户使用时长，平台就会扶植一波游戏之类的长视频频道。为了增加搜索结果的质量，就会推一波优质 HowTo 类频道。同理，假如平台想要吸引某些人群，而内容又很少，明显会用算法反复推一波相关视频和频道。新的内容只要坚持发布，直到内容被平台推荐就好了，用户一进来，算法都是自动推荐的。而老的内容主题就需要保证视频质量，等 youtube 的运营 KPI 和算法命中你了。就像这个频道一样，前 5 年多的总播放只占频道总播放有 20%，而一旦被命中，就是一路增长。还有平台清理某些违规频道的时候，会减少同类频道的竞争，也是反向的红利。

当然，平台红利的推测还有待观察，大多数是我的猜测，不同平台的运营策略也可能不同，信不信看你自己的了。



The screenshot shows the KeywordSpy interface. At the top, there are navigation tabs for 'Home' and 'Research'. The main search area contains the text 'how to tie a tie' in a search box, with radio buttons for 'Domains', 'Keywords' (selected), 'Destination URLs', and 'Ad Copies'. Below the search box, the keyword 'how to tie a tie' is displayed with its volume 'Vol: 13,600,000/mo' and CPC '\$1.02'. A row of tabs includes 'Overview' (selected), 'Ads (0)', 'Related (0)', 'Similar (0)', 'Misspell (51)', and 'PPC Competitors (0)'. A table titled 'Keyword Statistics' is shown below, with the following data:

Keyword Statistics	
PPC Advertisers:	N/A
CPC:	\$1.02
Search Volume:	13,600,000/mo
Search Results:	N/A

话说回来，其实“how to tie a tie”的搜索量也不少，至少比上次的"timer"每月要多 400 万的搜索量。而“timer”有超过一半的人选择为视频播放，这几个频道的月播放其实也就 3-400 万，只有不到四分之一的样子。个人认为搜索两个关键词后选择看视频的人的比例应该不会差太多（没有数据验证），由于很多大的 HowTo 频道会顺手做一个打领带的视频，自然也就抢走不少流量了。

但反过来看，虽然资源多的大频道批量做视频占了很多人头，但也不代表没有适合个人的机会，大的类别下找到一两个小的点来做，也是不错的选择。

最后，其实我很喜欢这类小频道，和念字典、倒计时频道一样，这样的频道内容单一，干扰因素很少，很容易验证市场规则以及 youtube 算法。而且几乎每一个案例都能学到一个技巧，分析也很简单，如果你有找到什么新奇和简单的频道，欢迎留言讨论。

本文素材来源于 功夫宅

拼多多项目红利期，现去做，不管兼职全职都可以赚到钱

上周拼多多公布了该公司截至 12 月 31 日的 2018 年全年财务报告，财报显示，拼多多 2018 财年共营收 131.2 亿，GMV 达 4716 亿元，成为中国第二大电商平台。那么在拼多多高速增长现状下，新人该如何入局？



一、拼多多市场

拼多多目前的市场比 2017-2018 年更加健康，甚至做平销更加有利润可赚，对于罚款这块平台更加弱小许多，原因是在 2018 年的时候拼多多还是一个靠活动起来销量的平台，那么在销量积累越多的情况下，货源、团队、资金都不满足的条件，就会导致店铺运营跟不上，发货跟不上，这样就会产生大量的罚款；然而今年 2019 年市场不一样，拼多多实现千人千面的变化，人群不一样，那么平销的市场自然就大很多，活动的销量权重也降低不少。

现在拼多多新手机会还是很大的，因为今年是品牌店，拼多多还有一年沉淀期，新手抓住了这个机会还是可以吃到很多红利，日赚上万问题也不是很大。

如果新手想入局，可以从直通车、多多进宝、活动等从点滴积累放大经营，切莫冲动过急，追求大单等暴力，不安全的手法操作。

最主要的还是看新手学习和悟性的差别，如果新手自身摸索就需要走很多歪路，建议可以多看下拼多多大学，找一些大佬学习。

二、如何操作

新店铺目前比老店好做很多，为什么这样说？因为新店虽然没有多大的扶持，但是流量贡献还是有一些，数据比例权重比较少，每个去抓维度比较好抓。如果是老店的话，如果评分这块没有压好，就影响了全店打造爆款的机会，建议如果有精力把一个产品维持好，再上一个新款。

比如：一个新品上架后，我们需要选品，测款，我们先抓住这个引流款带给我们的店铺效应，销量平稳在 10000 访客期间（根据类目来决定访客），然后在进行下一个新款即可，慢慢的布局全店爆款。这种尺度去打造全店爆款，那么今年 2019 年就会很吃香。

1、选品

我们刚开始的时候，可以利用拼多多店霸数据软件选款，查看全网类目的市场排名，还有销量情况如何来了解这个产品有没有市场；也可以利用此软件测试此产品的价格模型如何。

不过目前拼多多也在千人千面阶段，人群不一样价格不一样，中高低价格都有优势的，拼多多 5 亿用户，利用 28 法则的概率高端的产品也有市场。

2、测数据

选好产品后，利用直通车测数据，最简单的就是直接丢词，测试点击率高于同行即可，不用测试销量各种数据，这样测试说明你的产品有效果，而且省了很多测试的成本。比如你要女装连衣裙，那么就选择相近的部分关键词加入直通车，不用开场景直通车，直接开 2 天看下效果数据，点击率高就可以选择这个款。

3、出单

想要快速出单，最好的就是 2019 最疯狂的多多进宝、免单这块比较有效果，而且评论的留存概率比较强，增加了很多权重。

4、活动

除了以上的出单方法，参加拼多多活动也能快速出单。拼多多的活动渠道有很多地方，比如说后台营销活动直接报名就可以了。当然拼多多官方 QQ 群小二活动对接群这些渠道会更加方便报名活动，而且活动报名成功优势比较大。



三、最后说的话

我们一直知道拼多多容易出现很多质量上面的问题,但拼多多目前已经对于质量问题这块已经要求很严格了,如果自身品控不过关,没有去质检报告,那么就要多注意了,万一某一天被抽查就很惨,会导致直接下架。

在选产品的时候就建议先把产品的品控先搞定,不然害得是后期运营的团队。目前拼多多客服的投诉问题都是不大的,让客服耐心点,基本没有什么投诉,这个大家不用担心。

我分享的方法看起来简单,但是如果你没有做过,就不会知道实践起来是什么样,比如还有标题设计、详情页等等很多细节都需要我们自己操作、了解。

在操作的过程中,也要不断地学习,不断地实践,其实拼多多没有大家想象总那么复杂,只要你认真去做,在拼多多的规则内运营,利润还是不错的。

本文素材来源于 财神大咖

拼颜值的时代,要是颜值还不错的话,这个项目让您月入过万+

适合新手操作的项目很多,线下的做家教、地推、电话销售,线上的自媒体、无货源店铺等等都适合新手操作。很多人在网上找项目,只不过是想在空闲的时候兼职做个额外收入,这种想法的人,特别喜欢一些操作简单,只要重复操作就能盈利的项目。

一、淘宝模特

之前有看到一个问题,某宝的那些模特都是怎么找的,我颜值身高也不错,能不能也做模特?



