

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	4
免责声明	5
微信群拉宠物赚钱方法，早做早赚钱	7
操作男士化妆项目，想赚钱的话值得一试	14
趣头条规则换了，赚钱就这么简单	22
正规暴利抖音赚钱项目，玩法简单一单可赚 1000+	30
网上赚钱：小吃配方项目最全操作攻略！	36
零成本傻瓜式新手可操作，用你的声音赚钱，一单赚 1000+ 的暴利网赚项目	48
正规零成本暴利项目——成人考试项目，轻松日赚 500 元	55
新手图片搬砖项目，前期简单铺垫，后期躺赚上万+	63
利用好大学生兼职创业资源，快速裂变项目，月入过万	68
不懂魔术也能快速赚钱，这样玩魔术项目月赚 3 万以上	75
如果您觉得“小说分销”市场饱和，那看下单天收入过万的“漫画分销”	82
会说会写也能赚钱，新手操作也可零成本月入万	91
传统打卡项目新版升级，即可精准引流，又可暴利变现	98
情感类自媒体，一个细分类目的蓝海项目，引流快速变现	109

抖音批量拍视频上热门卖鞋子，有人已经收入好几万	118
抖音拍视频卖水果，一点都不比淘宝差，流量大订单量多	122
传统文化中国风的产品，竟然是市场最火爆的项目	125
游戏试玩，锁定互联网上兼职群体，照样可以月入过万	135
互联网营销创业思维与时俱进，2 元实体店照样可以日赚 5000+	141
微信养号，一个稳赚不赔的项目，包含多种赚钱路子	147
掌握抖音账号的引流技巧,批量制造万粉账号,抖音截流单账号收益过干!	154
一个小众领域的零成本网赚项目，简单操作，也能月入上万	159
利用“优惠券”信息差，零基础空手套白狼网赚项目	168
利用网赚新手小白的赚钱欲望，说说那些躺在坑里的赚钱项目	178
三种通过娱乐八卦文章赚钱的路子，只要不犯懒,你也可以	188
闲鱼二手交易平台项目新玩法，有人三个月出货 3000 单	194
网赚小白也可操盘的“司法拍卖”捡漏项目，一单收入高达 300+	200
新手创业，懂得社群营销裂变，月入 3 万+	208
新手网赚小白，利用兼职 APP 打造自己的粉丝团队	212
创业好项目:你也可以借鸡生蛋，满足客户需求，赚钱多又不累	222
网赚新手读写历史小故事，轻松月赚 5000+	233

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。

我们将会在第一时间给您加上“文章来源”等版权信息。

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

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”**



文章来源：缘梦项目笔记 自媒体博客

操作男士化妆项目，想赚钱的话值得一试

靠着一条抖音短视频爆红的成都小甜甜在短时间内瞬间吸引了 500 万粉丝，并且我们能确定其中绝大部分都是男粉。

抖音上的漂亮妹子这么多，为什么成都小甜甜能瞬间吸引全网这么多男粉呢？

因为一句“养活我啊？我觉得能带我吃饭就好了”直击 500 万男粉的内心，说出了他们的心声。

随着男女比例失衡，情感营销号的焦虑宣传以及其他原因综合在一起，男性追求女性变得越发困难。无论是单身还是非单身的男性都因为饱受情感困扰而想对自己说出这么一句话。



很多人可能觉得这只是一种调侃，甚至成都小甜甜的爆红只是一个偶然现象，但早有很多人已经抓住男性情感市场获取了极大收益。比如前几年爆火的男士搭讪教程，很多所谓的导师靠着这些课程从变现最难的男粉身上不停获取收益。那今天我们也从上述这个现象出发，来了解一下一个针对男粉进行变现的项目。

一、市场背景

单身男性难以找到女朋友，而有非单身男性又有很多难以让女朋友满意。

我们也不用究其原因，但是我们可以从这个普遍现象看出一个市场——女性对男友的要求越高，那男性就越要想办法去提升自己。

在之前，我们认为男粉变现困难最大的原因就是男粉的购买内驱力不足，很多产品并不能引诱男粉直接下单。

那现在有了一个大环境，男粉会获得一个比较强的内驱力，想要追求女生他就必须获得改变提升。

前面提到的搭讪课程就是一个比较明显的例子，因为这类课程的噱头就是学了一定能搭讪与女生建立关系，所以很多单身多年的男性用户都愿意为之付费。

如果一个男粉想在追女孩的路上进行自我提升，只靠搭讪课程肯定是不够的。在这个看脸的时代——外貌也是一个决定性的因素，所以我们可以针对这个市场从男性化妆以及男性穿搭入手。

二、素颜霜

如果说男性穿搭还能让你理解的话，男性化妆肯定让很多人疑惑，除了娘炮有几个男性会考虑化妆？



所谓的男性化妆并不是像女性一样获得花枝招展的结果，而是通过一些化妆品让男性的面部获得清爽白净的效果。

所以提供这一效果的男士素颜霜在男粉中比较受到欢迎。这类化妆品用法简单只需要日常涂抹就可以遮挡脸上的一些缺陷，而一个白净清爽的面部可以直接让男

性在女性那获得加分。



而化妆品的成本价相比大家心里都有数，这种卖家在 55 元左右的化妆品其进价也不过 20 元左右，这其中 30 元的利润和 2 万的月销量可以给一家店铺带来近 60 万的收益。

虽然我们很难做到开一家相关某宝店铺并将店铺排名做到靠前位置来获得较高的销量，但我们可以利用这个市场需求来做淘客或者通过微信、抖音出货。

迷途... ¥69.00 月销: 82261 比: 4.00% 佣金: ¥2.76	迷途... ¥49.00 月销: 107117 比: 4.00% 佣金: ¥1.96	迷途... ¥19.99 月销: 18551 比: 20.13% 佣金: ¥4.02	迷途... ¥19.99 月销: 11713 比: 20.01% 佣金: ¥4.00	迷途... ¥99.90 月销: 2911 比: 30.00% 佣金: ¥29.87
---	--	--	--	--

天朝学子博客在前面的推文中也跟大家分享过在抖音做女性类产品的经验。如果我们想操作男性化妆品的项目依然可以复制这个操作。



在网上已经有不少男生化妆的相关教程, 并且还有网站会将这些教程进行收集整理。

那我们抖音的视频内容就已经有人帮我们解决了, 我们所需要做的不过就是通过软件将这些教程进行剪切然后通过录屏大师制作成短视频。

虽说这是一个男粉变现的方法, 我们在实际操作过程中也要注意下面几点:

一是所有步骤包括化妆品的使用步骤尽量简单, 男粉不是女粉, 他们更想靠最简单的方法达到最实用的效果。

二是选品单价不易过高。男粉在这类商品上进行冲动消费的几率很低, 如果价格过高, 哪怕只是刚刚上百都容易造成用户的犹豫。

三、男士穿搭

除了男士化妆, 男士穿搭也属于一个经常被我们所忽略的市场。

时尚 生活 男装 服饰搭配

男生应该怎么穿衣服既低调又不俗气?

关注者
42,735

被浏览
5,634,776

这种有关男生穿搭的问题在知乎上很容易就获得高人气,并且其中有些话题偶尔还能冲上知乎的热榜。

这些问题的高曝光量也就证明了市场需求也是很大的。

以前大部分男粉会觉得穿得随意一点也没事,但随着抖音这些自媒体的兴起,女生们看到了越来越多的精致男生,那她们的欣赏水平和要求也会逐渐提高。

男士冬天如何穿正装? - 知乎的回答

男装里有哪些必备的单品? - 知乎的回答

领带颜色跟衬衫要如何搭配? - 知乎的回答

有哪些颜值低的人穿出衣服品味的例子? - 知乎的回答

以及,

不要以自己河马型树苗型的体型说事儿了,这真的是自嘲最错误的打开方式哎~祝大家身材越来越棒,么么大~

最后,欢迎大家关注我的微信公众号,搜索 即可。

.. (二维码自动识别)

编辑于 2017-09-05

赞同 6.2K 299 条评论 分享 收藏 感谢 ... 收起

而针对这一现象,一些人就会从男性需求入手对男性常见的穿搭疑惑进行一个解答,这样的解答在获得高赞和高曝光量的同时,也会有很多精准男粉通过文末的引导进入到公众号。

当精准粉丝被引导在公众号和个人号上以后就产生了很多变现方法。在这里我只给大家讲解最适合大多数人的一种——还是当淘客。

在我们没有具体操作经验的情况下,我们可以先去研究同行。

有关男士穿搭推荐的自媒体都会根据一个一个主题来进行成套推荐,当用户看见自己心仪的商品以后就会询问相关的购买链接,这个时候我们就可以提供给用户我们的淘客链接。



相应的,我们还可以同时搭建流量矩阵,通过抖音来进行引流和推销。

这样的穿搭内容做成短视频也比较简单,还是图片+文字的幻灯片模式。只是我们在前期缺少粉丝的情况下,要使用合理 shua 量这类方法来扩大我们视频的曝光量。

至于有关内容的来源渠道还是跟以前一样,在微博等地方我们都能找到相关领域

的大号，我们只需要对其内容进行搬运。

四、境外电商

在整个操作中与某宝有关的穿搭衣服会因低价实用而受到更多人的欢迎，不过我们想要扩大自己的收益还需要从其他地方下功夫。

在前面的推文中我跟大家提到过跨境电商这个项目，国外和国内的同一件商品之间可能存在很高的差价。

而对于穿搭有需求的男粉中有一部分年轻男粉对于国外商品也具备很强的消费欲望。



比如这类公众号有时候推荐的国外单品，这类单品有些在国内的专卖店也能找到，但零售价比较高，有的只有国外渠道能够购买。

所以在这种情况下，我们可以将亚马逊等国外电商网站结合到这个项目上，通过国外单品低价来诱惑用户进行购买。

以上就是有关这个项目的全部分享，总的来说这个项目还是有比较大的操作空间，特别是在大环境的推波助澜之下，男粉的需求也在逐渐增加。所谓的男粉变现难更多是我们操作的项目并没有抓住他们的需求以及心理。

在这个项目已经找到男粉需求的情况下，我们在实际操作过程中一定要注意用户的心理以及精细化操作，这样才能从大批男粉身上获取收益。

文章整理来源 微信公众号 杰神独家

趣头条规则换了，赚钱就这么简单

说到趣头条，2018 年的 8 月 18 日，趣头条在美国公开募股集资了，拟融资 3 亿美元，很多人都将趣头条和拼多多拉在一起做比较。

其实现在，可以产生收益的自媒体平台不少，像百家号，头条号、大鱼号和企鹅号以及趣头条，都是我们熟悉的主流平台。从单价来说，目前比较好的或许就是百家号了，但是百家号要过新手，你还得努力一段时间，所以如果你对自媒体领域感兴趣，不妨了解一下趣头条。

一、趣头条到底有什么优势？

现在做趣头条本身就有不小的优势，例如门槛低，新手入驻后马上就有收益，而

且不管你的号是一级还是二级或者三级，收益都是差不多的（只是能发文的篇数不一样）。况且只要你持续发文，等级也会不断提高，最后也能开原创，升级的速度也很快。

从趣头条目前的单价来说，图文的话，非原创类是 12 元左右，原创类是 17 元左右。还有，趣头条的收益是不用扣税的，都是你的纯收益。虽然比不上百家，但是与其他平台相比，趣头条的收益算是高的。

再说了，做趣头条还有其他的一些赚钱法子，比如说看新闻会得到零钱奖励，还可以收徒赚更多零钱等。

所以说，其实做趣头条现在获取收益还是比较容易的，不过可能趣头条和头条号还有百家号相比，规模还是差了一点，因此很多做自媒体的，有点小看趣头条了。

再看这个图，一位做自媒体的朋友最近也开始兼顾做趣头条，然后一天的收益达到了 1500 元左右。



二、在趣头条上做哪些内容会火

说到做自媒体，那肯定我们需要有热文。想要快速获得收益，那么你就要了解到底这个平台更喜欢哪些领域的文章。

从目前的情况来看，像一些特定题材的内容（如农村琐碎事、情感类和国学和奇闻等），很容易成为趣头条上的热文，这主要是平台受众的原因，他们喜欢将这种类型的文当故事看，就是爱这些破事。

趣头条的话，如果说你选不好内容，基本上是不会有收益的。

我们可以看看下面的图，这些类型的文不管是阅读量还有评论收藏，都十分的惊

人。像历史题材什么的，在别的平台上很受欢迎，不过在趣头条这里，完全没有人看。



但是趣头条上很多的热文内容，在其他平台上是不可能审核过的。

从内容获取的方法来说，之前大家都是相互借鉴，不过趣头条如今打击这个打击得十分严格，一旦发现，直接封号。我之前的一个号就因为这个原因被封号了。要知道从趣头条公开的第三方广告平台数据我们可以看到，女性用户占比高达70%，而男性用户占比30%，这些群体主要以三四五六线还有农村的中年人群体为主，这个群体有消费能力，最关键商业化潜力巨大，住房、生活压力低于一二线城市，最富有的东西就是时间。

我们上哪可以找到那么多的素材？像这些领域的素材，微博就有不少，大家直接去找就可以了。而像那些奇闻什么的，找到相应的论坛，也有很多可以用的，大家也可以去找一下。

三、内容怎么做？

既然要做热文，那么标题肯定是最重要的，趣头条怎么做标题？或者说怎么说这类型的标题？

1、从以前的热文我们可以看到，这些领域的标题你可以写2段，也可以写3段，

但是其中一段总要留一句悬念句，然后你的标题上包含关键词，这也是系统推荐的一种技巧。

比如说，你的标题第一节放置内容的中心思想，简单一句话概括就好了，然后第二节千万别写全，一旦写全阅读量你就不用要了。

看我的例子：老父 XXXXX，儿子 XXXXX，村民又 XXXXX



故事 老父亲丁 [模糊] 了，枪 [模糊] 了儿子，村民 [模糊]

2018-07-23 18:16

已发布

阅读: 65884 收藏: 151 评论: 218 分享: 45

如果你喜欢用两段式的标题，你可以这样写：

“

1) 女子xxxxxxxxxx, 事后得知实情整个人都崩溃了

事后得知实情彻底崩溃

事后感到这事不对劲

“

2) 男子xxxxxxxxxx, 事后得知实情整个人都崩溃了

事后得知实情彻底崩溃

事后感到这事不对劲

“

3) 婚后妻子发现丈夫xxxxxx, 事后得知实情整个人都崩溃了

事后得知实情彻底崩溃

事后感到这事不对劲

接下来我们就去看内容如何优化。

我们可以在文章的第一段写一小段引导的话, 至于内容选取文章的标题即可。

然后文章最后面一定要注明: (图文来源于网络), 其实这样做就是为了能够提高文章通过审核的机率, 如果你不加的话, 经常会提示内容图片请注明来源。

优化标签也十分的重要。

如果说你打定主意要做奇奇怪怪的故事这样的内容, 那么在标签上不妨加上奇闻、怪事、奇葩、猎奇这样的, 然后后面加 2 个标签。如果是涉及标题内的关键词, 添加 1-2 个即可。相关性越大, 推荐当然也是越高。

当然了，从另外一个角度来说，其实趣头条的推荐机制就是随性的，而且与其他平台相比，他们的推荐机制显得很奇怪，说到底还是与趣头条的受众有关。

四、发文时间也很重要

选择一个好的发文时间也和关键，一般来说，早上 7 点、晚上 8 点或者 10 点，甚至说 0 点发文，效果会比较好。

首先说说为什么选择早上 7 点或者晚上。第一是我们的题材，早上 7 点很多人刚刚起床，这时候都愿意拿出手机来阅读。

然后，过了 7 点到了上班工作时间，大家都在忙，谁有空去看这些奇闻呢？对了，我们选晚上发文，其实平台的审核也会相对松一些。而且凌晨的时候热文也多，一旦你的文章有一定的阅读量，就会进入复审，复审的结果就是驳回或者加权的，这个时间段在凌晨 4 点到早上 7 点左右，所以做趣头条的朋友，一定要记住这些时间点。

另外，有的朋友甚至在趣头条上是不做收益，主要是做引流的。用一些大佬的话来说，这么好的平台现在肯定要做，而且趣头条也是一个非常好的引流平台。不过由于涉及到机密原因，像引流的方法，他们只愿意教给自己的核心朋友。

不过趣头条都是人工审核的，如果是你直接批量留自己的联系方式的话，很快就会被发现了。不过怎么避开这些审核套路，相信做过其他平台的朋友都晓得，这里也不重复啰嗦说了。

五、未来一段时间的趋势

从目前的情况来看，像拼多多，抖音还有趣头条这些平台，在今年都异军突起，这些平台都为互联网草根创业者带来大量的廉价精准流量，这些流量不像老牌的

百度搜索流量那么贵，也不像公众号流量获取那么难；不管你是评论引流还是脚本引流。

所以说，如果你是玩野路子的自媒体平台账号，不妨多关注一下趣头条，现在平台正处于花钱扩张的阶段，内容下沉到 3 线城市以下不断被高频率消费，所以说趣头条号账号收益可能会迎来一波小高潮。

最近子弹短信火了一把，而准备在美国 IPO 的趣头条又重新进入了我们的视野里，有的人在猜测子弹短信能不能成为一个新的流量风口，同样也有不少的人在猜趣头条能不能成为一个新的流量风口，从目前的情况来，这种可能还是很有希望发生的。

六、说在后面的话

作为互联网草根创业者，我们都希望能看到更多新的玩法和新的项目到来，可以让我们有更多的选择。现在是一个最能实现自我价值的时代，只要你懂得把自己的价值放大，你肯定能实现自己的梦想。就拿趣头条来说，如果你还在纠结平台比较俗气，人家早就研究出一套引流和获取收益的法子了，到时候你再进场，什么都凉凉了。

所以说我们要做一个项目，就要抱着不要怂就是要干的心态去做，这样才能成功。当然了，在这个过程中，你不妨多和财神大咖会里有经验的大佬们讨教讨教，这样你才能少犯错，少被套路。

文章整理来源 微信公众号 财神大咖会

正规暴利抖音赚钱项目，玩法简单一单可赚 1000+

谁没有个主播梦？

最近抖音上暴火的女神小甜甜，一天之内吸粉 500 多万，商家报价顿时上涨到 50 万。前段时间快手暴火的嘟嘟姐，一首嘴巴嘟嘟吸粉上千万，首秀直播收入突破 90 万。在这个可以一夜成名的网络时代很多人都想捞一把红利。我们不管是炒作还是偶然原因，但是拥有粉丝就拥有了财富，这在互联网已经是众所周知的事情。

如果你经常关注抖音或者快手的话，你会发现最近出了一种新的视频模式，这种模式，配音都是各种笑星的一些搞笑段子。图片背景都是笑星的人像。然后文字一段一段往出蹦。瞬间吸引了大批粉丝，上热门也非常的容易。



就像这样的一段视频，播放量就能达到一百多万，虽然搞笑视频属于泛流量的范畴，但是架不住量大呀，量一大就会产生质变。

最近这几天一直在研究这种类型的视频，因为我发现这种视频满足了不少想要做主播的需求。经过分析，我总结了一下三点。

- 1、无需露脸
- 2、制作并不复杂
- 3、能够快速积累粉丝

我看了一个做的比较早的，也就是八月份刚开始做，到现在发了十一个视频，粉丝量已经突破了一万三。



大家都知道，粉丝就是钱呀，无论哪个平台的粉丝，只要有，就有变现的可能性。

虽然一万三的粉丝不能和那些真正的网红来相比，但是比起一般主播，涨粉速度也是够快了。

如果你细心一点，你会发现，他在简介上面写着，学习方法，要加微信。我按照联系方式加上去了，一问，才知道，原来是收费传授的，价格也不贵，168 一套。我随口问了一下，一天能卖多少套，他说，最差也在 5 套。新玩意，会做的人很少。一天最低五套，也能够赚到 1000 块钱，最主要的是，没有任何成本。纯利润赚 1000+

如果光是制作视频，我的兴趣也不大，但是纯利润能够赚 1000 多，足以让很多人动心了。

我从网上搜索了一下，原来并不难，只不过故意制造很难的场景让你买单而已。不过很多人都没有耐心研究下去，只能买单了。现在知道的人还不多，马上操作还能大赚一笔。

制作这样的视频需要几个软件。我给大家讲解一下。

- 1、AdobeAE 软件一个
- 2、TypeMonkey 插件
- 3、抠图软件一个
- 4、音频剪切软件

有这四个基本上就能够制作出一个视频了。

步骤如下：

- 1、从百度上搜索小沈阳、宋小宝、文松、小沈龙、郭德纲、等一些比较受人喜欢的明星小品或者脱口秀的音频。视频也可以，只不过文件比较大。一些经典电视剧桥段也是非常受欢迎的。
- 2、把里面的高潮部分截取，也就是比较搞笑的部分截取出来。

3、然后把对应的笑星搜索出来用抠图软件换背景。

4、在 AE 里面根据音频内容输入文字

5、调整音频和文字想对应。

6、保存格式为 MP4 即可。

由于篇幅有限不详细讲解了，有关视频制作，9 月份我们在天朝学子 VIP 课程里有系统分享。

做这样的视频究竟如何赚钱？

其实像这类视频操作难度并不大，但是很多人找不到方法这是关键。所以盈利渠道有三个：

一、可以导流到公众号

导流到公众号做一个搞笑视频公众号也非常不错，能在短期之内就能看到流量上升热度。

接广告自然不是什么难的事情，我发现很多快手主播现在都有屯粉的意识，都在有意识的往公众号导流量。

二、可以直接去卖这套教程

前者后期的潜力比较大，后者当下就能见到利润。不过很难长久，我估计在过一段时间就会传遍全网，教程也就不是什么稀奇的东西了。

三、直接加个人微信

经过视频的过滤，凡是愿意加微信的，都可以算是铁粉，实在没有变现方式，直接在朋友圈卖各种稀奇古怪的东西，也非常不错。货源代理直接上微商网就能够找到一大堆。

制作完视频，直接上传就能上热门吗？

那肯定是不可能的，如果能马上上热门的话，早就传开了。不过此类视频上热门比较容易。

我们都知道一个视频平台对于一个视频热度的考量是，播放量、点赞、留言率。所以，这类视频特别容易获得点赞和留言率。



一个播放为 7.8 万的视频，点赞率能够达到五千多，相当于十几个人观看，就有一个人点赞。下面的留言也有 63 条，我曾经说过很多人都懒得留言。所以快手开发出了留言点赞。大家可以看到互动是非常不错的。不过选题也是非常重要的。

此类视频确实点赞高，那么播放量如何解决？

其实想要短时间内获得曝光率，最好的办法就是上粉丝头条，这样吸粉速度是最

快的。也能够短时间内产生卖教程的收益。



就像这样，上头条很容易就有了曝光率，能够在短时间内靠课程获取一部分收益。

玩法也并不困难。并且此类视频又容易通过。前段时间写的小说引流，文章写出第二天，视频中放公众号的方法就已经被屏蔽了。

总结：这个项目只是一个短期有时效性的项目，一旦会做的人多了，只能保持稳定增长，并不占多大优势，但是能在短时间内引爆流量赚钱，也是非常不错的。软件操作并不复杂，仔细研究一下就解决了。如果连这点耐心也没有的话，那做啥项目都难做成。

文章整理来源 微信公众号 境界哥

网上赚钱：小吃配方项目最全操作攻略！

小吃项目。

竞价单页，Google'adwords 到百度'蜂巢，一直都在延续.....

