

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

目录

目录

封面.....	1
目录.....	2
引言.....	3
免责声明.....	5
送您一份特殊的新年礼物，感谢 2018 的支持与信任.....	6
微信群拉宠物赚钱方法，早做早赚钱.....	7
没有才艺和相貌，通过这方法照样可利用抖音月入过万.....	15
适合年轻人白手起家的创业项目，致富翻身也不难.....	23
2019 年上半年是抖音最后的红利期抓紧机会.....	28
一个零成本暴利赚钱项目，你还在迷茫，却有人已靠它月入月收入 5 位数.....	36
利用信息差的另类玩法，轻松赚美金.....	51
音乐 K 歌 APP 平台背后，有哪些高收益的网赚项目适合我们来操作盈利.....	58
利用百家号操作小说项目，另类思维让新手小白月赚过万+.....	71
利用直播和小视频开设心理咨询服务,冷门项目月入 4 万+.....	76
“小而美”的创意礼物，如此操作，让你情人节当天日赚过万+.....	80
零成本获取免费影视资源，轻松简单操作项目获取收益.....	90
兼职网赚，年入 30 万，他的赚钱模式你也可以复制.....	97
百度文库引流网赚两不误,懂得这几点的人都在闷声发大财!.....	101

不要再错过下一个电商风口，内容营销必定成为趋势	110
2019 年社区团购电商要火了？作为新人的该如何做好准备入局？	122
2019 年如何通过微信小程序，空手套白狼变现呢？	128
十分钟看一场电影” 揭秘 2019 图解电影赚钱暴利江湖!.....	134

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！

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

做项目一定要有做项目的思维，如果你没有，就要培养出这种思维。培养这种思维要从细节入手，比如加入正在路上创业人的 QQ 群，最好是一些高端群体，

高端群体的思维和低端的一些圈子是不能相比较的。

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

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

做项目之前一定先学会被项目做，也就是要让别人营销你一把。

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

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

朋友，在您阅读以下网赚项目之前，请务必查看以下免责声明。

免责声明

1、本书所整理的文章，其版权均归原作者所有，如其他媒体、网站或个人使用，请在用相关文时务必尊重该文的著作权，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。

送您一份特殊的新年礼物，感谢 2018 的支持与信任

祝各位大佬 2019 年猪年行大运，生意兴隆，财源广进！

趁着过年我们团队工作进度放缓，有多余时间自由安排，想到前段时间创业群内好友多次问言成有没有**免费好用的抖音无水印下载工具**，因此言成就在除夕夜和正月初一两天时间给大家写了这么款软件！

暂将软件取名为“缘梦项目笔记工具箱”，软件功能主要还是以无水印视频为主，有**抖音、快手、火山、美拍、微视、皮皮虾**等短视频解析渠道，希望能满足大家的需求，如下图：



除无水印短视频下载功能外，另外新增一些常用的小工具，比如**新浪微博图床**（图片上传获取图片链接）、**二维码生成以及二维码图片地址解析**、**域名以及IP 查询功能**、**新浪短网址生成**、**缘梦项目笔记最新热门网赚项目更新**等功能。

目前工具箱 V1.0 版本功能有点少，请各位多多支持和鼓励，言成后续会花时间继续完善，将更好更多的功能分享给大家，希望您满意。

这份 2019 年的特殊新年礼物，不知道您是否满意呢？

最后祝大家新年快乐，假期玩的开心！

微信搜索“缘梦项目笔记” 公众号菜单栏回复：**112**，即可获取下载方式。



微信群拉宠物赚钱方法，早做早赚钱

做网赚混的最惨的一群人，都是眼高手低，这个过时，那个瞧不上，自己屁能力没有，还自称是自己不适合互联网；

互联网就一根网线，一台电脑而已。没有不适合，只有自己的心态，能力，方向是否正确！

只要方向选对，赚钱自然轻松，之前缘梦 VIP 项目群分享的网课 CPS 推广，简单吗？就单纯发发文章，有些同学就说重复劳动太累，做个两三天没起色，就放弃，该项目是言成，9 月底上传分享的，目前做的不错的，一天三四百收入，难不成他们是傻子不成，因此不要眼高手低，看准方向就去操盘，越简单的项目越考验人性，过了这个坎，你就胜出！

微信宠物之微小宠已经维护很久了，今天终于开始恢复使用了，这个平台也是小比较喜欢的，因为平台适合单干，只有微信群足够多，收益肯定不错，而且不伤人脉，从现在开始没拉一个微信宠物进满 50 人的微信群即可赚 9 元现金

不多说，先上收益截图！

累计结算收益(元) 收益明细 >

5816.21

今日结算(元): 116.72

立即提现

累计结算收益(元) 收益明细 >

5178.84

今日结算(元): 91.41

立即提现

累计结算收益(元) 收益明细 >

18526.03

今日结算(元): 367.63

立即提现

不要贪，只要去认真执行，每天五六十元还是很稳定的！

小熊宠物系列，是一个利用微信群赚钱的平台，你的微信群越多，你赚的钱就越多，而且不需要你去操作什么，基本就是刚做这个项目的时候花点时间，以后就躺着赚了，另外首次注册也能领取 1~10 元的奖励！

现在大家玩虚拟币肯定加了很多微信群了，现在可以利用这些微信群，偷偷的帮助你赚钱了，大家尽量把机器人拉到陌生群，这样管他进群干什么呢。现在网络

赚钱的方式太多样化了，这个平台就发现了商机，我们没技术做不了平台，但是我们可以为他们有技术的人服务，赚点辛苦钱吧！目前这种模式还是挺新奇的。

打开微信“扫一扫”，识别二维码，添加“小熊微信”



如果您不想扫码，可以在微信下面打开如下链接：

>> [点击注册链接](#)

点击链接注册账号，领 1-10 元奖励，然后再回复【菜单】根据指引操作



然后将添加的【小熊微信号】拉入随便一个超过 50 人的微信群，回复【表情】

激活验证！



验证后钱就到了, 目前平台满 30 元提现, 有兴趣的朋友可以先试一试。



ps:

①把机器人拉大于 50 人的微信群，等机器人进群了，在群内回复一个表情激活

(小技巧：表情发完 10 秒后可以撤回哦)，可以获得 9 元，分 30 天发放。

②机器人会在微信群发送笑话、鸡汤等，每次有人点击你就有 0.08 元。

③收徒赚钱，徒弟 3 元和 0.02 点击分成，徒孙 0.9 和 0.02 分成。

PS：实战经验分享：

经验一：

你会喊亲戚朋友拉你进些群么？谁手上还没十几个群的？

不是这个圈子的人极少有人知道这个赚钱方式的存在。

只要是群，只要是满了 50 人以上，你就无脑干！

经验二：

提供一个快速拥有很多微信群的方法，只有群越多，赚的才越多。

说一个懒人专用的，通过下面这个网站迅速加上百个微信群，但是里面广告也很多，所以加群你得加很多群，然后挨个把机器人拉进去！

大家直接看下面的网站，上面有上万个群，直接扫描二维码加群！

网站地址：<http://www.weixinqun.com/group?m=1&t=52>

更多类似网站， **百度搜索 “微信群”**

经验三：

万能的淘宝， **搜索关键词 “微信拉群”**



没有才艺和相貌，通过这方法照样可利用抖音月入过万

玩抖音、快手等这些小视频平台的人都知道，要想获得粉丝的增长要不有才艺、要不长得美，但是小视频平台在不断成熟，我们的粉丝也在不断成熟，通过我们长期的观察发现，通过美貌是能吸引一群人，但是这也是昙花一现，想要长久的还是要能给粉丝带来有用的内容。

那么小视频的内容为王的时代也逐渐逼近，我们发现有些抖音大号，看起来并不热门，但是他们的粉丝忠诚度相当高，为什么？就是因为他们提供了有用的内容，有个很简单的项目，通过整理一些图片，就能吸引不少粉丝，而且非常精准。如果你觉得自己没有什么特殊的才能，这个项目对于你而言非常值得一看。

今天来说一个单纯靠图片就能收获几十万点赞的玩法，这个想法来源于快手，后将这个模式放在抖音上也适用，那就是打造壁纸抖音号。



这是一个专门做动态壁纸的抖音号，一个作品轻松破百万的点击量，粉丝达到258.1万，是一个比较成熟同时又有流量的抖音账号，但是他动用了特效，将一张静态壁纸做成了动态效果。这种操作需要的基础比较高，我们就不在这里延伸，想要知道用什么工具的，可以在百度搜索“动态壁纸制作”。

壁纸抖音号的变现方式比较广，贩卖成套壁纸网盘、相册书、明星周边、DIY物件，价格适中搭配美图。目前抖音只要发布视频作品超过10个，开启实名认证即可申请开通购物车，通过率以账号信息为准。



如果刚开始做，可以先从静态的图组成一小段的小视频，这种操作门槛低，难点是素材从何而来！

1、我要个性

这是一个专门服务于 QQ 的图片网站，上面有很多的 QQ 头像和签名素材，如果本身定位为 QQ 主题的壁纸，这是一个不错的素材来源，当然它平台上也有很多精美的壁纸可以选择。

2、千图网

主打轻松设计，高效办公，所以本身的素材都是格调较高，免费素材任意下载，毕竟现在版权问题一直都是自媒体人的痛点，一不小心阴沟翻船，赚的还没有赔的多，特别是一些碰瓷网站，还是需要提防。

3、昵图网

首页 设计 摄影 多媒体 原创交易 求图求助

昵图网也是我们经常用到的网站，它的素材涵盖了设计、摄影、多媒体一些常见的情景，旗下的汇图网海量素材免费挑，内容根据关键词分类，能够快速定位你的素材。

如果对于觉得大家都常用的图片容易烂大街，那么接下来的这几个素材推荐，可要记得收藏好。

4、Unsplash

这是一个免费的摄影网站，照片分辨率高，每 10 天更新 10 张照片。由于它的分辨率足够大，做网页素材也没问题



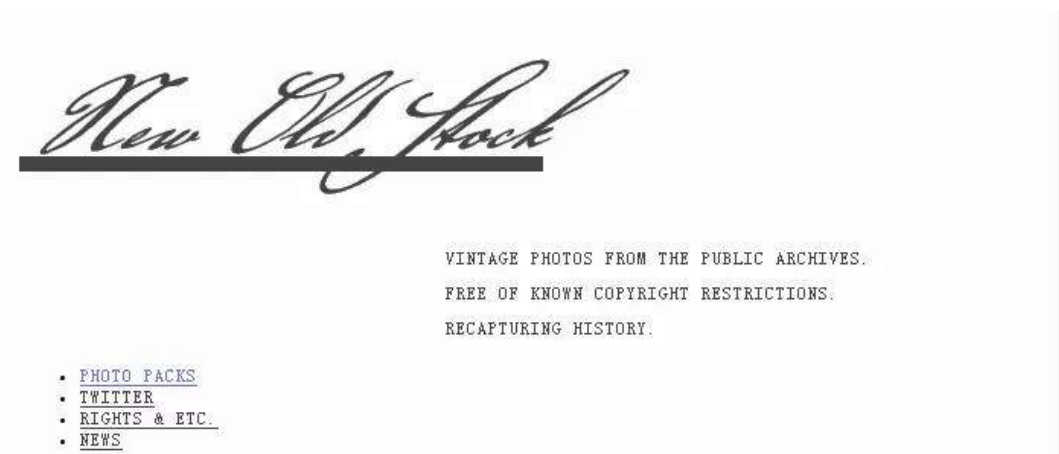
5、花瓣网

以“发现、采集你喜欢的一切”为主打特色的花瓣网应该目前国内数一数二的优质图片灵感库了，（根据内容需求方的需求才能使用其使用图片）还能通过花瓣中的超链接找到更多类似主题图片，非常受用。



6、NewOld Stock

如果你是热爱复古风的，喜欢一些复古的图片的，这里的照片全是经典、复古的风格，非常适合你！



7、illusion

这是一个非常有 b 格的图片网站，从截取自网站首页的图片大家也可以窥见一二，里面的图片风格大多十分怪异，换个词说叫特别有艺术感。



8、WeaveSilk

这个图片网站有点奇特，它不提供图片，只提供画笔，你可以使用它为你准备的几种颜色的笔，轻松地画出非常抽象，充满科技感的图片。



素材解决了，接下来就是上传内容。抖音上传素材就两种，一个是视频，一个就是图片合集，我们选的是图片，所以上传图片时，抖音会自动把它转化成为视频模式。想要内容更加优良，我们可以先用快剪辑之类的视频剪辑工具精修，添加与文章契合的美句，音乐最好是用平台上的，避免被限流。

刚开始玩的人总是会被推荐量打击，自己的内容做得还不错却无人欣赏，而那些几十万，甚至是几百万点赞的内容也不见得多好。



这个抖音内容就是由 6 张静态图做的，没有什么高超的技巧，只是图片主角长相甜美的明星，这种类型的女生就比较符合抖音平台的审美。而且明星本身就自带流量，同样的素材换了一种排版，推荐量也不低。



参与话题是获得免费流量的秘诀之一，能够快速将你的作品划分阵营，越是正在进行的活动，获得的流量推荐越大，但是作品本身也要契合活动才行。

想要获得第一次推荐，点赞量一定要有，刷量成为行业内心照不宣的操作，有了第一波的刷量支持，进入到第二波推荐，就能产生自然流量的曝光。

想要尝试的玩这种类型抖音号的小伙伴，要细分好自己的定位，你是做明星题材、小清新题材、美食、还是风景，都需要在一种题材深耕。

本文素材来源于微信公众号 新媒体之家 APP

适合年轻人白手起家的创业项目，致富翻身也不难

又到了一年的年末,又是一个欢天喜地的日子,相信在即将到来的新年这段时间,很多人的心情是既开心又惆怅的,对于新年每个人是值得期待的,而对于自己的人生,似乎很多人都是充满了迷茫,尤其是生活中人们常常所谓的穷人,穷人想要翻身,不妨年前试试这几个小生意,希望年后为了生活而奋斗的朋友都能够告别打工族。

年前值得一试的创业项目一：咸菜食品店



农村有一种野菜叫土虫草，它是一种蔬菜，我们把它叫做土虫草，有些地方还把它称为甘露、地葵等。土虫草为唇形科水苏属宿根植物，喜生于近水低湿地土虫草很多地方都能发现它的踪迹，是多年生草本植物的块茎，这种块茎可以炒着吃、腌着吃，吃起来十分可口，可以根据当地的一下口味研制一些咸菜，也是比较受欢迎的。

年前值得一试的创业项目二：创意小吃店



农村有一种野菜叫土虫草，它是一种蔬菜，我们把它叫做土虫草，有些地方还把它称为甘露、地葵等。土虫草为唇形科水苏属宿根植物，喜生于近水低湿地土虫草很多地方都能发现它的踪迹，是多年生草本植物的块茎，这种块茎可以炒着吃、腌着吃，吃起来十分可口，可以根据当地的一下口味研制一些咸菜，也是比较受欢迎的。

年前值得一试的创业项目三：原味果汁屋



现代人越来越注重饮食质量，尤其钟情于食物的原汁原味。顾客来了，果汁现榨现卖，即饮即走，喜欢什么口味就榨什么水果。开果汁屋，你只需十几平方米的室内面积就够了，但装璜一定要精巧别致一点，最好将室内设置成一个水果造型。然后里面摆一个一米多长的吧台，备榨的水果尽量丰富一些，要做到应有尽有。

年前值得一试的创业项目四：生活空白小礼品



生活中空白的小礼品是将指定的图案和文字印刷到指定的产品上,用户获得自己定制的个人属性强烈的商品或获得与其个人需求匹配的产品或服务。可以把喜欢的照片提供给厂家,厂家生产过程把照片印上去,这是多么特别的礼物。适合:汽车挂饰,摆台,挂画,木刻画,打火机,抱枕,台历,钥匙扣,壁画,书包。每个人从出生到老去,成长的每一个瞬间、到过的每一个地方、亲朋好友的每一次久别重逢、情侣间的每一次难忘的尝试.....都是值得人们定格和纪念的回忆如果你有什么不懂的可以上网看看瑜轩创始人,随着年底的来临,人们的游玩,谁都会拍上一些自己喜欢的照片来记录自己的生活。

当下正是拍照习惯的养成,相册中的照片也开始日积月累,越来越多,让生活小礼品这个在市场上运势而生,可以说是踩准市场节奏的产物,也让很多宝妈、上班族、学生嗅到了市场商机,纷纷投身于生活礼品行业,也让不少人尝到了甜头。

现在人们都有智能手机，大人小孩都喜欢拍照，不管是宝宝的成长记录还是结婚时候的场面，更多还是旅游中的美景，都可以把照片做成杂志或书。随着数码时代的到来，照片做成杂志或书的市场前景及其广泛。时间久了，内存不够删了可惜，换手机遗失了照片更是心疼！但是将照片做成书就不一样了，新颖时尚，全册覆膜，可以永久保存方便携带、方便储存。

目前市场空白：年前也是最好的时候，你好友圈几乎还没人在做如果你有什么不懂的可以上网看看瑜轩张生，是护肤或者卖衣服的到处都是，你还在自己打包寄货，为几块钱快递磨，而这个在手机动动手指下单，产品直接由厂家来负责并发货；无需囤货，实打实的生活必需品，永远不过时，不被淘汰。