其实很简单,通常有三种方法:

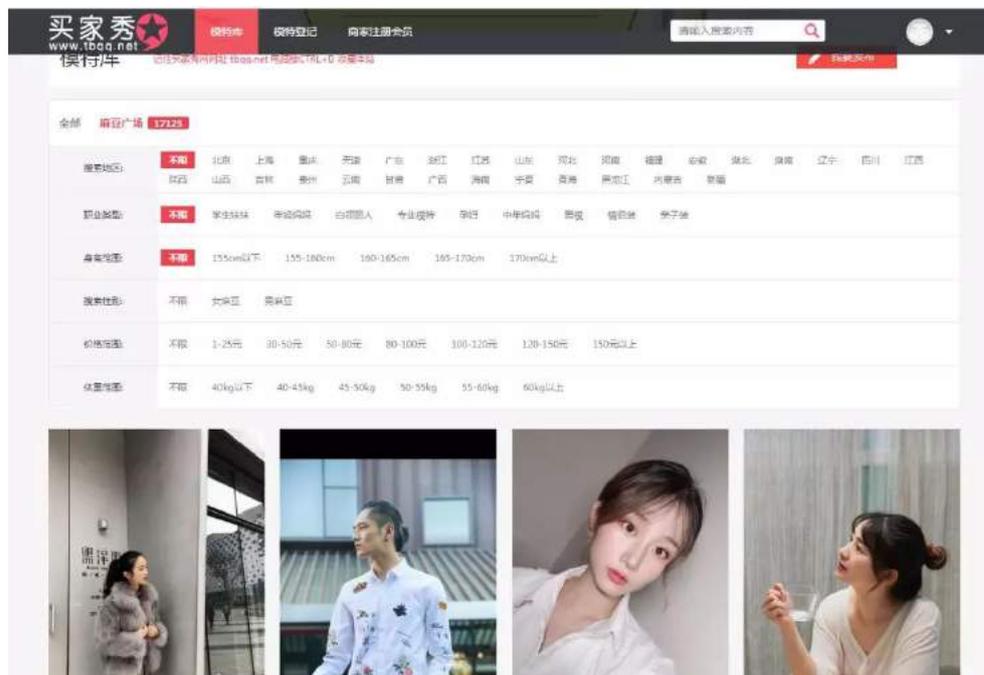
一是店铺店主自己当模特,每次出新款就会做一个场景专门拍摄,有些为了突出服装的特点,还会特地出差去一些风景优美的地方拍摄;

二是店铺通过招聘签约模特，直接将衣服寄给模特让他拍或者让模特到指定地方拍照或拍视频；

三是客户对某家店铺十分忠诚，会经常在同一家店购买服装并拍照评论，店主如果看到这个人的身材和他店里的服装特别搭，就会私聊客户，让客户帮忙拍一些照片，然后送衣服或给现金作为报酬，我的朋友就是这样的，她经常消费的店铺联系她，让她做店铺模特，然后会送那套衣服给她。

第一种方法根本不需要模特，第二种方法需要和店铺签长约，第三种则需要等店主自己联系你，那我们应该怎么样操作才能成为兼职模特呢？

一些兼职项目对兼职人员的需求量非常大，就会有企业搭建兼职平台，让商家和兼职人员都能通过平台找到自己的需求，模特也有这样的平台。



“买家秀”这个平台会根据地区、身高、职业、期望价格等区分，让商家通过筛选找到自己想要的模特，通过邮寄（寄拍）产品让模特拍照或者商家和模特见面拍照，结束后就能获得报酬了。

The screenshot shows the registration form for 'Buyer Show' (买家秀). The form is titled '买家秀' and includes a search bar and navigation links. The main form fields are:

- 搜索地区: 请选择
- 职业类型: 学生族、白领丽人、宝妈、男模、素子族、年轻妈妈、专业模特、中年妈妈、情侣装
- 身高范围: 请选择
- 性别: 请选择
- 价格范围: 请选择
- 体重范围: 请选择
- 身高: [input] cm
- 姓名: [input]
- 体重: [input] kg
- 年龄: [input] 岁
- 拍摄风格: 酷炫时尚独特拍摄风格、听从商家安排，洗衣、内衣性感也可接受、我以助理长文艺拍摄风格、衣服、鞋包、化妆品等都能应付
- 期望价格: 30+10/或送价值30元产品、月底工作性质再确定、30+10/件(佣金+邮费)

刚开始加入当模特的时候，建议先适应接单流程（其实就是正常淘宝购物流程），接一些送拍（没有报酬，会送产品）练练拍照手感，之后就可以接佣金高的衣服回本。不要小看一件衣服的盈利，我们来算一笔账，买家秀单笔佣金是 30 元，一天接十单你就有 300 块，如果你刚好接了衣服裤子鞋一身，一起拍几张就 100 了，而且一家店铺不止一件衣服需要拍照，熟悉流程后的模特更是一天能接几百单，赚得更多。

二、短视频解说

短视频的火热我们经常说，但是有些人对做什么类型的短视频还是有些迷茫，真人上镜、美食、探店、教程、星座情感等，到底是做十几秒的抖音短视频还是bilibili一类的几分钟甚至十几分钟的短视频？

生活中每天都会有电影、电商剧、网络剧，我们不可能有时间把每一部都看完，看哪部，去电影院看还是视频 APP 冲会员就有资源都是我们想知道的，这时我们关注的影视公众号、微博、短视频等都会对这些影视进行评价，好评、吐槽，只要花几分钟，我们就能知道完整的剧情，决定看还是不看。



在这样的市场下，一些根据影视更新来吐槽、点评的电影解说就出现了，通过解说一部电影或者吐槽某部电视剧的槽点挣钱。不过因为电影的版权原因，公众号会比较多关于电影的评价，但短视频更多人会选择解说电视剧、网络剧，它们的

热度大，播放时间长，还可以根据剧情的进展做不同视频的解说吐槽，而且解说只是几分钟，需要的视频不多，不用担心版权问题。

那么如果我们做解说类的短视频应该怎样做呢？

如果我们不知道说什么内容，可以到微博、弹幕里面看网友们讨论最多的点是什么，因为网友最喜欢的是和自己有共同观点，可以一起吐槽，一起赞扬，所以跟着网友走准没错。

也有一些电视剧是小说改编、或者电影电视剧都有，我们就可以拿小说和电视剧，电视剧和电影做对比，哪一个演得更好，哪个剧情改编得更好之类的，有对比就有争论，只要点到为止，不要明确捧高踩低，粉丝为了自己的偶像，讨论度肯定很高。



知道讲什么内容后，最重要的就是配音和剪辑，其实电视剧的原音都会修过，让声音更加入耳，我们不是专业的，也不会电视剧那种修音，但我们可以用一些变声软件修一下，让声音更容易被接受，还能调整语速，保证在一定时间内把大量的解说内容说完。

剪辑软件可以用爱剪辑、小影、万兴神剪手等比较简单，新手也容易上手，如果自己还想学更多切换、特效之类的，就需要学一些 pr、绘声绘影这些难度较高的软件。

最后建议大家做一个专属于自己的片头片尾，提高用户对你的辨识度和印象，这样他们想看你的短视频解说的时候，第一个就会想到你。



其实不止纠结看什么的人，自己等了许久的影视剧上映后发现演得太烂，又不知道怎么吐槽；不想看电影，但是喜欢看别人解说等这些人都是短视频解说的忠实粉丝。只要我们好好操作，无论是靠点击量收益，还是接广告，卖产品，转化他们还是很简单。