特色小吃

网页 图片 贴吧 地图 知道 新闻 视频 文库 音乐 更多»

百度为您找到相关结果约23,800,000个

搜索工具

投资有风险，选择需谨慎。

特色快餐加盟--不会过时的热门创业项目_特色快餐加盟
特色快餐加盟,时尚美食,聚餐+日常就餐,出餐快,格调高,四季食客上门!特色快餐加盟,总部专人上门带店,实力企业帮扶,解决开店难题!
www.933.cn 2018-08 - 评价 - 广告

为您推荐: 特色小吃培训中心 特色烤鱼 特色街头小吃 人气小吃 特色快餐

加盟特色餐饮鱼_餐饮品牌加盟_开家特色餐饮店去创富
加盟特色餐饮鱼,人以食为天,不会过时的餐饮,加盟去开店,集团总部全程扶持创业,加盟特色餐饮鱼,小吃 快餐 饮品 烧烤,品类俱全,火热加盟中,点这里获取投资方法!

 街头小吃加盟 2-6万元	 美食快餐开店 3-8万元	 自助火锅代理 8-100万元	 开冰淇淋饮品店 4-8万元
--	--	--	--

查看更多相关信息»
www.933.cn 2018-08 - 评价 - 广告

加盟四川特色小吃_热门小吃开店_食客排长队
加盟四川特色小吃,降龙/凤爪,不分季节,品种繁多,四季火爆小吃,样样美味,不分年龄。
在线服务: 免费咨询更多详情
www.x.com 2018-08 - 评价 - 广告

小吃店加盟_烧饼加盟开放_15平方小店日收入过万
烧饼加盟连锁,小吃店加盟 烧饼加盟开放,简单经营,小吃店加盟 烧饼好吃吗?小吃店加盟 烧饼加盟费多少
www. net 2018-08 - 评价 - 广告

餐饮美食代理加盟_小本致富_2018年小吃致富平台
小吃创业项目加盟,开店做小吃?各类风味美食,有特色,有味道,男女老少都离不开吃,小吃创业项目加盟,大投资省心经营新全小吃加盟项目,2018年小吃致富平台。
pcba. m 2018-08 - 评价 - 广告

现今，少了个人单页的存在。角逐者，大多是有财力的公司。走的套路，不是加盟，就是培训。

First，大伙儿请留意。一般来说，百度的竞价，同一个网站，同一个关键词，只能一个排位（记忆中，是这样的）。

But，这货就有两个。



额，手抖了下，点击进去啦（哦豁，估计小 20 块没了）。瞅瞅着陆页，直接瞄准红款中的字符串。没错，给着陆页做了标记。



标记，是对的，能清晰的识别，来源关键词，及对应页面，对转化的贡献度，方便跳转。

建议：标记，要做就整全套，直接标记到关键词本身，而不是账户单元就了事儿。

废话了，上项目吧。

小吃美食，一个值得深耕的网赚项目。美食.....国人谁不爱？But，不深耕，你赚个毛钱。任何项目，坚持个半年，就算你“深耕”啦。



项目：

1、流量

2、变现。

流量。

没流量，你谈个毛线。

1、贴吧。

谁说落寞？seo+营销，走正规帖，软文走质量帖，不仅引流，长期稳定，至少不会动不动就被删。

【如果想做网赚，但苦于迷茫，加言成 微信 80739 5 1 3】



贴吧，流量一直都在，至要你愿意死磕。

再不济，直接找吧主，搞个小吧主当当.....

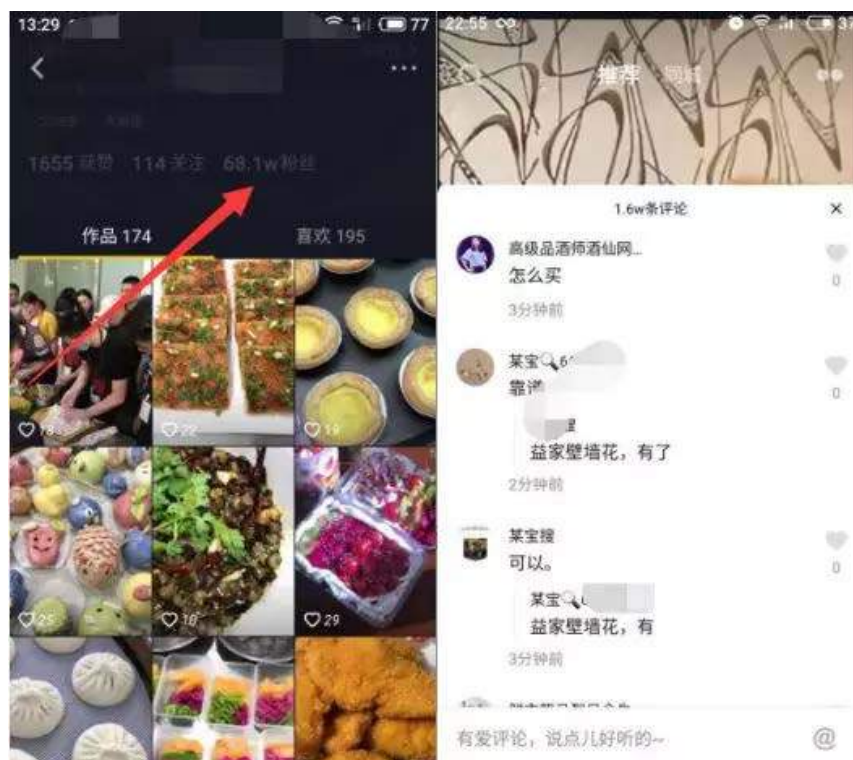
2、抖音+

互联+出租=滴滴，+银行=支付宝，+餐饮=饿了么.....抖音+xxx 呢？直接就等于成交。





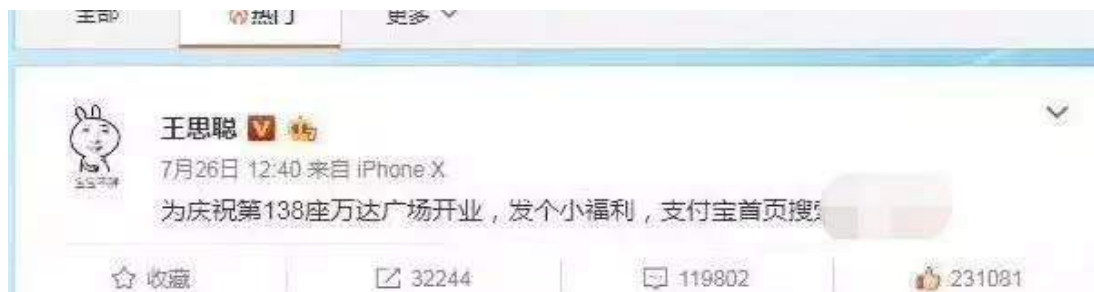
小吃，基本上是每个地方都有的特殊元素。



刷点儿粉，走点量，截流问题不大。实力的，自己做视频，批量小号养大号，或者找抖音大号带。

备注：短视频的推荐，多把控下互动数量，多引导评论（走遍大街小巷，拍点特色美食摊，引导受众猜美食名称，猜中送红包等）。

红包，直接引导私聊，加微信什么的，发个红包又怎样。不想给？



再不济，带号嘛，于 QQ 空间，微博，公众号.....比较常规啦，抖音带带呢？

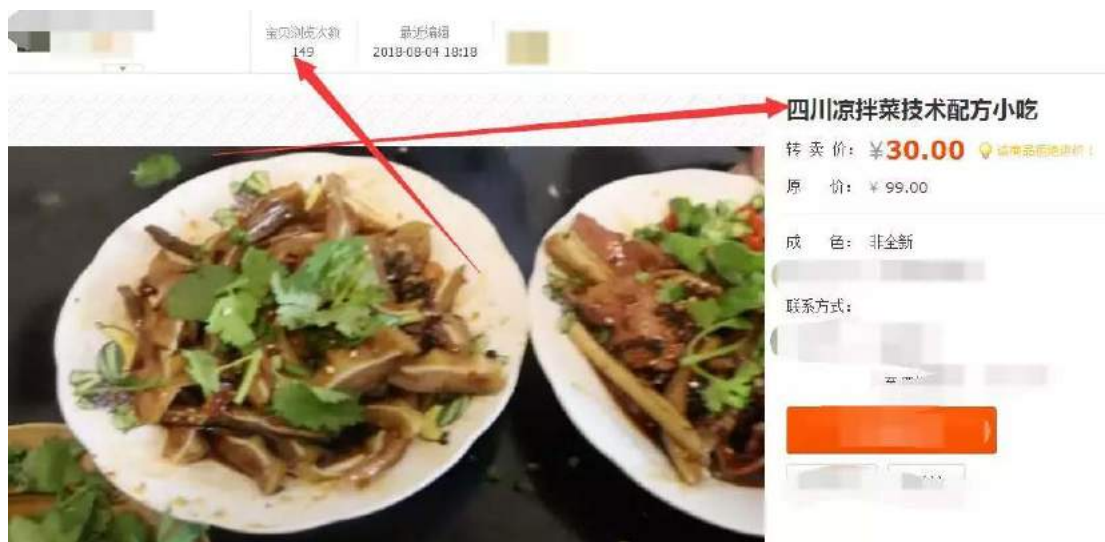
抖音玩法？不啰嗦，可能你比笔者专业。



不要 1000，不要 10000，只要 8 块 8.....

3、店铺。

某宝+闲鱼，不可辜负。



变现。

参考网赚项目，售卖教程最托。教程，纵然是虚拟教程，建议还是包装下，模仿光盘的打法。

载体。

1、朋友圈。

于微信生态，走个人品牌，公众号是个选择。

But，走成交转换，还得指望朋友圈。



瞅瞅，不直接卖教程，走付费社群模式。

2、网站。

网站，无需太过庞大，简单的单页就好。



从竞价的加盟站点来看，每种美食的加盟页面，都是单页形式。文案，电话，订单系统（订单系统，找专业的人做，以免被盗单）。

小吃网站的个人竞价时代。

虚拟产品，直接某宝买度娘卖。长线些的，把视频刻录成光盘，在光盘上做点品牌植入等，再通过线下培训，3天2夜面授班。

为毛要有网站？

独立站点，不仅可截流，我的地盘我做主。微信号？封你，你能咋的？单页？人无我有，人有我优，无中生有。

3、店铺。

整个虚拟店，专门售卖小吃教程，及配方。



笔者大致检索了下，度娘和某宝，关于此类的广告都干净了不少，并没有赤裸裸的品牌后缀啦。



度娘还能这样走，某宝呢？在引流的时候，多引导关键词就行。

引导

比如贴吧文案中，走品牌“王大锤肉夹馍”，抖音中走品牌.....

销售量	收藏数			
	麻辣小海鲜 (附秘) ¥13.80 已售出65件		麻辣蟹钳 (附秘) ¥13.80 已售出22件	
	卤煮火烧技术方法 ¥9.60 已售出12件		驴肉火烧方法 小 ¥9.60 已售出11件	
查看更多宝贝				
				
				
				
				

这是一个一般的店，销量不算高，但至少算一笔收入。

销售量	收藏数			
	实体店技术秘制红 ¥10.00 已售出549件		四川卤肉技术配方 ¥58.00 已售出502件	
	四川卤肉技术配方 ¥58.00 已售出340件		正宗四川川菜凉拌 ¥58.00 已售出353件	
	正宗重庆小面技术 ¥38.00 已售出331件			
				
				
				

玩得好的，也流弊的很。

小吃，谁不好这口？

美食项目，绝对的长线网上赚钱项目。

文章整理来源 微信公众号 阿力推推

零成本傻瓜式新手可操作，用你的声音赚钱，一单赚 1000+ 的暴利网赚项目

每一个大平台的背后，都衍生出不少暴利项目，如果你仔细的去观察，总能发现不少。

大家如果做过竞价，应该知道哪些词比较贵，女性的减肥词比较贵，男性的早泄、阳痿词比较贵，动辄一个点击就是几十块钱的价格，产品售价也是几百到几千的价格。但是仍然有不少人愿意去做这些词，原因在哪里？

还是因为转化率高，并且利润大。尤其是男性的早泄阳痿词，毕竟属于隐私范围，大部分的人都不想暴露自己的隐私，也不愿意去医院去做正规检查，只能在互联网上找点希望，看看能不能解决这个问题。毕竟这种症状男人在四十多岁以后，都会不同程度的遇到这类问题，所以市场的需求量是非常大的。

今天我们就详细讲解一个利用大平台免费流量操作男性暴利产品的项目，揭开暴利项目的真正面纱。

上面我说过，这个项目跟声音有关系，跟声音有关系的平台，那就是音频平台，目前市面上的音频平台确实不少，多达几十个，其中以喜马拉雅 FM、蜻蜓 FM 这两个平台发展的最好，也是流量最大的平台。所以我们的主要精力，就是放在这些平台上掘金。

大家可以在喜马拉雅平台，搜索框搜索 阳痿 这个词，你会发现有一些播放量比较不错的声音，都是与此有关。就像这样。



就像这样，动辄几十万的播放量，即使最少也在 1 万多，看来音频平台上很多人对这一块也有强烈的需求。包括各种房中术、补肾术等等，都是有很多人来关注的。我们随便打开一个看一下，究竟有哪些内容。



里面的声音内容，还真是挺多，但是这类项目呢，比较偏门，播放量不高，流量精准度却很高，大家如果仔细看会发现一个问题，那就是这个平台，可以在介绍页面里面留微信的。这就相当于给了接触用户的渠道，即使每天加几十个粉都是精准的，不信你问问那些做竞价的，每天能够加多少粉？

【如果想做网赚，但苦于迷茫，加言成 微信 80739 5 1 3】



随便打开一个声音来看,我发现这个人的关注量还是蛮高的,已经达到了 5.4 万,而且做的时间也蛮长,从这上面获利肯定不菲。

大家可以看下面的评论,这就是非常精准的流量,他的需求是非常强烈的,而且需要解决办法。这种客户,是非常容易成交,如果实在是没有成交,原因就是价格问题了。

看到这里,很多人对这个项目很感兴趣,不着急,我们在看一下其他案例。



大家可以看这个声音,主要是让大家去看声音的标题,几乎都是跟男性有关系的,而且跟养肾补精紧密相连。播放量也相当不错的。



还有这个，都是与养肾有关系，他们其中的共同点都是中医调理，大家都知道，中医是我们流传了几千年的医术，其宗旨就是养，需要不断的服用，以达到治愈的效果。我们国人在调理这块，凡是有点年纪的有健康意识的，都喜欢用中医调理。所以大家的定位可以在养肾这块。

这个项目如何操作？

1、定位

先定位，我刚才展现的两张图片，就是要告诉大家，做这个项目，定位在于，中医治疗养肾，房中术，阳痿早泄治疗。把定位选好了，创建了账号之后，就可以

下一步操作了。

2、内容

很多人会讲，我们又不会养肾，去哪里找这样的知识呢，这个时候，我们需要做的就是如何把文字信息转化成声音信息就可以了。网上一搜一大堆，你需要做的，就是照着念下来取个好标题就行了。

想补气血补肾我该怎么办? 有问必答 快速问医生

2018年6月19日 - 想补气血补肾我该怎么办?女| 27岁 来自陕西 2016-05-17 16:51:05 6人回复
健康咨询描述: 我眼皮只有一点血丝而且很累很累,腰酸背痛全天提不起精神,也没...
<https://www.120ask.com/question...> - [Vi - 百度快照](#)

男人怎么补肾最好最快 养生人群 养生之道网



2018年3月17日 - 男人怎么补肾最好最快?肾虚是男性普遍存在的问题,所以补肾是男性养生的重点,那么男人怎么补肾最好最快,吃什...
<https://www.ys137.com/ysrq/151...> - [百度快照](#)

哪些食物可以补肾 肾不好怎么办 - 民福康健康



2017年9月27日 - 当身体肾不好的时候就会出现越来越多的问题,如何补肾,肾不好的患者更容易出现糖尿病的现象,那么在平时的饮食中哪些食物可以补肾呢?怎么知道自己的肾好不好,肾不...
www.39yst.com/yingyang... - [百度快照](#)

补肾怎么调理 中医养生 养生之道网



2018年3月14日 - 补肾怎么调理?肾脏是人体最重要的内脏之一,因此对于肾不好的朋友来说一定要在日常生活中做好保养和调理。那...
<https://www.ys137.com/zyys/176...> - [百度快照](#)

补肾怎么办?教你一个方案短时间硬起来

像这样的内容，你根据关键词去搜索，简直太多了，很多人都写这类文章尤其是各类养生论坛、以及自媒体。你需要做的就是把他整理出来，然后照着念手机录音就可以了。

3、引流

有了内容之后，就容易引流了，在每个声音的下方，用自己的号评论一下，留下联系方式，因为音频平台，大部分人还是愿意去看评论区的，留下联系方式，只要有意向都会去加。

4、转化

加到微信之后，或许一下不会购买，但是你的朋友圈一定要包装好，经常转载一些关于补肾养生的知识和文章。这些内容很容易搞定，你直接加同行的微信他怎么做，你就怎么做就行了，他们的时间长了自然会很专业。

文章整理来源 微信公众号 境界哥

正规零成本暴利项目——成人考试项目，轻松日赚 500 元

一个人本身能力不变的情况下，只要不搞投机主义，不搞冒险主义，那么投入相同的精力，选择创业获得的收入会明显高于选择上班获得的收入。

这个收入包括金钱，但不限于金钱。

这是一个大数据时代，流量思维的时代，那些科技公司为什么那么牛逼，就因为他们掌握了巨大的流量渠道。

作为一名互联网从业人员，我只想说在如今的互联网时代，遍地都是黄金，有人靠写软文月入过万，有人靠微博引流到微信卖个人写真月入过万，有人靠淘宝的流量卖智商充值月入过万等。

其中最重要的就是流量，没有流量就没有收入，但是流量的质量更为重要，它不仅决定了你今后变现的难度高与低，更决定了你的产品定价和利润空间。

如果你学会找到引流高质量流量的办法，那么恭喜你，即使是一块砖头，也能够卖的出去，因为高质量流量不仅变现容易，更关键的是产品容易打造，操作简便，利润更大，更暴利。

而高质量的流量都对产品有一定的刚性需求，比如说：有钱人找不到自己满意的老婆，屌丝找不到女朋友，这都是刚性需求，都会纷纷掏钱学习课程，利润高的出奇，暴利中的暴利。

今天给大家分享一个关于考试的网赚项目，和之前的推文高考卖资料差不多，只不过这次是卖给成人，做成人考试用，在引流推广方面有些差别，且听小编细细讲来。

一、项目简介：

在这个神奇的国度，对于大部分人来说，月薪多寡和证书多少以及学历高低成正比，所以每年社会上的七七八八的考试有很多，如：建筑师资格证、心理咨询师资格证、教师资格证、理财规划师、企业培训师等。

还有学历类和公考类：比如成人高考、国家公务员考试、政法干警考试等。



为什么要选取此种阶段的考试？原因非常简单，成人相对于未成年人来说，具有强大的购买力而且通过考试的欲望强烈。

这种考试一般都是大学即将毕业或是毕业参加的考试，考试的目的很简单，纯粹，就是为了有一个更好的工作和前途，这种考试的欲望是非常强烈的，越强烈的欲望当中就深藏着越大的商机，所谓的商机就是深度解读人性。

二、项目分析：

1、需求量大



给大家看这个图，不是让大家去卖书，而是让大家看看这个的热度。

每年的国考都有百万考生参加，这样大的流量如果你不会去利用真的就太可惜了。

同样还有成人考试的材料，虽然人数是少了，但是也能看出依然是有流量的。



而且这类书不是成套在卖，什么意思呢，就是说单科数学、英语、语文可以组合卖，也可以单独卖，但是专业课是单独卖或者和前面任一科或两科组合卖，绝对不是全部一起打包卖的。

2、流量优点

那么这种为了考试而备考的流量有哪些优点呢？

- ①流量大更新换代也很快，大多数考试都是每年一至两三次，考生换代快。
- ②流量的需求强烈，目的性强，都是为了通过考试，为了实现目的会产生冲动消费，变现更容易。
- ③该类流量的 QQ 群极多，一个群动不动一两千人，流量都很大，而且加群都容易通过。

三、项目具体操作：

1、前期准备

那么如何寻找这类流量呢？简单，直接用 QQ 自带的查找功能，搜索关键字，比如考试、资格证等字眼，如：搜索“成考”。



你要做的就是一个一个申请加入即可。

2、资料准备

在这方面的考试上，做电子书是最简单暴利的，做淘宝就不推荐了，淘宝行业内竞争非常大，也不扶持中小卖家，除非能砸钱靠直通车，现在的关键词太过于火热，性价比太低，所以淘宝我不推荐。

任何项目和产品，之所以能够激起顾客的购买欲，靠的都是套路和包装。

去百度寻找那些卖试题或者培训学校同行，把他们的宣传词全都弄过来，整理改编成自己的，做成一个五颜六色的单页面，能够吸引客户眼球。

电子版考试大纲等网上有免费的，不过需要花时间去整理，再不济可以去淘宝上

花点钱买一套，成本也不多。

3、引流推广

在这里提供两种思路给大家，一种是群发信息，加一种是群发邮件。

①群发信息：进群之后建议群发即可，现在 Q 群有一定的限制，操作需要多准备几个 Q 号，每个号每天加 5 个群，发完自己秒退，不要抱有幻想，被踢了以后你就进不来了。