年前值得一试的创业项目五：净菜加工坊



随着生活水平的不断提高，再加上人们消费观念的改变，很多人如今都不喜欢去菜市场购买果蔬。尤其是年轻的消费者，他们更愿意在超市或是商店里面设立的

果蔬专柜里挑选自己需要的物品。随着果蔬专柜的出现，净菜加工的项目的市场需求和前景也在不断的增加。目前已经有很多人都在寻找合作农户，然后将农户收获的新鲜蔬菜进行清洗包装之后，再送到超市、商店或是酒店里面。

说起打工与创业，有人会常说能创业谁愿意打工啊？这样的话常常是在穷人的口中讲出来的，并且往往是一些生活中不努力还总是抱怨的人，创业路上虽说艰辛，但是我相信很多人都愿意品尝成功的滋味，并且年轻的时候更应该把精力都用在事业上，才能够最大限度的在生活中取得成就。

2019 年上半年是抖音最后的红利期抓紧机会

相信一些抖音变现的方式大家都听说过了，但是抖音能不能赚钱呢？如果你会玩的话，还是可以的。

一、怎么做才有收益？

首先我们需要强调一点，抖音怎么做才能获取收益呢？

(1) 能够发现抖音商机的朋友。很多人看抖音纯属就是为了娱乐，但是依然有不少人，就是比你敏锐，能够发现商机，他们仅仅依靠几个短视频就能变成网红，然后收获粉丝。所以我们在刷抖音的时候，也要抱着察觉商机的态度去刷，去看。

(2) 愿意去学习的人。所有人想获得成功，都是先去尝试，然后获得经验，最后才收获成果。但是遗憾的是，自我摸索需要耗费的时间太多了。而做抖音的很多朋友，他们就愿意去交学费，愿意去学，然后直接获得最有效的方法。



(3) 长期固定更新内容。做抖音也讲究坚持。玩得好的都是每天都更新高质量的内容。

二、具体的案例

有的大咖提到，2019年上半年是抖音最后的红利期了，如果大家再不抓紧最后的机会，那可能以后真的就很难做了，接下来就让我们看一下这些案例，学习学习。

1、服装、鞋包类的

这种类别的商品，一般来说拍摄 10-30 秒即可，然后每条视频中，展示 6-7 样款式的产品即可。最好我们去室外实景实拍，然后再用多条视频剪接加上音乐的方式去呈现内容。

如果说你能找到一个颜值高的小哥哥或者小姐姐，那就更好了。直接让她或他穿着要展示的衣服或者鞋子，潇洒走在大马路上，这样不仅展示了商品的本身，同时还能让人家很直观的看到产品的上身效果。



而且不少做这类别的朋友，都没有开商品橱窗功能，他们采用的方式大多都是在评论区留手机号微信等方式，或者在评论区互动这样的方式去引流和达成转化。毕竟你开橱窗得需要一个 C 店（很多人没有）。

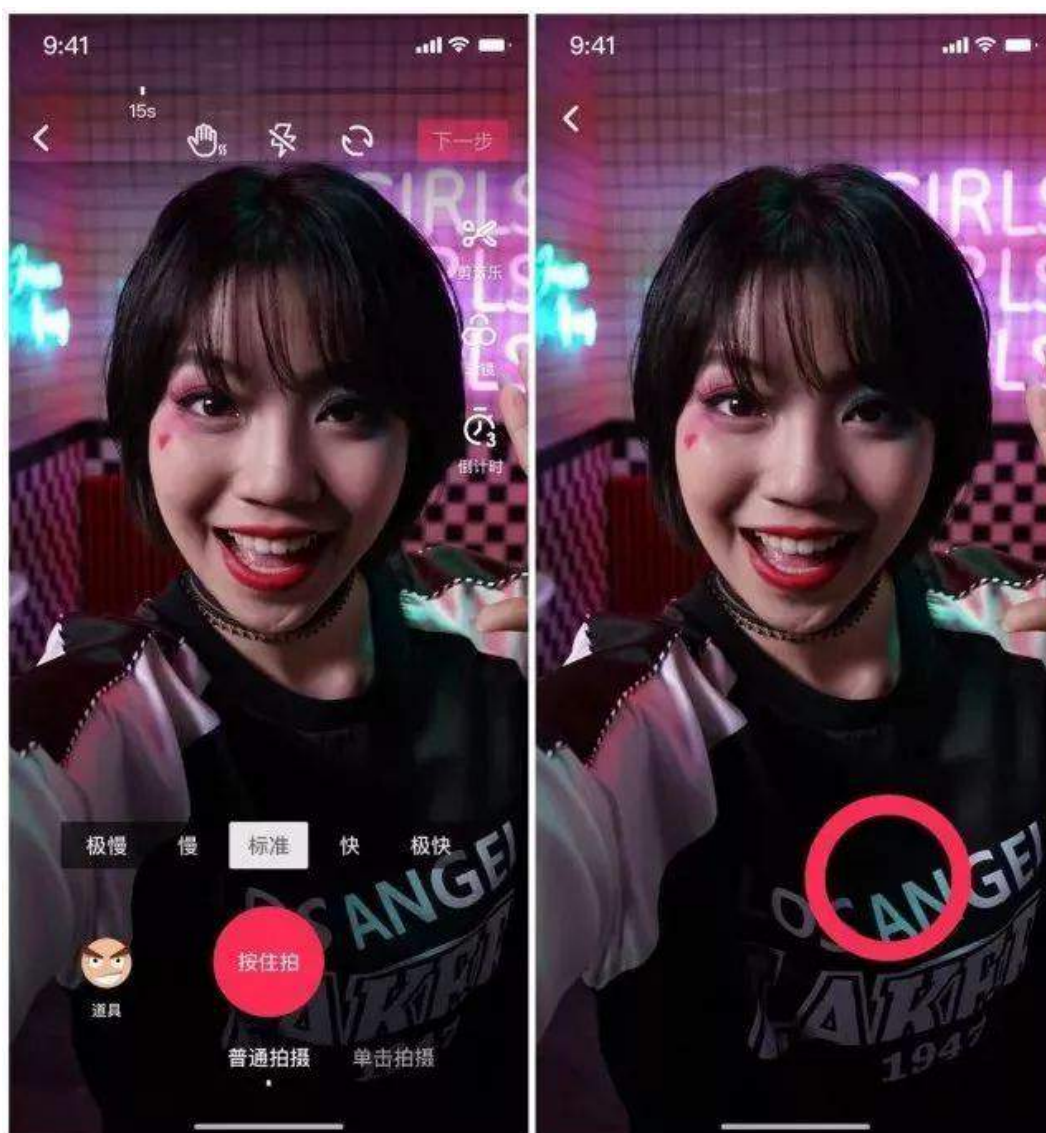
2、小故事类。

抖音上也有不少朋友在做一些很简单的东西,比如说简单的把别人的干货和励志小故事拿过来,然后分享给大家。这样的内容,他们都是通过直接说话,然后录视频加文字或者说翻录别人的声音加文字的方式去做。

如果你的声音很动听,颜值也不错,你大可以真人出镜去做这个内容。只不过,这样的视频缺少技术含量,做的人也挺多的。

但是当你通过这样的内容吸引到粉丝之后,除了出售相关的产品,你还能往知识付费方面去发展。

有的甚至单纯就是简单读一下墙壁上的广告语,都能涨很多的粉丝。



3、食品类。

抖音上的美食大 V 那也是多不胜数了。一般来说，如果你要拍美食类的视频，时间就保持在 10-30 秒就好了，每一条视频我们尽量去拍美食的细节，然后加上会引发大家食欲的音乐。然后你的拍摄手法一定要与主题贴切。像小吃类我们就拍得接地气一些，像那些精致一点的食物，那我们就要拍得光鲜亮丽一些。

而且美食类的大神，大部分也没有开商品橱窗，大多数也是利用留言区和评论去完成引流还有进行互动。

4、文玩和工艺品类。

某宝直播上就有很多朋友是做文玩的，其实抖音上通过短视频来展示文玩的朋友同样不少。如果你要展示工艺品或者文玩，我们的视频尽可能长一些（60 秒），最好视频中还能展示商品制作的过程，然后你还要附带一些讲解。

当然了，这样的视频我们可以找一些老师傅出镜，最后，如果你声音很 OK 的话，还能为你的视频加分不少的。

不过很多做文玩的，其实都会在某宝上开设自己的店铺，所以说如果你是这一类的商家，当粉丝积累达到开橱窗的要求后，当然要开橱窗让大家直接点进去选购。



5、女性产品类。

抖音上各种教大家化妆的大神太多了，很多大神都是我们膜拜的对象。如果说你想在抖音上卖相关的女性产品，如果你想真人出镜的话，我们每一条视频展示一款产品，然后还要附带真实的体验。如果说你不想真人出镜，我们还能通过 PPT 轮播的方式去展示商品，这样我们每条视频中，可以展示 3-4 款产品。

一般来说，做真人出镜，我们可以不用考虑开橱窗，因为很多朋友都愿意在留言区与粉丝互动，毕竟有很多产品的使用心得，需要进一步交流和说明。如果是用非真人出镜的方式，直接展示商品，那么开设橱窗的效果就会更佳。

对了，如果说我们开了某宝的店铺，但是粉丝的数量暂时达不到开通橱窗的要求，我们就现在视频签名区，还有一些热门的视频评论区去植入我们自己店铺或者产品的关键字，这样就能帮助自己的店铺引流。最简单的，我们还能直接在签名区标注自己的同名电商店铺，这样也能帮助自己的店铺引流。

三、其他一些变现

我们一直都在说，兴趣生活类，还有教程类的，是最容易变现的。像服装鞋包、文玩工艺品、还有女性产品以及食品，都属于兴趣和生活类的，而像小故事这样的，也属于教程类或者说知识付费类的一种。从目前的数据来看，**兴趣生活视频类的比例不断增长，这或许也会让更多的人看到商机。**

当然，像美食类，还有服装鞋包类，同样很适合做广告变现。像这方面的内容，如果展示得好的话，可以直接吸引粉丝，让他们有购买的欲望，而且这类账号做好了，广告单价同样十分可观。而且不少本地的商家，都愿意去找这方面的账号，抖音捧红的店或者美食，真的是数不胜数了。



而对于电商变现来说，最直接的，拍摄产品就能达到卖货的原因。从内容来说，本来去展示优质的产品就是一个很好的内容，也很容易火，视频拍得有创意而且美观，谁又会在意它是不是广告呢？

抖音真的是一个非常巨大的流量池，而且拍抖音的人，通过抖音变现的人越来越多，如果 2019 年上半年真的是抖音最后的红利期，我们真的需要抓紧这最后的机会了。我们也希望在新的一年里，能够看到大家走向人生的巅峰。

本文素材来源于微信公众号 财神大咖

一个零成本暴利赚钱项目，你还在迷茫，却有人已靠它月入月收入 5 位数

互联网在国内流行之前，网上就存在了一群靠“投机”赚钱的人，他们经常靠几百元的投入换取 5 位数以上的收益。

我们每想登录一个网站时，都要首先在浏览器里输入这个网站的网址。这个网址，也就是域名就成为了一个网站在网上的独有身份 ID。

就像 666666 这样的 QQ 号能被更多用户记住一样，一个好的域名也能帮助网站带来更多的用户。所以有些在网上赚钱的人就抢先去注册了许多域名放在自己手上，等到有人需要这个域名的时候，再以高价卖出去，以这种“投机”的方法来赚钱，有关这个项目的玩法，在缘梦项目笔记博客也有过分享，不过，这种看似是靠运气的赚钱手段到后面其实靠的全是技术。当更多的人发现抢注带来的商机后，他们也整理出了一套能减少运气干扰的抢注方法，从而保证自己的收益。

现在的抢注域名我们大致能看见两种：

一是抢注简短数字或英文、拼音域名，这些域名简单好记，可以通用于各类网站；

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

另一种就是提前抢注一些大公司可能会使用的域名。



例如这个用户，他在很早之前就注册了 steamchina.com 这个域名。那时候国际游戏巨头 steam 公司还没有正式进入中国，所以注册这个域名可以说不费吹灰之力。

而最近，steam 公司已经准备建设大陆服务器，进入大陆市场。这样的大平台非常需要这种官方性的正式域名，那就只能从他的手中进行购买。最后，这个投入几百元到千元域名最后带来了 20 万的收益。

这算是互联网中一个比较典型的靠低成本就能换回高收益的项目。可是这样的项目在现在的环境下，我并不推荐大家去操作，因为：

一是做这行的人太多，每天都有大量的域名被抢注，竞争过于激烈。

二是，没有相关的行业经验，我们无法判断哪个域名有升值空间，很容易注册一堆无用域名。

这个老项目虽然不再适合我们现在去操作，但这个项目的“抢注”思路却延伸到了其他地方，并诞生了一些 0 成本操作简单且收益高的项目。

一、在贴吧里卖 ID

LOL 这款游戏在最近几年可谓是火遍全球，仅国服就有几千万的用户。庞大的玩家群体也自然带来很多游戏相关的业务，比如代打，陪玩。当然，这款游戏的火爆还带来了我今天要提到的 0 成本“抢注”项目。

我曾在贴吧认识的一个朋友阿 Q。阿 Q 此人最大的特点就是一天除了吃饭睡觉，其他时间几乎都花在了 LOL 和贴吧上。前段时间我出于好奇，询问阿 Q 他为什么一天不用工作学习，可以这么快乐的玩耍。

阿 Q 告诉我，他在玩游戏和贴吧的时候就已经在赚钱了，所以完全没必要再出去工作。我说你技术这么菜还可以靠代打赚钱？阿 Q 先是嘲笑了我的无知，然后发了两张图给我看。



因为这个游戏存在改名系统，用户可以通过充值购买改名卡来更换自己的 ID，所以像阿 Q 这样的人就会事先建立多个游戏账号，注册大量的游戏 ID。

又因为这款游戏的女性玩家非常多，很多女性玩家会经常将自己的账号更改成一个好听的游戏 ID。那阿 Q 抢先注册的 ID 也就有了市场需求，当有了市场需求以后，这些 ID 也就获得了升值。

据阿 Q 所说，像图中这样只卖 500 元左右的 ID 在他们手中只能算作小生意。有些特别的三字或者四字 ID 可以轻松卖出 4 位数的价格。

因为我也经常混迹各大游戏贴吧，偶尔也见到一些用户也花钱买 ID，所以阿 Q 说的生意我是相信的。

不过，同样是“抢注”ID 的项目，网站域名对于站主来说是刚性需求，而游戏 ID 对于玩家来说完全是人傻钱多的需求，这种小众需求的生意能养活一个人？

这个生意的市场需求有这么大吗？

我在问出这个问题后，阿 Q 自然又对我的进行一顿冷嘲热讽。在嘲讽完后，他推荐了一个贴吧给我。



从贴吧的名称就可以看出，这是一个与游戏 ID 相关的贴吧。据阿 Q 介绍，这个贴吧最早就是为了 ID 交易而建立的。经过几年的发展，现在已经有了 21 万用户的关注。

除去抢注 ID 的同行以及他们手中用来进行贴吧引流的账号外，大概还有 10 几万的真实用户。这个贴吧主要以交易 ID 的功能性为主，所以不像其他贴吧可以靠帖子内容上推荐获取更多的关注，真实用户大多是靠搜索进来的。也就是说，这个贴吧的真实用户差不多都是有购买 ID 需求的精准用户。

就以这十几万精准用户来说，一个用户平均一年要跟换 4 到 5 次游戏 ID，以一个 ID 的均价为 200 到 500 元来计算，阿 Q 一个月只需要卖出 10 个 ID，就能获得普通白领辛苦工作一个月的工资。

二、他是这样操作的

不同于在本文开头提到的网站域名抢注，在这个项目中操作了两年多的阿 Q 自己也没弄清楚为什么会有这么多游戏用户会不断花高价购买 ID，他暂时将其归结为这些用户的虚荣心在作祟。

阿 Q 在之后的聊天中也告诉我，这个生意看起来 0 成本又赚得多，其实自己做起来一点也不容易，每天大部分时间都投入在了这上面。

1、ID 要多注册

在做这个生意之前，阿 Q 在游戏和贴吧中已经混迹过一段时间，他大致摸清楚了这些用户喜欢哪种风格的 ID。但他并不能保证每个 ID 都能被用户看上，所以为了提高自己的收益，他就只能用广撒网的战略，先准备了多个账号，每个账号在每个大区都注册了大量 ID。



一个账号可以在29个服务器各免费注册一个ID,因为用户可能来自不同的大区,所以阿Q首先要用一个号在29个服务器注册同一个ID。接着,阿Q一个月大概要分别抢注几十个不同的ID。这样算下来,就注册这个操作都要重复几百次。

2、这个项目也会使用到付费推广

阿 Q 这样的商人，最常用的卖货方法就是，将一堆 ID 的截图出来，发一个帖子供用户进行挑选。不过，他们为了提升自己的销量以及提高某一个 ID 的价值，他们也会使用一套属于自己的付费推广方法。

在游戏中，玩家会根据自己技术的高低获得相应的段位，段位越高也就代表技术也强，相应的高段位用户也会越少。而贴吧这种玩家聚集交流的地方，恰好也是以强者为尊，一个高段位的账号在贴吧中能带来一个高曝光效果。