本文素材来源于 财神大咖

全民参与短视频时代，“买家秀”赚钱风口又来了

没错，这是一个看脸的时代！

追捧美丽的事物是我们的天性，以至于我们不断的被一些平台所引流。而我们向微商购买或者是去网店上购买一些东西时，也会习惯性的去看相关的评论和买家秀，漂亮的买家秀就起到促进用户下单的作用。

然而，这些优质的买家秀背后却默默催生这一条产业链——买家秀

买家秀这个项目很早就有了，缘梦项目笔记之前也有分享，比如这篇《兼职做淘宝评价中的买家秀，每月赚个零花钱还是可以的》，但大多数都是以图片的形式，而今在短视频泛滥的时代，这个项目所延伸的短视频买家秀又一次被带火了！



在以往的认知中，买家秀是有颜值的人才能玩的，其实，普通人也可以操作产于这个产业链当中！

一、买家秀形式

通常买家秀的形式有两种：

1、图片买家秀

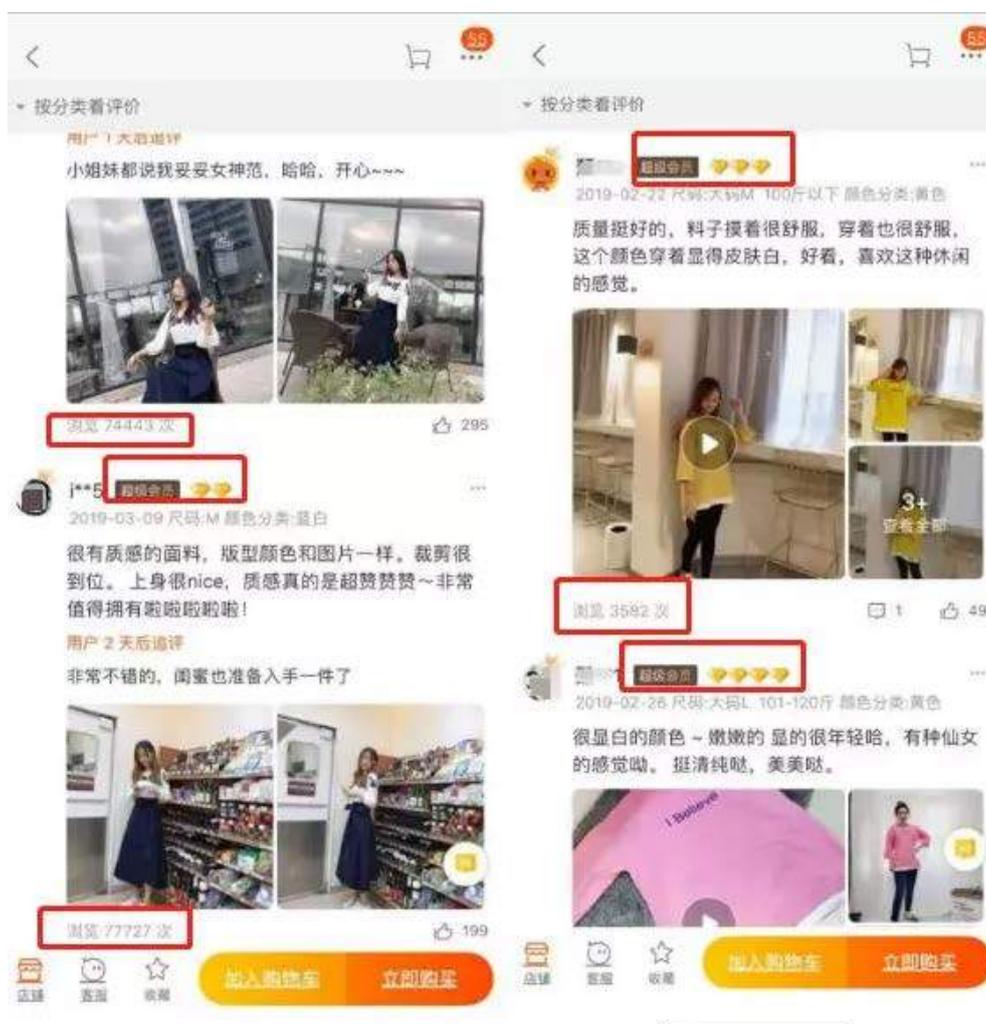
如果有颜值条件，使用店家提供的商品，然后拍上几张图，就差不多行了。

买家秀单笔佣金是 30 元，一天接十单你就有 300 块，如果你刚好接了衣服裤子鞋一身，一起拍几张就 100+了

2、视频买家秀

现在短视频很火爆，网店上也支持买家上传短视频的宝贝评论，还有微商的圈子同样需要视频来体现产品多样化信息！

相对而言，短视频的买家秀比较受欢迎，而价格就比较贵，一条几百的都有，是根据模特条件算的。



二、买家秀市场

1、网店买家秀

网店对优质买家秀的需求可想而知，我们去网店上购买一些东西时，都会习惯性的去看相关的评论和买家秀。优质的买家秀就起到促进用户下单的作用。

2、微商买家秀

关于微商，依托于微信生态平台一种社交商业模式，不用我多说了吧，每天的朋友圈中大多都会看到微商的买家秀，有真有假。

无论真假，但只要有一个好看的卖家秀，就能够引起用户注意，而除了系统化的微商外，大多微商的买家秀素材来源，都是源自于用户。

而用户提供的买家秀素材，优劣不一，有时候就需要借助外部素材，为此，对买家秀产业链也会有需求。

特别是现在短视频火爆，所以对视频类型买家秀的需求更加明显！

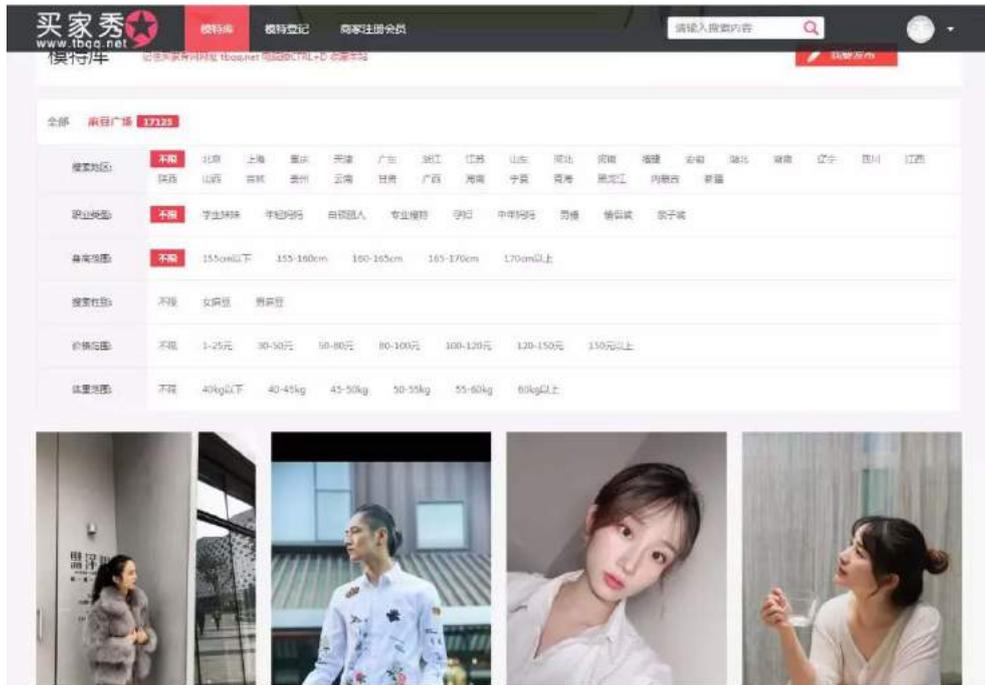
三、如何参与操作

有条件的：

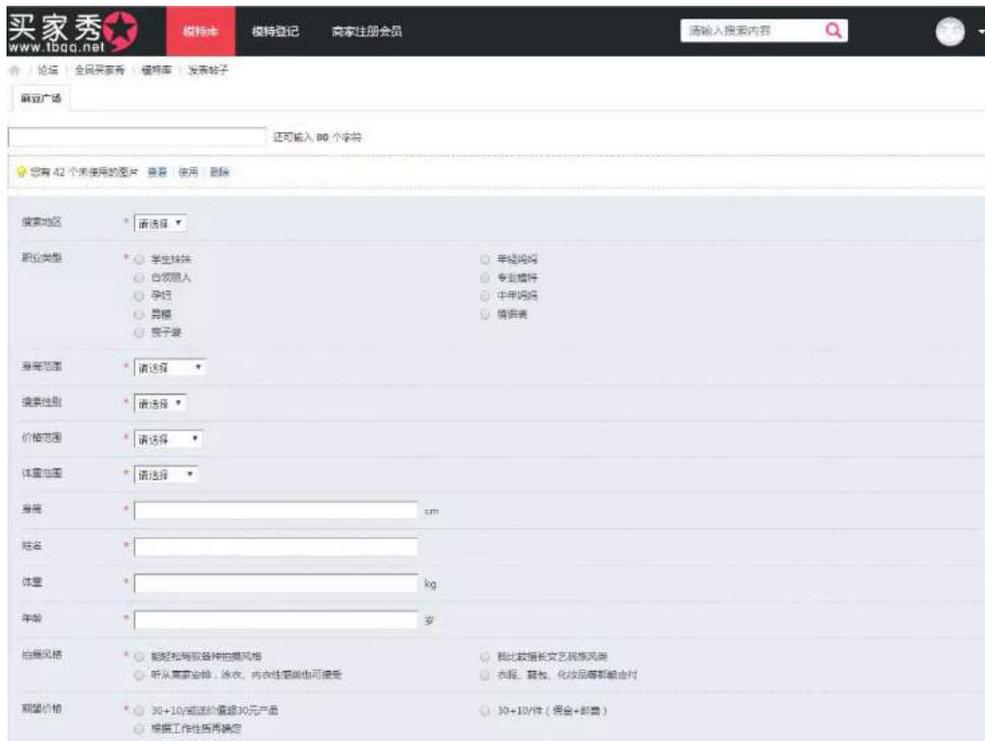
这项目门槛比较高，有拍图片、视频等颜值条件，可以自己操作。

1、借助平台：

一些兼职项目对兼职人员的需求量非常大，就会有企业搭建兼职平台，让商家和兼职人员都能通过平台找到自己的需求，模特也有这样的平台。比如“买家秀”



“买家秀”这个平台会根据地区、身高、职业、期望价格等区分，让商家通过筛选找到自己想要的模特，通过邮寄（寄拍）产品让模特拍照或者商家和模特见面拍照，结束后就能获得报酬了。