②群发邮件：邮件营销是一种相对比较古老的营销方式，但是，对于一些比较喜欢使用 QQ 及邮件的群体来讲，邮件营销依然有效。

我们这里使用邮件营销，主要是采用群发的模式，主要针对 QQ 邮箱，因为群发比较快速有效率，而 QQ 邮箱前缀就是 QQ 号码，QQ 号码获取相对简单。

具体操作方法如下：

①通过多个 QQ 群提取海量 QQ 号码：加入群后，通过提取群的群成员，然后将 QQ 号批量转化成邮件地址，借助 excel 即可，这里不细讲了。

②引流吸粉文案：理由 诱惑 微信号。关于吸粉文案，三点必不可少：一个正当有效的理由，一个足以打动人的诱惑，一个限时限量的名额（加粉）。

③利用邮件群发工具群发发送：关于软件工具，可以到淘宝购买，很多，小技巧：淘宝搜邮件营销，不要搜群发，百度可以搜邮件群发。

另外，对于没有条件用群发工具的，也可以用 Q 邮箱手动群发。

假设我们每天需要发 200 封邮件，那么在这里需要自己有 4 个以上的 QQ 号，并且最好是自己在用的 QQ 大号，然后用这些账号来作为我们的发信邮箱。

1 个账号 1 天只能发 50 封以内的邮件，发完 1 个账号就需要换下一个账号，换

内容重新再发。也就是说当天我们想发 200 封邮件，需要分成 4 批来完成，每批发送的时候，收件人只放 1 个，其余 49 个我们选择密送即可。

邮件营销这招用好，也是不错的，毕竟有量在这里。

4、如何变现

这类流量是非常优质的，因为其目的十分明确，就是为了通过考试提升学历，加上成考考试从考试公告发布到考试，整个时间最多三四个月，准备的时间不多。而且大部分考生接触社会时间久了，物理化语数英的知识早就忘干净了，也不可能辞职回家认真复习，再加上因为时间紧迫和这类考试都没有明确的复习教材，就造成了很多考生会选择报考培训班或是买资料和攻略，很容易造成冲动消费。所以，要变现这些流量，利用的点也是如此。

由于实物产品书籍类型的，成本高，还要发快递，所以最好做成虚拟类型的电子书，直接发送给客户就行，省时又省力。此项目的可操作性就是在于信息差，就像大家平时去淘宝买东西，看中了以后很少人会去阿里巴巴对比差价。

比如，用心搜集整理出一套成人高考的备考资料，比如各种 PDF 文件和视频教学以及模拟卷啥的，定价 100 元-200 元，打包后，上传到网盘，按照上面的操作，配合一篇好的软文去群发邮件进行营销推广，1 个千人群总会有那么十几个人会买，那么两个群？三个群？日入五百真是太容易了。

总结：从所有的成人考试中，甚至你可以将考试种类中选择一个科目来做操作，要细化，少就是多，互联网从来不缺客源，关键是你能坚持多久。

文章整理来源 微信公众号 朱海涛

新手图片搬砖项目，前期简单铺垫，后期躺赚上万+

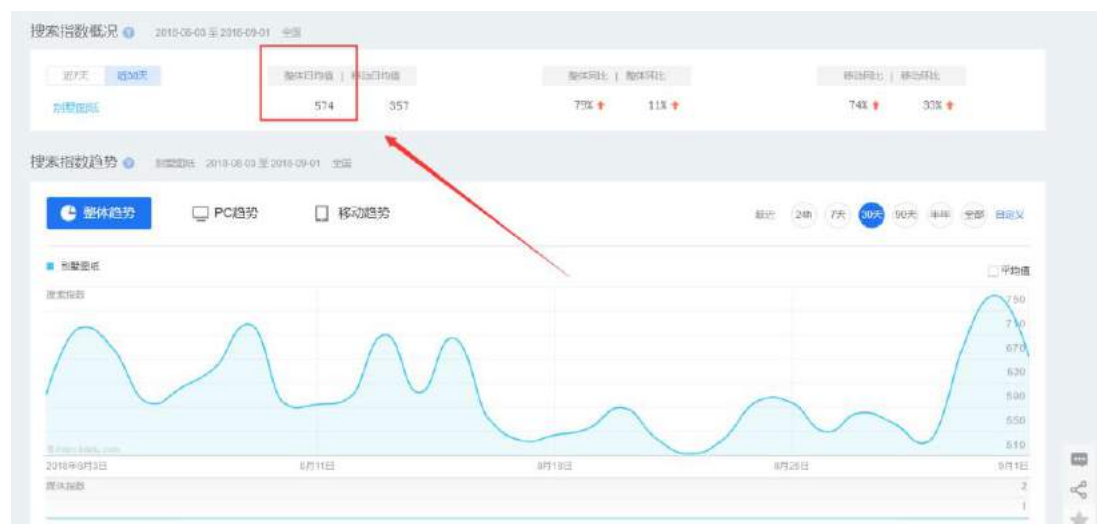
现在的生活水平提高，很多人不再满足现有住宅要求，都想自己盖房子，不仅要漂亮，更要能够突出主人的品味。

但大家都知道，别墅造价是昂贵的，带装修一般少说也要百万。于此同时，很多人又想着要美观大方符合品味，那就得支持一笔设计费，别墅的设计费用一般都是按万计算的。

对于大部分普通用户来说，盖别墅的钱都是辛苦攒来的，当然不想在设计上浪费很多钱，而且设计出来的也不见符合自己的心意，因为很多人都会去网上搜索相关别墅的图纸。

由此就说道了我们今天的项目，图片搬砖，新手也能玩的转！

先来看一组百度指数：



平均每天搜索量都在 574 左右,而且浮动相当大,高的时候搜索量都有 750 多。

这还仅仅是百度搜索，加上其他搜索引擎还有淘宝，这个市场不小了吧。

再来看看 淘宝 “别墅图纸” 价格以及销售情况



客单价基本上都在三四百元以上，平均一月都能出个十几二十单，月入过万妥妥的，上面的图纸都是打印出来快递的，所以价格自然贵，但是成本低呀，可复制性强。

这个行业的顾客含金量不低吧，市场也相当大！

说回重点

这个项目我们该如何操盘？

图纸哪里找？

这里呢，还是老套路，信息差！其实有很多人都把这样的图纸当资源打包出售，价格也非常的低廉，如下图：



就如上面我截图的，各类别墅图纸电子版打包，仅需不到5块钱就可以搞定，

对，您没听错，5块钱，而且还有比它更便宜的，哈哈

我们做先网赚项目，追求的都是暴利，那何为暴利，自然是低成本高价格的产品就是暴利产品，那么这个产品明显的符合了这一点。

销售方式

第一种就跟上面一样，分类打包成电子版出售，你会发现你有好多产品，最起码都的一千件以上。那么即使每月每一套只出一单，你都能赚上万块钱了。而且有

的别墅类型，非常受欢迎的。

第二种方法是直接卖打印图纸，这样的话，价格能够卖到更贵。而你需要做的，就是去打印店，把图纸数据打印出来，把各类施工图整理成册，邮寄过去就可以了。整个成本最多就一百块钱，而且你可以卖到 398 甚至 598 或者 798 之类的，这个价格你完全可以根据客户的喜好程度去定价。

如何推广？

别墅的效果图以图片为主，而且直观明显，因此最好的推广方式就是让百度收录这些图片，用百度图片进行推广，如下图：



就如同上面一样，在图纸上加上水印。很容易就让人能够联系到你。

如何让百度收录图片？

如果有能力的用户，建议自己建站，引导到网站下单购买，那样成交客单价会高一些（引导到淘宝，他肯定会去做对比的）。

如果不会建站的话，那就去买个高权重的新浪博客来，如下图



将“别墅图纸”相关的长尾词整理出来，发布的文章的时候刷关键词，同时图片务必打上水印！



小提示：如果您是自行建站的，图片 a 标签务必加上“title”和“alt”属性，懂网站 SEO 的都明白。

百度图片特别容易收录大图，而且在高权重平台的大图收录起来更容易。一旦你的图片有几百张上了百度“别墅图纸”相关关键词的图片库，那你就能实现躺赚，流量是哗哗哗就来了。

这个项目就这么简单，跟当年头条视频搬运一个道理，前期花时间上传发布文章以及图片，让百度收录更多的图片。后期就靠百度搜索流量躺赚，按上面的客单价来算，月入过万不难吧，其次这个项目也挺适合新手朋友的。

文章整理来源 微信公众号 缘梦项目笔记

利用好大学生兼职创业资源，快速裂变项目，月入过万

又到了一年一度的开学季了，万千学子即将走进自己努力多年的、梦寐以求的大学校园，今天我们来说说大学生如何在学校赚钱的问题。



大学生常见的兼职，像学习比较好的都一般会做家教，大学生家教收费标准一个小时 40 元-80 元不等，将知识变现确实是一个不错的大学生赚钱方法。

学习不是很好的，可能会去兼职跑跑外卖、端盘子什么的，这是比较辛苦的，还有其它的一些大学生兼职的方法，有一个特征就是不自由、线下的。

适合大学生赚钱的方法，感觉还是线上的好一些，在寝室里就可以做网赚项目赚钱岂不是更好。

对于大学生来说，互联网给了极好的逆袭的机会，可以在网上当培训师，还可以搞直播，如果你文章写得好，也可以做自媒体，这些都是不错的赚钱方法。

可能有些人还需要时间来学习，毕竟进入大学好比也是重新进入了一个新的世界一样，对他们来说新奇无比需要一个熟悉的过程。



如果想在大学赚钱，当然得考虑大学生的需求了，最近也有很多人写怎样在开学之初赚点儿生活费，有的说卖新生日用品、卖腾讯大王卡等等，但我想这些都不能持久，学生买过一次之后就不能带来后续的收入了。

能够满足学生的需求，并且学生后期能够持续带来收入才是王道。

在上大学之前，所有女生都是素面朝天，拼的就是那一脸胶原蛋白，可在上大学之后，素颜美女就逐渐失去了优势，女人进入大学之后就会更加注重自身形象了。

曾经清华大学招生办官微转发了一组清华女生入学和毕业的对比照片引起网友惊呼“集体整容”。



其实，她们会有如此大的变化，最根本的原因是在大学里学会了装扮自己，和高中时期不同，大学生的生活里除了学习，更多的是人际交往，女生会更加注重自己的外貌。

那么我们是不是可以利用这一需求点，做点什么事儿？

今天给大家分享的这一个小思路——女生系列化妆品裂变团队项目，做的好的话，一个月赚个几千块的生活费是没有问题的。

一、项目简介：

进入大学之后女学生开始注重自己的形象，最明显的变化可能就是从注重妆容开始的，但是由于刚进入大学，经济还没有独立，所以在这方面的花费预算不会太高，所以我们可以从这方面着手来做。



可想而知，除了少数学生经济比较富裕可以自由支配生活费外，对其他人来说还是不太可能，虽说现在大部分的学生经济条件都不会太差，不像我们以前上学一个月才 500 块钱的生活费，但是她们也绝对不会一进入大学就花费几千块钱买一套化妆品吧。

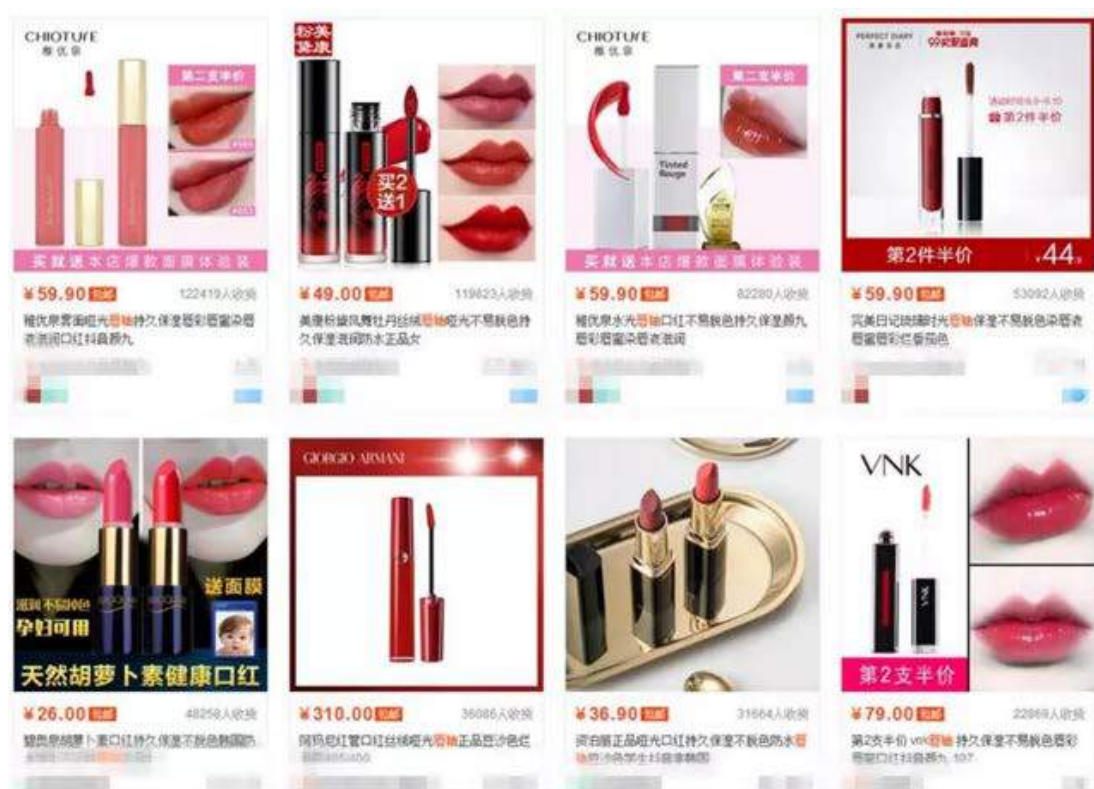
二、项目具体操作：

1、货源问题

以唇釉为例，我们通过阿里巴巴可以发现，其成本极低，大多数仅在 10 元以内。



再来看看淘宝售价：



我们可以发现,淘宝的平均售价都在20以上,售价50多的销量居然达到12万,可想而知,其市场是有多大。

那么，我们应该怎么做呢？

2、推广渠道

淘宝的竞争太过激烈，现在新人不懂规则就入场也并不是特别合适，所以我们可以利用微信渠道。

说到这儿可能有的朋友就会说，那这不就是微商吗？

没错，可以说是微商，只不过跟普通的微商不同的是，我们不收代理费，也不用自己辛苦去包装打造朋友圈。

具体怎么操作呢，为了实现零成本推广，要找的渠道肯定不会是新媒体，更不会是传统广告媒体或其他媒体渠道。



你需要找的是个人，最好是年轻人，并且是想要赚钱的人。

那么首先想到的就是大学生群体，大学生兼职赚钱的挺多的，很多项目都会去找这个群体。

我记得有个网赚圈大咖说过，他说现在都不靠自媒体赚钱了，我们问他靠什么，

他直接发过来一个大学圈地图给我们看，说就这几个学校的学生够养活他了，还绰绰有余。

那么，我们要做的就是每个大学招几名兼职代理，同时让这些大学生去联系他们的高中同学一起做，毕竟高中毕业后大家都分布在全国各个大学，而因为熟人属性，相对信任度也会更高。

3、裂变团队

你要做的就是跟大学生们说好，以你的单品利润 20 为例，每销售出去一件提成 5 元，销售满 100 件再奖励 500 元，超出 100 件的部分每件再奖励 3 元。

同时，你可以让这些大学生组建团队，然后再给团队成员相应的提成，这个就看他怎么去和他下面的人商量了。

简单来说，就是这样的思路，不需要自己花推广的钱，只需要找到大学生做兼职即可，尤其是大学女生还都是爱美的，因此，拓展生意也是比较轻松。

项目延伸：除了唇釉可以应用到更多的女生用品身上，面膜，护肤品、化妆品等等都是可以操作的，你也知道这一类东西利润都是相当不错的。

最重要的是，通过这个项目，你可以聚集一大批优质的大学生兼职资源，建立一个群，以后有什么撸羊毛的活动，第一时间放到群里，不仅他们能赚到钱，他们还说不定怎么感激你，更加忠心跟着你做项目，而你通过他们也赚了，这就是双赢啊。

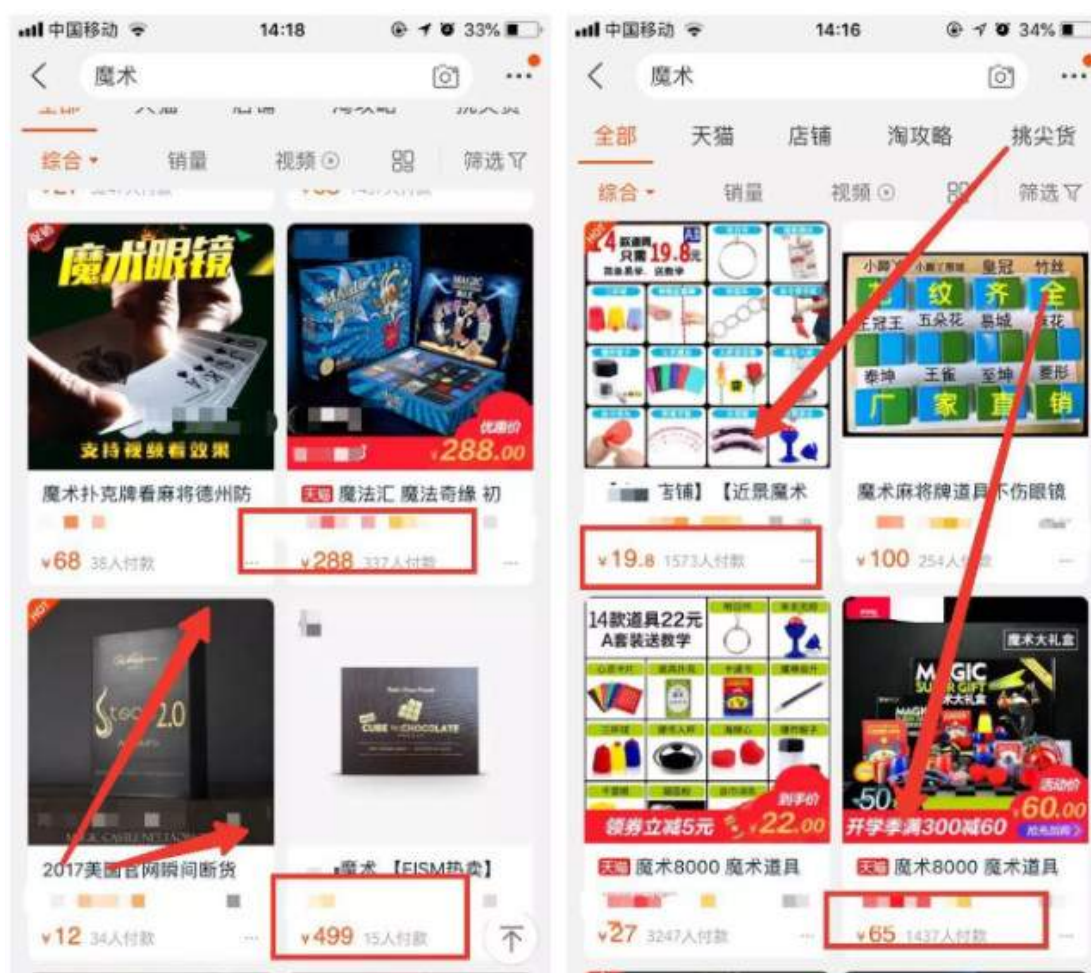
所以不要单纯只想着一个项目的短期利益，要有长远的眼光，大家都知道现在网赚圈的包括薅羊毛在类的一些新项目，哪一个不是需要人的，你明白这点了就趁早建立自己的资源群，不要再有什么项目出来了又苦于没有人来帮你。