因此，阿 Q 会找到一些高段位的玩家进行长期合作。阿 Q 提供给这个玩家几百元左右的广告费，然后选择一个手中人气高的 ID，让这个玩家更换上这个 ID。

另外，这个玩家除了段位高，也要喜欢玩贴吧。他会经常在贴吧发帖曝光自己的 ID，并与众多吧友一起玩游戏。在大概半个月到一个月之后，一个用户就会熟悉这个高人气 ID。

在这之后，阿 Q 就会趁机出售这个已经做过付费推广的 ID，在有了高段位以及高曝光的帮助下，这个高人气 ID 可以轻松卖出 4 位数的价格。

3、在贴吧操作一定要遵守规则

这个项目的精准用户基本都来自于贴吧，所以像阿 Q 这样的操作者们会将更多的时间放在贴吧引流上。

贴吧是一个我们经常会讲到的引流渠道，也正是因为贴吧的引流价值被广泛认可，导致引流操作泛滥，部分贴吧因为过度引流导致真实用户减少，百度官方也经常更改规则来整治引流。

因此，想要做好这个项目完全要靠自己不断实操来从中总结出一套适合这个项目的引流方法。

准备一个高权重贴吧号以及多个备用号

高权重贴吧号指这个账号要没有违规记录，经常发帖、回复，最好开通了会员，以及在相关贴吧都有较高的等级。这样一个账号，不仅在整个平台上会有更高的权重，在单独某个贴吧中，也不容易被管理盯上。

而后续的备用账号只要度过养号期即可投入使用，这些账号的作用在于负责顶贴，营造气氛，以及引导用户，也就是尽量用备用账号去完成高危操作。

不同的贴吧用不同的操作

像阿 Q 这样的 ID 商人并不会只在一个贴吧里进行操作，前面提到的交易贴吧，里面的精准用户虽多，但同行也多，而且吧务也不允许单个账号用刷屏式的方法打广告。

那阿 Q 会使用在这个贴吧等级比较高的账号，按照吧规，日常发 3 个左右的展示贴。这个帖子的内容就是将自己手上的一些精品 ID 进行展示，让吧里的精准用户自行选择。在发完帖子后，隔一段时间会用备用账号进行人工顶贴。

在整个操作过程中，阿 Q 完全放弃了机器顶贴的方法，一是因为官方对于机器顶贴的审查非常严厉，一旦检测到就是封禁；二是因为机器顶贴太过于死板，特别是对于这个项目来说，每个可以成交的用户都需要自己亲自去交流。

另外，阿 Q 会将大量的时间投入在各个游戏服务器的贴吧中。每个服务器贴吧都相当于一个玩家的社区，在这个社区里会有很多女性用户。

阿 Q 会尽量在每一个女性用户的发帖中混眼熟，争取跟这些女性用户打成一片。这种混眼熟不会太过麻烦，通常就是根据帖子的主题进行一句话回复。只要经常回复帖子，这些用户自然会渐渐熟悉你。

在熟悉之后，阿 Q 的账号自然就跟这些用户形成了一个小圈子，他就会先向这些女性精准用户推荐手上的 ID。在这之后，他会在贴吧里发相关的帖子，在发帖子时，他会@这些已经熟悉的吧友来帮忙顶贴。

因为贴吧的交友文化，这些吧友会义务来帮忙顶贴，甚至主动打广告，那阿 Q 的广告贴经常能获得一个长时间的曝光。又因为贴吧是一个女性用户带动男性用户的地方，很多用户会要求改闺蜜 ID、情侣 ID 等，阿 Q 靠着这些用户又能卖出更多的 ID 给其他男性用户。

引流时记得隐藏信息

许多贴吧都禁止明目张胆的将贴吧用户引流到自己的私人号上，包括平台也会经常进行监管。



为了避免遭到封禁，ID 商人们通常会使用这样的引流方式，对引流操作进行一定程度上的隐蔽。如果不发图片，他们也会在个人账号中间插入其他字符进行间隔。

三、延伸出的其他项目

当然，阿 Q 也明白，任何游戏都有一个衰退期，当 LOL 这个游戏开始走下坡路之后，这个 ID 项目的收益自然也会开始下降。所以，阿 Q 在操作这个项目的时候，也会经常加入一些吧友群，以及组建自己的吧友群，从而吸引了不少流量。

靠着这些流量，他现在又在贴吧做起了其他的生意。



阿 Q 首先想到的其他生意还是与“抢注”有关。除了 LOL 可以改游戏 ID，贴吧也开通了更改 ID 的功能。而阿 Q 本来的用户都是从贴吧上找到的用户，这些用户恰好也会有更改贴吧 ID 的需求。

出售贴吧 ID 也就成为了一个新的抢注项目。除了这个项目外，阿 Q 还找到了一个抢注老项目，也就是企鹅靓号。靓号虽然需要阿 Q 投入成本，但是这个项目的市场需求比前两个项目还要大。

一是经常混迹在网上的年轻用户需要这样的账号来进行炫耀，二是许多要做互联网项目的用户需要一个比较容易记忆的靓号来配合引流操作。



除了抢注类的项目，阿 Q 还借用自己多个贴吧账号以及有众多贴吧用户资源的优势，开始转向做电商类的项目。

在这些游戏贴吧中，用户们除了会交流游戏相关内容，还会交流生活日常等多种信息。因为阿 Q 有多账号以及贴吧好友的优势，他在这些贴吧里发的帖子都能在一段时间内持续置顶获得曝光。

他就去网上找了一些这种低价购物的羊毛信息，充当福利发送给吧友。一方面他可以靠这样的福利贴吸引很多有购物需求的用户加入自己的购物流量群，从而给

他们推荐淘客信息，另一方面他也可以直接跟一些网店商家达成合作，要么帮他们完成引流，要么帮他们完成销量业务。

四、总结

在我看来，阿 Q 所操作的项目以及他后续的操作思路对于很多朋友来说都是值得借鉴的。特别是许多年轻朋友，我们本来就想通过互联网来实现低成本创业获取收益，那贴吧这个免费提供流量以及项目的地方，是值得我们考虑的。

另外，因为我们年轻，思维发散更快，接触新鲜事物也更快，那我们有操作贴吧项目，去接触年轻用户就有天然的优势。

对于其他朋友来说，贴吧的引流效果一直不错，并且贴吧因为是百度旗下的产品，在百度搜索引擎中也能获得不错的曝光。那项目需要推广，或者缺少流量的时候，我们不妨花点心思来研究一下贴吧的引流操作。

在贴吧度过软件引流时代之后，我们没必要过度以来工具进行引流。现在的贴吧，我们只要投入精力去跟用户沟通交流，依然会有大量的精准用户进入我们手中。

利用信息差的另类玩法，轻松赚美金

其实我们所了解的很多网络项目，通常都是依靠信息差盈利，信息差是什么，咱就不多说了，但是通过信息差来操作的一个小项目还是要介绍的。

这个项目比较特别，赚取的是美金，信息差差到国外去了，短时间内不用担心这个项目会被国内的行业人员给撸到半身不遂，所以项目可持续性比较大。

当然，难度也会有一些，毕竟没有什么赚钱的东西是不需要动脑、出力的，就算是“裤子松一松，胜打十年工”的行业，也需要一个好的身体和技术不是？

放心，难度没那么大，这篇文章就是为了让大家能够直观的了解这个项目的



这是一个平台信息差项目：

不知大家听说过 fiverr 没有？这是一个国外的任务平台，上面有各种各样的服务，相当于一个兼职任务平台，大家可以自行去搜索：fiverr。

大家一听说是个兼职任务平台，可能就没兴趣了，觉得赚的少没意思，可你要知道，上面的服务价格最低起步是 5 美元，也就是相当于三十几块 RMB，不算少了，况且我们介绍的项目，是做信息差！

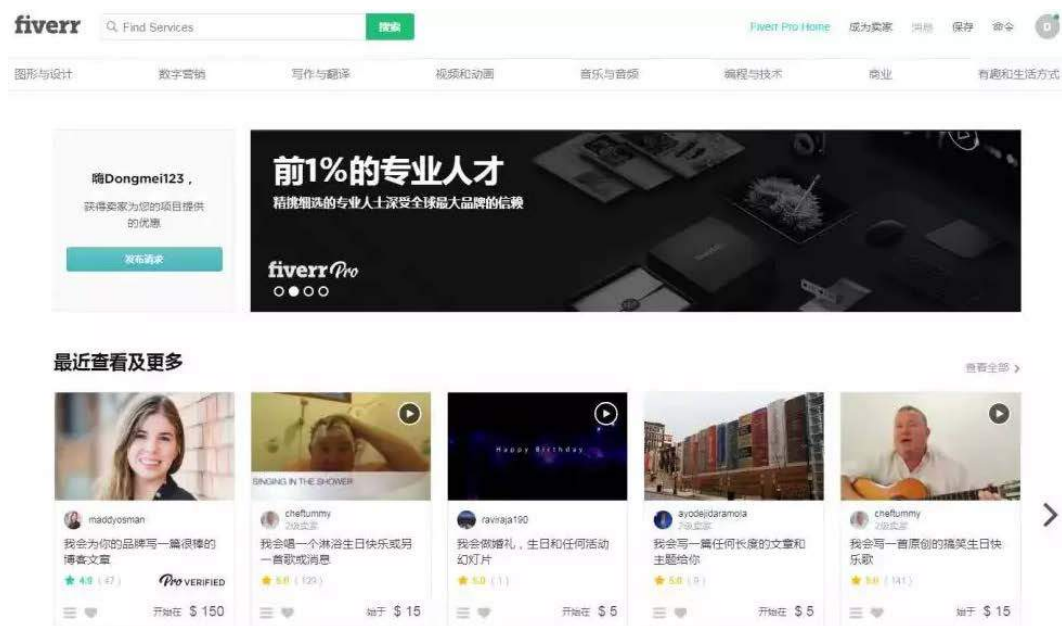
什么是信息差？就是我们身为乙方，拿甲方的钱，去找丙服务，而后拿差价。这是项目信息差的概论，为此，我这边整理出这个平台的三个信息差赚钱方式。当然类似项目，我们在缘梦项目笔记博客中分享还有很多，大家可以搜索去了解下

第一种：倒爷

fiverr 上面有大量任务服务，各种行业应有尽有，能联想到国内的一些类似的平台，有猪八戒、威客等，也就是因为有些平台，所以给了我们赚取信息差价的机会。

那么如果你对 fiverr 上的任务都不会怎么办呢？

那也很简单，做一个在线倒爷也可以，比如说你可以在 fiverr 先出售服务，有订单以后，直接将工作外包到国内威客网站比如猪八戒之类的，基本上是无风险赚钱！赚的就是一个信息差！



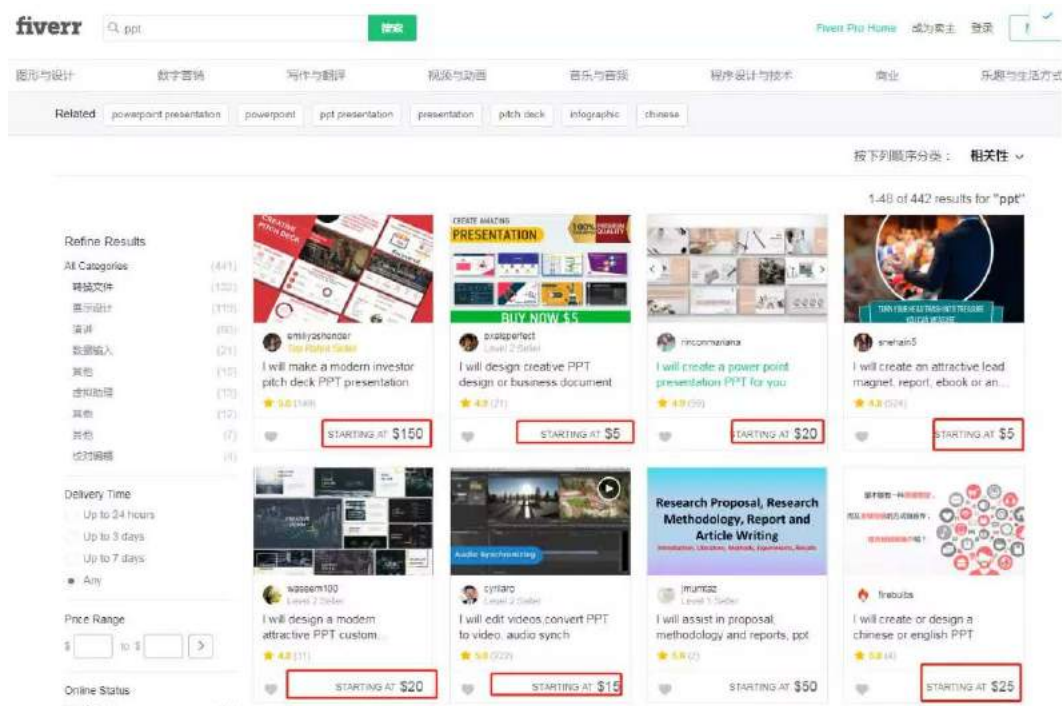
小编去测试的时候，第一次直接发布一个服务后，几分钟就有了一个订单，然后直接外包，就赚了一笔，虽然只有 5 美元，但是毕竟什么都没干，所以还是很完美的网赚方法。

同样的，也可以反过来，利用信息差给国内的做服务。

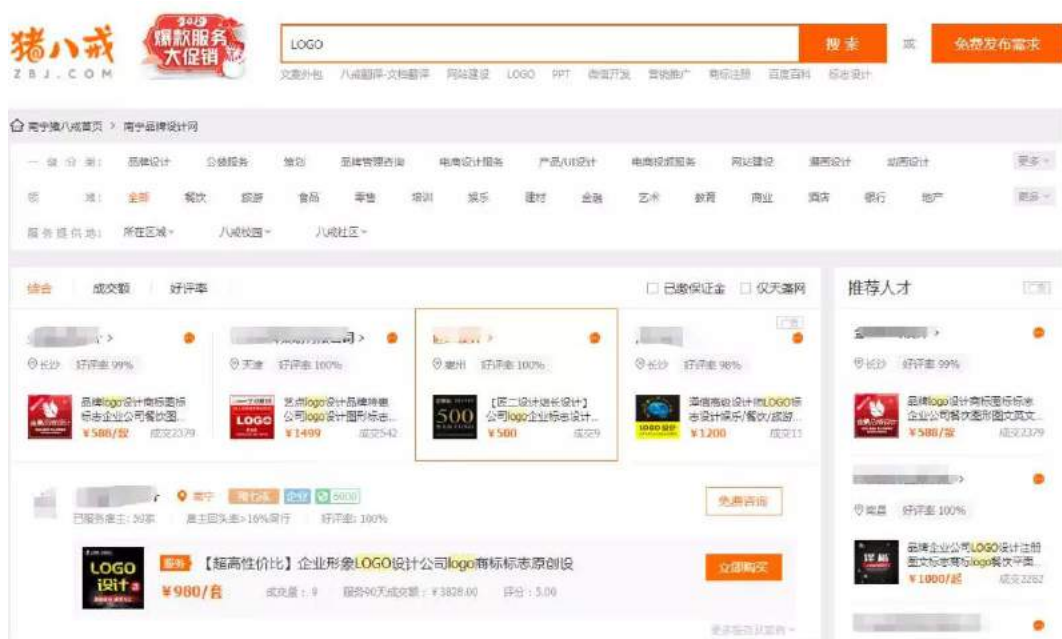
毕竟生意这种东西，拼的就是一个差价，比如给国内的人发英文新闻稿，写英文文章，然后自己到 Fiverr 上外包。

想想，fiverr 是一个外国众包平台，国外英文写作的能力比国内的一些人要好吧，通篇发英文新闻稿国内的一些服务商要 1000 多，在 Fiverr 上两三百就搞定，赚的就比较多了。

又如做 Logo，Fiverr 上做 logo 是最好的选择，五到几十美金就可以搞定，又便宜质量又高，还送你两个不同的版本。



而国内一些平台的的价钱：



不过这些东西需要有一些英语基础才好沟通解决, 没有英语基础也可以借助翻译, 而且只适合做英文的 logo, 或者图标的, 毕竟中文的, 老外哪会啊

第二种：成为卖家

卖虚拟产品，比如 SEO 教程，WordPress 教程，CAP 网赚教程，电子书，主题模板，邮件列表，PPT 模板。

这些东西从同行那里买到，然后再在 Fiverr 上面倒卖，不过 fiverr 上面很多都是国外买家，所以能收集到英文版发的最好，不过想想我们国内做互联网的能力，这些应该很容易找，多买几个包装一下，再送些赠品。

中国移动 4G 17:01 21% 96

< 英文ppt模板

综合 销量 筛选



PPT模板欧美高端简约2018英文英语时尚商务教育mac版风格

金币抵2% 包邮

¥5.98 118人付款 东莞

进店>



黑白欧美风格商务英文PPT模板
年终工作总结汇报时尚画册企业

包邮

¥3.98 5人付款 邢台

进店>



天猫 专业ppt制作代做设计答辩
英文美化修改服务课件模板汇报

包邮

¥5 9人付款 广州

同店其他商品 进店>



PPT模板欧美高端简约2018英文英语时尚商务教育mac版风格

金币抵2% 包邮

某宝很多人倒卖虚拟产品几块钱的，Fiverr 上至少三十几块起，也就是差不多十倍的差价。

而且这种东西虚拟产品一般也是没有售后服务的。

有时候我们需要做的是看 Fiverr 有哪些稀缺资源，买过来，换几个卖家账号转手卖。

第三种：平台拉新

这个很多平台都会有的，但这次我们这次的拉新，是有技巧的。

Fiverr 上面有 affiliate 联盟，引荐一个新用户第一次购买，给的佣金是 15\$-50\$，而平台上 Fiverr 上最低消费是 5\$，也就是说，如果我们自己买的话也能赚 10 美元。