2、自己找客户

一般都是以服装，美妆、美体类为主，多添加这方面的微商团队，或者网直接找到网店卖家，说出来意，提供一些买家秀的效果数据，还是有很大机会产生合作！



普通人如何操作

买家秀要求有颜值条件，没有条件的也其实也可参与其中。

1、招兼职

先联系好网店卖家，或者借助平台，没有条件拍摄的话可以充当个第三方，赚取差价！

一般大学生中找兼职都是比较简单的，而且这个项目不需要很大的劳动力，再加上现在一些学生对网红方面比较向往，说到拍视频做服装模特，很容易让人想到网红，很容易找到兼职。



想必以前大家也会经常大见到，一些网店卖家打着艺术摄影的旗号，带着摄影团队到学校里免费拍写真照，提供服装之类的，其实就是为了收集素材。

2、和一些网红机构谈合作

直播、短视频领域的兴起，带动了周边的项目，最常见的就是一些网络经济公司，或者一些网红培训机构。



找好上商家之后，就可以找他们谈合作，他们旗下有很多一些网红艺人，而且对拍照、拍摄视频这些方面都比较专业。但价格也会贵一些。

不过不要紧，找一些条件并不是很好的就可以，因为买家秀有一点就是强调真实，如果都是清一色的美女，显得很假！这样成本会低一些。

我认识一个叫阿宝的小美女，她之前是追逐短视频风口的一员，她虽然有些颜值，但在这验证泛滥的时代，她在当中并没有多大的优势，没有多少粉丝。

后来她自己做了短视频的买家秀，刚开始一条视频的价钱大概是两百来块钱，也就是穿着网店的衣服，对着镜子拍个视频。



后面同一家网店又找上了她，想请她把网店上的每个产品都提供一个买家秀视频，对阿宝来说，拍摄也就一天时间而已，几十个视频，就直接给阿宝带来了 5、6 千的收入。

四、关于买家秀

这个项目操作有一定门槛。有颜值条件操作的比较容易，没有颜值条件的就需要很比较广泛的网红资源。

不过有些买家秀的平台里面有些不为人知的规则，需谨慎选择平台，还有要接买家秀单子的时候，要注意避免一些违规产品的单，如果是一些比较羞涩的产品也是可以选择拒绝。

刚开始加入当模特的时候，建议先适应接单流程(其实就是正常淘宝购物流程)，接一些送拍(没有报酬，会送产品)练练拍照手感，之后就可以接佣金高的衣服回本。

不要小看一件衣服的盈利，如果是图片类型的买家秀单笔佣金是 30 元左右，一天接十单你就有 300 块，如果你刚好接了衣服裤子鞋一身，一起拍几张就 100+ 了。

而且一家店铺、一个微商不止一件衣服需要拍照，熟悉流程后的模特更是一天能接几百单，赚得更多，更别说是短视频类型的买家秀。感兴趣的朋友可以去了解一下。

本文素材来源于 新媒体之家

细分领域赚钱项目分享整合外卖资源轻松月入数十万!