还是那五点：女人爱美、男人好色、小孩要聪明、老人要健康、所有人要财，大家只需要拓展思维，勤奋点去发现即可。

文章整理来源：微信公众号 海涛精英会

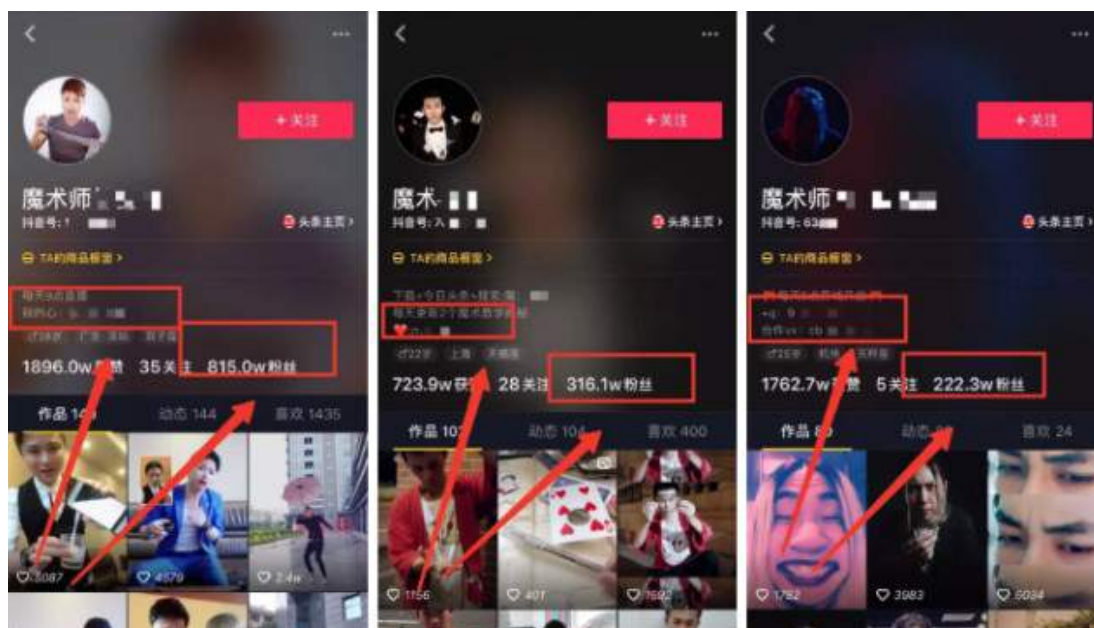
不懂魔术也能快速赚钱，这样玩魔术项目月赚 3 万以上

人们对一切带着神秘色彩的东西都充满好奇，而最为大家喜闻乐见的神秘物就是魔术。



19.8 的价格月销量 1500+，288 的价格也能卖出 300 多的销量，某宝上的魔术道具价格、销量如此可观，轻松月入上万的节奏，你其实也可以来分一杯羹。

引流一、短视频引流还是那句老话，当下什么最火，我们就用什么方式来吸引流量，短视频不用多说，大家都懂。

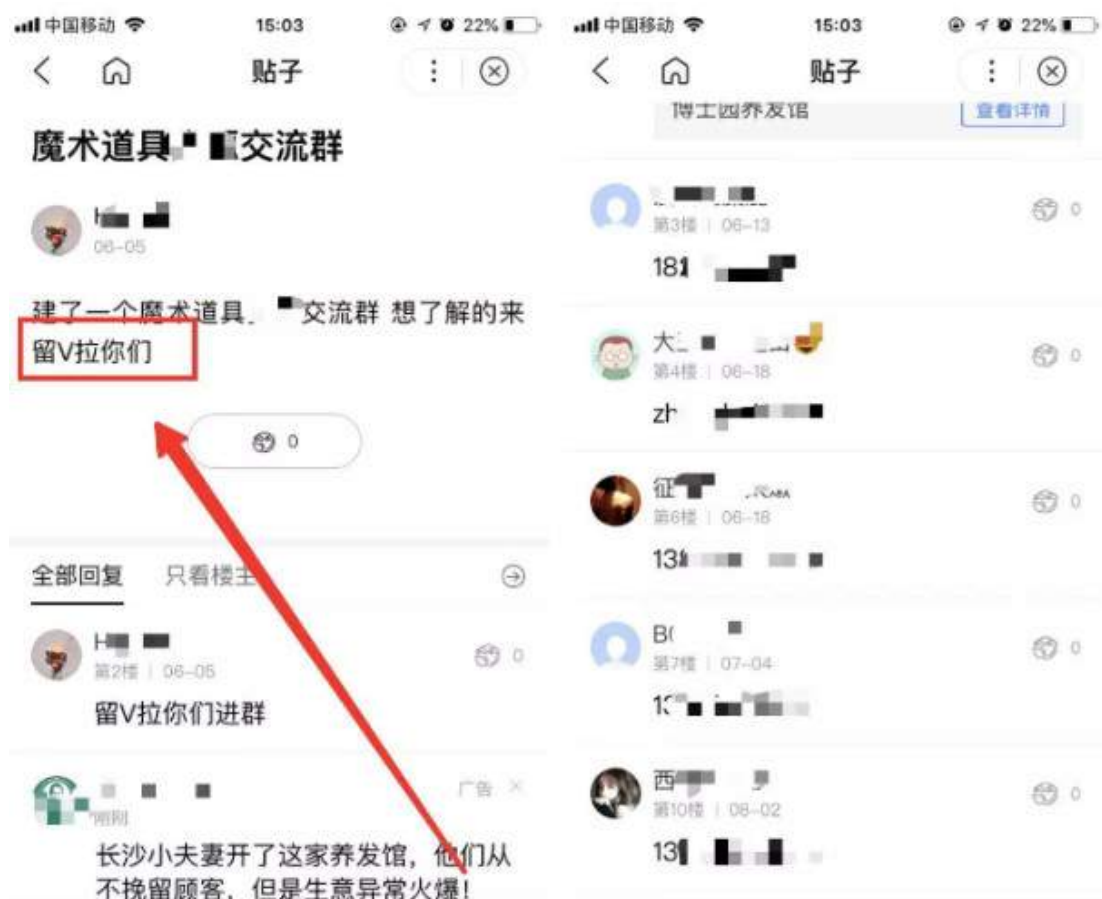


自己会变魔术的原创视频，不会的就从其他短视频平台搬运过来，然后简介上标出联系方式即可。

二、贴吧引流

1.魔术交流

搜索一些带有“魔术”关键词的贴吧，自己发一个交流的贴，让别人留微信自己加。



2.道具转让

在“魔术道具”关键词的贴吧里，有很多转让魔术道具的帖子，大家就可以借鉴别人的，自己发帖转让道具，实则出售道具。



贴吧是根据帖子的热度来排序的，不管你的帖子什么时候发的，只要有人评论就可以升上首页，所以大家发完贴，要记得经常评论顶一下帖子。

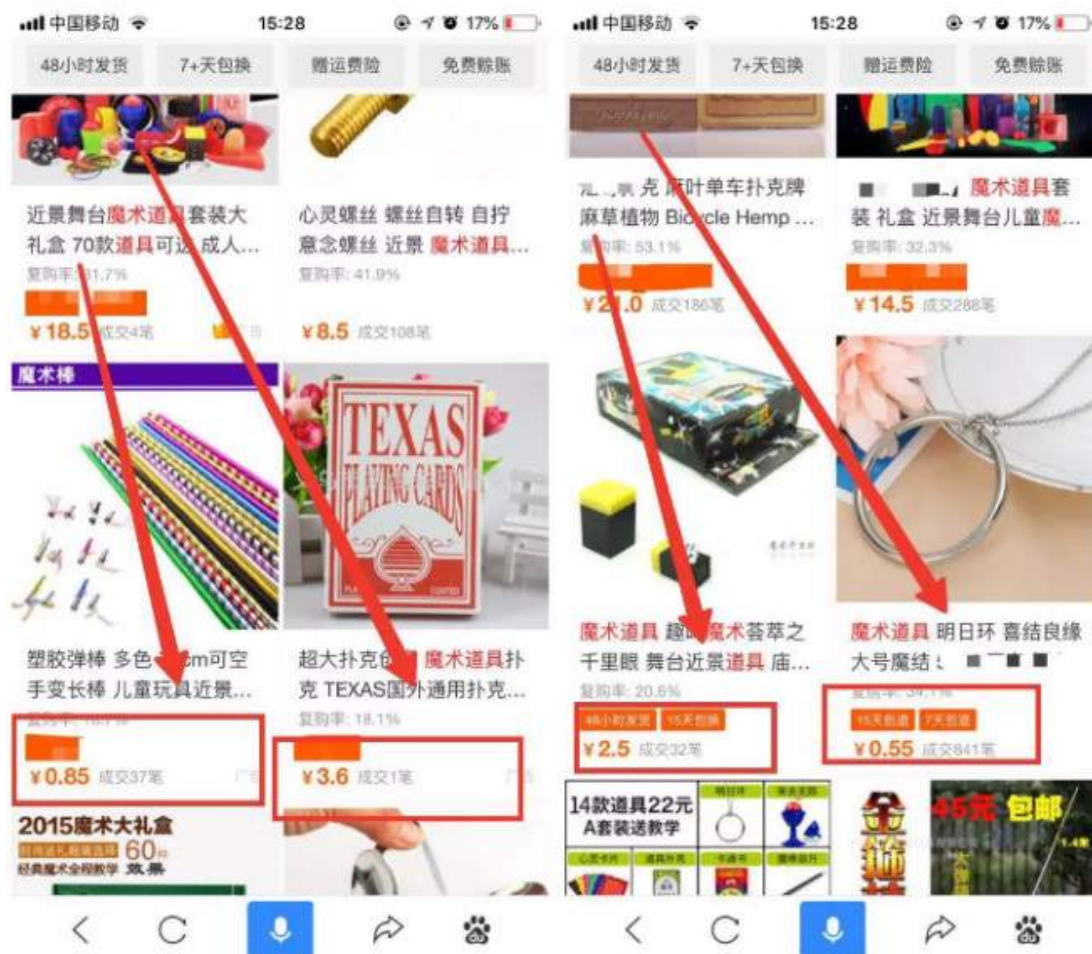
三、QQ 群引流

具有“小百度”之称的 QQ 群一直是我们的引流的优质地，搜索“魔术道具”、“魔术交流”就有很多群，进群批量加人即可。



也可以自己创群，通过提升群排名来吸引流量，关于如何提升群排名的方法，我们在之前的文章中写过，这里就不再多说！

资源 1.1688 道具购买作为某宝的进货渠道，1688 上有许多魔术道具，进货价都很便宜。



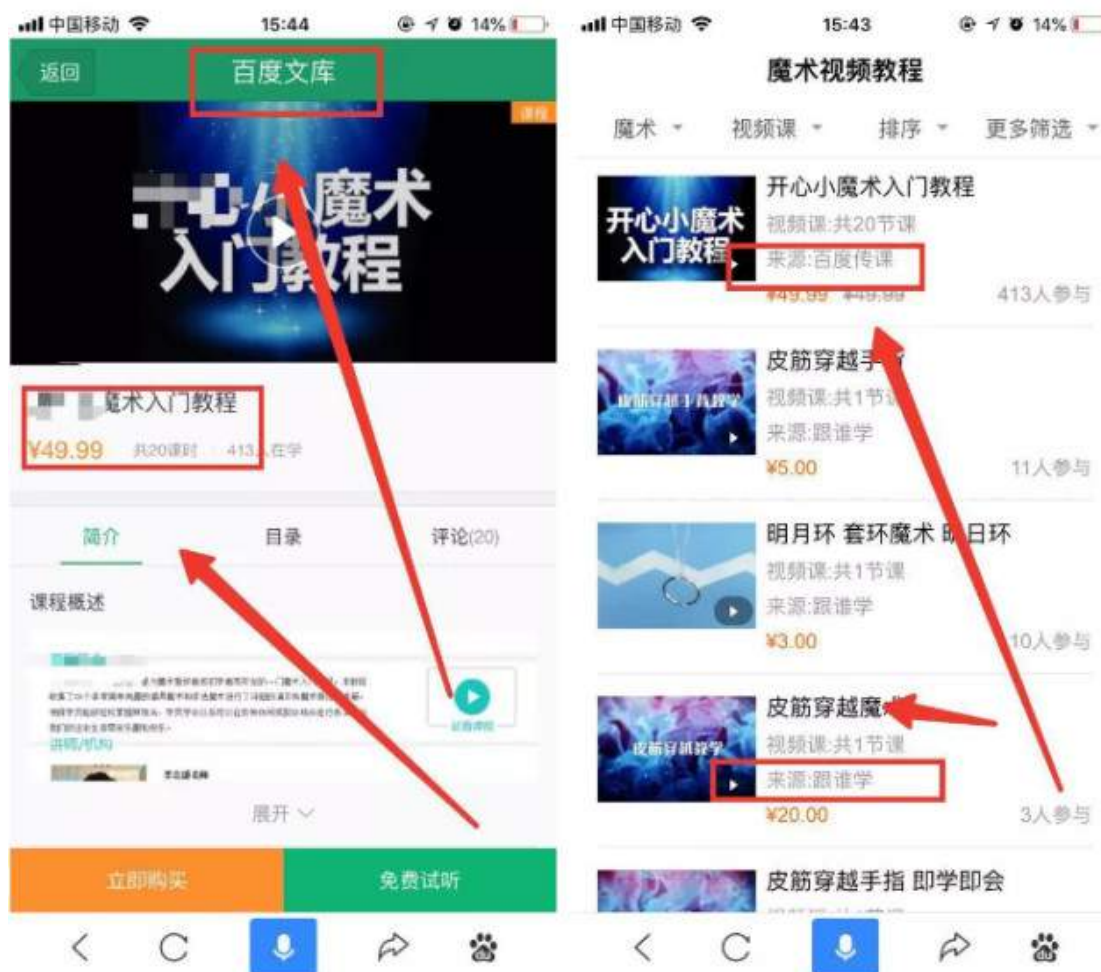
2.某宝购买视频教程

通常在网站搜索的教学视频都不清晰，建议某宝购买，画质还行。



将购买的教程分类，然后做成小的资料包出售。

变现 1.某宝店开头无际崖就说过某宝店的魔术道具销量很可观，我们也能通过某宝店出售分一杯羹。**2.微信群**通过上述的引流方法，把精准流量引导加群以后，通过微信群来销售。**3.付费课程**在很多视频学习平台都有设置付费课程，将自己购买的教学视频，拿上去卖就行。比如：百度文库、百度传课、跟谁学



以上说的这些引流变现渠道都是一个网上赚钱的思路引导,大家还可以通过自己的分析去寻找更多的渠道,毕竟魔术市场很大,许多人都想通过魔术来交友或者逗小孩。

文章整理来源:微信公众号 海涛精英会

如果您觉得“小说分销”市场饱和,那看下单天收入过万的“漫画分销”

最近在知乎上看见了一个很有意思的开头。

你有什么网上赚钱的项目或生意愿意分享？

「', 干货答主, 均篇收藏3K+

20,460 人赞同了该回答

这篇文章, 价值至少10万, 拿走不谢

这样的开头不禁让我反思, 同样是分享网赚项目, 为什么别人的文章可以获得2W 多的赞, 我的文章却连吸引别人关注都很难做到。

我看着我今天要写的项目仔细思考以后发现, 原来别人分享的项目直接就能够带来10 万的价值, 而我今天分享的项目上来就要让大家先亏上5000 元, 这不高下立判。

如果大家对这个先亏5000 元的项目还有兴趣的话, 那我们就一起看下去吧。

1.行业背景

基于微信平台的小说分销项目发展至今, 已经具备了一个比较成熟的商业体系。很多刚步入这个行业的朋友可能经常有听到小说分销, 也看过我分享一些小说类项目, 但大家可能对小说分销项目的收入一直没有比较直观的感受。



这是一个项目从业者在网易文学后台的收益截图。一个做得比较出色的操作者, 每天后台显示的充值收益基本都在万元以上。

而我们之前有提到的联盟会员刘总在成功搭建属于自己的小说分销平台后, 他每日的充值收益大概在10 万元以上。

小说分销收益确实很高，但因为平台限制以及市场接近饱和，我们现在去进入这个项目会面临比较大的阻力。

不过小说分销还有一个同胞兄弟——漫画分销。漫画分销现在还处于一个未饱和的状态，接受漫画的群体与小说群体有很大的重合度，我们可以用小说分销的操作方法来引导小说粉向漫画转移。

并且，漫画粉还包含了二次元粉这个有巨大消费潜力的群体。我们不需要投入过多精力，只靠漫画本身就能轻松吸引这部分粉丝。

那我们一起来仔细认识下漫画分销这个项目吧。

2.常规操作



基于为微信体系下的漫画分销操作跟小说分销没有太大差别，但是因为图片的刺激普遍比文字来得更加强烈。所以一个有暗示性的标题和一张封面图可以给用户带来更强的吸引效果。



由于微信篇幅限制，只能发到这里啦！

点击下方【阅读原文】，后续剧情高潮不断！

通过这样的标题和封面图设置，这篇推文可以精准吸引到大量男性用户。而进入这篇推文的男性用户会因为这种戛然而止的剧情被迫点击“阅读原文”。



点击之后就会跳转到这个页面上，通过扫描二维码授权，读者会跳转到另外一个

公众号上，并得到免费的金币来观看后面几章，当然这也是暂时的。

这个二维码的拥有者靠着一篇简单的推文 免费金币 免费章节就成功将一个用户从公众号粉丝转化为漫画分销的公众号粉丝。

请选择充值 (1元=100书币)	
29元 3000书币 限时优惠, 最后两天	49元 4900+2000书币 多送20元 HOT
99元 9900+5000书币 多送50元	199元 19900+19000书币 多送190元
365元 年费vip会员 全站一年随便看	19元 1900书币 1900+0书币
9元 900书币 体验区	
确认充值	

在漫画情节的持续吸引下，粉丝会为了看到精彩情节而自动参与充值。而看一章漫画的价格细算下来仅需要5角钱。5角钱对于用户比较薄弱的消费价值观来说，根本不会在乎。

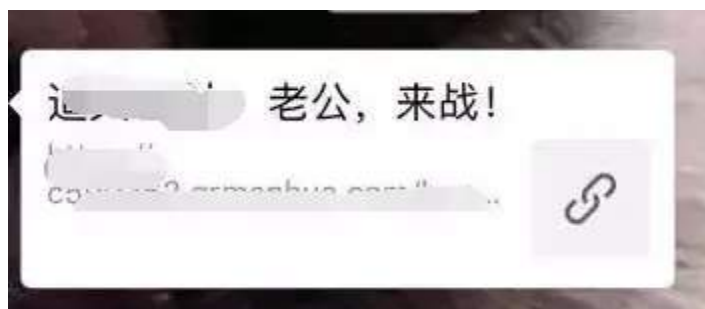
比起小说需要花长时间来阅读，漫画一章只需要1到2分钟就可以快速阅读完。

用户在画面的持续刺激下会陷入一种不停观看不停购买的循环中。

所以通过多个5角钱的积累，一个用户每天可以为这个小说分销平台创造几十到上百的收入。

3.投入成本

在漫画分销这个项目里面，总共有3个角色可以供我们扮演。



第一种成为派单。以个人的方式从分销平台上获取属于自己的专属链接然后转发到微信群中等待别人点击并产生充值行为。

再派单之后还有代理和分销两种角色，而它们之间的区别只是通过各种操作放大了收益。

从头看下来，漫画分销只要能操作起来是一个很容易获得高收益的项目，那我为什么会在文章开头说这个项目上来要亏 5000 元呢？

如果我们只选择派单操作那肯定不会有任何前期投入。

但做派单就如同做推销，1000 个推销中可能只会有一个推销王。推销王用大量精力换取大笔收益。但剩下的 999 个推销连基本收益都很难保障。

既然选择了网赚，就没有人会喜欢投入大量精力去做一个低收益的事。

火爆热卖微信小说漫画语音分销平台系统php源码浩森自主开发软著

价格 **¥5000.00** 98 38
累计评论 交易成功

配送 北京 至 重庆 快递 免运费

数量 件(库存803件)

[立即购买](#) [加入购物车](#)

[领取优惠券](#)

承诺 ☒ 不支持7天无理由 ☒ 公益宝贝

支付 支付宝

而对于想要进行分销操作的朋友来说，我们首先就要花钱打造这么一套分销系统。

这套技术在某宝上的售卖价格基本以 5000 元起步。靠着这套系统，我们可以拥有跟其他漫画分销公众号一样的基础功能。而一些更高级的功能则需要我们投入更多的成本去解锁。

4.为什么漫画分销值得操作

除了在前面我给大家提到的漫画粉的优势外，漫画分销还有什么点值得我们去操作呢？



除了喜欢看擦边球漫画的男性粉丝和喜欢漫画的二次元粉丝外，女粉也逐渐成为消费漫画的一大群体。韩国猎奇漫画、耽美漫画以及言情漫画在女粉群体中都会有比较好的销量。

漫画覆盖的人群越来越多，我们漫画分销也就越容易。

那我们接着来看看无论是代理还是 0 成本派单，我们应该如何从粉丝入手来进行操作。

既然我们说了漫画粉跟很多粉丝群体都具有重合性，那我们不妨针对这一点来入手。

首先，电影对于我们来说是一种比较容易获取的资源，如果有操作虚拟资源的朋友应该知道电影资源的吸粉效果有多么强。并且需求电影影视资源的群体大部分

都是年轻群体，而这部分群体就是漫画粉的主力群体。

那对于漫画分销来说，我们可以通过电影资源公众号来进行推文分销。对于漫画派单来说，我们可以从虚拟资源项目入手，通过这个项目积累的粉丝可以成为我们进行派单的对象。



或者我们直接用免费电影资源来进行引流，然后将这样的流量汇集成一个流量群，在这种群里进行派单的成功率远高于我们投放到其他群里。

然后，我们在来看看让整容液漫画火起来的平台——微博。

微博上的用户有什么样的特点呢？

年轻化。

微博上比较热门的话题大概是哪几类？

美妆美食、娱乐八卦、时事新闻.....其中很多热门目录下都会汇集大量的年轻粉丝。

漫画作为一种主要针对年轻人的娱乐产品，放在微博上自然容易得到比较好的推广效果。快看漫画的创始人就是靠着微博开始了自己的漫画创业。

在微博上的操作比较简单，第一种就是找微博大 V 进行推荐，资金雄厚的朋友

可以使用这种操作，跟大 V 联名举办抽奖或者大 V 推号都可以帮助我们的微博被大量粉丝关注。在有粉丝基础之后，我们在微博上再进行漫画推销就轻松得多。

如果是资金不够或者想做派单的朋友那就只能选择蹭热点的操作方法。



比如漫画界的大 IP 银魂表示将在最近完结，而这个事件恰好就成了一个与漫画有关的热点事件。那么在银魂这个话题会因为这个事件又成为一个热门话题。并且在这个话题下的大部分粉丝都是精准的漫画粉，那我们借用这个近期的热门话题就可以免费达到一次推销效果。

总的来说，漫画分销包括漫画派单的操作跟小说分销基本差不多。但因为漫画的刺激性强，并且潜在的消费市场要大许多。只要根据粉丝特征对症下药，我们也能在漫画分销上尝到一杯羹。

文章整理来源 微信公众号 杰神联盟

会说会写也能赚钱,新手操作也可零成本月入万

互联网上网赚项目是非常多的,或许你没有特殊的技能,总觉得在这里发挥不出拳脚来,感觉没有用武之地。

其实这是一种错觉,不是你没有用武之地,而是你根本就没有找对需要你服务的人群。大家知道,互联网上靠服务赚钱的人是很多的,而且很多人都开始向公司化发展了。所以,只要找到你能够提供服务的人群,就可以轻松赚钱。

我没有任何技术如何提供服务?