所以就有一个很特别的玩法：拿一个号做主号，不断的引荐新用户（这个新用户，可以是小号），而后去购买 5 美金的服务，赚取这 15 美金佣金的差价，净赚 10\$，这就是真正的空手套！

我不知道这个活动什么时候结束，我之前看的时候是还有的。更多玩法大家自己都可以去挖掘，难度是有的，毕竟是国外平台的，有些是需要有一定的英语基础，没有的就只能借助翻译了，不过如果大家要玩的话，可以借助谷歌的浏览器将 Fiverr 汉化，方便阅读。

以上就是给大家分享的三种在 fiverr 平台上赚钱的方式, 关于平台的账户注册, 交易流程什么的, 大家可以自己去摸索一下, 毕竟不是给平台打广告的, 我就不多说了。

音乐 K 歌 APP 平台背后, 有哪些高收益的网赚项目适合我们来操作盈利

不知道各位的朋友圈, 在这两天又被网易云音乐刷屏吗? 反正我的朋友圈是有经历一次来自云村的营销洗礼。



从营销来看，不得不说网易的营销活动都做得非常棒，值得我们去借鉴学习。不过缘梦项目笔记在以前的推文中已经给大家详解了网易的裂变活动，所以今天就不再这赘述了。



不过这次的网易云音乐的刷屏营销与之前都不一样。网易云音乐将一个匹配系统的入口放在了一个很深的地方，似乎是在对音乐社交做一种尝试。



其实我们查看一下近期社交软件的下载排行榜就可以发现,音乐社交这股小风早就吹起来了,只是我们很多人已经习惯于微信、QQ、抖音、微博建立的社交系统,所以忽略了新社交的崛起。

而这一股被我们忽略的音乐社交之风也吹来了很多新生意。我们今天就一起来看看 K 歌背后有哪些可以去操作的新项目。

一、音乐社交

早在几年前就有多个音乐、K 歌平台上线,像全名 K 歌这样的知名平台至今依然保持了很高的活跃度。只是,这些平台更专注于 K 歌,所以在社交上有些弱化,对于许多用户来说,更像是一种功能性 APP。

不过最近音乐社交貌似成为了一股新的小潮流,不仅网易云音乐这样的老牌音乐 APP 开始尝试匹配系统,乐趣、音遇这样的音乐社交 APP 也做出了不错的成绩。

特别是音乐这款软件,从 11 月开始,整个平台的用户就保持着上升趋势,到现在更是冲到了 IOS 社交下载榜的第一。



音遇能获得如此成绩，原因有很多，但其中很重要的一点就是它的社交功能以及裂变引流做得非常不错。因为音遇跟全民 K 歌这样的软件不同，不再是 1 个人唱，一群人听，而是大家共同唱一首歌，形成 PK，比赛，接龙等社交互动形式。



特别是这个平台上设计的一个“领唱”玩法。这个功能对于已经在使用音遇的用户来说，就是可以在平台展现自我的机会，因为一旦被选为“领唱”，你的歌声就可以被展示。

当然，并不是每一个用户都能成为一首歌的领唱，用户想要获得这个展示自我的机会，就要参加“全民领唱”的竞选。如何在竞选中脱颖而出呢？靠别人给你投票。

这种模式不但帮助平台能获取更多的新用户，它在无形之中其实也给我们提供了新商机。

二、有哪些可以操作的项目

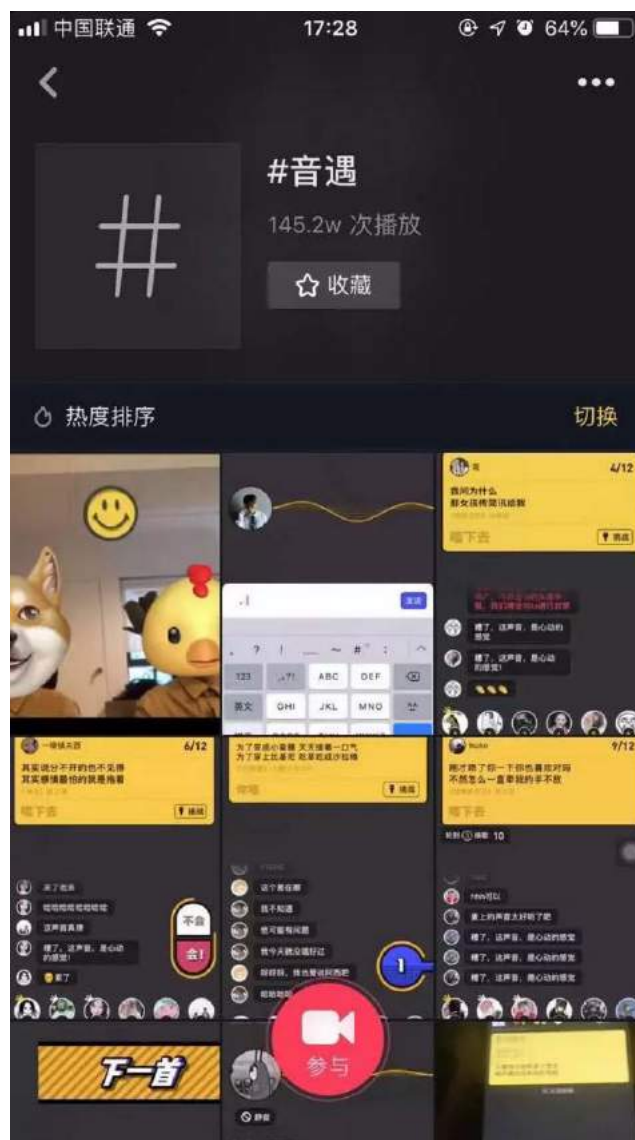
还是跟我们以前找项目一样，我们发现一个新商机以后可以先上淘宝看看，是否有人已经开始做了？他们做得如何？



通过搜索我们就能发现，现在已经有几十家店铺开始设计音遇领唱相关的业务，不过有销量的店铺也就十几家左右。这个信息告诉我们，这个业务有市场，可以赚钱。不过这个市场还刚起步，我们现在入局也有机会赚到收益。

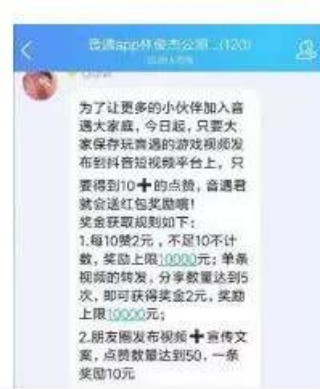
如果音遇的用户数量能继续保持增长，那势必会有更多用户会想要获得领唱功能。并且，音遇的用户主要为 00 后，领唱更能满足这些用户的炫耀、虚荣心里。再加上，音遇使用了明星效应，有这个效应的加持，这些年轻的粉丝会更加积极地去成为领唱。

除了从用户需求出发产生的业务外，平台在做推广时也给我们带来了一条捞金途径。



音遇能获得用户数量的高速增长,平台肯定也是使用了付费推广的方法。在微博、抖音上,我们都能找到音遇相关的话题,在这些话题下有大量的用户参与了内容创作与分享。其中一些用户愿意参加这种营销活动,不只是出于对平台的喜爱,还出于平台提供的现金奖励。

在音遇之前内测林俊杰专场的时候,就有一个现金奖励活动爆出。



今日起，只要大家保存玩音遇的游戏视频发布到抖音短视频平台上，只要得到10+的点赞，音遇君就会送红包奖励哦！奖金获取规则如下：

- ① 每 10 赞 2 元，不足 10 不计数，奖励上限 10000 元；单条视频的转发，分享数量达到5次，即可获得奖金2元，奖励上限 10000 元；
- ② 朋友圈发布视频+宣传文案，点赞数量达到 50，一条奖励 10 元
- ③ 群内人数 200+的微信群，QQ 群发布视频+宣传文案，每个群2元
- ④ 视频可以适当搞怪，但是不能太皮哦；
- ⑤ 不许进行任何的刷量操作，一经发现奖励不予兑换

(活动细则图片均来自于网络)

这个活动有了第一次就会有第二次，当音遇开设其他明星的专场时，可能就会再度推出这样的活动。只要这种活动一推出，我们可以自己主动出击获取这部分奖励，也可以帮别人拿奖励，而我们负责抽成。

三、应该如何来操作

想要操作这类项目，要么我们有技术，可以靠科技工具完成业务，要么我们有流量，靠手上的粉丝来完成业务。前一种有很多朋友都做不到，那我们就来看后一种应该如何来操作。

1、做一个互助群

做引流, 我们不要一上来就舍近求远, 平台上的流量就是我们最需要的精准用户。



类似知乎、抖音这样的平台都有很多相关的互助群，音遇因为有领唱这一功能，所以平台上的用户也有互助需求。又因为音遇这个平台上线并不算太久，所以做起来互助群并不算太多。市场足够大，我们做一个互助群就会特别容易。

在建立互助群的前期，我们可以用免费互助的名义慢慢收集一批种子用户。在体量做大以后，我们可以开始对外接付费业务，比如帮别人争取领唱资格。

2、引流 K 歌粉

虽说音遇主打的是音乐社交，但它依然有 K 歌的功能。只要是用户属性相通，我们从其他平台引流的 K 歌粉依然可以用在音遇这个项目上。

如果我们想省去引流的麻烦，图个省事，那可以直接找到交易平台获取 K 歌粉丝。

因为 K 歌粉这个群体年龄集中在 17-44 岁左右，中低端消费群体居多，高端群体略少，且女粉居多，各行各业的人都有，属于特别泛的流量。所以 K 歌粉的价值并不高。当然，在这个操作中，我们首先要确保这些 K 歌粉都是真实的活跃用户，这样我们才能将其转化到音遇这个项目上。

K 歌粉能这么便宜的另一个重要原因就是，很多人都使用科技工具进行引流。在科技帮助下，可以轻松达到日引上百 K 歌粉的效果。想省去资金投入的朋友，可以考虑自己动手从其他 K 歌平台上来引流这些用户。

3、拓展业务

可以这么说，音遇等音乐社交 APP 的兴起，给 K 歌粉带来了一条变现新途径。不过，只靠上述提到的业务来获取收益，对于项目来说变现途径太过单一了。

除非我们成为了这个领域比较知名的大平台或则服务商，否则我们整个项目的收益并不会非常乐观。为了保证项目收益，我们自然就需要开拓新的业务。

在前面我曾提到，我们拥有音遇上的流量后，我们可以与 MCN 公司进行合作，我们提供服务，帮他们旗下的艺人拿“领唱”特权。

而我们和 MCN 公司的合作远不止拿领唱特权这么单一。MCN 公司旗下的艺人会遍布各个才艺类的平台，这些艺人在对应的平台上都需要人气支持。而我们可以给他们提供人气。

与声音有关的平台除了 K 歌，还有语音游戏陪玩这样的平台。这些平台上依然有工会性质的组织存在。我们可以自己手上的用户中筛选出愿意成为主播的人，如果她们也想靠语音陪玩来赚钱，那我们可以自建一个公会。



这种公会有多暴利呢？首先，陪玩的价格是按小时来计算的，最便宜的也需要每小时 20 元左右。如果用户从公会下单，那就需要支付所谓的双费，也就是给公会和工作人员的费用。另外，每个主播在公会里都有业绩指标，为了达成指标她会找粉丝帮忙送平台礼物，公会可以从这些付费礼物中拿抽成。

这等于说，一个公会的创始人，只需要提供公会和流量，其他什么都不用做，每天就能躺赚抽成。

而无论是音遇还是 K 歌平台，大部分粉丝都是 95、00 后的女性用户，这些用户恰好就是这些语音陪玩平台的主力军，所以我们拓展这个业务是很轻松的。



如果我们想靠这些泛流量做卖货，那也是可以的，不过要卖就卖这些用户最需要的东西。

既然这些用户都喜欢 K 歌，那在唱歌的时候肯定需要一个优质的麦克风来提升录音的音质。只是 K 歌只能算是业余爱好，没必要也没钱像歌手和主播那样买一套专业的设备。所以我们可以像这些 K 歌粉推荐一些适合他们使用的设备。

看看上图的销量，我们就能估算出这类商品的需求有多大。其实这类商品跟 9 块 9 包邮的耳机并没有差太多，但就是有了针对“K 歌”这个噱头，再加上便宜的价格，自然而然就会有大量 K 歌粉前去购买。

除了设备，我们还可以想到音遇主打的明星专场也在变相帮我们将 K 歌粉筛选成明星粉，我们同样也可以参考明星周边的生意来进行变现。

以上就是我从音乐社交这股小浪潮中能看到的的所有项目思路。整个项目看起来，其实并没有什么特别的地方，就是借着音乐社交这个小热度来实现 K 歌粉的变

现。不仅是 K 歌粉，很多其他领域的粉丝都可以借用流量服务这个思路来进行变现。

所以如果各位朋友对与 K 歌粉有什么更好的变现思路，也欢迎大家留言与我进行讨论。也许经过多个思想的碰撞就能诞生更好的创业思路。

利用百家号操作小说项目，另类思维让新手小白月赚过万+

在网赚项目里，靠自媒体赚钱的人占了很大的比重。而百家号不用多说，大家都知道，是百度旗下的自媒体平台。单独讲百家号的原因是因为，百家号相比其他的自媒体平台来讲，收益单价比较高。这也让很多人青睐这个平台，想方设法的学习百家号的运营、百家号爆文的写法。

无论学习多少课程，无论看多少文章，千篇一律的核心内容，是让人追热点，写娱乐类的文章。因为娱乐类的文章搜索量大，加上百家号独特的排名优势，能让文章产生比较大的曝光率，从而提升收益。

但是，这个公开的秘密，凡是玩百家号的都已经知道了这个操作方法，打开平台一看，清一色的娱乐新闻。竞争是非常激烈的，从而导致流量分散，辛苦写一篇文章，也赚不了多少钱。

很多人一开始写辛苦点，还能赚个几千块钱。但是越写越没有推荐流量，最后只能是选择放弃。

聪明人永远都在研究方法，既然面对竞争激烈的娱乐新闻，如何换种思维，找到另一个曝光率大的领域，是很多人都迫切想知道的。

身边做自媒体的朋友不少，昨天翻看朋友圈，看见玩百家号的朋友喜提宝马，于是微信上聊了聊，才知道最近这几个月，他的百家号很赚钱，收益比较高，加上积蓄，买了台宝马。因为我知道，大部分人玩百家号，只能赚点零花钱，所以对于他收益比较高的玩法，很感兴趣。而他也直接跟我讲了讲其中的由来。

原来，他写娱乐文感觉不赚钱之后，开始转变思路，写小说推荐。小说这个领域的流量也是相当庞大的。尤其是书名自带的流量，即使过个几年，既然有不错的曝光率。相比娱乐文的时效性，小说书名有着得天独厚的优势。

关键词	整体日均值	移动日均值	整体同
■ 国民男神爱上我	1,325	1,206	
■ 总裁的替身前妻	17,041	12,698	

搜索几个小说的书名，即使过了好几年，搜索量依然很大，最差每天也能够有一千多的流量。而百家号的分发渠道，主要是靠百度新闻，百度搜索和手机百度。所以百家号收录排名都比较不错，如果能排到搜索首页，浏览量自然不错，很轻

松一篇文章浏览量上十几万，每天一个账号发 5 篇文章，浏览量很不错，同时运营三个号，收益最差也能日入一千。

[国民男神爱上我最新章节,国民男神爱上我全文阅读-文学楼](#)

[开始阅读](#) 作者：安知晓

如你喜欢小说国民男神爱上我全文阅读,那么请将国民男神爱上我加入收藏方便下次全文阅读,文学楼-最好最快的小说阅读网将于第一时间更新小说国民男神爱上我全文...

最新章节：第1079章 穆远说，我爱你

[https://www.77dus.com/html/90/...](https://www.77dus.com/html/90/) - 百度快照

[国民男神爱上我:娇妻很甜最新章节 国民男神爱上我:娇妻很甜无弹窗](#)

国民男神爱上我:娇妻很甜最新章节列表 第1章 开篇就是一盆狗血 第2章 我要... 第13章 最是无耻伪君子 第14章 一百八十度大逆转 第15章 闷骚男神终于忍不...

www.baoliny.com/105550/ - 百度快照

[这几本狗血总裁文,安知晓的《国民男神爱上我》垫底,第一太意外](#)



2018年11月6日 - 《国民男神爱上我》垫底,第一太意外希望各位品貌非凡,英俊潇洒,倾国倾城的小主们能够给小梦的文章进行评论...