枯藤老树昏鸦，空调 Wifi 西瓜，葛优同款沙发，夕阳西下，我就往上一趴。

这曾是网上疯转的一首打油诗，形象地展现了人们“懒癌”发作时的状态，如今社会懒人越来越多，成为了一个庞大的社会团体，催生了一个新兴的经济模式——“懒人经济”。

某团外卖、某某跑腿、某滴代驾……这些身边无处不在看似跑腿打杂的小事，都可以嗅到“懒人经济”的味道。

订外卖，是现代人已经十分依赖的一种方式，尤其是天气不好懒于外出，又不想在家做饭的时候，用手机 APP 订个外卖真是再方便不过了。

现在走在大街上，随时都可以看到很多外卖小哥骑着电驴在跑，外卖经过这两三年的发展显然已经融入了人们的生活，大家也已经习惯了点外卖。



可现如今，哪哪都是套路，一个不小心，分分钟就走进了别人的套路而不自知，实在是可怕。就拿外卖来说，外卖平台刚兴起的时候，是以补贴多优惠多吸引商家和顾客的，很多人首次吃饭甚至不用花钱，订餐也比到门店消费便宜。

然而，随着外卖平台的竞争格局趋于稳定，大家开始感觉到，订外卖已经不那么实惠了。当打开 APP 页面点餐时，被弹出的商家满减券给吸引了，然后就带着点激动的心情进入选购，一个激动就用上了这个券，结果后面却发现不用这个券，价格还要低上 2 元。2 元虽然不多，但是这个感觉还真是不太好受，估计很多人都有过这样的体验。

如今配送费也是越来越高，少则两三元，多则五六元，让网友们大呼心痛，直呼外卖也快吃不起了……

是不是有种被套路的感觉，但是没办法啊，习惯已经养成，不点肚子在反抗，即使心疼配送费又怎样，你得为你的懒来埋单。

点两家餐馆的菜，就要出两份配送费，即使这两家餐馆是在一起的，能不能只出一份配送费啊？多的配送费我还想买根热狗……

目前的外卖基本上都是只能选择单个餐馆，比如，我想点个外卖，我只能选择 A 餐馆的，或者说只能选择 B 餐馆的。

点外卖就不能选择多家餐馆吗？比如，我喜欢吃 A 餐馆的牛肉，喜欢吃 B 餐馆的水煮鱼，喜欢 C 餐馆的霸王鸡等等。

可能有的人会说，你一个人也吃不了那么多啊，或者说你可以点三份外卖啊。但是，比如是在办公室，有五个人想点个外卖，正常是点了五份外卖，支付了五份外卖的运费吧。那有没有可能这 5 个人只点一份外卖，支付一份外卖运费的情况下，可以吃到好几家餐馆的菜呢？

又比如大学生，同一个宿舍的想几个兄弟聚在一起点几个外卖的菜一起吃。

当然，目前还没有发现国内有这样的细分平台，但是，在国外就有这么一个平台可以实现的你的愿望。可以实现你支付一份外卖费的情况下，同时点好几家餐馆的菜，同时送达给你，非常适合一些办公室的白领或者一些大学生，甚至是一些家庭。

那么，他们是怎么玩的呢？今天把这个思路分享给大家。



在美国,有两个中国的学生搞了一个订餐平台,当然他们本土也有很多订餐平台,那么他们是如何在竞争中活下来的呢?

一、做细分领域

他们只做中国的餐馆,也就是说,他们的平台专门是给米国人送中国菜。而且,他们和其他外卖平台不一样的是,你可以在他们的订餐平台同时订购好几家餐馆的菜,就像我上面开头说的,我喜欢吃 A 餐馆的牛肉,喜欢吃 B 餐馆的水煮鱼,喜欢 C 餐馆的霸王鸡。

虽然我点了三家餐馆的菜,但是,我只支付了一份外卖费,当然,这个菜还是要钱的,但是我省了 2 份外卖费。

当然也可以单点,只点一份也是可以的,也就是说他们就多了一个功能。

二、和中餐馆合作

因为只卖中国菜，所以当然要找中餐馆合作，选择餐馆的特色菜加入他们的外卖平台，然后他们按正常价格销售餐馆的菜品给用户，对用户来说，你去外面吃也是这么多钱，你点外卖也是这么多钱。所以，就能吸引一部分用户使用他们的平台订餐，而且可以实现同时订购几个餐馆的菜品，你去外面吃不能实现吧。

三年、引流手段

他们还搞了一个引流招数，9.9 美金包月送外卖，也就是说你花费 9.9 美金，这个月的外卖费全免，只需要付你所点的菜钱就可以，就是这个包月的功能，让他们的用户增加了三分之二。

四、成本

自己招聘外卖人员，还有线上的平台运营等等。

五、盈利部分

目前主要靠的是餐馆给他们的佣金提成，因为他们是按照正常价格销售的，餐馆也没有降低菜品价格做活动，所以完全可以把这部分钱给他们，还能给餐馆提供客户，两全其美的事情。

因为他们做的是细分领域，目前一个月的收入也在 50 万人民币左右。

至于这种模式在中国有没有市场，就不得而知了。今天跟大家分享这个案例，是想告诉大家，每个细分小领域里都机会丛生，关键是要把握用户关注点，如果你有能力整合有用的资源为你所用，你离赚钱就不远了。

本文素材来源于 中原偏门哥

写车评兼职赚钱，车评任务去哪接？

缘梦项目笔记之前推荐了一篇关于车评赚钱的文章，引爆了后台留言，朋友们纷纷询问车评赚钱该去哪做？怎么做？如何才能长久赚钱？所以今天就给大家统一做下解答吧：

一、车评任务去哪接？

单价 100-500/篇，论坛特约 1000+/篇，这是汽车评测行业的生存状况。

汽车测评接单方式同游戏测评、手机测评、数码测评、美妆测评和 APP 测评接单方式都类似。皆是通过公会形式，各大公会从厂家处接单，再通过网站，论坛派单，发布写作任务和评测要求。当然离厂家越近价格越高，相反中间商越多价格越低。

车评撰写征集最多的是豆瓣。豆瓣里有很多小组都在招募车评写手，初期进入车评行业，在这里寻找写作机会并不难。豆瓣中搜索可以发现，车评撰写最低的价格在 20 元/篇，普遍价格是 500 字 50 元。豆瓣上大多招募车评写手需求都写明，写手并不需要懂车只要能仿写别人车评就可以。

可写车评的来



来自:

车评 需要一点经验的 进群后自己接任务 没有所谓的会费啥的

有意者留豆或者直接加

汽车之家口碑约稿，40-180元



来自:

 缘梦项目笔记

汽车之家口碑约稿，对指定车型出口碑评价，可提供多个账号方式多篇撰稿，过稿每篇40-180元，字数200-1000字左右，对汽车不太懂的可以看其他人怎么写的贴，比较简单，有兴趣的豆我

车评任务，长期要人！



500字车评仿写任务

长期要人，长期要人！

要求根据APP已有口碑进行仿写，

要求真实就行！

过稿立结，一篇100

有兴趣的

 缘梦项目笔记
分享网络创业项目

除了豆瓣外，QQ 群也是车评接单渠道。随便加一个写车评的任务群，首先查看群公告，看看是否有车评相关任务。其次私聊群主询问最近的任务的要求和价格。这里有个坑要小心，有些任务群存在所谓的指导老师，给你发 2 毛的任务，却额外要 90 多块钱的入职费。还要身份证和手机号等私人信息。当交完钱他就再给你下一个指导老师，新的老师还会给你介绍超级会员，号称任务可以比之前赚的更多。如果把钱交完，就算真正掉坑了。这些所谓的指导老师不会在理你，钱也就打水漂了。



除了豆瓣和 QQ 群外，还有其它平台可以做任务。不过相比于豆瓣和 QQ 群，这些平台的任务较少，但收文章价格也有还不错的。



二、车评都写什么？

写车评有专业的车评模板，优秀的车评都会在开头写一段引子。包含购车时间，行驶里程，对车辆外观的印象，并且加入一部分个人对车辆主观意见等。除了文字部分，车评之所以贵，是因为车评内需要包含大量清晰度高的图片，一份完整车评图片需在 30-35 张，其中外观图片要有 10-20 张。车评如果能通过，价格就都能达到 500 元左右。