那我们就用最简单的技能来为别人提供服务。比如,你会说话,普通话说的不错,这也是一种技能。你会写字,字写的非常漂亮,这也是一种技能。也不需要你普通话能够达到演讲家的标准,也不需要你写字漂亮的如同硬笔书法家。

形式并不重要,说话和写字只不过是载体,里面的内容才是最重要的。

这涉及到两个行业:

代送祝福

代抄写服务

这两个行业,市场也是非常不错的,而且没有任何难度,只要你念过书,就具备这样的技能。

这两个行业有多大？



就像这样，每天帮人代抄写一些内容，就可以轻松赚钱。看到上面的销量了吗？

这才十几天时间，销量都即将破千了。最高的收入已经达到 5000 多了。



再像这样的一个接打电话的服务，能够在短时间内销量破千，而你需要做的无非就是打个电话。

需要这样服务的都是些什么样的人？

其实大部分人都是需要这样的服务，比如，你在生活中跟一个好朋友翻脸了，事后想想可能是自己的原因，想要道歉，但是拉不开脸。找这样的服务，帮你转达一下你的诉求，很容易就让朋友原谅你。

还有一些男性出轨的家庭,女性非常伤心,但是为了孩子,想要尽量的维系家庭,通过一些手段搞到小三号码,但是自己又不知道如何说,总之一个主题,让小三不要在骚扰自己的老公了。你需要做的,就是打电话告诉这个小三,你们的事情我也知道了,希望你主动退出,否则撕破脸皮谁也不好看。

以上呢,就是生活中的应用场景,都是现实中容易发生的事情。

接下来在讲讲代写。

其实手工代写这个行业,覆盖更加广。可以分为两个细分服务。

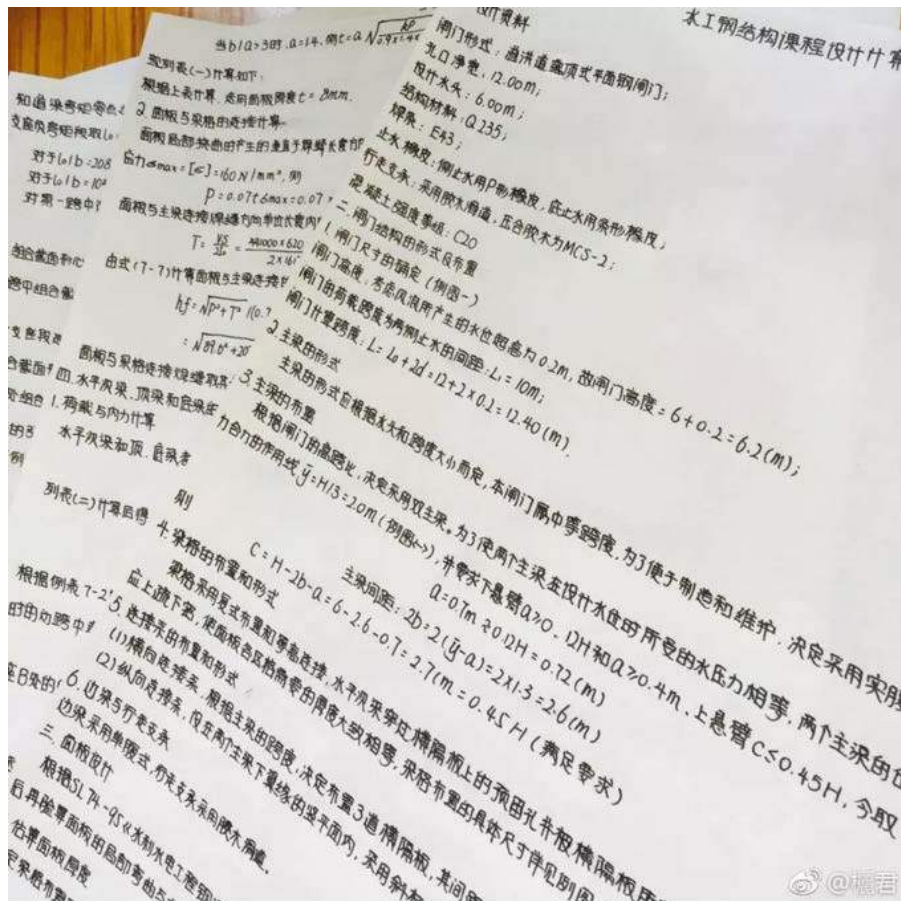
第一个就是直接全比代写

第二个就是根据雇主描述的情况来代写

一般这类人,都是自己懒的写的,比如各种学习内容,学习资料。上级是要检查的,但是自己懒得写,找个代写,工工整整的给抄下来,也容易交差。

还有一类是,各种高中生需要超各类书籍学习,自己学习比较忙,所以也只好请别人代劳了。

【如果想做网赚, 但苦于迷茫, 加言 成 微信 80739 5 1 3】



就像这样的化学公式抄写，一抄就是几十页。抄完邮回去就可以了。

像此类场景是非常多的，而这些技能呢，几乎念过书就能够具备，只要自己辛苦一点，就能把这个钱给赚了。

我自己的字写的一般，普通话也不标准，如果做呢？

或许自己有很多不足的地方，但是只要具备一项能力同样可以吃这碗饭。那就是资源整合的能力。组织一些兼职的人群，来打接电话，或者代抄代写。都是可以的，中间赚点差价就行了。只不过需要靠量才能赚的更多。

这个项目，如何操作？

市场分析过后，我们就要考虑如何操作了。其实，这个项目操作，最好是有一个淘宝店作为依托，毕竟是长期项目，淘宝店能够快速消除不信任度，短时间内就能成交付费。不过想要快速赚钱的话，也不用那么费力，其他方式也可以操作。

这样的流量从哪里寻找？



就像这样,在快手上做一个情感转达的快手号,平时打电话的内容都可以发出来,迅速的吸引粉丝,增加信任度,短时间内,就会有生意。而且溢价特别高,基本上都会给你发一个穿云箭或者一个几十块钱的红包,要求你帮忙给转达些话。

至于代抄的话,可以直接在各大高权重平台发帖子来刷关键词,而且一般代抄的老客户比较多,回头率也特别高。比如抄各类书籍,各类学习资料的,基本上都是长期的。

tieba.baidu.com/p/5606... - 百度快照

录入代抄代写 - 哈尔滨58同城

2018年4月8日 - 录入代抄代写,文字录入,代写代抄教案笔记报告资料合同检讨检查保证书情书申请书道歉信,价格低,文字差错率低,速度快

hrb.58.com/fanyi/33682... - 百度快照

有代抄写的吗?字比较多。

2018年3月17日 - 有代抄写的吗?字比较多。来自:自由的石匠 2018-03-17 16:55:51 需要手工抄写一份文稿,字较多,有闲时间的朋友豆油。来自豆瓣App ...

<https://www.douban.com/group/t...> - 百度快照

有偿找代抄

2018年6月21日 - 有偿找代抄 来自: Lala 2018-06-20 12:49:28 找写字好看的小姐姐,帮我写首诗,有意愿的私我呀~ 来自豆瓣App 赞 "喜欢"升级啦 觉得内容不错,点个赞...

<https://www.douban.com/group/t...> - 百度快照

网上也有很多求代抄的。所以,你把关键词做上去,留下联系方式很容易就能找到你。多在 58 同城,百姓网,以及豆瓣发帖,很容易排名就上去了。

去哪里找代抄的写手?

其实这也是一个行业，既然是行业，肯定有交流的地方。所以想要照片代抄的写手，直接去他们集中的地方就行。或者初期想先试试这个行业的，同样可以去这个地方去应聘。



贴吧里面每天都有不少求职的，也有很多招聘的。在这里很容易满足你的需求。

总结：在互联网上赚钱的前提，是先要养活自己，有了养活自己的本事，在谈赚钱就简单的多了。

最后想说的是，赚钱靠思维，思维的开拓靠学习，学如逆水行舟，不进则退。每天学习一点点，时间久了你也会成为大咖。那么“缘梦项目笔记”的网赚项目群一直会上传更多、更详细的网赚项目以及营销资源，帮助大家开拓思维，有兴趣的朋友尽早加入、尽早学习、尽早赚钱，进群规则请点击《**2018 年做网赚，想赚钱？这个群，值得你加入**》了解！

本文素材来源于微信公众号 境界哥课堂

传统打卡项目新版升级，即可精准引流，又可暴利变现

在很早之前跟大家就分享过打卡项目，除了传统的打卡项目外，还有打卡小程序，打卡 APP 平台等打卡项目的变种玩法。

我一直觉得“打卡”是一种反人类行为，它没有顺应用户的需求，而是强行给用户养成一个行为习惯。但在很多项目都喜欢把“打卡”当做一个提升用户粘性的操作来使用。

那我们今天就来一起看看别人是如何使用打卡这一操作，而在我们自己操作的项目中又如何加入这一操作。

1.本质

我们操作很多项目的第一步都是进行引流操作。引流这个步骤中，最尴尬的情况不是我们没引到流，而是我们吸引到用户了，可添加之后发现全是非活跃好友。

有的用户可能只是对我们的鱼饵感兴趣，有的用户可能是经过一次变现后就没了音讯，还有的用户是被黑科技等方法带来的，对我们的产品或者项目一点兴趣也没有。

这些情况都在告诉我们，引流白费功夫了。

这也就是我们为什么要想办法提升用户黏性的原因。提升用户黏性的本质就是让这些真实用户不单单只是存在于我们个人号上的潜水党,而是让他们成为对我们商品或项目感兴趣的用户,可以诱导其变现或者复购。

再说简单点,有的人做淘客,手下只有几千粉丝也可以月入上万。有的人做淘客,手下粉丝都上万了收入才刚刚破千。

除了用户的消费潜力外,我们还要想想,做淘客的人那么多,粉丝为什么愿意选择从我们的链接下单。

再说回打卡。



我们生活中最常见的打卡操作出现在上班考勤。对于这样的打卡制度,相信很多人都比较反感。

但为什么我们能坚持下去呢？因为其中有一个奖惩制度在里面。

而公司让我们这么做的意义在哪里呢？为了让我们按时上班，完成任务。

从一个简单的上班打卡我们就可以看出打卡这个操作给用户和使用者带来的收益。

使用者会通过这一个操作提升用户黏性，让用户完成指定目标，培养用户习惯。

而用户会通过打卡这一行为获得使用者提供的奖励。

2.奖励刺激

道理说了这么多，那打卡操作应该如何加入到我们的项目中呢？

打卡操作中最常见的就是通过奖励来刺激用户持续打卡。



这种简单粗暴的打卡方式一般是游戏公司最拿手的招数。用户在每天购买或使用其产品的同时获得一份每日奖励，并且坚持天数越久，这份奖励也就越大。

当这份奖励在用户身上产生的效果逐渐减弱之后，用户也早已经形成了一个登陆、使用、购买的习惯。

那这种模式我们可以怎么放入自己的项目中呢？



网易蜗牛这款阅读类 APP 给出的奖励是，用户每天登陆可以免费阅读 1 小时。

在小说、漫画分销项目中，我曾经跟大家提到过，我们可以通过自己搭建一个分销平台来获取该项目的最大收益。那在搭建这种平台的过程中，我们完全可以将这种打卡功能给融入进去。

用户会因为这 1 小时的免费阅读时间而自发的登上我们的平台进行阅读,从而逐渐养成一个在该平台阅读的习惯。

其次, 1 小时的免费阅读时间我们亏吗? 一点也不亏。

看似是 1 小时全站免费阅读, 但用户首先要在全站作品中花时间找寻到自己喜欢的内容, 当他们找到内容并开始观看之后, 这剩下的免费阅读时间也只够让他们刚好看到精彩内容而已。

当内容本身的吸引已经产生作用, 而免费时间又结束之后, 能忍到第二天打卡再阅读的用户只是少数, 多数用户会选择继续付费阅读。

3.用爱发电

第二种打卡模式我称为“**用爱发电式**”。

这种打卡模式常见于微博超话功能下, 并且是一些明星的超级话题。



这种打卡模式很难用科学道理来形容，完全是明星粉丝自发产生的行为。通过用爱发电的方式来证明自己是这位明星的铁杆粉丝。

粉丝会在相应的超级话题下通过签到来获得相应提升粉丝等级的经验值，并以等级来展示自己对于明星的热爱。

而超级话题也通过这种方式将粉丝留存在话题下，提升了相关内容的曝光率。

所以这种用爱发电的形式我们该怎么借鉴？

二次元粉丝对于动漫、游戏的热爱程度不亚于明星粉丝对于其爱豆的热爱程度。

那我们可以按照上面的方法，创建相应超话或者去已有的超话下获得一个最大程度的曝光。

如果我们有自己的流量群以及公众号等流量载体，也可以在载体中进行这种用爱打卡的模式来提升用户的黏性。

特别是对于做卖货等项目的朋友来说，我们经常汇集了一个几百人的流量群，但就是死气沉沉的，全部都是潜水党。



以我上周提到的美食项目为例子，这种 500 多人的群如果没有相应的诱导，很多用户进来只会成为一个伸手党，除了要相应的菜谱或者教程外，他们一般都处于潜水状态。

那这样的群对我们来说是毫无价值的，我们还要白费精力去对其进行维护。但上图这个群，通过每天个时段的打卡来激起用户的活跃度。

在美食项目中我已经分析过，大量的用户都属于家庭主妇、美食爱好者、宝妈，这些用户都希望能提升自己的生活品质，其中分享生活，健康打卡等操作可以提供一个提升品质的噱头，从而诱导她们保持打卡。



当群有活跃度以后，用户们也会自发成为群内的真实用户，提供用户行为。在这种情况下，我们无论是投放广告还是卖货都会得到一个良好的回应。

4.积分系统

用爱发电这种模式虽然能起到不错的效果，但太过随缘了，我们需要长期使用才能逐渐起到一定效果。

那有的商家就想出了将打卡和积分系统结合起来操作。

这种操作模式其实就是第一种模式的变种，但它不同与第一种模式的地方在于，用户在每日中并不能获得一个实质性的奖励，而是只能获得积分。

但是当积分累积到一定数量以后就会给用户换来比较丰厚的价值奖励。



这种模式常见与电商平台，用户在每日打卡后可以获得对应的积分奖励，而积分累积到一定数值以后可以兑换相应的优惠券也可以在付费时用积分来进行减免。

如果有的朋友利用公众号、微信群做淘客、微商，那我们就可以借鉴这种模式。



玩法很简单，还是在流量载体里搭建这么一个比较简易也方便用户操作的打卡积分系统。

除了我们每天推送的优选商品可以吸引用户外，这种打卡领积分的活动也可以提升用户对于公众号以及我们其他信息的打开率。

在积分兑换上，我们分层级进行兑换。在中低层级我们放置优惠券。

做淘客本来就是提供优惠，我们还送什么优惠券？



一些淘客平台也会提供VIP独享优惠券。那我们设置的这些积分奖励就可以成为这种免费券或者大额折扣优惠券。

而所谓的大额折扣优惠券对于我们来说，也只是刺激用户再次通过我们的渠道进行消费，最后的获益者还是我们。

当然，再最后的奖励上我们最好设置为比较实际的满减奖励。能通过积分累积到最终奖励的用户都属于我们的忠实用户，对于这类用户我们一定要注意对其的留存。

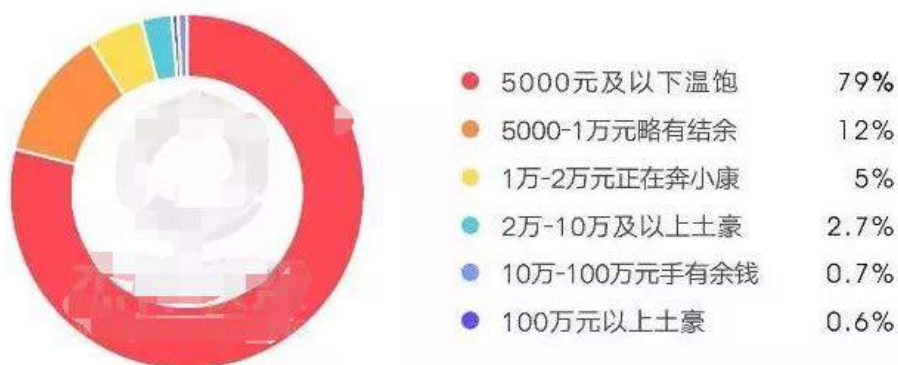
以上就是有关打卡操作的全部内容。打卡如果用得比较好确实能对我们的项目起到比较明显的帮助。不过我们也不要过于迷信打卡的效果，这种操作只能作为项目中的一种辅助手段。

本文素材来源于微信公众号 杰神联盟

情感类自媒体，一个细分类目的蓝海项目，引流快速变现

自媒体这项目，如果你方向不对，怎么努力都白费。每天操作多个自媒体平台，每天按时推送，每天维护用户够努力了吧？但从收入统调查上就可以看出，大部分人的努力都白费了。

每个月收入中来自新媒体的部分有多少？



那什么是让努力不白费的自媒体方向？

一、行业情况

互联网创业相关的项目中，自媒体项目一直是比较吸睛又吸金的项目。有技能的做原创，没有技能的做搬运。只要积累了大量粉丝，进可推产品，退可打广告，怎样都能获得收益。

只不过现在的自媒体项目已经过了红利期，吸粉丝难，留粉丝也难。任何能快速引流的领域都盘踞着大量的头部账号，在头部账号后面是一堆小号再争抢“细流”。

基于这个情况，我们现在入局，想靠着打造百万粉丝大号获取高额收益简直难于上青天。那我们就没必要头铁一定要在这条路上撞个头破血流，我们现在做自媒体就是要做到变现为王。

二、流量端

除了类似于百家号这种官方提供补助的自媒体平台外，其他自媒体的玩法都开始偏向于吸粉之后快速变现。这些变现方法我们也比较常见，比如小说分销，漫画分销，淘客推荐，知识付费等等。

那我们今天就来看看与服务付费相关的情感自媒体应该如何操作。

做这个项目前，我们现将项目拆解成两部分：

一部分为流量

一部分为转化

无论我们如何快速变现,自媒体项目的基础就是流量。作为一个情感自媒体项目,那我们首先要去搭建流量端。



做引流并不局限与文字平台或者现在火爆的短视频平台。从我们这个项目出发,最贴合用户需求的是音频自媒体平台。从十几年前的午夜情感电台到现在的喜马拉雅,有情感咨询需求的用户更喜欢用声音来治愈自己。所以在音频平台上操作免费的情感音频内容容易帮我汇集大批流量。

这些平台引流,我们能想到,别人也能想到,想要引流效果更好,就要做出差异性。比如上图的这个账号,在情感之中加入了风水。风水的受众大部分都是有一定年纪的用户,这部分用户有很大概率对于情感方面也有需求。在双重锁定下,就帮助这个账号更快吸引了相关用户。



有的账户会从家庭亲子方面做文章，同样是做情感自媒体，先靠免费的儿童读物来获取大量宝妈宝爸粉，然后再从他们中间筛选有情感问题需求的用户。

在搭建音频平台引流时，其他的自媒体平台我们也不能错过。文字类的自媒体平台比较多，如果我们没有做内容的技能，那就全靠铺量，尽量在多个平台投放内容，然后起到一个引流效果。就算我们做搬运，那也是一个高级搬运，会将原本优质的内容改成有我们自己风格的优质内容。这样投放内容才会产生实际的效果。

短视频平台我们同样不能放过。有关情感内容的短视频，如果我们自己无法像一些情感大号一样生产相关内容，那我们就换一个思路来操作。



这种聊天记录式的短视频内容经常会在我们的抖音上出现，这其实就是情感相关内容的另一种展现形式。



这种形式，我们在一些阅读量 10 万 的大号上一样能找到。也就是说，这是一种经人别人检验过的可操作模式。

那我们在无法自己出产原创视频内容的时候，就可以借鉴这样的模式。

有的朋友在操作短视频时经常遇见，做同样模板的内容，别人的号可以轻松获得大量用户，而我自己的短视频却只有个位数的观看和点赞。

在短视频平台上想获得大量曝光，除了靠内容还需要靠点技术。以前我们会借助科技或者其他平台，但现在包括抖音、快手在内的短视频平台都开通了官方帮助通道，如果你有一定资金的话可以去尝试。

三、转化端

搭建完流量端后，我们再来搭建转化端。转化端的战场我们主要放在微信公众号上。原因无它，功能齐全，背靠微信。

当用户从流量端进入公众号之后，首先靠每天公众号的推送来进一步对用户进行洗脑筛选。在这之后留下来的用户，我们就向其推荐助理一对一服务，微信答疑。



助理与用户建立联系之后，我们就向用户推荐我们自己的产品——情感资讯服务。

在某宝上稍微搜索一下，这种服务的月销量加起来还是有一千件以上。这种冷门服务我们做起来比某宝店铺有一个优势，我们可以更主动的去寻找客流量，而它们更多是偏被动地等待用户上某宝搜索。因为手上都是多次筛选后的精准用户，我们推服务也无需像某宝上一样廉价。

从恋爱时的追人帮助，到分手时的情感挽回，甚至离婚前的小三劝退。有针对性的一对一服务，有购买需求的精准用户就可以匹配一个让我们获得高收益的价格。



在流量稍有起色以后，公众号可以开始接一些与我们属性相关的广告。越相关的广告越不需要你去引导，用户就会自己点击。

[Android破解] 好爸爸系列儿童教直装免费版 [复制链接]

发表于 2018-9-15 13:46 | 只看该作者

置顶

腾讯云 学生服务器体验套餐 10元/月 **立即抢购**

分享到: QQ好友 QQ空间 微信 新浪微博 豆瓣网 邮件分享

应用介绍:

好爸爸教育系列匠心制作产品，融合小学英语、小学语文教材点读、小学英语课外阅读、在线名师一对一小学英语教学与官方教辅的高效学习APP，让您手机秒变学习机！

【大招一】- 集点读机、英语复读机、学习机于一体，让手机变身为孩子学习小学英语小学语文的好帮手，游戏与学习巧妙结合，让孩子爱上小学英语课程！

【大招二】- 全国小学课本全覆盖，课本支持中英双语点读、语音测评、课后练习，学习闯关三部曲提升孩子学习效率，并有单词默写等多种练习模式多位助力孩子学习薄弱环节！

【大招三】- 正版授权小学英语官方教材，无缝同步小学英语、小学语文课本，让家长放心，孩子省心！

【大招四】- 大量优秀的小学英语绘本故事、儿童文学与进口图书，帮助孩子开阔课外视野，丰富课余生活！

【大招五】- 小学英语名师视频课，和孩子进行真人在线一对一语文英语辅导，释放孩子学习效率，提升孩子学习成绩！

【大招六】- 三门学科竞赛小游戏，提升孩子小学英语学习兴趣！

然后,在引流的时候用了“家庭”这个话题,那我们就可以从家庭入手,做知识、内容付费。

值得付费的内容已经有专业的人士帮我们挖掘好了,我们需要做的就是将其转为我们自己的东西然后再进行出售。



有情感需求的女性用户大多喜欢听故事,看故事,那我们就给她们递上故事。

在公众号上递上故事,自然就会想到小说分销。只不过在用这招的时候要注意我们自己的定位,情感自媒体。

所以首先分销推文不要推送太多,一周一到两次就够了。其次,内容不要随意推。

情感、家庭、恋爱.....先了解用户喜欢什么类型的故事,再推给她们想要的故事。

因为我们做这类自媒体项目的时候着重点都在于“变现”上,所以我们操作时会加入多次筛选帮助我们筛选精准用户。多次筛选必然会导致我们积累的用户比较少,所以我们很难做到有上万流量进而转型内容电商、打造大型 IP 变现这一步。

不过，只要我们把握好每一个精准流量，做好转化端，将其快速变现，那我们的自媒体项目就算找对了正确方向。

最后想说的是，赚钱靠思维，思维的开拓靠学习，学如逆水行舟，不进则退。每天学习一点点，时间久了你也会成为大咖。那么“缘梦项目笔记”的**网赚项目群**一直会上传更多、更详细的网赚项目以及营销资源，帮助大家开拓思维，有兴趣的朋友尽早加入、尽早学习、尽早赚钱，进群规则请点击《[2018 年做网赚，想赚钱？这个群，值得你加入](#)》了解！