[https://baijiahao.baidu.com/s?...](https://baijiahao.baidu.com/s?) - 百度快照

就像这个每天一千多搜索量的小说书名，排名第一第二的都是专业小说站，但是排名第三的就是百家号，足以说明，百家号的权重是非常高的，而且能够持续不断的让文章带来流量。现在这种玩法，还属于小众玩法，很多人没有涉足。

我问，这种文章该如何写？

他说，写法倒是简单，和书评影评一个模式，如果不知道如何写，最好是去豆瓣看看。很快就能学会。

【这几本狗血总裁文，安知晓的《国民男神爱上我》垫底，第一太意外

哈喽大家好，很高兴又在这里跟大家见面，不知不觉小梦也在这里认识到的很多新的朋友，今天给大家推荐**这几本狗血总裁文，安知晓的《国民男神爱上我》垫底，第一太意外**希望各位品貌非凡，英俊潇洒，倾国倾城的小主们能够给小梦的文章进行评论和点赞，如果有写的不好的地方也希望可以帮小梦指出来，好让小梦能够给大家提供更多更好更高品质的视觉文字体验！

【书名】国民男神爱上我【推荐等级】★★★★★

【内容简介】

“我的发簪可要回来了。”安知晓眯着眼睛放声一笑，魏清面无表情：“和你挺配的。”安

基本上写作结构由三部分构成，一部分就是文章主题，查找好的自带流量的书名。就像这个书名，内容加粗，标题带书名，就能有不错的排名。剩下的内容，基本上就是推荐书名和内容简介了。一般三本书，就可以写一篇文章。一主两辅的模式。

选择的角度可以是同作者写的基本不同的书，也可以按照书籍内容属性，进行分析内容简介。

当初刚写的时候，也不习惯，就是去豆瓣看影评书评，发现里面写对比推荐类的高手，非常的多，跟着模仿几次就有了感觉。

我问，这样的一篇文章，一般收益在多少？

目前做的人比较少，也容易有爆文，上手机百度的几率非常大。平均一个号五篇文章，能够有 1 篇上手机百度的推荐。剩下的推荐比较少了，标题关键词的排名。平均一篇文章能够带来 50-80 的收益。一个号一天的能够达到最低 400 的收益。现在同时运营 3 个号，基本日入一千多是很稳定的。

我问,这样的文章有没有版权方面的问题?

不会的，主要是做小说推荐的，里面的内容基本上也是非常正规的，而且也算是给小说侧面的推荐了一下，不存在侵权问题。

我问，你预估这种模式能够玩多长时间?

半年之内没啥问题，最主要的把有流量的小说书名，按照分类不断的布局好，流量自然源源不断的来，一般不要找流量超过 1 万以上的书名，基本上是排不上去的，没有自然搜索量那么文章的浏览量就会非常小，也就失去了这样写的意义。

总结：无论哪个平台，无论哪类网赚项目，想要长久持续的赚钱，都需要持续不断的发掘新的玩法，在此基础上才能保证高收益。

本文素材来源于微信公众号 境界哥

利用直播和小视频开设心理咨询服务,冷门项目月入 4 万+

如果有一个声音很温柔的女朋友,每天早上 7 点叫你起床,晚上睡觉前轻轻柔柔的给你道声晚安,在你烦闷的时候,给你当树洞,做你的倾听者.....这样的女朋友,想要吗?

现在在某宝上,这样的女友,50 元,噢,不,是 20 元就可以买到了,现在有一个满 50 减 30 的活动.....



当然不是怂恿你们去买女朋友,不要想污了。我今天只想给大家说说这个创业项目,分享给大家这个冷门的赚钱项目----利用直播外加小视频开设梳理情绪服务。

一、项目介绍: 月赚四五万

谁没有个心情不好的时候,谁没有个失眠的时候!

想要解决的找心理医生自然是正解,但是大多数人会觉得那是小毛病大动干戈了,这时一个利民便民、处之所及的网上心理疏导,就显得很重要了。

淘宝这家店铺,他的独到之处就在于他出售的服务,就是梳理情绪、心理辅导,还有一个惊人之处就是她的影响,还有他的销量、积累的粉丝也很多,评论很多,大多都是篇幅大篇。

昨天大哭了一场，终于可以痛痛快快的睡着了，虽然醒来还是有种说不出的难受。感谢黄老师，黄老师给我的感觉是一位很温柔的大姐姐在引导你面对自己建议你尝试做什么事情。老师很专业，也要在这边说句抱歉，很多次没忍住打断了老师。

浏览5次

评论

点赞

艾**1 ❤️❤️❤️❤️❤️

2018-03-16

自己一直觉得自己是个很理智的人，但是走到心理失衡的边界，还是决定走进心理咨询。有些事情我们内心都隐藏着不想去触摸，心理咨询师会以温柔的方式逼你去面对，这很残忍但却真实有效，并最终是为了避免更大的残忍。感谢老师，很温柔，很中立，也很专业。希望我能尽快走出自己的魔区，真正的一直幸福下去。

当然，销量也很高，月销 8863 单*50 元，单品 44 万的收入。



再看店铺的其他业务，有缓解职场压力、人际关系，还有就是情感帮助等等，这些服务，让店铺的收入高达 3 百万。

这么赚钱的事情，谁看到都想插一脚吧？

二、如何去做这个项目

如果你不能担任心理咨询师的任务，很简单，请一个人来做就好了，接下来就像上面案例一样，在某宝上模仿开店。

当然，能简单就简单化。

所以在这里推荐的方法并不是开店，而是利用直播加小视频来做这个项目。

那么直播什么呢？



可以在直播上面免费做心理疏导，比如说说鸡汤，然后在挑评论回复简单言语安慰，再将直播平台和小视频引流到微信，利用微信作为成交和辅导平台。

如果你说，这个方法有技术难度，自己不会做心理疏导，不然还要请咨询师，麻烦。

那么这里还有一个它吃肉你喝汤的思路，看！



做个树洞，倾听者，总会了吧！

上面那个店，最低的收入可是也有 3 万 5！

你看，这个项目哪里有什么难度？更多的还是你是否有操作的决心！

“小而美”的创意礼物，如此操作，让你情人节当天日赚过万+

情人节有关的项目，缘梦项目笔记博客每年都会有分享，不过情人节作为紧邻春节的一个节日，确实也会给我们带来很多赚钱的生意。我们也知道，情人生意是一门比较好做的生意，例如情人节当天，那些卖花的小女孩都知道要盯上一起出行的情侣，缠住男方让其买花，这样才能在当晚获得一个高销量。

那我们今天一起再来看一个通过情侣赚钱的生意。

一、礼品生意

能从情侣身上赚钱的生意，最简单的莫过于卖货了。比如情人节有人卖花，抖音上有人卖创意相册，商场里有IDO卖一人只能买一次的钻戒。

我们从这些生意中都可以看出，想要把货卖给情侣，关键是要为我们的卖货找一个噱头。例如小女孩卖花是利用情人节为噱头，让男朋友直接表达爱意，而抖音卖相册，以及IDO卖钻戒这是找了一个创意噱头，让男朋友表达的爱意更独特，更有心。

不仅是情人节，送礼对于很多恋爱中的男性朋友来说是一个经常会遇见的头疼问题。那我们如果能出售一种专门用来送情侣的创意礼品，那就能满足这些用户的需求。并且，恋爱中的用户对于礼品的价格并不会有过多的考虑，只要条件合适他们就很容易下单。



在这里我也不跟大家卖关子了，就直接给大家介绍我找到的一个创意礼品。可能有部分朋友已经见过这种创意了，不过从这些店铺的月销量中我们就可以发现，还有更多的人并不知道这个所谓的创意。

这就是在情侣生日那天，一方将对方出生那天的各地报纸都收集起来，然后做成一份具有纪念意义的礼物。这种礼物能很好体现一方的心意，并为另一方带来感动。

从这些店铺的价格来看，报纸根据年份的不同出售价格也有不同，50年代的报纸可以卖到90元，而90年代的只值18元。如果按年代买下来，一套报纸可以卖出几百元的价格。

当然，这还只是报纸惊人的售价，当我们知道这种报纸的成本价以后，我们就会知道这种创意道具背后有多么惊人的利润。

二、如何制作

这种创意礼品并不是这些店家从某个厂家或者废纸回收站进来的。从他们出售的报纸我们可以看到，全国各地各年份的报纸都能售出，有哪家店铺有这么多的资源去全国回收报纸？

所以所谓的年份报纸跟我们经常看到的古董赝品一样，都是做旧做出来的。只不过很多人都不知道，听到了这个噱头就下单。

报纸

获取报纸的途径：

- 本馆馆藏报纸的查阅
- 网上免费站点

本馆馆藏报纸的查阅

- 印刷版报纸

图书馆订购报纸近100余种，在友谊校区西馆305“报纸阅览室”和长安校区临时图书馆“报刊阅览室”开架阅览，大多数报纸不做收藏，仅18种报纸入报纸库（友谊校区西馆313）。分别为：中国青年报、中国体育报、中国教育报、中国航空报、中国航天报、中国日报(英文版)、健康报、光明报、经济日报、工人日报、科技日报、科学时报、参考消息、陕西日报、西安晚报、人民日报(缩影版)、解放军报(缩影版)、文汇报(缩影版)。

- 网上免费站点

很多报纸的网站提供旧报检索及全文浏览功能。

- [新浪各类报纸搜索](#)

其实很多报纸在各大图书馆均有原版备份，我们需要某日的报纸，只需要去图书馆查询就可以找到。而且现在各大图书馆都推出了网上系统或者 APP，我们可以直接进入图书库查询到原版报纸。有了当日报纸的内容，那想复刻不是一件很简单的事吗？



在找到图文模板之后，我们要复印一张老报纸的成本是多少呢？看看 1688 上显示的价格就知道了，就算我们需要特定的纸张来进行做旧，其所需的成本也不过几角钱。



当然，还有一些印刷厂家找到知道了这个生气的商机，也开始提供专门的服务。这种价值 100 元的服务虽然已经算得上是暴利，但是与淘宝的卖价比起来也不过是小巫见大巫。

如果我们再推出配套的包装服务，那也用一个很小的成本投入换来更多利润。而算上这些成本以及人力、宣传、物流成本，一张报纸的投入也不过几块钱，与其几十元的售价比起来，真的能算得上是暴利。

三、引流推广

这个项目有点类似于信息差项目，当你了解其中的门道以后，就会发现并没有什么难度，非常容易上手。而这个项目真正的难点是在引流推广上。如果知道这种噱头礼品的精准用户太少，我们的销量自然也就上不去。没有销量，商品再暴利也是无用的。

1、百度系引流

十大送女友的创意生日礼物_百度经验



jingyan.baidu.com

最受欢迎的女朋友生日礼物排行



2017年3月20日 - 想要送女朋友生日礼物,一定要知道女友的爱好与心思,如果实在猜不透女友的心思。不妨从乐维斯接下来所给出的这份最受欢迎的女朋友生日礼物排行当中,选出一样你认为...

<https://www.loveforvenus.com/g...> - 百度快照

有哪些有意思的礼物可以送给女朋友? - 知乎



2018年12月26日 - 看到知乎上好多各种有情怀有新意的购物推荐帖,却没找到有关送女朋友生日礼物的帖子哦~(可能是我搜索功能用...

<https://www.zhihu.com/question...> - 百度快照

女友最想要的生日礼物排行榜_百度经验

2017年7月1日 - 女友最想要的生日礼物排行榜,一份独特的生日礼物...

很多用户在遇见这个难题时都会百度一下,那我们就首先顺着他们的思路百度搜索一下相关关键词。除开排在前列的几个竞价广告,我们可以看到百度知道、百度经验、知乎以及贴吧的内容会排在更靠前的位置。

出于用户对这些平台的信任,他们也会首先去寻求这些地方提供的建议。那我们就可以先从这几个地方入手来做引流。



有耐心想节约金钱成本的朋友可以自己养百度、知乎账号，自己慢慢的去做相应问题的回答推广。如果想节约时间成本的朋友可以自己找人来帮忙做这一些平台的推广工作。



做好这些平台带来最直接的效果就是，我们可以长期从中获取到精准用户。

2、短视频引流

回顾情侣创意相册的火爆史，我们能看到抖音起到了决定性的作用。



像这种创意生日礼物对于视频制作者来说本身就是一个比较优秀的内容素材。而借助抖音这个平台，在掌握流量推荐机制的情况下，做出爆款视频，那可以给这种商品在短时间内带来大量流量。

3、其他渠道

大部分男性用户在选礼物这个问题上更倾向于临时抱佛脚，所以做好以上两种渠道基本上能覆盖到绝大部分的男性用户。

而女性用户是不一样的，她们更喜欢研究礼物问题，那我们就可以首先根据平台来找 KOL，让 KOL 来帮助我们说服这些用户。



在小红书这种平台上，推荐给用户一件商品，并引导她们去购买，这是在寻常不过的事了。既然如此，我们就可以先找小红书上的 KOL 或者代运营团队来帮我们做一篇有高曝光量的礼物笔记，而笔记中需要推销的商品自然就是我们准备好的商品。

其次，微博上一些带货 KOL 也是我们可以合作的对象。他们发一条博文能触及到的用户不仅更多，而且带货也帮助我们引导用户进行购买。

根据我们对现代女生的了解，这种礼品虽然有创意能体现心意，但也不是每个女生都喜欢。相反，很多上了年岁的人反而喜欢这种有年代感的礼品。送给长辈什么样的礼品，不也是用户经常苦恼的事吗？



针对这些用户，我推荐大家去寻找初中到大学的学生群。首先，这些年龄段的学生家中一般都有年纪较大的长辈，那长辈过生日他们自然就有礼物需求。其次，这些年龄段的用户通常没有过多的资金购买一份精致礼物，那这种价格比较适合又有创意的礼物就更贴近他们的需求。

此外，做这种生意我们肯定不能只卖一种商品，如果我们开发了其他商品，就可以在这些流量群中做裂变。

利用营销平台提供的工具，我们可以制作许多抽奖小活动或者优惠券。无论是优惠券还是抽奖礼品，最后都可以用来便宜购买我们的其他商品，或者为用户订做一套创意礼品。

跟生日报纸一样，只要我们仔细去了解后就能发现，很多创意礼品的利润都非常高。因此我们有充足的金钱空间来给予用户更大的优惠，以此来形成裂变引流以及提升复购率。

四、总结

回顾整个项目，这门生意有三个要点需要注意：

一是打造一个合适的噱头，只有噱头够了，用户才会毫不犹豫的下单；

二是要去发掘商品，这里的发掘并不指我们找到哪种商品可以卖，而是连同商品配合的制作过程，利润来源都要进行掌握，这样才能控制项目成本，提升收益。

三是一定要做好引流与推广，在这个项目上的引流推广我们没必要像其他项目一样做的那么正式，无论是免费还是付费推广，只要能最快触及到精准用户并成交就可以。

零成本获取免费影视资源，轻松简单操作项目获取收益

最近，A 站上一个消失已久的板块又重新上线了。



在很早前，A、B 两站的影视区因为政策原因而下架。很多对欧美、日韩影视资源感兴趣，以及我这样的电影伸手党对此都深感痛惜。

不过就算这个功能重新上架以后，我们也很难在其中找到完整的影视资源了。从各类影视解说视频的播放量我们可以看出，其实国外影视资源在用户中还是用很大的需求量。今天我们就来看看如何从国外影视入手，来获取收益。



一部电影的粉丝一般只会在我们这里有一次需求，就算是系列电影的粉丝，他可能也只在几年后电影出了续集才会有需求来找我们。

但电视剧就不一样了。我们知道，国外电视剧的播放形式与国内不一样，他们是按季度放送，并且大部分为每周更新 1 集。

这就让剧集的粉丝会有一个长期需求，并不停找到我们。



我们在找国外影视资源的时候会经常看见“生肉”和“熟肉”两个词，生肉就是指原版资源，而熟肉就是指汉化过后的资源。

正是因为有语言翻译的存在，会使得很多用户会为了翻译后的资源继续保持黏性，不停向我们所求资源。

因为国内政策原因，很多用户找不到资源，我们就要想办法找到，来操作这个项目。



第一种方法就是上美剧、韩剧下载站，下载他们更新的一手资源。

很多时候我们会担心，我们更新资源不够快，用户会流失前往这些下载站。首先我们要明白的是，随着日韩欧美剧集打开国门，喜欢这类资源的用户越来越多，庞大的用户数量不是一两个下载站就能全部吃透的。

其次，也不是每个用户都会使用下载站或去搜索下载站。因为用户已经被宠坏了，他们会当一个更简单直接的伸手党——直接在微信、微博、贴吧等自己常用的社交 APP 上索要资源。