车辆外观图片包含整车正面特写，背面及 45 度特写，雾灯、大灯、后尾灯等特写，品牌 logo，前轮后轮等特写。内饰部分，中控、仪表盘特写，空调出风口，车内后视镜，前后排空间，前排扶手箱，发动机舱、后备箱等特写。

无论新车测评还是二手车测评都可以按照这统一模板操作，它对初期做车评写手而言帮助非常大。当然前期做车评最难是约测试车，很多初级写手都是选择借车

或者租车来撰写车评，如果后期做出名气，可以和厂家或 4S 店直接约测评的车辆。

三、怎么才做的更专业？

做车评人前期可以靠接任务仿写糊口赚钱，但想长期吃车评这碗饭，就需要提升自身的职业水平。



车评人虽然最基本的要求是能写，但想做优秀的车评人需要开过足够多的车。因为做车评的目的是发现问题和解决问题，如果没开过足够多的车，驾龄又低，是根本不能对车做出准确的评测。

除了内功以外，还要对车辆消费层次和车辆厂家、4S 维修都有一定了解，这样打通整个链条，才能真正搭建起厂家到消费者的桥梁。

本文素材来源于 新说钱

新手轻松上手，“消防工程师证书”的相关虚拟资源赚钱项目

政策的变化总能催生一些含金量超高的行业，每一次政策的发布，总能给一些人带来希望。

对于一些靠学历吃饭的人来说，他们都会紧盯着每一个政策，观看着变化，因为这里面蕴藏着巨大的机会。

一个普通的大学本科毕业生刚步入社会，进入公司的基础薪酬是 4000 左右，一个硕士能够达到 7000-8000 左右，一个博士毕业生才能够月薪过万。这里面包含的不仅仅是学识，还有青春年华，从本科到博士，需要付出 6 年的艰辛。

所以有些人，紧跟政策不是没道理，因为随着现在各行各业的规范性，几乎大部分的施工企业都需要各种资质，拥有了资质证书，意味着多一个来钱渠道。比如，现在工地建设需要的建造师证书，如果没有此类证书或者相关资质，那耗费巨大投资的工地开工都困难。

现在的状况，每一个资格证书，都含金量极高。有些甚至不用去上班，直接用证书挂靠，一年赚个十来八万很轻松，对于很多人来说，付出的成本只不过是考试而已，但是带给的回报却是非常的丰厚。

最近看广告的时候，发现了一个含金量极高的行业，消防工程师证书。我查了一下，市场确实出乎我的意料，这些催生出来的行业，果然非常的暴利。我随手查看了下现在的新闻，一搜索经过，让我大吃一惊。



满屏的关于消防工程师的考试新闻，顿时我就明白，这个行业绝对是今年最具有含金量的行业。

一个行业，从刚开始的火爆到后来的衰落，最明显的变化就是新闻报道程度。新闻越是集中猛烈报道，证明这个行业正在上升期。我随手查了一下广告。果然也让我吃惊不少。



随手列举了几个广告，几乎都是关于这一行的，足以看到潜力。

而做这些广告的基本都是培训机构，大家都知道，培训机构往往都是无暴利不培训，像各种公考、事业编考试、能够决定人生命运的事情，往往是培训机构乐于涉足的产业，因为利润足够大，而且意向人群足够多，对于培训机构来讲，消防工程师同样也是一个趋势，也极具发展潜力。

但是培训机构培训费用相当昂贵，动辄就是七八千上万的培训费，对于刚出社会的大学生来讲，这是一笔比较沉重的负担。所以有很大一部分人群会选择自学。

我顺便从淘宝搜索了一下，消防工程师的考试教材，果然不出所料，销量也是非常火爆。



动辄就是上千的销量足以证明这个行业正处于上升趋势。这样也给了很多互联网从业者机会。

一个市场的火爆往往能够催生各种各样的产品以及服务销售。其中有一个刚需，那就是电子版的各种教程，对于实体版、或者培训来说，教材费用可以忽略不计。

而且这个行业，正处于上升期，面对的人群非常广泛。里面有着足够多的利润等待挖掘。随手举个例子：

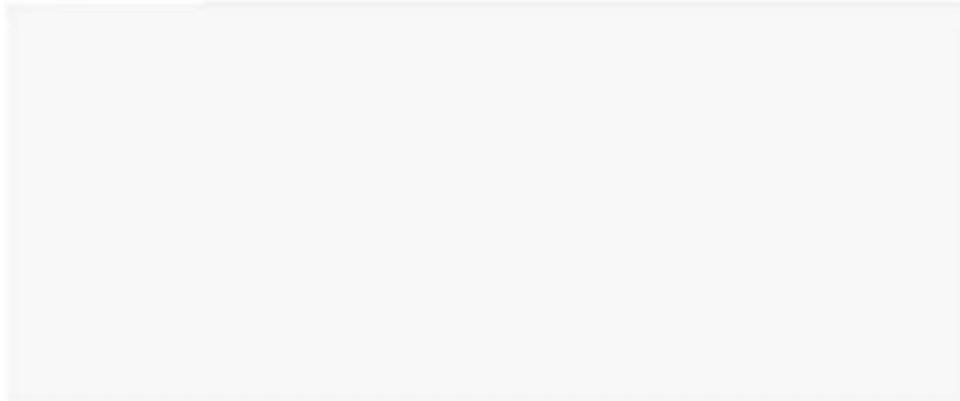


2018一消《案例分析》第2篇

18-08-03

章节知识点汇总.docx

305.2KB 来自 中公-薛坤

[△ 举报](#) 来自iPhone客户端 3楼 2019-03-21 14:48[收起回复](#)

783463129: 资料发给我如何?

2019-3-21 18:57 回复



一认同感: 哪弄的啊老铁

**缘梦项目笔记**
分享网络创业项目

2019-3-26 21:18 回复

在消防工程师吧里随手一个资料分享帖子，都会有无数人回复索取资料，而这种人群，是非常精准的付费群体。

我曾经跟大家讲过，淘宝确定了市场范围之后，我们不要正面去竞争，要通过其他平台来获取更加精准，成本更加小的流量，这样才能利润最大化，所以贴吧、以及各种社交平台绝对是最好的发文平台。

保守估计，按照一套教程 29.9 计算，最起码一个帖子能够成交十单。而且类似这样的贴吧并不在少数，搜索消防工程师，类似的贴吧有七八个，能够覆盖将近十几万的人群。

而我也曾经分享过虚拟项目操作手法的核心，就是写分享帖，尤其是第一人称写的软文，更加能够获得认同感，因为你把他们即将走的路走了一遍，可以作为他们指引道路的一个方向。

除了贴吧玩法，还有一种非常容易见效的方法，那就是做关键词排名，我观察了一下，大部分的排名没有涉及。

通过高权重平台发布软文，或者关键词布局，很容易碾压一些个人网站和公司网站排到前面，排到前面，自然能够获得非常精准流量。

如果不了解写作手法的话，我直接给大家列举一个案例，非常容易理解：

[我是一名植发医生,有什么想问的?【保法止吧】_百度贴吧](#)

2018年11月19日 - 我接触过发友,不问医生,自己用米诺地尔后,要么没有效果,要么出现了很强的副...新兵 1 加了微信就会叫你去医院检查,然后忽悠你在他那里买药或者植发!...