本文素材来源于微信公众号 杰神独家

抖音批量拍视频上热门卖鞋子，有人已经收入好几万

在抖音上卖东西的伙伴越来越多了，大家都想抓住抖音这个大平台的流量红利。前面我们已经介绍过许多抖音卖各类产品的玩法。最近有朋友问怎么在抖音上卖鞋子，那我们今天就来聊聊这个话题。

其实，在抖音上卖鞋子还是很不错的，可以展示的内容非常多。如果你刚好在卖鞋子，可以从以下两个方面去制作视频内容：

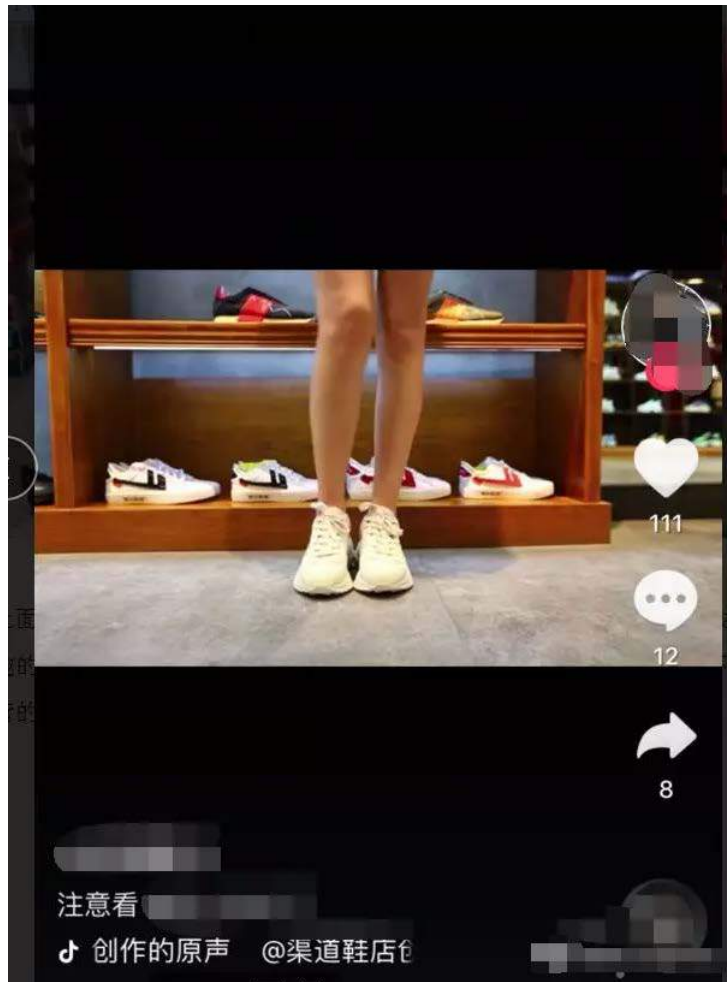
一、如何挑选一双好鞋：

虽然大家都经常买鞋子，其实有很多人并不知道怎样挑选一双好鞋，因为现在已经处于选择困难户，各种各样的鞋子太多了。在视频里为大家分享如何挑选一双好鞋，可以让粉丝们有“学到了”的感觉。这类视频很容易引起转发传播。在制作大量的相关视频以后，在粉丝们的心中就会树立起权威、专业的形象，会带来大量的私信咨询。这个时候我们可以在私信中将粉丝引导到微信上去留存做转换。



二、展示鞋子的优势

由模特或者素人穿上鞋子尽情地展现自己所卖鞋子的优势。比如运动鞋，可以展现跑起来轻快、透气、防水什么的。如果是高跟鞋，如果表现穿上一整天不累鞋、不磨脚。



当然了，你还可以团队人员或者你能有更多时间做一个抖音号矩阵!让一搜索关键词，都能出现的是你的抖音号，这个可以达到一个自然搜索来精准粉的方式



具体的表现可以用对比的方式，一个人穿其他品牌的，一个人穿自己所售卖的鞋子。然后在同样的场景下，表现出不同的感受。这样可以让粉丝们通过视频有最直观的观察，了解到鞋子的优势。

上个月给一个实体店老板的抖音指导和讲解！她通过抖音结合线下客户！现在光是通过抖音来粉成交已经累计收入好几万！当然了，如果你没有实体店！你可以让代理商给你提供视频或者提供素材，你再剪辑弄创意视频再传上去也是可以的，玩抖音，弄短视频，重点是坚持，和执行力，这两个都坚持一个月以上了，效果就会爆发啦



除了上面这个内容以外,还有很多可以操作的空间,篇幅有限,这里就不多述了。

现在不少企业运营的抖音号上都发挥了作用。不管是抖音小网红,还是引流,都要认认真真的去执行和坚持,都会出现效果。

本文素材来源于微信公众号 雨果营销

抖音拍视频卖水果,一点都不比淘宝差,流量大订单量多

这几年通过微信卖水果的商家不少。如今抖音平台火了以后,许多商家开始纷纷入驻抖音,希望能够借助抖音的巨大流量卖出更多的水果。抖音项目的操盘,之前我们在VIP项目群中也有多次分享,有意向的同学可以多去参考学习。

那么,水果商如何通过抖音来卖水果呢?我们可以从以下几个方面去制作内容视频:

一、果园实地视频

可以多拍一些果园实地的情况,让粉丝们了解水果的来源,增强信任感。最好能拍一些如何种植果树、养护果园的视频,因为现在人们对于食品安全特别重视。通过实地拍摄可以打消人们的顾虑。



二、真人试吃视频

经常看吃播的朋友们都知道,看吃播很能引起大家的食欲。如果多拍一些真人试吃水果的视频,表现水果非常可口好吃,一定会引起观众极大的兴趣。在拍摄的过程中,真人试吃的表情可以稍夸张一些。

三、打包发货视频

多拍一些水果打包的视频，让粉丝们了解到产品是如何被包装的。这样可以减少粉丝们对运输过程中水果损坏的担忧。同时多发一些快递运送的视频，让粉丝们感受到水果的畅销。



四、水果养生视频

现在人们对于养生、健康都很重视。可以多发一些讲解水果养生的小视频，比如小孩子怎样吃水果预防感冒，体寒的人应该吃哪些水果比较好等等。对人有用的东西大家都不会拒绝，这些养生科普知识不仅可以吸引粉丝还能增强粉丝的信任。

当然，可以拍摄的内容还有很多，上述只是最基础的4个方向。目前正在对接做抖音的水果商，量身定制打造爆款视频。下一个抖音爆款会是你吗？

本文素材来源于微信公众号 雨果营销

传统文化中国风的产品，竟然是市场最火爆的项目

近年来，在被国外品牌霸占的化妆护肤市场中，有一国产品牌异军突起——百雀羚。



国产老牌子百雀羚，之所以它能在近年来重新出现在大众目光中，跟它借助互联网做品牌营销分不开。



我查看百雀羚最近的营销策略后发现，它的产品都跟“国风”这一关键词搭配起来。

由此可以联想，“国风”这个关键词背后带有不错的市场需求。加之近几年，汉服等服饰也在年轻人甚至宅群体中流行开来。那我们不妨来深入挖掘一样与“国风”有关的互联网项目。

一、挖掘市场

提到国风相关的项目，我们自然容易联想到出售文创产品。文创产品有着这么四种特点：

- 1、是可以当做礼品的产品要求便宜又大气。
- 2、是可以当做装饰的产品要求便宜又好看。
- 3、是可以当做纪念的产品要求便宜又应景。
- 4、是可以当做收藏的产品要求便宜又能升值。

乍一看，这项目简直不是人做的项目。首先项目对准的精准用户大部分够穷，就算对产品心动了，也没多少钱可用，我们利润就上不去。其次，这些精准用户对于商品太挑，我们费力引流后，发现转化率过低。

基于此，我们需要用不同的方法来操作文创相关项目。

二、抓住零散市场

我在以前推文中提到过两三次的闲鱼出售袁大头项目算是一个人人都可以做的文创项目。



这样的商品满足了用户“既便宜又可能升值”的心理幻想。就算明知道有 99.9% 的概率不可能升值,但这些精准用户还是喜欢花 10 元左右的零钱来购买那 0.1% 的希望。



不仅是袁大头，所有的古币、老版纸币都具有类似的效果。这些商品的进货成本都低于 1 元，出售 1 枚能给我们带来 10 元左右的收益。

其次，在二手平台操作这样的项目可以避免我们引流的难题。设置好商品介绍，在相关的领域以及鱼塘发布以后，我们记得每天置顶信息以及上新就行。

不过这样的玩法只能供我们练手使用，毕竟流量来源不稳定，能否卖出去更多看运气。

说它能练手，是因为我们在卖货的时候可以顺带利用私聊系统进行引流，至少是愿意付钱的文创粉，那将其引导在我们的私人号上作其他项目的备用流量。

三、抓住年轻市场

提到国风，文青粉肯定与之相关。只是，在我们的眼中，大部分文青用户消费潜力都不够高。要么没钱，要么太挑。

从汉服在年轻用户以及二次元宅群体中流行，我们可以换个思路来操作“新文青”用户进行变现。



所谓的汉服流行,并不是真的有多少年轻人又开始研究儒家文化,喜欢古典汉服。

而是因为古风小说、影视剧等相关产品的流行,带动了“古风COS”的盛行。



没有服装货源渠道的朋友还是上 1688 找到属于自己的进货渠道。从汉服的进价来看，便宜的只要 40 元左右，贵的也就在 150 元左右。

而汉服的售价在 100 到 400 元左右不等，也就是说一件汉服的最低利润也在几十元。对于购买力潜力更强的二次元粉丝来说，400 元左右的服饰也在他们能接受的范围内。

卖货重要的是找到客户，为了提升效率，我们要找到最好的渠道去获取我们所需的精准用户。

如果是一个没接触这个领域的普通人可能直接会靠着精准搜索，查找“古风”关键词。事实上，符合我们需求的用户需要我们用更精准的关键词来查询。



“pia 戏”是一些用户连麦时的娱乐方式，其中喜欢古风 pia 戏的用户非常多。而连麦，以及 pia 戏的主要用户就是年轻人。通过搜索这类关键词，我们能更快的缩小筛选范围，找到我们最需要的精准用户。

因为热爱这种装扮游戏的用户大多为宅群体，很多人一听到宅群体就想着去二次元网站上引流。

虽然两者有一定的重叠性，不过二次元用户大部分以喜欢日本动漫文化为主，我们如果盲目地去二次元流量渠道进行引流，很容易空手而归。

我们要抓住的那部分精准用户主要为喜欢国产动漫的二次元粉。因为最近崛起的国漫以古风居多，以此汇集的更年轻的二次元粉都偏向于这种风格。所以我们从以古风国漫为突破口，搜索关键词来寻找流量池并进行引流。

四、抓住中年市场

年轻用户消费潜力虽大，但他们能掌握的经济毕竟有限。我们再对其中一个用户进行变现以后，需要等待一段时间，该用户才有经济能力在我们这里进行二次消费。所以想要让古风文创类项目带来更高的收益，我们还需要将目光定位到中年受众。



这部分用户不再是单一追求收藏升值以及好看装饰, 他们更希望两者结合在一起, 甚至带有保佑健康、平安等效果。



所以玉石和佛珠就成为可以操作的高收益产品。

没有货源渠道的朋友还是上 1688，不过我们这次不再是通过简单的购买，而是找寻靠谱的厂家之间与其联系建立合作关系。最好我们能就近找到一家合作加工场，我们不仅需要到厂验货还需要常拍视频。

除了在贴吧、微博、QQ 群等常规引流渠道进行人工引流外，我们还要同时搭建工匠或者相关人设的账号。这个相关人设账号最好是公众号、抖音、快手等多个平台同步搭建。

我们可以从厂里找到一个工人为其定下老工匠的人设，定时更新玉石佛珠的打磨过程等内容。也可以是我们在这些账号上更新比较专业的知识内容。

当我们将流量引导在这些账号上时，用户才会对我们产生信任度。并且抖音等短视频平台还可以辅助我们进行引流。

很多人在做变现的时候会选择朋友圈作为变现平台。



其实主要的变现平台我们还是应该放在直播上。

导购直播平台肯定是我们的第一选择,这类平台可以在直播间插入我们的店铺链接,用户可以一边直播一边购物。

其次,抖音这样的短视频平台也开放了购物车功能。如果我们的人设号已经累积了一定量粉丝,那就有权开通相关功能。再开通购物车功能后,我们不再需要将流量再导入到其他平台,可以直接在短视频平台上进行变现。

不过,有的朋友并没有属于自己的店铺,重新去经营一个某宝店铺又要花费太多时间,所以只能借用朋友圈等平台来出货。

在没有电商店铺的情况下,我还是推荐大家要利用直播来进行卖货。



斗鱼、虎牙、熊猫这样直播平台都有大批流量,除了游戏等娱乐主播会吸走大部分泛流量外,一些小主播也会吸到自己想要的精准流量。

比如一个卖二手车的主播在开播的短短3个月内就吸收了9000用户。因为他的直播内容跟二手车以及车辆知识相关,所以这些愿意关注他的用户都是他所需求的精准粉。

相应的,我们也可以借用这种引流的方式以及导购直播的形式,让精准用户快速关注我们,并联系我们进行下单。

当然，文创项目还有再往上提升的空间。不过之后就要涉及到建站、seo 等操作来帮助我们进一步放大流量，或者线下实体结合线上同步操作。

在项目到达这个高度之前，我们还是可以利用上述的 3 种方法，从易到难，一步步抓住国风以及文创背后的市场需求，为我们赚取一笔收益。

本文素材来源于微信公众号 杰神独家

游戏试玩，锁定互联网上兼职群体，照样可以月入过万

在互联网上赚钱，技术从来不是一件难以解决的事情，很多技术问题，通过花钱就能够解决。今天要分享的内容，是一个大三小伙子，利用兼职网站，年赚二十万的故事。希望能够给大家一点启发。本文以第一人称叙述。

我老家在一个三线小城市，目前在浙江一所三流大学上大三。成绩也是一塌糊涂，因为相比起学校的课程，我更喜欢互联网上关于赚钱的课程。

17 年后半年开始接触互联网，很侥幸的没有被骗过，我听说不少人的互联网之路的第一个门槛就是被骗。身边有同学在网上做兼职，我就跟着他介绍接触了这个行业。

他做的兼职很好理解，就是聚享游上面的游戏试玩。我估计这个平台很多人都听说过。

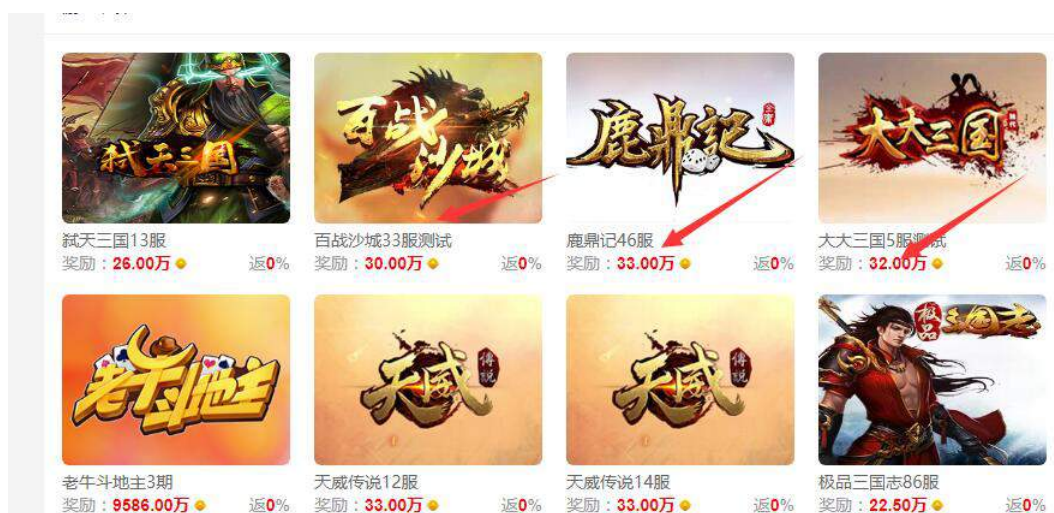


就是这样的平台，里面有一些页游，也有一些棋牌类的 APP 试玩。我同学通过这个平台每个月能够搞个 500 多块钱。极大的解决了零花钱不足的问题。

后来我接触了之后，每天也是打游戏，去升级获取经验值，以此来兑换更多的 U 币。一月也能搞个 300 多块钱，我们学校管理一般，也让我有了极大的自由去玩。

有一天，突然觉得有点乏味，虽然能赚钱，但是太少了，我想了想，能不能自己开个网站，让别人来玩，那样赚钱就多了，和我同学商量过后，他立马举手赞同。

说干就干，开始从网上找源码。毕竟这样的网站，自己搭建起来费事，但是有些人有现成的源码直接购买就可以了。花了 3 天时间，就把网站搭建好了，总共花了 1000 块钱。（网站空间都是月租的）非常便宜吧，其实很多高大上的网站 APP 的制作成本，并不是很高。



这是刚建立起来的时候网站前台页面，还没有设置。所以返点之处都是零。拥有了属于自己第一个网站，说实话，还是非常兴奋的。

接下来需要解决第一个难题，如何对接这些游戏，因为玩了几个月的试玩。我发现，很大一部分的游戏厂商，都是把这群试玩人员，当做充场的，也就是真正有通过其他渠道的人员进入游戏，会觉得这个游戏是有人气的。以此来带动更多的人玩。现在已经形成一种产业链，叫做游戏试玩体验师。

那段时间我一直都混迹在各类贴吧，各类 QQ 群里面找各种页游厂商。而且还有意识的把那些试玩平台的游戏根据关键词，一个一个的查找。好不容易找到几个，但是一看网站，都说没啥人气，给的佣金比例都是很低的。甚至跟一些大平台的玩家佣金相当。这让我很苦恼。没办法，也的接下来。因为没流量是事实。试玩平台，还有几大其他板块。调查赚钱，挂机赚钱，APP 推广类的活动，我想从这方面入手。

和我同学商量了一下，一是从广告联盟去接，二是去联系这些办卡的渠道。因为信用卡办卡的佣金是非常高的，即使是一般的渠道，也能够获得 80 一张的佣金。

还有就是借贷类理财类的平台，佣金也是非常不错的。



就像这样的各种白条，佣金非常的不错，我们从几个大的广告联盟，接过来，放了我们的注册链接。终于凑够了将近 20 多个任务。又开始为流量犯愁。

我对流量一开始没啥概念，只是觉得，网站任务弄好了，肯定要拉人来玩。胡乱的搜索关键词，希望能够找到一点思路。大概十几天了没有一点头绪。只能在试玩平台贴吧发帖子打发时间，不过效果也是有的，每天能有 3-5 个注册量。但是这样的效果，不知道猴年马月才能做起来。

后来有一天不知道搜索哪个关键词的时候，突然打开一个网站。让我挺意外的。



就是这样的博客，我看到我的好几个对手都在博客显眼的位置。于是我就开始私聊博客主，才知道原来她们网站的人群是兼职群体居多，而且好多都是新手小白，挂这些网站都是为了给他们注册，也算是额外收入。当场我就表示，我们的网站也可以给你极大的佣金返点，平台性质和聚享游一样，而且给你的佣金绝对比他们的多。果然他被说服了，说尝试着挂一下。

就这样，给了我很大的思路。

谈了大概二十几个博客网站，有的需要收费，有的只要推广提成。大概谈下来十多个，网站开始有流量了。每天大概能有 100 多。也断断续续的有了一点收入，坚持了一个多月，结算下来的佣金有 5000 多块钱，还有两个广告联盟各种原因不给结，这里就不细说了。

出去给这些博客网站以及会员结算，就剩下几百块钱。我们安慰自己，毕竟刚起步，能有这么不错的效果也挺好了。

经过这次的成果，彻底打开了思路。开始在其实试玩平台发布任务引流。也在 58 同城网络兼职板块上发了不少帖子。流量也开始大了起来，每天能有 400-500 人左右。也开始有了一定的人气。这个时候，就有一些厂商主动找上门来开始谈合作了。有了点资本，自然能够谈到不错的利润。我们也开始有了一些盈利，每个月差不多能有将近 1 万块钱。这个时候我明白了，流量越多，意味着收益越多。我开始向更多的赚钱平台发起了进攻。经过多次付费测试，软文的效果是最好的。大量全网发布软文，这一块的费用，一个月就要消耗到七八千块钱。慢慢的也开始注重维护。买了好几个 QQ 号，组建 QQ 群，开始加这些兼职人员。并且许诺，现在加入的推广团成员，永久享受 VIP 会员待遇。注册一个有效会员，可以给两块钱，并且享受 10% 的业绩提成。

很多人都发力开始推广，就这样开始稳定了下来。我也找人开发了 APP 版本的。方便更多使用手机的用户操作。也开始注重 SEO 的布局，以及关键词占领。流量开始稳定到 1000 多了每天。

有一些做 APP 推广的也开始主动联系我，就像现在比较火爆的 XX 转发平台，就是从我这里开始起步，获得第一批用户。

到了今年的 6 月份的时候，别人都在找工作的时候，我们已经成功的运营起了这个网站，每个月都有不错的收入。截止到 6 月份，收益超过 20 万。更让我懂得了互联网这个行业蕴含着巨大的财富。

总结：还没踏入社会，就靠自己的努力获取了第一桶金。着时难得。其中的过程肯定是非常艰难的，但是稳定住一个项目，坚持走下去，不断研究方法总结经验，现在的互联网还有很大的机会可以致富的。

最后想说的是，赚钱靠思维，思维的开拓靠学习，学如逆水行舟，不进则退。每天学习一点点，时间久了你也会成为大咖。那么“缘梦项目笔记”的网赚项目群一直会上传更多、更详细的网赚项目以及营销资源，帮助大家开拓思维，有兴趣的朋友尽早加入、尽早学习、尽早赚钱，进群规则请点击《[2018 年做网赚，想赚钱？这个群，值得你加入](#)》了解！

本文素材来源于微信公众号 境界哥

互联网营销创业思维与时俱进，2 元实体店照样可以日赚 5000+

这是一篇关于创业思维启发的文章，线下创业越来越难，但是难的不是人流量少，而是所有人创业的思维太过相似，没有区别。往往能够成功的人并不是有多优秀，而是他能通过别的角度引出新的创业模式。做生意永远都要与时俱进，敏锐的嗅觉才能赚到领先一桶金。

项目可能没有那么新，但是思维值得学习。

类似巧用互联网营销思维的项目案例，我们在 VIP 项目群多次分享，感兴趣的同
学可以多多了解。



一、0 元网红店

之前支付宝为推广花呗和余额宝的那个时间段，我们街头突然冒出一家“0 元网
红店”，吸引了不少当地的大爷大妈蜂拥而至。

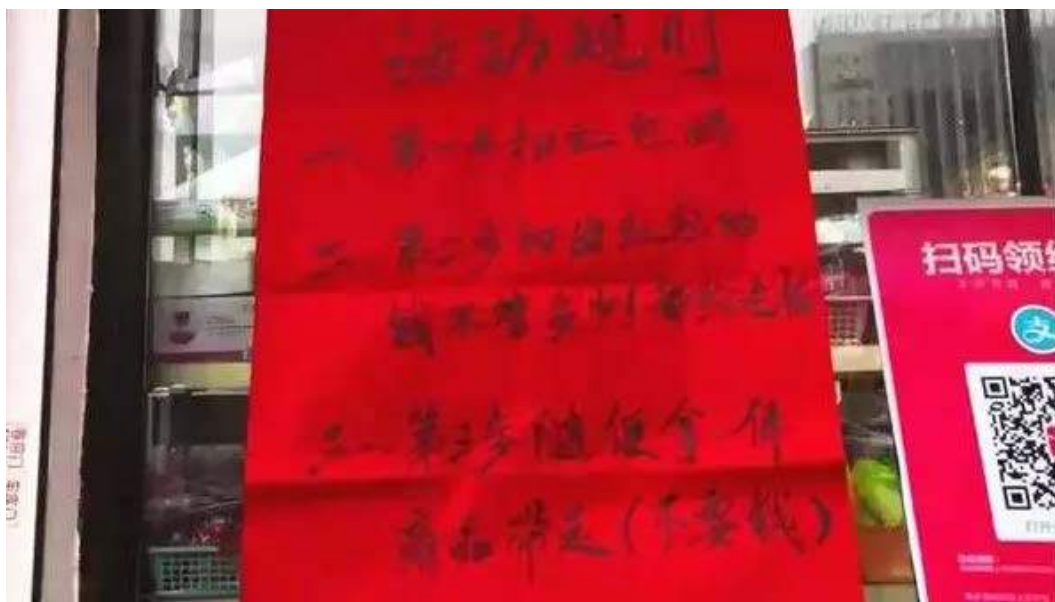
每每经过的时候都很好奇，不就是 2 元店吗？东西有多好，怎么突然要抢了？

后来才发现，这家 0 元店的前身是家 2 元店，老板最近突然搞起了“0 元大
促”——全场商品通通免费。这等好事自然吸引了不少“围观群众”来凑热闹，

其中不乏有人持怀疑态度：老板真有这么实诚，全场统统不要钱？真正亏本的事情怎么活？

很快，这事得到了证实——店内络绎不绝顾客选购后纷纷表示：全场统统0元!!!