第二种方法就是前往 BT 等磁力链接搜索资源。



有时候磁力链接收录资源的速度比下载站还快。以及很多很难找到的影视资源在磁力链接中都有机会搜索到。

在找到资源以后，不同的运用方法会将我们的项目带往不同的方向。

一季度的剧集卖个 5 元钱还有人来砍价。我们不应该总是处在新手期，我们要把这个项目升级下，争取给自己带来更多的收益。

其实这类资源最好的方法还是运用在公众号上。



现在有几个看剧的用户不会在自己手机上存几个工具型公众号呢？

相比于 VIP 网站或者 VIP 电影解析插件，一个工具型的公众号不仅免费而且稳定，可以稳定地每天持续供应新的资源。

当然，大家应该注意到，公众号都是免费提供资源。那我们不是慈善家，我们总要给项目找一个变现的方法。

我们来研究一下我们的用户，喜欢追剧的用户会集中在年轻、了解国外这两个点上。



所以这类公众号的一个变现妙招就是做淘客乃至做代购。这些粉丝深受日韩欧美文化的影响，其中大部分用户对于国外产品都会有接触。

做这类商品就正好能触及他们的需求。其次，这类商品的利润比起普通的国内商品也会更高。

我们手上有流量，且广告覆盖率不错加之比较精准，那我们就可以找到小代购进行合作。小代购也在项目初期，与他们谈条件也会更加容易。

当然，如果有的朋友能够靠着亚马逊等平台玩出商品差价，那也等于给自己找到了一条新的进货渠道。

只靠单价在几元左右的资源来获取收益从来都不是长久之计，我们需要在操作项目得到成长，提升思维，从而让项目随着我们一起成长给我们带来更高的收益。

兼职网赚，年入 30 万，他的赚钱模式你也可以复制

兼职赚钱群体一直是网赚这个圈子里面的主流群体，绝大部分的人都有正当工作，业余时间在网上捞金。

这个群体可以说是占据了网赚圈子里面 80% 的人群，但是里面能够成功逆袭致富的人少之又少，原因就是时间不够用。毕竟常规理论而言，想要赚钱，是需要付出的，无论是时间成本还是金钱成本。

但是我能告诉你，有人靠着兼职赚钱这个群体，每年获得 30 万的收入吗？而且每天的工作时间不超过 3 个小时，这对于很多人来讲都是梦寐以求的收入了。

我曾经说过，在互联网上想要赚钱具备的两个点：

一个是驾驭人；

一个是驾驭产品。

两者选其一就可以了。很多人理解不了这句话，其实非常简单。驾驭人，是有人跟着你干。你就能赚到钱。驾驭产品是你有足够好的产品，也能够赚钱。

这让我突然想到一则小笑话，有人问，你愿意让 10000 个人养你，还是愿意你养 10000 个人，很多人没转过弯来选择被 10000 个人养。其实答案就是，前者是乞丐，后者是老板。养的人越多，赚的钱越多。



而这个年赚 30 万的小伙子，本身职业是一位工程师，只不过业余时间比较多，研究网络赚钱而已。他的经历，足以说明驾驭人的重要性。

他专研的这个行业就是兼职赚钱里的兼职 APP，这个行业的人群非常庞大，而他是这个行业里面的一个小包工头。目前手里面有着十个兼职微信群，5 个兼职 QQ 群，保守估计兼职人员有 10000 人。他说拥有兼职群的人太多了，他算一般的。

他是从哪里找到如此多的兼职人员？

他说方法其实很简单，大部分的人都是通过裂变而来。只要是对网络赚钱感兴趣的人，都是他的意向客户。

一开始，他加入各种兼职 QQ 群，微信群挨个私聊，效率非常的慢，后来整理了一本电子书，加上人就告诉他有一本花了 1000 块钱购买的电子书，名字叫做，（零基础兼职月入过万）现在转发朋友圈保留二十四小时就可以获得。

就这样,用了5天的时间,差不多加满了第一个群,500人。有了基础人群之后,他继续想着扩大成果,恰逢看到别人的海报裂变,于是也搞了一堂课,叫做(免费分享50个兼职APP)设计了海报,让群内的成员转发,并且在群里说,只要转发此海报到朋友圈,选择50位,亲自传授月入过万的兼职经验。很多人积极性很高,也由此成立了初期的团队。(享有最新APP测试权限)

此次裂变他尝到了甜头,在课堂上公布微信,差点被加爆。最后统计了一下加了差不多1000人左右。又拉了两个群。有了3个群之后,他开始选择做项目,毕竟长时间不发布项目,退群率是非常高的。

但是他发布项目的时候,考虑到收入问题。毕竟很多人兼职群体,他们的诉求不高,任务简单一点,一天收入30-50之间就可以。

但是,想要达到这个收入,而且获得很多人的认可,通过一个兼职赚钱APP是很难达成的。所以他选择了5款有拉新活动的APP进行操作。并且做出详细的教程,供新人参考。结果发布出去,也获得了不少美誉度,基本上有60%的人没见过,并且他宣布,注册之后,可以私信他,他另外拉群,传授推广技巧。靠着这种方法裂变,效果很不错。而且也很用心的去寻找多款兼职APP并且分类整理。推出奖励政策,新上线的APP推广,只要推荐一个经过审核,给100块钱,调动了不少群内成员积极性。

星球联盟APP，10元高价CPA，日...
天天快报APP，7个微信秒到红包...
任务APP排名与AppStore搜索排...
imoney爱盈利APP下载，imoney...
火牛视频不能提现？火牛视频提现...
酷酷跑APP，微信领1元以上红包...
巨宝朋苹果手赚APP平台收徒奖励...
为什么imoney爱钱/爱盈利、小鱼...
1元钱就能微信提现的赚钱软件有...
小鱼赚钱APP下载地址_小鱼赚钱...
乱世王者登录即可；最低撸5元微...
HiEX交易所注册送比特币BTC，H...

兼职类的 APP 非常多，目前他已经整理出 500 多款软件，保证新人能够一进来就有 APP 操作赚钱。并且他亲自测试，做成教程，传播效果也不错，有 3 个群的时候，拉新奖励他每天就能够收入 300 多块。到现在为止，10000 多人的兼职群体，只要他推出一个项目，短时间之内都能够达到 3000 左右的收入。而且有一些新出来的 APP 他得到消息，直接和公司对接，帮忙宣传推广，能够获得很不错的返点。基本上在 20%左右。毕竟手里面有资源，能够谈到不错的价码。

我分析了一下，他做这个生意能够赚钱的最大原因，是他不断的筛选，提供各种售后维护。毕竟很多人刚进入这个行业，什么都不懂，没有人指导很难赚钱。而他恰好切中了这个刚需，提供各种售后教程。基本上，只要他推荐的 APP 都要录制各种功能操作的视频，以及推广技巧，比官方的还要全面。

他说，目前录制 APP 是最耗费时间的工作，其他的就发布邀请码之类的，在群里聊天活跃气氛。

我问他，免费的群肯定是广告乱飞，你是如何解决这个问题的。

他说，目前已经开始设立门槛了，毕竟人越多，越难管理。也推出一些兼职管理的岗位进行试用，管理的好，就加入核心团队。

总结：这个方法其实非常不错，适合新手起步操作，而且大部分的兼职群体还是缺少一个领路人，如果能够当好领路人这个角色，赚钱也并不困难。

百度文库引流网赚两不误,懂得这几点的人都在闷声发大财!

互联网上是一个人才辈出的行业，每一个死磕的人终将获得丰厚的回报。

很多人总觉得赚钱靠运气，靠机会，靠风口。毕竟有位名人说过，站在风口上猪都能飞起来。确实，有一部分人擅长抓住风口起飞，也能快速积累财富。但是更多的一部分人靠着死磕来赚钱，他们两耳不闻窗外事，专心死磕一个平台，守着自己的一亩三分地，做到了细分行业的老大，偷偷的赚钱。我想这种玩法，适合大部分人来操作。

毕竟商业天赋很重要，并不是每个人都能抓住风口。

百度文库，大家都知道，是百度旗下的一款文档分享平台，他具备了很多文档分享平台不具备的优势，那就是流量扶持，关键词权重比较高。毕竟背靠大树好乘凉。

但是最近这几年这个平台被大部分人放弃了，放弃的原因无非是内容审核标准非常严格，一旦发现里面带有联系方式，封号特别的严重。

其实每个平台，只要摸清楚他的规律，都是可以上手的，只不过大多数人已经忽略了这个平台的优势，只有一少部分的人在研究，所以这里面闷声发大财的人不少，毕竟这个平台本身的流量是非常不错的。



就像这样的一个分享文档，短短的半年时间内，就有七万多人浏览，有一千多人下载。而且下载的人都是精准客户，如果在这样的文档里面，留有广告的话，你觉得有多少人能看到呢？保守估计会有 1 万人能够看到你的联系方式，有三千人加你。这意味着你将增加三四千的好友，意味着你可以通过这些人变现很多钱。

这只是其中的一份文档，如果这样的文档你有 100 份呢？1000 份呢？那么你的联系方式曝光率数以百万计。意味着你将有一个流量系统，源源不断的供给你流量。有了足够的流量，赚钱还困难吗？我只能说，是水到渠成。

但是，想要在百度文库赚钱，肯定是有技巧的，毕竟文库的资料非常庞大，随便一个细分行业都有几十万甚至上百万的资料，如何在这些资料中脱颖而出，获得

不错的曝光率，那么技巧就非常重要了。经过不断的总结实践观察，我列举出几点经验，能够帮助你的文档快速的脱颖而出。

一、定位

定位的作用，是需要自己明白，自己究竟有目的性的做哪个行业，比如自己是做培训、或者卖教程的，定位于网络赚钱，那么之后上传的文档，都要围绕着这个主关键词进行上传资料。

二、账号准备

定位之后，就可以准备账号了，全新账号即可。大家都知道新账号是没有权重的，也就是说，新账号没有信誉度，需要让审核系统对账号进行一个判定。所以前期千万不要心急，文档内不要留任何联系方式，不然很容易被封号。判断权重增加的一个标准，就是审核时间，审核时间越短，证明你的账号权重越高。

三、标题关键词

账号有了权重之后，就可以写标题了。必须要围绕你的定位写标题。比如，定位网络赚钱标题可以写 网络赚钱 72 招。大学生网络赚钱的方法。一台电脑网络赚钱。从不同的维度，去添加你的关键词，目的在于让用户搜索主关键词的时候，能够找到你的文档。百度文库的标题写法和其他自媒体的写法不同。只需要写出文档内容总结即可。不需要其他词语修饰。

自媒体写法一般用的技巧是夺人眼球。比如:小白也可月入三万的网络赚钱方法。百度文库写法写成新手网络赚钱的方法就行。言简意核的表达,太长的标题不利于展现和排名。

四、添加联系方式

前面几个步骤做完铺垫,最重要的是让别人能够看到我们的联系方式。百度文库放联系方式,以下几种比较容易通过。

1、二维码

2、页眉页脚处

3、网站关键词

这几种方式是比较常用的,也是经过无数次封号验证过来的。一般二维码放微信二维码就行。页眉页脚处是 word 文档添加上即可。网站关键词,是你有网站的话,关键词排名第一,留下关键词,别人搜索就可以了。

五、联系诉求

别人为什么要按照你的要求添加你的联系方式?所以给读者一个理由很重要。我曾说过,最好的理由就是利诱。诱惑他主动添加你。比如,扫二维码领取最新28个暴利项目。这就是一个理由。我加你,你给我这些项目。所以这个很重要,一定要了解你的意向客户需要什么。设计一个诱饵给他,让他主动加你。

这几步,剩下的就是重复上传资料了。达到一定的量级,自然而然的爆发。

任何一篇干货文章，我都尽量写的比较详细一些，毕竟基础不同，大家的理解能力不同。请仔细阅读，绝对让你受益匪浅。

2019 年适合农村年轻人创业的五个网赚项目，抓住一个就赚了

随着我国经济的发展，国家对新农村的建设越来越好，人们生活方式也发生了很大的变化，如今的农村也今非昔比，农村人的机会也越来越多。今天小编就来给大家推荐一些 2019 年适合年轻人创业的好项目，本小利大，一起来看看吧！

一、直播卖农产品



可能有点农村朋友们不太熟悉农村直播卖农产品这个方式，随着信息科技的发展，线上买卖逐渐成为一种趋势，这给我们的生活提供了很大的方便，作为一种新

型职业,很多年轻人选择通过直播的方式来为大家介绍家乡的风土人情和美丽的风景,顺便宣传自己家乡的农产品,这个职业有个好处在于不用包装也不用花费太多销售技巧,因为在很多人看来淳朴的农村人是很有说服力的,很值得信任,因此农村直播卖农产品的活成本不高,农产品销路好,是比较适合农村创业的小生意之一。

二、私人定制小礼物



互联网定制小礼品流行于欧美,多用于记录生活的点滴。作为亲友间互赠的礼物。它不仅没有传统送礼的俗气。也极具纪念价值。在欧美,一个人制作记事本赠送给亲人都很常见。随着数码相机的普及和人们对生活的追求从物质需求向精神需求的转变,同样风靡国内市场。它的后期制作采用硬皮精装工艺,易于保存,更显得精美。质量与高档画册不相上下。其性价比较高。

借用互联网，利用手机智能移动平台，根据顾客需求设计排版，然后把作品传到工厂里，工厂直接下上传的作品，开始生产在进行发货，定制化时代已经来。这个市场比较新、而且是空白、投资特别小、需求量大，产品质量好，回头客多；也不需要囤货、进货、发货，来图即可制作，手机下单，操作简单，不论宝妈、闲散人员，上班族、学生，这是未来两年最流行，最热门的行业！因为投资小、门槛低、回报大，时间自由，互联网时代，足不出户就能赚钱，看你如何把握。

市场就在那里，项目如何，看看他需求量怎么样？有多少人在做，这是最主要的；这种小礼品可以做各类照片，旅游、结婚。成长、毕业等等都可以制作。而且在化妆品，保健品泛滥的今天，小互联网小礼品可谓是一片空白，而且质量特别好，高端的打印技术，防潮防水，还撕不坏！深得人们的喜爱！

三、情侣礼品店



此项目创办条件与普通精品店相似，但经营风格上有所不同，它的经营更注重一个“情”字，既要实用又要让人备感亲切温馨。另外，市场调查也十分重要，情侣礼品是

紧跟时尚的东西,不了解消费者的需求而盲目地自我经营和开发容易导致销售不畅。

四、昆虫营养食品



打昆虫活性蛋白被誉为 21 世纪人类的全新营养食品！用黄粉虫做出的食品，味道鲜、营养高，将其制作成营养保健品，可提高人体免疫力、抗疲劳、延缓衰老、降低血脂、抗癌等功效。其还可作为名贵珍禽、动物、特种养殖的鲜活饲料，而且是人工养殖的主体饲料。虫粪做饲料成分，饲喂效果甚好；虫粪做高效生物有机肥，具有良好的市场前景。

昆虫蛹菜作为新兴菜品已经走上了大众餐桌，即将跟吃海鲜一样，成为一种时尚饮食消费。黄粉虫整个生长周期为 45-65 天，适应能力很强，以麦麸、玉米面、农作物秸杆、青菜、秧蔓等为食，每 5-7 天投喂 1 次。黄粉虫含蛋白质 61.5%，

脂肪 29.3%，碳水化合物 26.2%，已通过国家权威部门检测，利用农村废弃的农作物秸秆饲养黄虫粉，几乎不花什么成本，生产条件要求不高，年获利 16 万元以上。

五、农村家具打造



生活在农村的人在生活收入相对来说是有限的，每逢婚姻大事，家里都会置办几件像样的家居，而如今的手艺人又很少，家具打造的活又是很辛苦的，但是针对农村还是有不错的市场空间的，如果自身有一门好手艺，可以给农村的人上门打家具，也是不错的小生意。

不要再错过下一个电商风口，内容营销必定成为趋势

时至今日，大家对内容电商已经不像 2 年前那样陌生。如何深入探究内容的效果预估，投放策略，达人矩阵，数据检测，成为很多做电商朋友们关心的问题。



一、为什么做内容营销

传统电商行业，为什么要做内容营销？

1、流量变少、变贵

移动购物市场头部流量被巨头垄断，中小电商企业获客成本持续走高，品牌商及中小商家面临增长困境。

2012 年左右，大部分企业在互联网的获客成本相当低，当时的百度推广是企业竞争的强有力武器。如今，百度在涨价、头条在涨价、微信软文在涨价。企业开始思考，如何做自己的流量？以什么内容来做？

2、 用户习惯改变

2014 年开始，智能手机普遍应用，让网民从 PC 端往移动端迁徙，在移动端，网民通过新闻资讯 APP、社交 APP、团购 APP、短视频 APP 等软件获取资讯和娱乐生活。BAT（百度、阿里、腾讯）和 TMD（头条、美团、滴滴）打通了人们的衣、食、住、行。

社会的娱乐化、时间碎片化、注意力分散化及购物群体年轻化趋势，让优质内容成为吸引用户的利器，内容成为电商平台必备的基础设施。

3、 消费升级

这些年，“消费升级”一直被提起，体现在两个方面，一是品质升级，二是体验升级。

a、品质升级，在物质基础越发丰富的当下，人们已经从简单的品牌崇拜，转化成为更实用性，有品质感，有调性的，体现个人生活方式的产品。

b、体验升级，则是在购物的过程中更佳服务、交互、产品的体验等附加属性。

在这两个升级中，内容作为载体就变得越来越重要，需要更丰富的信息去体现商品的品质（图文评测等），更多样的场景去让消费者感同身受的体验商品对比（视频直播）。

内容电商应运而生

电商内容营销，也称内容电商。是以消费者为中心，运用 IP、KOL、直播、热点事件等创造内容、实现商品与内容的同步流通与转化，从而提升电商营销效果的一种新型电商模式。