 [百度贴吧](#) - [百度快照](#)

[我是一名医生,因脱发做过植发,大家有什么要问的](#)



2017年6月30日 - 本人是一名植发医生,同样也是个脱发患者。爱逛猫眼(...可以拍一张照片更贴,我来帮你分析脱发原因,给你...

m.kdnet.net/share-1231... - [百度快照](#)

[我是一名植发医生,有什么想问的?_天涯杂谈_论坛_天涯社区](#)

30条回复 - 发帖时间: 2014年11月18日

2014年11月15日 - 我是一名植发医生,有什么想问的?楼主:赵_阳zyangys 时间:2014-11-15

15:57...如果想知道,可以发张图片给我,我帮你具体估算一下。 举报 | 3楼 | 点赞...

bbs.tianya.cn/post-fre... - [百度快照](#)

[我是一名植发医生,内幕和科普!大家有什么想问的?_百度贴吧](#)

2015年7月28日 - 植发医生老周 7 1楼2015-7-28 发帖:我是一名植发医生,做植发有些年头了,对植发行业中的一些门道非常了解。关于植发和脱发,大家有什么想问的?老周必定...

 [百度贴吧](#) - [百度快照](#)

这个帖子，曾经为一个医院带来了上千万的利润，他的本质就是一篇软文，就是通过第一人称的手法，描述了植发的过程以及大家的一些顾虑，认同度非常高。

所以大家操作项目的时候，可以按照此类模式，从揭秘、爆料、资料、等角度，来诠释一个行业的过程，更加能过获得意想客户的亲睐。

总结：虚拟项目的玩法是最暴利的，其本质是需要帮助用户用最小的成本解决他们需要花费巨大代价才能获得的知识。但是只有站在他们的角度上，才能够真正写出有质量的软文，产生共鸣，成交就变得非常简单了。

本文素材来源于 境界哥

新手小白靠这些经验，玩转自媒体项目，月入 5000+

从事自媒体的人会发现，一些小号却能在几天之内做起来，而有些号做了多年，依然不温不火，自媒体从开始文艺小青年活跃的地方，演变成一个流量巨大，利润不菲的大市场，在每天的自媒体平台充斥着各种信息，那么到底什么样的号，什么样的运营才能做强做大，今天给大家分享一篇文章，解析自媒体发展，知道这些操作，就算你是个小白，也能月入五千多。

其实任何平台发展都是有一定道理的，能不能研究清楚他的推荐制度、奖励制度和运营关键点，就能找准发展方向，有些人很能坚持，但是方向错了，坚持也没有结果，在信息变化巨大的今天，选择往往决定了结果，那么从事自媒体的你，找准了自己的方向吗？希望下面的分享对你有真实的帮助。

现在做网络自媒体的人已经越来越困难，图文自媒体单价上不去，推荐量降低，导致不少自媒体创作者转型其他项目，但是被刷下去的这些人其实都是技艺不深的，对于一些掌握了核心技术的大佬来说，自媒体平台规则的调整对他们并没有什么影响。

昨日关键数据 各维度数据每天中午12点更新前一日数据，本数据统计不包含号外推广产生的数据

290,426	773	182.2万	733,183
昨日播放量	昨日粉丝播放量	累计播放量	累计播放时长(分钟)

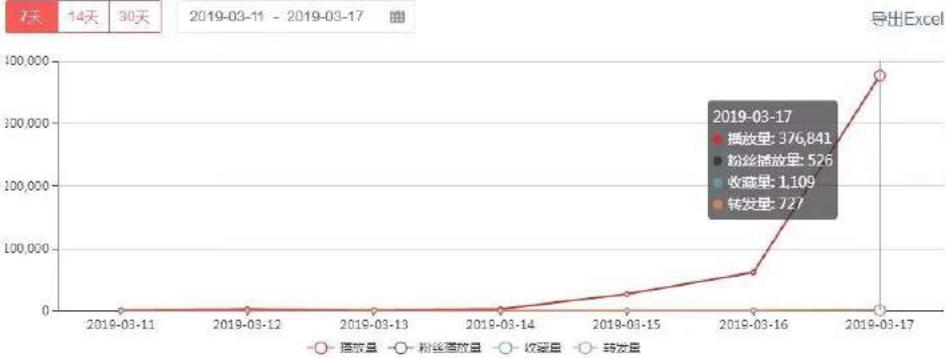
每日关键数据趋势图



昨日关键数据 各维度数据每天中午12点更新前一日数据，本数据统计不包含号外推广产生的数据

376,841	526	422.9万	997.5万
昨日播放量	昨日粉丝播放量	累计播放量	累计播放时长(分钟)

每日关键数据趋势图



The screenshot displays a dashboard with three main metrics for the previous day (昨日):

- Video Total Income (视频总收益): 54.3
- Fan Income (粉丝收益): 0.37
- This Month Total Income (本月总收益): 372.12

Below these metrics is a table titled 'Video Income Details' (视频收益明细) for the period 2019-03-11 to 2019-03-17. The table includes columns for Date (日期), Video Total Income (视频总收益), Credit Coefficient (信用系数), Fan Income (粉丝收益), Non-Fan Income (非粉丝收益), and Credit Code (信用码).

日期	视频总收益	信用系数	粉丝收益	非粉丝收益	信用码
2019-03-17	54.3	1	0.37	53.93	0
2019-03-16	134.32	1	0.73	133.59	0
2019-03-15	124.56	1	0.53	124.03	0
2019-03-14	50.53	1	0.27	50.26	0
2019-03-13	0.16	1	0	0.16	0
2019-03-12	0	1	0	0	0
2019-03-11	0	1	0	0	0