虽然店内的商品不要钱，但是老板却有自己的一套生意经。为此，他专门为0元店制定了一套详细的“规矩”：



原来最近一段时间支付宝为了推广余额宝和花呗，补贴高额的红包，老板转头一想，可以靠红包赚钱呀！只要顾客到店买东西，先用支付宝扫门口的红包码，扫出的红包直接转账付给老板，然后店里的东西可以随便拿一件。

二、2元店高端玩法

老板表示：比2元店的时候赚得还多!!!

既不需要客人自己掏钱买东西，老板也能赚钱？！这种双赢的事儿，在这家 0 元店竟然真的发生了？没想到小城里，老板玩得很高端啊！



面对老板这套“别致”的购物规则，大部分顾客们都会自觉遵守，毕竟不要钱白拿的事儿，老板您说啥就是啥！

再看看这些走出店门的人，哪个不是笑得像朵花。

但并不是所有客人都会买老板的账：

为什么？还不是因为扫出的红包大啊！

“在你这拿个 2 块钱的东西，我扫出个 50 的红包！要红包没有要命一条，我的红包凭啥给你呀，都是我的！”面对大妈的胡搅蛮缠，老板生拉硬拽拦不住，最后也只好放走凶猛的大妈。

不过，看到这肯定有人要问了：老板开 0 元店不靠卖货靠红包，这套经营理念具体为老板增收了多少呢？

刚开始的时候，支付宝红包力度很大，基本都是十几元到几十元的大包，用户扫出来的钱，红包二维码提供者也会有相对应的推荐金，用户花出去了，还有鼓励金。



怎么样？是不是感觉老板很会玩？其实老板只是充分利用了最近流行的支付宝红包，巧设规则，把 2 元店变成 0 元店，但从根本上这套根据支付宝红包码制定的特殊经营规则，老板有钱赚，顾客免费拿，支付宝得到推广，三赢！

三、营销思维 get 起来

那么老板究竟是如何想到这样巧妙的营销手段呢，其实很简单，只要抓住以下三个要点：

- 1、营销也要与时俱进，但凡生意做的好的店家，一定都不是固步自封一尘不变的，他们会观察最近流行什么，大众在玩什么，然后和自己的生意相结合，这样才能更好地获客；
- 2、实打实的优惠永远不会过时，不管营销花头怎么变，顾客最终追求的还是利益，所以让顾客能实实在在获利，不管是拿走商品还是拿走红包，都能给老板门店带来人气；
- 3、他山之石可以攻玉，巧借支付宝红包的东风从中获利，这就是商家聪明的地方，这就是巧借势。

很多人觉得贸然将 2 元店改 0 元店也有些缺乏考虑，等到支付宝红包活动结束后，0 元店又该何去何从？

但是这种就是一种思维，如果支付宝活动结束后还是可以转型回 2 元店，甚至是其他的模式，但是在这个活动期间早就趁势大赚一笔了。

本文素材来源于微信公众号 新媒之家 APP

微信养号，一个稳赚不赔的项目，包含多种赚钱路子

大龄单身青年郭某，在一个百无聊赖的深夜打开了微信“附近的人”，有个头像酷似网红美女的人向自己打招呼，并加了好友。

在 15 天闲聊中，发现“她”亲切美丽温柔善良，5 天后，她失恋了，并在接下来的 20 天里，辞职回家照顾外公、学习炒茶叶，最后的 20 天里，“她”的茶叶滞销，郭某向对方微信转账数千元购买茶叶，却发现自己被拉黑了。

这就是今年被揭露的微信交友诈骗套路之一——美女卖茶叶，以公司模式运作的诈骗团队，伪装成女性每天按照模板套路跟你聊天，剧情完整，视频图文结合。

接管了大半个中国的微信每天上演着这样的剧情。



2018 年 Q2 财报显示, 微信与 WeChat 月活用户达 10.58 亿, 同比增长 9.9%, 微信在连接人的同时, 也创造了巨大的商业价值。

在微信缔造的生态圈里, 每一个用户, 每一个关系, 都代表一个节点和流量, 这些连接和流量产生源源不断的利益。

在微信行业中, 无论你是做什么项目, 都离不开做项目的微信号, 可大家也知道, 现在腾讯对恶意营销的微信号打击程度不是一星半点, 简直让大批靠这行吃饭的人要活活饿死的节奏。

很久以前的一篇推文有教大家如何养好一个微信号, 小编看到最近有很多人在后台留言想要买号, 现如今市场上对微信号的需求可以用“一号难求”来形容。



11/17

有没有卖微信号的, 联系我, vx 11

[Redacted]



11/17

我要两个微信号。



11/16

一楼的微信, 可以加我吗?

也是，微信的价值越来越大，可以用来赚钱的利益点太多了，所以微信的高价值也带动了一大批各种各样的交易市场，大众最为熟知且参与率最高的账号交易算是其中的一个。

但是你去买号的时候是存在风险的，买号也是个技术活，去哪里买号？因为你不可能轻易在淘宝买得到；卖家的信誉如何？收了钱会不会卷款跑路；市场的平均价格如何？1个是几十块钱？几百块钱.....

很可能你花高价钱买来的号只是个假号，那样岂不是得不偿失了，所以如果在没有找到靠谱卖家的时候，建议大家可以自己养号。

随着微信生态的管理日渐严格，单价还会水涨船高，如果你长期有做项目的需求，那么完全可以当做一次投资，有人说养号太浪费时间了，最少也得个把月，一个月时间我赚的都超出买号成本多少倍了，如果你要这样想，那就另当别说了，你肯定是赚大钱的人。



我们完全可以利用养号的这段时间将收益最大化，比如撸羊毛。养号也是有很多技巧和方法的，但是今天主要聊的不是这个，往期推文有这个分享，可以翻来看一下。

养号第一步，接码肯定行不通，直接买新号风险太大，唯一最合适的就是自己注册，那么自己注册就需要用到手机卡，这里有两种方法可以弄到手机卡。

一、手机卡的问题

1、买卡

卡商自然不必多说了，手里有的是手机号，作为我们普通人个人至少可以有 15 张手机卡，大家都知道国内民用手机卡都是必须实名的，1 个运营商下每个人最多只能申请 5 个手机号，也就是说个人可以办理 15 个手机号。

15 个手机卡的月租加起来就是不小的开支，因此我们可以用 0 月租的手机卡。



电信的定制卡、联通 0 月租卡、如意卡、移动翼享卡、170、171 号段卡.....做网赚的都知道，170、171 虚拟卡，虚拟运营商，早些年这些号都是各类骗子所独有啊，因为是虚拟运营商，也不需要实名，所以成了各类骗子的宠儿。

老司机一看到这个号段的手机号都很警惕，对方十有八九是骗子或灰黑产之类的，现在市面上很少了，不过细心点找，贴吧某些地方还是有人卖。

目前很多虚拟卡也都是需要实名认证的了，阿里小号，京东通信，小米移动等，这样一来就可以拥有大量的手机号了。

2、撸卡

手机卡怎么无限撸，比如，用你本身的手机卡免费申请了一张 A 平台的卡，然后用新申请的卡再申请一张 B 平台的卡，如此交替循环下去，完全可以无限制的拿最新的手机卡。

在这里又要补充一下了，其实你在这个过程中仍然能薅羊毛，怎么说呢，像联通的小歪卡那些办理都是有很高的邀请奖励的，本来办卡成本就不是很高，你一边又有拉新奖励，简直是两全齐美，三大运营商都有这样的活动，找到这些信息并不难。

需要注意：大部分卡只有一个月的免费使用权，次月就会因为扣月租导致停机，申请的时候看好卡的资费，只有少量卡可以用三个月以上，大部分卡用一个月后注销即可，然后重新申请。

撸的手机卡邮寄到家以后激活，注册账号，三个月以后解绑手机，再重新注册，如此循环，然后在手机卡停机以前直接注销。



二、薅羊毛

首先是手机号，可以利用手机卡免费叫份外卖，饿了么、美团等等，还有很多其他新用户优惠的平台。

再说微信号，假如你手里养了 15 个号，新出一个平台搞活动，一个号薅 1 元，15 个号就能薅 15 元，更何况，现在的营销模式一直在改变，采用叠加循环模式去薅羊毛，原先 15 个号的收益，只是翻一倍，最少 30 元，这是最少的情况下。

这样操作的同时，既薅了毛，又养了号，一箭双雕。

但是，你以为这样就完了，可以开开心心的撸钱了吗？

平台被撸了钱，当然不会就此放任不管，所以现在很多活动都会有设备限制、IP 限制、地区限制等措施，希望能有效扼杀蛀虫般的羊毛党们。

上有政策，下游对策，对于老司机们来说，也不难解决这些难题，手机串码修改、换 IP、改变定位都是羊毛党深耕路上不可缺少的技术。

一提到技术，很多人就懵逼了，自认对电脑对软件程序一窍不通，自动放弃了，其实都是小儿科，随便百度下就知道了，无非就是下载个软件就搞定了。

不过也千万不要过分迷恋软件之类，那只是个工具而已，值钱的是脑子，重要的能力是解决问题的能力。

不过最后要说的重中之重，唯有辅助注册微信的时候各位需要费点心，找朋友，放单子，怎么方便怎么操作吧。

总的来说，即便不去做这些羊毛活动，养一年以后，这些号也是不菲的价值，要说投资界收益最高的莫属于社交界的微信号了，收益率能达到 100 倍。

一个新号成本接近于 0，一年后价值却是 100 多元了，即便一年后出现变故，价格重新接近于 0 也基本没有损失，更何况，用来做其他任何项目带来的收益更不好估量了。

总体操作下来有些繁琐，但是收益是很高的，但不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能够随随便便成功。

PS:切勿将所养之号用于违法谋利行为，我们都是良民的，不要逾越红线！

本文素材来源于微信公众号 海涛精英会

掌握抖音账号的引流技巧,批量制造万粉账号,抖音截流单账号收益过千!

如今抖音越来越火爆，可是你有没有想过，如果把这些视频创作者的帐号像微信号、公众号一样来衡量出一个具体的价格，有价值多少钱呢？

2018年注册个人抖音账号，11.2万粉丝量，累计阅读21.3w，卖家没时间打理，诚心出售，有意者联...

出售价格

¥ 3500.00

粉丝量

112000+

阅读数量

213000+

账号类型

其他

认证主体

个人认证

联系客服

加入购物车

2018年注册抖音号，3W粉丝，累计阅读1.1w，卖家没时间经营，便宜甩卖，有意者尽快联系客服

出售价格

¥ 1000.00

粉丝量

30000+

阅读数量

11000+

账号类型

摄影

认证主体

个人认证

联系客服

加入购物车

18年注册音乐类抖音号 粉丝19.8万 累计获赞117万 卖家没时间打理，诚心出售 有意者尽快联系客服

出售价格

¥ 6000.00

粉丝量

196000+

阅读数量

1170000+

账号类型

音乐

认证主体

个人认证

联系客服

加入购物车

2017年注册 抖音账号 情感类 187.5万+获赞 27.3万+粉丝 阅读量高~ ...

出售价格

¥ 303335.00

粉丝量

273000+

阅读数量

1875000+

账号类型

其他

认证主体

个人认证

联系客服

加入购物车

发布时间：刚刚

发布时间：刚刚

发布时间：今日

发布时间：七日内

互联网上的一切生意都是在流量的基础上建立起来的，因此 5000 人的微信号就是钱，换言之有着大量粉丝的抖音号也亦是如此。那么今天我就来给大家分享一下，在抖音上我们可以操作的那些简单易行的快速爆粉方法。

类似抖音引流吸粉以及运营的相关经验，我们在[缘梦营销网课论坛](#)有多次分享，如果你没有关注的话，可以注册了解下哦，

接下来还是正传吧！



抖音号的注册几乎是不需要什么成本的，因此大家可以在抖音引流的过程中提前多准备数个帐号，做一个同步操作。



由于自媒体行业的不断兴起，传统媒体的信息覆盖面与传播效果也是大不如前，因此现在越来越多的公司都习惯于在新媒体平台上寻求相应的突破。

而抖音中所含有的另一个获得流量的方式，就是依靠其他高流量 IP 来完成一个相应的截流碰瓷，而最简单的表现就是同名帐号做一个视频内容的同步，其原型与微博上经常出现的高仿明星一样。



上图这种只是最低级的碰瓷，而有一种高级点的碰瓷手法，同样是碰瓷明星的流量，但这次不是靠着挑战话题去碰，而是把自己的账号包装成明星账号来碰瓷。



上图是一个碰瓷郭富城的抖音账号，一共发布了4个短视频内容却有了48.5万的粉丝量。而这些视频内容也不过是把郭富城以前的视频通过剪辑后，利用录屏软件重新挂在了这个账号上。

出售价格	粉丝量	阅读数量	账号类目	认证主体
¥22667.00	204000+	906000+	其他	个人认证

一个20万粉丝的抖音账号价值就能有这么多。而“郭富城账号”已经获得了48万的粉丝，只需要再对阅读量、点击、评论包装一下就可以卖出一个不菲的价格。

利用上面的方式打造出来的抖音帐号最简单的变现方式就是卖号，购买者只需要在你的帐号的基础上做头像简介内容的修改就可以直接完成他后续的操作。

但是如果我们只是出售自带流量的抖音账号，就相当于我们单纯只是在做一个流量贩子而已。倘若日后抖音短视频出台更为严格的规则，或是在变现上提升难度，那么我们就没有后续的收入来源，毕竟可持续的项目操作方式才是最好的。

因此我们最好的方式便是在出售帐号之前优先对帐号内的流量做一次迁移，把这些流量引导到我们的微信号中才是能够保证流量利用最大化的。而在这个环节之上我们最为恰当的方式就是利用微信群的高容量来完成相应的操作。

本文素材来源于微信公众号 同路人分享汇

一个小众领域的零成本网赚项目，简单操作，也能月入上万

网络上有一群人，永远都是以追随热点来操作项目。

不是说这种方式不好，相反这种操作项目的思路很牛掰，能以这种方法存活在互联网中的人，**大多都是有着非常厉害的信息收集网络，以及还有最前沿的互联网思维。**

但是凡事都有一个递减效应。



就像很小的时候听过的那个故事一样，同一个生意，第一个人去做的是天才，第二个人去做的是人才，第三个人还去做就是蠢材了。

所以追求互联网热点项目并没有错，但是也要把握好时机。

成千上万的人在那挤破脑袋必然不是一个好选择。

就像2003年淘宝刚建立的时候，敢于去追随马云开淘宝店的人必定是少之又少，但是在淘宝店被大众熟知，开个店铺一年能赚大几十万或者上百万的时候，涌入淘宝开店铺的人以几何形势增加，但是到了这个时候每天忙成狗，却发现还没上班挣得多。

远远抵不上那些开个淘宝店一个月出几单便轻松过万的人。

所以追求热点项目没有错，最惆怅的是，你以为是热点在别人看来已经是红海一片了。

所以没有厉害的信息网络以及前沿的互联网思维，还不如找一些小众领域以及冷门领域来的更加实在。

今天跟大家分享的小众领域就是跟电话手机号有关的项目。

手机号认证、取消服务项目

项目简介：

在智能手机普及的今天，人们接打电话时常会看到一些被标记的电话号码，比如推销、中介或者诈骗电话。

有一些软件让人可以拒接推销电话或者拉黑骚扰电话等，这无疑是好事，让用户可以免于骚扰电话的烦恼，但对于一些正常用户来说，手机号码被“错误标记”或“过度标记”后，又很难取消，带来了其他一系列烦恼。



当你新办了一个手机号，给朋友打电话的时候，朋友告诉你，你的手机号被标注了很多不好的标签。

什么广告推销，什么快递外卖，什么诈骗骚扰等可能会出现在你拨打的对方手机的屏幕上。

简单来说，就是你的手机号可能会被错误的标注为一些如上不好的东西。

有网友说自己申请了一个新手机号，但是在用新手机号拨打电话时，经常会被拒绝，后面才发现，自己的新手机号被 360 手机管家错误标记为了“诈骗电话”。



出现这样的情况主要是因为，新办理的手机号之前的主人，可能经常用这个号码拨打推销电话，结果导致该手机号被大量用户标注了“诈骗电话”。

由于目前的标记软件都是共享标记数据的，所以一下子会有好多个软件都出现标记，据统计目前标记软件达到几十个。

那么在这种情况下，你是不是想取消这些标注呢？当然。于是这个项目就诞生了手机号码标注、认证取消服务。

项目分析：

所谓的手机号码标注取消服务，就是帮客户解除被 360 来电通、搜狗号码通、百度号码认证、阿里钱盾、触宝、电话邦、泰迪熊等多个平台标注的号码标注和认证。

因为作为普通人，他们虽然恼怒于手机号码和电话号码被错误标记了，但是他们并找不到好办法来解决，即使这个办法很简单。

相对于如今很多项目来讲，这个项目无需很多成本，甚至是不需要成本，当然获客成本是要的。

项目很小众，如果这个号码不是被超过三个人标记的话是不会有显示的，所以是经常打电话做销售的这类人是有需求的，毕竟取消了标记他们的电话被接通的概率会高很多。

项目具体操作：

具体如何解决呢，我们以 360 来电通为例，首先我们在百度上搜索“360 标注号码取消”，看到如下结果。

然后进入这个网址后，点击“个人号码申诉”，即可。

进入之后，需要你输入你的手机号码，并获取验证码，来简单的验证一下，如果你的号码被标记了，会在下一个界面显示你的手机号在 360 来电通中显示的标注信息，按提示点击标注文字下方的“**取消显示**”按钮，你会进入下面这个界面。



360号码申诉平台

360手机卫士 来店通 常见问题

手机号码 座机号码

申诉理由：

- ☒ 不符合实际状况
- ☐ 近期新办理的号码
- ☐ 已更换工作
- ☐ 其他

360 会给你一个选择申诉理由的机会，也允许你写明申诉原因，照实写即可，提交申诉之后，一般会在三个工作日完成你的反馈，至此，取消手机号码在 360 来电通中的标价或认证就完成了。

如果你的号码没有被标记，则会显示**该号码无标记信息**。

在百度上，这个项目有人在操作，在百度上搜索，可以看到有人在做竞价推广，也有人做了独立站在做这个项目，比如这个是做了百度推广，我们点击一次，百度就扣他一次费用哦，可见项目利润很高。



这个是在淘宝上操作这个项目的卖家，一单三十，成交了近 400 单了呢。



这个项目操作起来并不繁琐，只需要在接到单子之后，通过那些电话标注的渠道去验证、去取消这些服务就可以了，成本无非就是时间而已。

(电话标价平台有很多，这些平台大家自行在百度搜索即可，360 来电通、搜狗号码通、百度号码认证、腾讯标记、阿里钱盾、触宝、电话邦、泰迪熊、114 百事通等，只需花几分钟就可以找到)

客源的话，可以去贴吧、论坛上找一些有这类需求的人，然后给他们提供查询来源和取消认证这类服务，一般去提问题的人都是很精准的。

要明白这世上永远存在信息差，你知道的不见得所有人都知道。

手机号码标记能否取消？

楼主的这类问题建议去有担保的平台去处理下，X宝有类似的服务的哈 [阅读全文](#) ▼

▲ 赞同 1

● 添加评论

手机号码拨打时显示快递送餐怎么取消？

首先，你的手机号码属于二次放号的可能性比较大，为什么会存在二次号呢？其实是运营商为了提高号码利用率，会将用户停用了三个月及以上的... [阅读全文](#) ▼

▲ 赞同

● 添加评论

这个项目对于那些专门搞广告推销的那帮人需求也是很大的，毕竟，谁也不想打了电话还没接通，就被挂了是不，那还做什么业务啊。

所以，如果有心操作这些项目也可以尝试着联系一些电话营销公司哦，但是我们绝不提倡以此途径做违法之事，请知悉。

本文素材来源于微信公众号 朱海涛

利用“优惠券”信息差，零基础空手套白狼网赚项目

什么叫做信息差，简单来说，就是你所知道的，别人不一定知道，反之亦然！

在某宝，你除了花钱，甚至还能找到办法赚钱。

其实，不只是双十一，在各大电商平台上每天都有非常多的优惠活动，优惠力度还非常大。只是这些优惠活动的链接入口要么比较隐蔽，要么时限比较短，很难被大多数用户知晓。因此，一个“信息差”项目就由此诞生了。那我们今天来看看如何用这个电商平台上的优惠信息差来赚钱。