二、内容电商能带来什么？

内容电商能为中小电商企业带来什么？

电商企业关心的问题：

提高销售转化及复购、品牌价值输出、营销方式升级、扩大粉丝群体 提升粉丝粘性、长尾、非标商品及新品推广以及降低内容运营难度与成本。

内容营销能带来的赋能：

吸引用户主动关注

生产或者利用内外部价值内容，吸引特定受众主动关注

具有实用价值，解决用户痛点

有效实用的信息，能提供有效的购物决策，节约用户的购物时间

使信息场景化，提高用户感知

内容营销能够给商品塑造场景，使用户在潜移默化中发现缺失，产生需求真正从卖货转变为卖内容。



三、内容电商的几种案例

1、电商平台内容化

淘宝、京东、唯品会、苏宁易购、聚美优品、国美

手淘首页内容化



小红书等内容电商崛起



2、内容平台电商化

今日头条、二更、一条



3、综合内容电商平台

小红书、蘑菇街、抖音、秒拍



内容营销应该怎么入手呢？

内容≠软文

营销≠卖货

案例 1：图文+商品



VS



通过内容阐述某一类人群的痛点并提出解决方案来营销相应产品，那么这篇清单在贩卖衣帽架、收纳柜的同时，也是在贩卖一种便捷高效的生活方式。

案例 2：直播+商品



VS



视频体验展示眼镜的性能，直播体验抓住用户的心理需求。

案例 3：短视频+商品



买红酒的短视频内容是：如何选酒、如何品酒、酒杯礼仪、红酒行业揭秘等等之类的红酒相关知识，再顺便推广了红酒这个产品本身，吸引了一大波红酒爱好者关注，进行了高效率的转化

四、总结

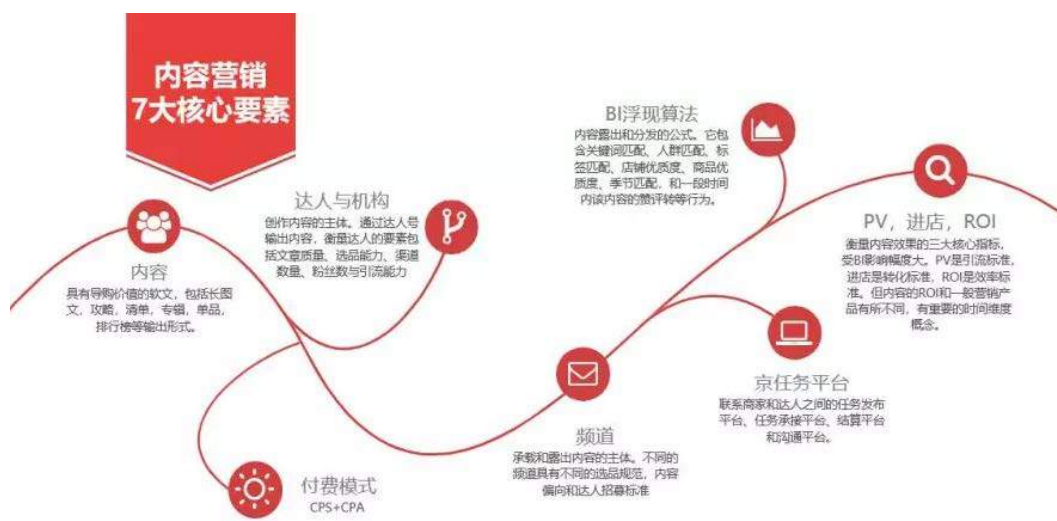
电商内容营销=场景+人群+方案+推广形式

电商内容营销的核心



内容电商团队在内容运营渠道的局限性、没有规划性，包括内容吸引力不够；在诸多劣势中内容营销又怎么拔得头筹？

1、了解自媒体达人及内容生态



2、爆品产生 5 大因素

A：选品

B：应季

C: 标题卖点

D: 易推荐

E: 系统 BI



爆款产品，从内容到产品，最终是为了让系统反复 BI，推荐给更多人群。爆单的内容可以获得极大的流量，和极好的内容转化率。

3、 核心渠道进行合理内容投放

A: 前期图文种草：小红书、微博、微淘、京东快报等；

B: 达人推荐软文：头条号、大鱼号、百家号等；

C: 资讯信息流平台：今日头条、趣头条、新浪扶翼等；

D: 社交种草文章：微信文章、微博内容等；

E：直播和视频则是下一步内容发力的新风口。



淘宝、京东等大电商平台，陆陆续续推出内容电商板块，让传统的电商运营必须往内容运营去转变，从只会广告投放、数据统计、数据分析、转化分析，到必须掌握产品，分析产品适应的人群，分析人群需求，了解内容渠道玩法。对电商运营来说，也是一次升级。

大电商平台之外，今日头条、腾讯、小红书、拼多多等平台，都开始往电商发力。

今日头条推出鲁班、值点、抖音电商；

腾讯推出有赞、小程序、朋友圈打通电商引流到落地购买；

小红书推出小红书商城（实际也是有赞商城），通过种草软文引流，到在线购买；

抖音打通电商平台，引流到淘宝或者鲁班。

内容营销时代的电商：从卖货转变到卖内容；但身处其中电商平台的店铺和品牌，在做内容营销时还存在诸多劣势！我们要做的就是各个击破，并且合理投放从而达到引流、拉新、涨粉、转化的目的，实现内容营销最大化效用！获得内容的流量红利！

内容营销的实际操作和具体玩法又是很大一块内容，由于不同电商的投放需求不同、产品定位不同、客单价不同等等因素，不能在此一概而论。

2019 年社区团购电商要火了？作为新人的该如何做好准备入局？

自从每日一淘这些社交电商的红利期过去后，很多人就将目光放在了与之相似的社区团购上，纷纷转型。查看这段时间的消息，从去年七月份开始，很多社区团购平台陆陆续续拿到融资，极速发展。

社区团购突然的风潮，导致很新人以为是新兴项目，但几年前社区团购就已经有了。而除了平台外，可能有些朋友的朋友圈中也看到了社区团购中的“团长”在每天发布相关信息。

通过本文你将了解社区团购有什么优势？应该如何运营，需要注意什么。



一、社区团购

什么是社区团购？以周边居民为服务对象，结合社区 O2O 电商模式或结合内容创作的线上社区化打造。针对以实体店为圆心的几公里或者所在小区的居民，建立信任，通过微信群、小程序、app 等方式实现线上下单、预售，线下送货或到店取货。

那社区团购有什么优势？

一是社区团购相比社交电商和社群电商距离近，方便居民，增加信任度。社区团购的线下店通常会选择小区里面，和居民面对面交易，增加信任度，而且取货送货也比较方便，大大降低物流成本。

二是小区住户大多是一家三口或父母子孙三代，所以社区团购的选品以家庭高频消费为主，不仅方便卖出，还会让居民重复购买。

三是资金流转快。因为社区团购通过微信群预售，直接支付，而平台是买家支付后，钱还是在平台里，等买家确定收货后才能提现，不能提前预支用来进货等的，资金流转没有微信群式社交电商快，成本太高。

二、前期准备

1、首先是选品

要确定卖什么。要选择高频消费的产品，这样才能保证用户源源不断来购买，一般是生鲜水果、生活用品等。

2、找货源

去批发市场、农村收购都行，也可以和别人谈合作，在自己这里代卖，收取一定的服务费。

3、选择社区

每个城市都有数不清的社区，但不是所有的社区都适合做社区团购，所以选择社区很重要，一是要找周边超市少、离菜市远的；二是社区住户年龄大多为年轻人，这些人消费高，也比较容易接受社区团购的模式。

三、如何引流

1、利用低价商品吸引用户，强调服务，社区配送

社区团购最大的优势就是以周边居民的服务为对象，刚开始先在小区用比市场低一些的价格进行售卖，然后和他们说以后每天都会来，可以提前预定，指定时间送货。

这时候肯定很多人心动，毕竟大部分人白天都需要上班，晚上不一定有时间去买东西，有人送货的话需要什么就购买，加班回来后直接在门口收货就行，方便很多。趁他们心动的时候让他们加群，线上订货，收获第一批种子用户。

2、贴吧、QQ 群

这些平台都有专门的小区贴或小区群，在 QQ 查找附近群，找到自己想要的群。

另外，微博也有附近搜索功能，而且很多年轻人都喜欢玩微博，在微博上操作更容易引流。

3、闲鱼的鱼塘我们也要利用起来

同城鱼塘、小区鱼塘都能找到，这些鱼塘里面的用户都是精准用户。



四、操作流程

1、获得了第一批种子用户后，就可以开始转化了，操作方式和以前在微信群卖水果差不多，在群里介绍商品的优点，发图片和视频，有时候拍一个使用效果或者开果品尝视频转化率更高，因为用户是真的看到了这个产品的好处。

2、每天晚上在微信群发布最新商品信息。比如你卖水果，把第二天的水果拍照标价发到群里，然后以确认信息的方式将预定的用户整理出来发在群里，别人看到那么多人预定，肯定会好奇心动，这里的东​​西真的那么好吃？然后跟着预定，潜在用户就变成了真实用户。

3、可以两个人做，一个在线下店等待自提的用户来拿东西，另一个在客户下单之后送货。因为社区团购最重要的就是离用户近，如果配送不快或者只能固定时间配送，客户就不会选择在这里购买。

4、社区团购虽然有很多工作的年轻人，但老龄群体也非常大，如果有能力转化的话，还是有非常大的收益的。但这些大部分是非网购人群，刚开始不能特别改变他们的消费习惯，可以在线下店消费时通过微信群或 App 推出优惠、送礼品活动，让他们进行网上下单，慢慢培养网上预定习惯。

需要注意的是，发布信息的时间大部分都在晚上 19:00—21:00，中午 12:00 也可以发一次。这个时候大部分人都已经回到家休息，有空看信息，而且大部分用户刚刚收货，这时候发信息，那些收到商品的人肯定会出来评价一下，这样容易产生裂变。

后期想要做大，可以以第一个社区为中心散发到周边社区，形成矩阵；也可以开实体店，最好是在离小区大门较近的地方，这样居民回来的时候方便直接在店里拿货，减少送货次数；在店里还可以设置一个免费代收快递点，只要当天拿快递不收任何费用，用户来这里拿快递，不管是出于感谢还是刚好要买这个产品，都会选择在你们的店里买东西。

赚钱其实靠的就是思维，无论是做什么都是为消费者更好消费，如果你仔细观察周围的事物，肯定能发现商机。但是如果只是看别人写的经验文章，而不去结合实际去思考，就很容易失败了。

2019 年如何通过微信小程序，空手套白狼变现呢？

所有的行业和项目都是第一批吃螃蟹的人赚的盆满钵满。

首先发现市场需求，然后挖掘，接着就由大资本介入，继而形成垄断，最后那些陪太子玩耍的竞争者们喝汤吃糠，最后惨淡离场。



互联网刚开始的时候无数个电商平台是这样，多年前的团购平台形成的百团大战也是这样，火爆互联网的共享经济亦是。

创造一个风口很艰难，想要保持在风口上迎难而上则是难上加难。

之前有一个做了十来年网络项目的前辈对我讲，对于现在年轻人来说，网络无疑是一个极佳的创业平台，完全可以轻装上阵，没必要把自己弄的负债累累才是叫做创业，这个世界上没有人看你努力的过程，所有的人只会看结果。

说的可能有点远,但是小编想说的是,对于很多个人或者不是很成熟的团队来讲,“空手套白狼”的项目是存在的,只是看个人有没有商业、互联网的思维,去发现那些小众领域的需求,然后把自己代入进去,去满足这些需求,最后在寻求扩大规模、增加需求的机会。



最近一年来异常火爆的项目,就是小程序的开发使用,主要原因就是有某某这个大流量平台做靠山,所以小程序也成为最被看好,最有前景的创业项目。

而微信官方在前段时间内,悄无声息的在广东地区内测了一个新功能:附近的餐厅。

没了漂流瓶的微信新增“附近的餐厅”功能,微信即将要包场你的吃喝玩乐。

有餐饮人预测,这将是超越以往任何时代的超级大流量机会,给餐饮带来的流量效果远超微博和大众点评。



在此次内测中，微信将“附近的餐厅”独立为单一小程序，强化了店铺信息展示，并将其放在发现栏这一战略流量入口。

针对“附近的小程序”，新增了分类导航、服务标签、在线客服展示及门店地址页四项新功能，其中“门店地址页”可基于地理位置的服务内容需绑定真实门店地址，便于用户精准定位。

这一功能也被认为腾讯有意依托长期累积的C端用户基础，将更多流量赋能渗透到更多线下商家。

相比附近的小程序升级，此次推出餐饮服务，腾讯用意深远，一来，基于在线餐饮服务具有高频、刚需等特点，在流量增速趋于滞缓、成本持续走高的当下，从本地餐饮服务切入，有助于增强微信及小程序的使用频率，提升微信自身的用户粘性。

二来，微信作为腾讯目前最为倚重的社交产品，随着“附近的餐厅”在商户端的价值进一步体现，包括流量分发、金融等在内的业务也将有更多用武之地。



线下做餐饮的商家自然不愿意错过这一流量红利，一旦这个功能进入公测，并开始全面推广，肯定就会有很多商家想要入驻这个功能，商家想进入微信端，那必然就要开发小程序。

因此在这一环节上, 我们可以借用对小程序的需求操作起这样一个空手套白狼的项目。

了解过小程序开发价格的朋友应该清楚, 小程序开发对于圈外人来说是一个非常大的深坑。

从淘宝店铺的销量就可见一斑, 虽然店铺挂的宝贝价格是 100 元, 但是有点网 zuan 知识的人都应该知道这是不可能的, 仅仅是商家的一种营销手段, 真实的客单价都是需要和客服洽谈的。



一个有固定模板的小程序, 开发价格在几百到几千元不等, 但急于开发小程序的圈外人并不知道这些信息。

很多小程序开发团队依靠着这个行业信息差获取暴利, 不了解内情的圈外人可能就会花费上万的价格来都买一套小程序。

因此在这么一个美好的机会面前, 我们可以有几种不同的方式来操作小程序这一项目。

其一，直接和线下商家谈代运营相关业务，谈好再去某宝或者其他资源平台找相关代运营公司，赚个中间差价。

其二，做小程序开发平台的代理，谈好一个线下商家就可以获取平台提供的佣金，谈妥的越多拿的佣金就也就越多。

小程序平台 免费 0 行业小程序


小程序「」 上市公司打造，行业导流，30秒免费创建，有客多专注提供，免费解决方案，一分钟即拥有

热门推荐：微站小程序 电商小程序 餐饮小程序 30+行业小程序

最强礼遇：免费注册 30秒创建 上市公司打造 行业+营销双驱动

2019-01 ▾ V3 - 评价 广告


小程序 上市公司打造专属小程序

小程序「 Weimob 微盟」香港主板上市公司提供海量行业小程序模板，无需开发，一键生成，小程序解决方案覆盖全行业，帮助企业

在线服务：免费咨询更多详情


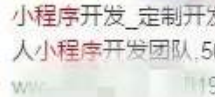
2019-01 ▾ V3 - 评价 广告

信小程序无需编程 优

「」零门槛搭建微信小程序，免开发，可视化快速配置上线，可免费体验小程序搭建流程，更有多种行业精品模板1元起，满足零售/电商/餐饮/教育/酒店等多场景小程序接入需求


2019-01 ▾ V3 - 评价 广告

小程序开发 定制开发4000元起

小程序开发_定制开发4000元起， 助力小程序明星企业，100人小程序开发团队，50万开发经验， 为您打造专属定制小程序

2019-01 ▾ V1 - 评价 广告

程序 还支持免费试用

微信月活用户10亿，有赞小程序，快速抢占市场红利，小程序助力畅享程序千亿级流量， 小程序让方圆5公里微信用户找到你的店

[咨询] [小程序可以个人开发吗](#)

[甄选] [小程序平台系统哪个好](#)

[地址] [秒杀小程序哪里可以做](#)

2019-01 ▾ V3 - 评价 广告

现在做小程序开发的公司和个人非常多，竞争也很激烈，所以很多小程序开发平台都用招代理的模式来拓展业务。

如果想在这一领域做大做强，那么就需要下点功夫了，就要吃透腾讯的规则和扶持政策以及做好营销布局等等。

所以说，对于很多个人或者不是很成熟的团队来讲，像上面这种“空手套白狼”的项目是存在的，这种机遇中带着挑战的项目可能是你弯道超车的机会。

最后想跟大家多啰嗦几句，这个圈子里的人来来往往，有的人刚进来，有的人受伤离开，还有的人虽受过伤害但依然不改初心在这里摸爬滚打，谢谢所有能在这里与我相遇的人，谢谢你们。

这一年很不容易，很多号都不更了，可能会觉得说是不是这一行真的不好做了？在艰难中，我们的号一直坚持着持续更文，虽然内容不能让所有人满意，但是为了那些信任的小伙伴，我坚持下来了。。

十分钟看一场电影”揭秘 2019 图解电影赚钱暴利江湖！

首先说一下电影图解很容易涉及侵权。在这个边缘，有人小心翼翼避开版权风险，有人主动获取版权方授权，但也有人无视风险贸然处事，本文将挖掘该商业模式

背后的逻辑,供大家交流了解,未了解相关法律以及未获得相关授权的图解电影,我们相信必将受到制裁。

“十分钟看一场电影”是电影图解刚出现时打出的旗号,因此有很多用户喜欢上了电影图解,就像现在火爆的短视频,用户并没有那么多时间去看一场需要两个多小时的电影,他们更喜欢利用碎片化的时间来放松、娱乐,这就是电影图解的用户心理基础。