通过本文你将了解新手做自媒体如何能一天盈利几百，怎么解决量产的问题，素材在哪里找？

一、说在前面的话

自媒体是一个时代的产物，从 2016 年大火的微信公众号，到现在互联网巨头争渡的推荐算法自媒体，很多从业者从中获取了不菲的收入。

但是对于很多新手来说，一直在百度搜索各种课程，学习各种知识。其实通常的教大家就是：了解平台规则，如何取标题，如何找封面，如何过原创。

但是，最大的问题来了，好多人，做了两个月，却发现我原创过了，视频发出去没人看，收益三个月只赚了 6 块 6 毛八，甚至在我在的群里，还有人取个名字

叫：截至 3 月 28 没有日入三十，直播叫爸爸，我们就进行了一系列的研究，最后发现新手号也能日入几百。

下面先给大家看几张图：

1、大 V 号长什么样？

这是一个大 V 号，可能很多人没见过大 V 后台截图，粉丝 920000 。



2019-03-02	2019-01-01 -- 2019-02-28	4,006.83	641.09	3,365.74	待打款
2019-01-02	2018-12-01 -- 2018-12-31	3,249.45	489.89	2,759.56	2019-01-23
2018-12-02	2018-11-01 -- 2018-11-30	2,515.78	343.15	2,172.63	2018-12-20
2018-11-02	2018-10-01 -- 2018-10-31	3,014.33	442.86	2,571.47	2018-11-21
2018-10-02	2018-09-01 -- 2018-09-30	3,249.82	489.96	2,759.86	2018-10-23
2018-09-02	2018-08-01 -- 2018-08-31	4,633.13	741.3	3,891.83	2018-09-25
2018-08-02	2018-07-01 -- 2018-07-31	6,506.77	1,041.08	5,465.69	2018-08-24
2018-07-02	2018-06-01 -- 2018-06-30	7,549.86	1,207.97	6,341.89	2018-07-20
2018-06-02	2018-05-01 -- 2018-05-31	9,856.79	1,577.08	8,279.71	2018-06-15
2018-05-02	2018-04-01 -- 2018-04-30	13,099.86	2,094.53	11,005.33	2018-05-23
2018-04-02	2018-03-01 -- 2018-03-31	5,342.34	854.77	4,487.57	2018-04-18
2018-03-02	2018-02-01 -- 2018-02-28	6,493.41	1,038.94	5,454.47	2018-03-20
2018-02-02	2018-01-01 -- 2018-01-31	10,301.7	1,648.27	8,653.43	2018-02-24
2018-01-02	2017-12-01 -- 2017-12-31	6,900.55	1,102.96	5,797.59	2018-01-22
2017-12-02	2017-11-01 -- 2017-11-30	15,991.08	2,556.17	13,434.91	2017-12-16
2017-11-02	2017-10-01 -- 2017-10-31	15,572.16	2,491.52	13,080.64	2017-11-17
2017-10-02	2017-09-01 -- 2017-09-30	10,083.36	1,613.33	8,470.03	2017-10-24
2017-09-02	2017-08-01 -- 2017-08-31	6,267.06	1,002.56	5,264.5	2017-09-21
2017-08-02	头条广告开通 -- 2017-07-31	3,805.51	600.9	3,204.61	2017-08-21

我能告诉你的是，这是一个大 V 号，每天一个美食视频，成本大家应该知道，制作时长基本是 3-5 个小时就能出品一个。

2、新手号



这是一个新手号，每天十个视频，耗时不到半小时。

那么你们能告诉我，你是愿意做那个？大家的回答肯定是第二个，如果做更多的号，月入 10000 轻轻松松。

下面就从几方面给大家分析一下怎么样新手才能做到这个收益。

二、怎么做收益

1、一个爆文视频符合的两个条件

1、视频符合平台规则不违规；

2、视频用户看了，愿意转发、留言、收藏。

就这么简单，有了这两条做保障，你的视频才能更多推荐，才有机会爆。

2、我们怎么做才能满足这个条件？

1、规则我就不讲了，大家自行查看平台规则；



2、大家想一想你平时看微博微信，主要是看什么？新闻、八卦、电视剧、小姐姐网红、趣闻、喜剧、还是教育学习培训？

答案显而易见，我们看的大多是新闻、八卦、电视剧、趣闻、喜剧、小姐姐网红。

所以我们只能从这几个方面来决定我们的方向：

新闻：拿不到资质

剩下的就只能是

趣闻：历史解说 科技解说 宠物解说

电视剧类：电影解说 电视剧解说

小姐姐网红：音乐类解说

喜剧：情景剧类

那么其中哪一类容易爆呢？除了明星八卦类的，最容易爆的还是搞笑有趣的，所以不管你做的是以上哪种，是原创还是二次原创，最好就是能找到这个点。



3、量产的问题怎么解决？

不知道大家发现没有，同一个内容在不同的号上（当然账号都是新手号），但是爆的几率不一样，这就是运气问题。运气我们控制不了，解决的办法唯一就是靠数量，比如我 10 个新手号，和我 100 个新手号，哪个收益更多，爆的机会更大呢？

不用说，肯定是 100 个，那么问题来了，量产怎么解决？

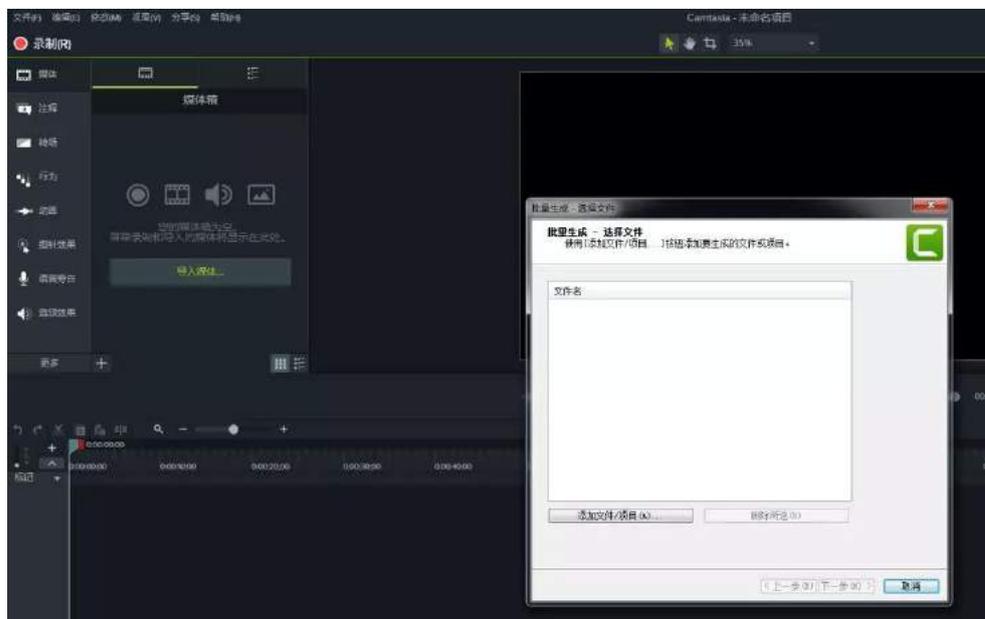
1、素材来源

需要寻找到源源不断的素材，比如有些朋友从油管上找的视频，现在还能做吗？能，怎么选材怎么定位是一个问题。

国外的视频以前很多，但是太恶俗了，容易被下架，还有就是类似实验那种，这个还可以做，其他的就需要大家根据前面爆文视频第二条自己去分析了。

2、视频制作

我现在使用的是 C9（需自己找破解版），这个软件比较傻瓜，使用方便，而且还有大量制作功能，只是批量导出还是一个视频一个视频导出，比较耗时。



4、成本控制

一个视频多少制作成本，是决定我们是否能盈利的一个标准。

解说类的包括文案、配音、视频制作，好的成本在 30—50，如果全部都自己操作的话，成本会降低，但是花费的时间精力会提高许多，至于是压缩成本还是压缩时间就是你需要考虑的了。

5、如何利用易撰寻找素材

易撰的广告语大家应该都知道：你的自媒体灵感来源。（易撰部分需要交费）

有句话这么说的：自媒体新手就是玩规则，自媒体老手就是玩技术，自媒体大咖就是玩数据。所以我们要尽快学会如何分析数据。

查看易撰自媒体库，在里面找到你的领域，查询 7 天内爆文，分析该爆文为什么爆，只是基本的，如何把爆文转化成你的素材才是最重要的。比如汽车的，人家是文章爆，我能转化成视频吗？再比如是音乐类的，人家是讲的王杰这个歌，我能写王杰另外一首吗？



但是里面有个问题：就是那个号可能是大 V，粉丝多，才爆的。所以我们需要辩证的看，这里还是需要参考前面的内容。

自媒体的门槛一直都比较低，如果你做好了，利润还是不错的，不过如今自媒体似乎没有之前那么火热，大家对它的关注度也降低许多，推荐上不去，收入时高时低，很多自媒体创作者的收入得不到保障，所以在进去自媒体这个行业的时候，一定要仔细观察，争取能一击即中。