在豆瓣、知乎等平台上，电影的活跃度是最高的，也经常有关于电影的爆贴，用户轻松了解一部电影，比如一个电影可以很快看完，同时又知道了电影内含；比如电影图解里的恐怖片，有的人做成图片后，恐怖效果下降，胆小的人也能看完，然后和其他人聊有关电影的内容，如果是电影的话估计一分钟都不敢看。

但是在这个市场：很多电影图解都是大学生来做，他们自己下一个截图软件，再将图片直接放进去，水平也是良莠不齐，所以为了给用户提供更好的观看感受，一些电影图解的平台也开始出现。相比他们辛辛苦苦截图解说，有些人喜欢加入操作更简单的平台，只要将做相关的投放和运营就能获取收益。

一、他们是如何拆解一部电影？

他们首先选择要做图解的电影，他们会选择一些数据比较好的电影，比如在豆瓣查找电影排行榜、九分以上的电影，或者找一些经典电影都可以。

他们透露：电影图解要先把电影分解成图片，然后进行解说，手动截图太麻烦，一部电影也不知道要截多少百张图，还有可能截图不清晰、模糊的问题，那他们怎么将电影制作成图片？

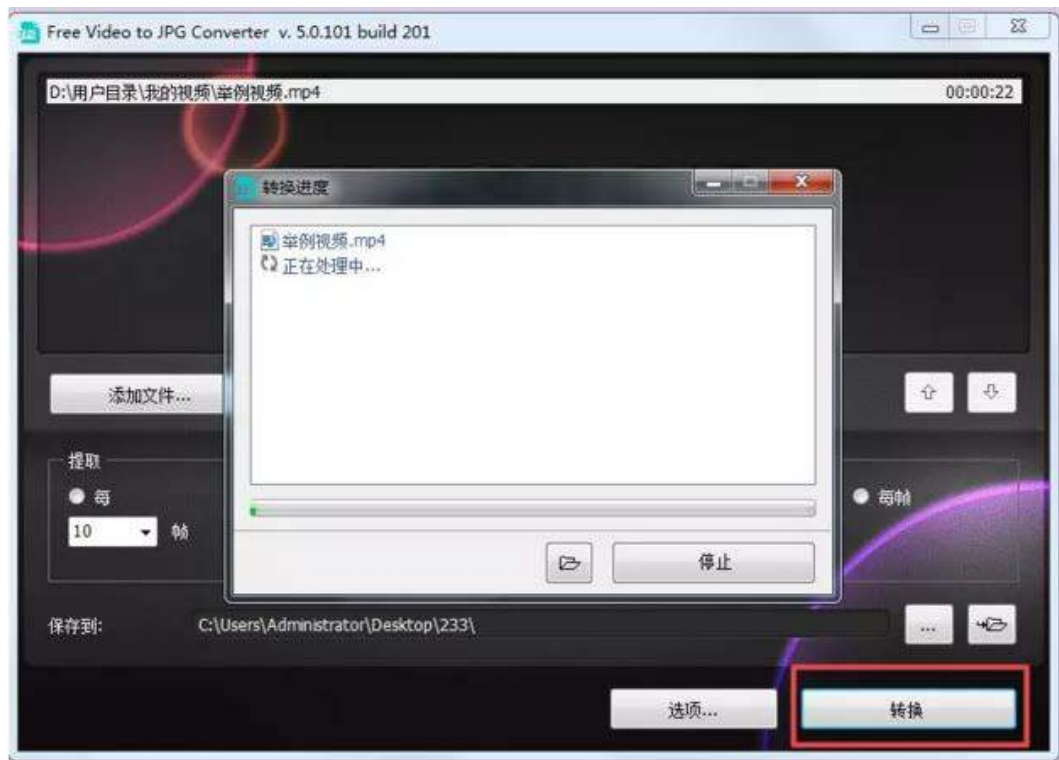
1、他们先下载 Free Vide，打开



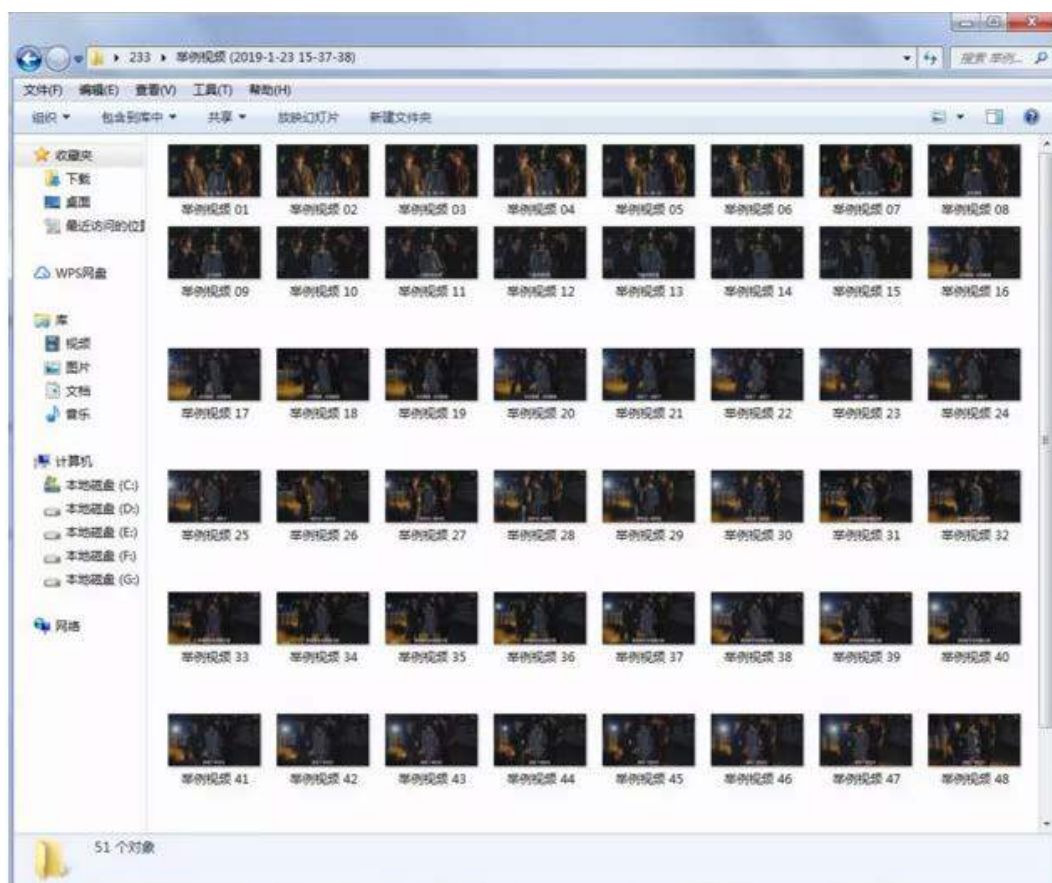
2、接着，他们添加文件夹，选择要转化的视频



3、然后他们选择多少帧一张图片、选择保存位置就可以点击转换



4、最后他们打开保存图片的文件夹，选择需要的图片进行文字解说



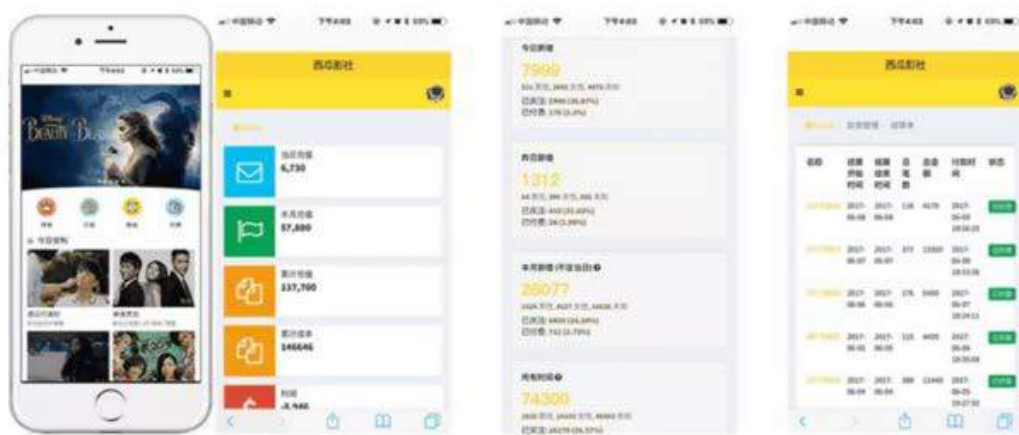
二、揭秘图解电影的市场推广秘密：

1、他们会注册一个微信公众号

名字和电影有关，比如 xx 电影，xx 影库，xx 观影等等，前缀加上一些特色的词语，他们让用户更容易记住。他们有的会自己做，有的人也是服务号做接入，接入做电影图解的平台，然后利用平台资源和技术来运营。

2、他们如何引流

在贴吧、部落等这些平台放一部分的电影图解，在某一个悬念点或者最吸引人的地方停住。他们说：留下自己的公众号或联系方式，用户为了看后面的剧情，都会加过去的。



(相关接入案例)

他们找平台接入的话方法也差不多，转化固有粉丝，将用户二次变现，或者使用有吸引力的爆款内容利用站外流量进行投放。

3、他们如何标题

现在已经不能做标题党，但是大部分用户还是根据标题打开公众号的，所以他们标题一定会选好。

4、他们如何做内容

他们说：内容是最重要的，而且电影图解不能把电影里所有的图片都截图，只能选择最精彩的，为防止用户观看时忽略一些情节，就要靠解说来补充了，对于一些铺垫不能说得太明白，但是又不能不截图解说，所以怎么说还要看自己。

5、他们什么时候发文

因为图解是一篇内容一部电影，最多分上下两篇，用户看完就直接看完了，为了用户能持续关注，除了选择好电影，他们会在固定的时间发文，中午十二点或者下午下班以后都可以，这些是用户活跃的高峰时段。

6、他们如何增加粉丝粘性

他们还根据图解的电影配上相应的资源。如果用户看完图解后对完整版的电影产生兴趣，刚好可以在他们这里拿到资源，方便用户，用户也会更喜欢这个公众号。这就是他们的秘密！

三、他们如何从中获利？

当他们有了大量的粉丝后，就开始变现了。他们变现的方法有很多，因为是精准流量，粉丝交易或者自己变现、做流量主都是常见的选择，市场价格也会比泛流量高很多；或者他们会往平台投稿，有些平台审核通过后基础稿酬在 100-200 元左右，之后也可以成为平台的签约作者；还有一个是接入平台，利用充值分成。



热门影片

更多 >



(公众号接入平台示例)

他们很小心的地方：他们做电影图解要注意尺度，选择的电影不要违规，标题不要使用敏感词语或内容的标题，正文内容也要注意，一些涉及公众号违规的剧情就不要截图放出来，在做文案时，要注意修改敏感词。这也是他们透露的消息。

正如前文所说，图解电影非常容易涉及版权侵犯，市面上有的人也遵守知识产权保护主动获得版权方授权，但是也有人为了受益更高侵犯电影知识产权，我们不鼓励后者；因为好的商业模式一定是持久的，我们也坚信不好的商业模式必将被市场淘汰，本文重在图解电影商业模式交流。

2019 年花精力“集五福”分红包太浪费,这么操作价值翻百倍!

不知从何时起，集五福成为了每年春节的必备活动，现在又到了一年一度集五福的时候。

这又是一个能够参与几个亿项目的机会了，即使最后收到的效果不大，大家还是乐此不疲的参与其中。

有的人集五福，是为了好玩，而有的人在集五福这个活动中看到了商机，也真正的赚到钱。

今天小编就来分享一下那些存在于集五福活动期间的项目机会。

这些项目在最开始的集五福的时候就已经出来，但一直都还没被玩坏，说明复玩性高，有引流的，也有变现的，今年的集五福活动一出来，又能玩一波。

一、“集五福”引流

1、建群朋友圈拉新

估计去年有的朋友就见到过了，发个朋友圈，说要建群互换福字，欢迎各位小伙伴进群。



毕竟这类群参与的人越多，能够互换的福字越多。很多人还是愿意将自己的好友拉到群中进行福字互换，到时候就可以吸收这些群里流量。

这是基础的建群玩法，还有可以进行分裂群。

五福中最难的找的就敬业福，可以以敬业福作为一个诱饵。

说帮发圈的朋友免费送一个敬业福，然后给愿意发圈的用户另一个新群的二维码，这样就能分裂出另一个群，加满人之后再分裂，如此循环。

不过这需要有福字数量的支撑。

2、微博、贴吧论坛引流

看热点，就上微博，这是大家的共识，微博始终有很高的用户活跃和曝光度。

以搜“敬业福”为例子，可以检索到不少内容，包括评论里也有一些五福互换的用户，这都是潜在的用户。



可以回复评论的方式，说添加送福之类的，用来引流

还可以发个微博，让网友在你这里互动，你还可以发个文章，在尾部留下微信群的二维码。

为了避免群二维码过期，大家可以用上活码系统，满一百人自动换码，会有一大波精准用户，想让你拉他进群，或者想添加你拿福字。

有些贴吧是吧主亲自做的，需要提前做好准备的。我们能做的，跟着别人的套路多学点，说不定哪天我们可以试下。



也可以通过吧主广告进行发帖，总之能避免被删帖就可以了，时不时去顶一下，建群用上活码系统（群满了自动换下一个群）。

还有一种玩法，就是建致富宝群，这个是直接变现的玩法，致富宝中有建群功能，可以建立付费群，每个进群的收一块左右，再加上活码系统，直接可以变现，一个群一天收几百不是问题。



3、QQ 群

搜索相关关键词，你会发现成千上万个群，有用户需要的地方，就是市场。



不少 QQ 群还是付费的，若有时间有精力，也可以效仿做一下。

二、福利“集五福”变现

1、建换福付费社群：

如上面说的，无论是致富宝群，还是 QQ 群都有付费功能，建一个群，门槛收几毛到一块，一个群满人也能收几百。

其实如果不做引流的话，可以在各个引流渠道中放上付费的群二维码，不放微信群，也可以直接变现。

2、买卖福字变现：

买卖福字每年都有人玩，但总是玩不坏。

有意思的是，就算知道集五福之后开到的只是一两块的包，也都还有人愿意花上五块、十块去买一个自己收集不到的福字。图的是过年的气氛，通过社交游戏，拉近彼此距离。

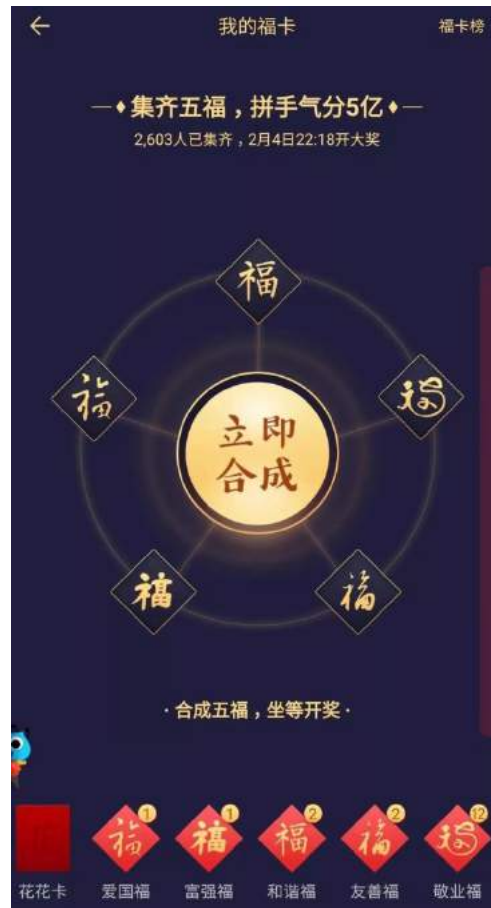
不过这需要有大量的福字数量支持。

3、关于买卖福字的灰套路

其中有的人在买卖福字当中，找到一条灰路子，在这里我就提一下，建议大家不要玩

自从从每年集“五福”活动出来后，几乎几亿的网民在为了凑齐“五福”用手机在疯狂的扫，结果就是死活都扫不出一张“敬业福”。

玩套路的人就灵机一动，既然你这么想要这张“敬业福”，那我就给你呗。于是，PS 技术的魅力就出来了，看下图：



然后将这些图放到了各个渠道去引流：怎么样？我有这么多张“敬业福”，想要吧？想要就加我！

对于加过来的人，说要低价卖，收的钱不多，5块、10块、20块一个福！

有的用户选择买，就转过去，转账过去后，就在也没有然后了！

这个套路很简单，但也很容易中招，一天套几十人个人，几百是稳稳的，

其实，这种赚钱项目是属于灰了，有的还做到致富宝收费群上，然后去推广，让对方扫码付款进群领取“敬业福”，来一个就收一个，建议大家慎重操作

三、总结

关于集五福这个活动，玩起来钱并不在多，图的是过年的气氛，通过社交游戏，拉近彼此距离，所以每年都会很火爆。

看某个事件的时候，不要只是看它的热闹，而是看其背后的本质，用钱眼去看，你会发现很多的赚钱机会