一、信息差

提到优惠券，某宝这些关键词，可能很多朋友第一时间还是会想到淘客。不过我们上过淘客软件的后台就会看到，淘客所谓的优惠券其实并没有太过吸引人。

木冉早春装2018新款女装ulzzang... 券5元 余97531张 ¥179.00 月销：14 比率：10.00% 佣金：¥17.90	汤汤2004女装2018秋季新品好质... 券20元 余2993张 ¥470.00 月销：58 比率：5.60% 佣金：¥26.32	A21冬装新品女装羽绒服 纯色毛领... 券30元 余99905张 ¥299.00 月销：40 比率：6.40% 佣金：¥19.14
--	---	---

这些折扣券的优惠力度对商品原价来说，并没有起到多大的优惠力度。高于 50 元以上的优惠券还有很高的使用门槛。所以淘客发展到现在，不再只是靠优惠券来吸引用户下单。但以抄作业这种优惠信息差项目来说，这种项目提供的优惠信息一般都会对用户产生最直接的吸引力。



以这张我在双十一期间找到的优惠券为例。这张优惠券为限时领取优惠券，在我得知它后的几个小时，这个优惠券就已经无法再被领取。

从面额上来看，这张优惠券是满 101 元减 100 元的优惠券，优惠力度达到了 100。而且它所属的商店为匡威这种还比较知名的商家。

除了满 101 元外，这张优惠券再没有其他限制条件，在匡威的店铺中，我们能轻松找到价值 110 元左右的背包。也就是说，花 10 元就差不多能购买一个匡威的背包。90%的用户都很难拒绝这种天上掉馅饼式的优惠信息。

二、出售商品

知道这些优惠信息，除了传播给别人，我们可以如何从中获利呢？

第一种方法最直接也最有效——从某宝到闲鱼。闲鱼上一般存在着两种人，一种为真实用户，一种为闲鱼项目操作者。后一种我们暂且不提。作为二手交易平台的真实用户，其中大部分用户都希望用更低的价值买到更好的商品。所以，靠着优惠信息以超低价买到的优质一手商品，然后提升一定价格后，放在闲鱼上出售，就可以获得一笔不错的收益。



从上图可以看到，靠着优惠券以及各种凑单技巧，这家店铺的袜子只需要 0.61 元就可以买到一盒，甚至比在 1688 上的进货价还要低。



而同一家店铺的袜子，在闲鱼上出售最少也是 10 元一盒起步。

我们以右边商家为例，19.9 元的售价和 0.61 元的成本价，算上邮费，我们就估算这一盒袜子的利润为 15 元。

这一件商品有 55 人想要，我们估算有 40 人能够最后成交。利用闲鱼反复挂上商品售卖，靠着这款袜子就差不多能获得 600 元左右的收益。

这还只是袜子这种简单且利润低的商品。

这个项目的操作者在技巧掌握熟练之后，每天可以上架几十款不同的商品，每月大概能轻松获得上千的收益。

上千的收益虽然也不算多，但我们要知道，只要东西我们能转手卖出去，那么我们基本属于 0 成本投入。并且，借用着闲鱼这样的平台，以及商品的优质和超低的价格，就算我们手上没有流量资源，也能操作。

三、出售信息

一个互联网项目如果始终没有为自己积存流量,那很容易就触碰到了该项目的天花板。

互联网项目想要获得提升,最关键的一点就是获取流量。

上述的操作方法虽然能帮助我们每月稳定获取一笔收益,不过这个收益一般到4位数就已经接近极限了。再往下,还是得去建立自己的顾客流量群,以此来扩大销售渠道。所以,在抄作业一文中也提到了,很多操作者靠着这种优惠信息来汇集自己的流量群并从中获益。

如果我们要靠卖货变现,那我们每天要去收集信息,抢优惠,拿快递,挂货,卖货,发快递。

如果我们靠流量群变现,那我们每天要做的不过就是收集信息,引流,出售信息。然后可以顺带在流量群中出售一点商品。

想要省事,我们肯定会倾向于选择后一种模式。并且后一种模式累积的流量,我们还可以转型到其他项目上,同时获取多份收益,以此来提升项目的收益天花板。



这种模式下最常见的盈利操作就是首先搭建一个基础线报群, 在为这个群引流一部分用户后, 群主会挑选一些优质信息投入群内, 让用户尝到甜头。

在提升用户信任度的同时, 也会让用户自发帮忙宣传, 引来更多流量。

当这个基础群建设完毕之后, 群主会生成一个 VIP 群, 这个 VIP 群会提供更多更优质的优惠信息, 基础群的用户就需要付费以后才能进入。

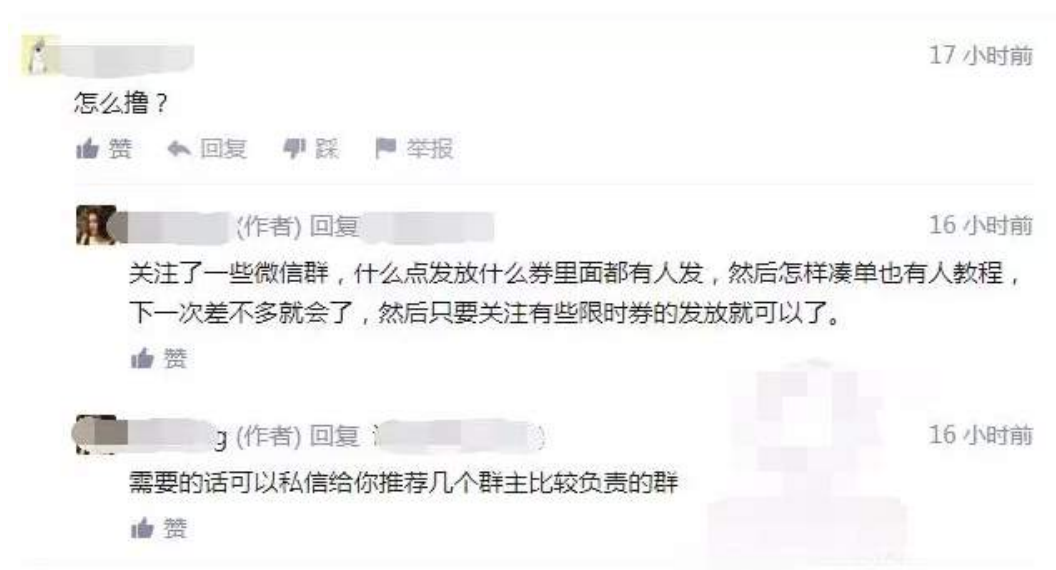
除了优惠信息, 有些店家折扣还需要各种凑单技巧以及用户拼团才能获得。群主很容易靠着这些信息从基础群中再筛选出许多精准用户进入付费群来获取收益。不过这个模式在前期需要我们去外部渠道找到一批种子用户。在这里给大家推荐两个渠道。



第一个就是短视频平台。短视频平台上汇集了大量的流量，无论泛还是精准，这些流量中的 80%的用户都会喜欢捡便宜。



靠着短视频，我们可以从中快速获取一部分用户。不过在短视频上操作，我们需要使用一些技巧，不然我们用新账号突然发布这样一个短视频，曝光量肯定不理想。



第二个平台我们可以考虑知乎。在各种与钱有关的话题下，这种回答都能获得比较不错的回应。而且这些评论一般都与怎么获得信息有关，那我们就可以顺势将其引导在流量群中。

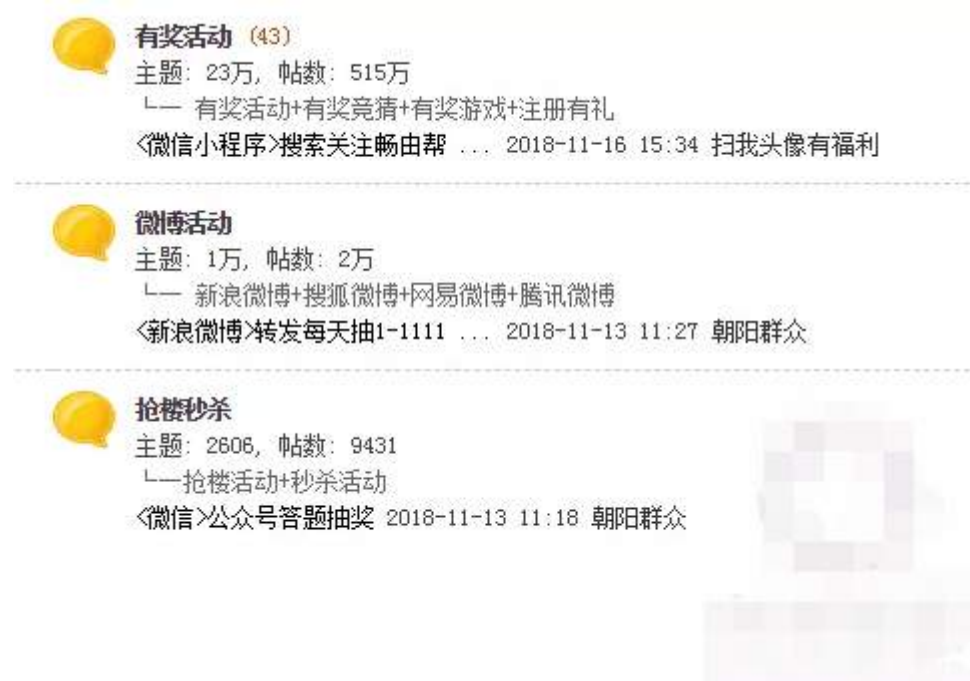
以上两个方法引流效果一般，更多引流技巧请点击访问“[缘梦营销网课论坛](#)”

四、信息获取

整个项目的最难点就是信息获取了，很多朋友不知道去哪里找到这样的信息。

最常见的信息获取渠道就是各种线报平台。

【如果想做网赚，但苦于迷茫，加言成 微信 80739 5 1 3】



不过线报平台每天都会发布大量各种新的消息, 我们需要花费一定时间从中筛选出有用的信息。



有的操作者为了节省时间和精力会选择数据抓取软件, 靠着这类工具每天抓取大量信息。不过, 直接从平台上抓取下来的信息会比线报平台还要多, 我们也需要花一定的时间去完成筛选工作。

另一种比较简单的方法就是加入别人的线报群并从中获取信息。我们也可以关注一些虎扑这种社区。这种体育社区也会有专门的体育商品讨论版块，在里面汇集了比较多的年轻用户，这些用户在论坛里也会互相交流许多超值优惠信息。

总的来说这是一个比较简单的信息差项目，靠着这个项目很多操作者可以较为快速的累积金钱和流量资源，并在之后转型到淘客、卖货等多个项目上。非常值得刚入行的操作者们试一试。

最后想说的是，赚钱靠思维，思维的开拓靠学习，学如逆水行舟，不进则退。每天学习一点点，时间久了你也会成为大咖。那么“缘梦项目笔记”的**网赚项目群**一直会上传更多、更详细的网赚项目以及营销资源，帮助大家开拓思维，有兴趣的朋友尽早加入、尽早学习、尽早赚钱，进群规则请点击《[2018 年做网赚，想赚钱？这个群，值得你加入](#)》了解！当然如果你想系统学习一些网赚营销技能，快速度过小白期，与大咖肩并肩，还是建议您注册“缘梦营销网课论坛”会员，我相信你不会后悔，请点击访问《[缘梦营销网课论坛](#)》了解！

本文素材来源于微信公众号 杰神独家

利用网赚新手小白的赚钱欲望，说说那些躺在坑里的赚钱项目

我曾问过很多人“你选择在互联网上赚钱的动机是什么？”

得到的最多的答案就是“我想在空余时间赚点钱，互联网很方便，赚钱应该不难。”

于是大量新手小白抱着这样的想法在互联网上开始了自己的“兼职”之路，他们的第一步往往都是打开百度，搜索“网上兼职”“日结”这类的字眼，殊不知自己早已一步步掉入了别人帮你挖好的坑。

这些坑吧，有深有浅，那些深的就是所谓的坑蒙拐骗，“招聘打字员”这类上来就要求你交保证金、入会费的就是新手们最容易掉进的深坑。市面上早就有工具可以识别并复制图片上的文字了，简单的打字怎么可能赚钱？



这样的深坑还有很多，打着兼职的旗号欺骗没有经验的新手，你的良心就不会痛吗？

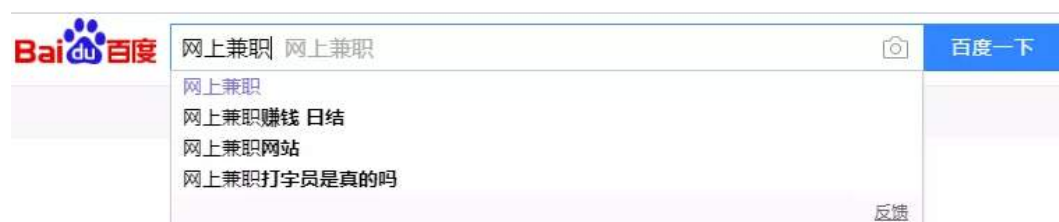
除了这些深坑以外，在互联网上更多的是“浅坑”，这些浅坑并非只存在于新手兼职阶段，大多数对于互联网没有太多经验的人都可能会碰到。有的浅坑你或许还能在里面赚到零星的收入，但真正的大头你知道去哪了吗？

一、关键词写作

不知何时起，知乎上兴起了一股“写作兼职”的歪风，大量伪自媒体在知乎上用“亲身经历”配合上几张“收入截图”，诓骗新手们关注他们的公众号向他们投稿，声称“一经采用，稿费 2000，每天一篇，月入上万”。

说句不好听的，要是没有经验基础的新手可以靠投稿写作来轻松赚钱，那我早就成为富一代了。

但实际上对于新手来说，依靠写作也确实可以赚钱的，并且不需要什么技术门槛和文字功底，只是这个单价并没有你想象中那么丰厚，一篇 600 字左右的文章可能也就 4 元钱，这个浅坑项目就是“关键词写作”。



想要知道什么是关键词写作，我们先得知道关键词是什么，当你打开百度想要搜索一个东西时，你所输入的内容就被叫做关键词，我们能够接触到的所有搜索引擎都是依靠关键词来筛选搜索结果的。

于是有的企业、公司希望自己能够获得更多的客户，最简单的方式就是在关键词上下功夫。例如一家装修公司想要在网上赚钱，那么就需要在各类关键词下留下自己的信息。



一般来说，一些老牌的论坛、博客在搜索引擎中享有更高的权重，因此这些公司、企业通常会花钱让“外包”公司帮他完成关键词的优化。由于搜索引擎算法等原因，即使是外包公司也很难在短时间完成大量手工、高质量的关键词撰写。

¥ 500 分类信息站或论坛发帖，1帖3元

1322人浏览 / 166 人已经投标

¥ 500 简单任务 论坛发帖 4元一稿

1445人浏览 / 158 人已经投标

¥ 600 全国论坛发帖

2098人浏览 / 40 人已经投标

¥ 540 简单任务 论坛发帖 6元一稿 需要90稿

738人浏览 / 2 人已经投标

于是这些外包公司也开始了兼职玩法，一边按照 6-10 元每篇的价格把服务卖给需要关键词手工优化的公司企业，另一边则是在大量兼职网站按照每篇文章 4-6 元的佣金发布关键词写作的任务。



再然后又有人从兼职网站上再次包下任务，然后组建相应的兼职群，招募那些刚接触互联网的新手们来廉价打工。

[置顶] 本群须知

本群是招聘群，试稿通过后请加我给的工作群，退出招聘群。我的身份证和毕业证书在群相册里。希望大家也拿出诚意来兼职

（装修，家居等类型文章600字，拼凑百度资料600字 原创度60）

官方统一价格：4元每篇。

结算方式为日结。6点之前写的审核发布后，当天晚上8点开始结算。晚上6点之后写的算次日的。周末顺延至周一。

第一次进来的先把群公... 详文件里。看完有意向找我试稿开通后台权限。权...

收起

发表于 10-30 10:12 741人已读

新增问答兼职，每天用手机赚零花钱

问答不用试稿，注册好直接给我开权限。**薪酬：1.4元一套。**

结算时间：每月12号。

兼职内容：工作内容主要根据获得的关键词编写问答内容，一套内容包括一问题，一描述，两回答。（问题字数15-20字，描述字数50字以上，回答字数100字以上，原创度需达60%以上）

工作方式：电脑+手机

注册方式在...

展开

发表于 10-29 09:33 450人已读

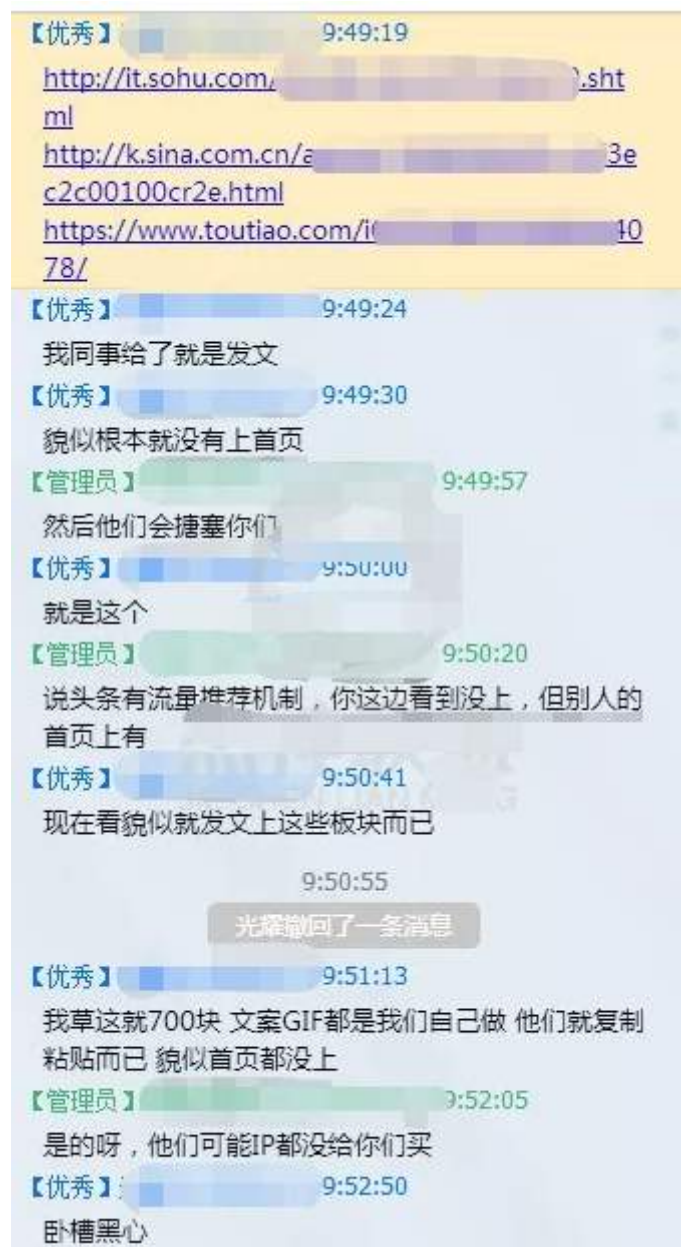
到了这一环节，新手们真正能够拿到手的收入可能已经真的变成了“九牛一毛”。

虽然说在这个过程中大家都赚到了钱，公司、企业也得到了自己想要的效果，但如果真正在劳动的新手知道有人仅仅只是当个中介就能赚得比自己多时，可能也会坐在浅坑里心理不平衡好久吧。

与其被别人用信息差挖出的浅坑剥削，你为什么就不能换个角度，自己去兼职网站接单，拿到最高比例的佣金呢？或是自己也挖个浅坑，招募一群兼职者，躺在坑里赚钱呢？

二、软文代发

总有营销号喜欢说“互联网已经实现了全民普及”，在我看来这个普及程度可能还远远不够，据我所知现在都还有不少人被“软文代发”坑了却仍然不知不觉。



我身边有个朋友是当地政府某部门的职员，前些日子他找到我，问我可不可以帮他做软文代发与推广，由于时间的问题他选择自己寻找渠道，结果被人狠坑 700 元。

时至今日仍然有人以为 UC 浏览器中的文章都出自于“UC 编辑部”之手，仍然有人以为在今日头条上发布一篇文章就能够证明产品有多么权威，仍然有人以为在网上留下自己公司的信息是一件多么困难的操作。

LOGO	媒体名称	案例	XKR	权重	网页率	新闻率	金牌会员	高级会员	普通会员	关注
	比特网	案例	93	7	金牌可见	金牌可见	80.00	93.00	123.00	关注
	中华网科技	案例	96	6	金牌可见	金牌可见	80.00	90.00	120.00	关注
	赛迪网	案例	37	3	金牌可见	金牌可见	24.00	44.00	64.00	关注
	凤凰网湖北	案例	74	4	金牌可见	金牌可见	55.00	65.00	80.00	关注
	飞象网	案例	79	4	金牌可见	金牌可见	108.00	118.00	138.00	关注

其实这样的人还真不少，尤其是一些公司企业的中年管理者，实际上他们和互联网新手并没有太大的区别。

搜狐科技 > 科技行业资讯

智慧规划信息平台

正文 **我来说两句 (2人参与)** [扫描到手机](#)

2018-11-19 15:23:21 来源：搜狐科技

手机看新闻



智慧规划信息平台

690阅读 · 1评论 · 2018-11-19 16:38

我的那位朋友仅仅只是在新浪、搜狐、头条这三家平台发布文章，就被这些软文代发机构坑掉了 700 元。



这些平台的做法也很有意思，通常都是保量不保质，他们会使用自己手中注册的普通帐号对软文直接进行发布。



倘若在接单过程中存在阅读量、评论数量相关的要求，他们则会直接购买 IP 造成有大量阅读的假象，这样的软文发布实际上是不会带来任何效果的。但这些公司企业的管理者却认为，这些看似“权威”的面子工程能够给他们带来巨大的提升。

只能说“周瑜打黄盖，一个愿打一个愿挨”，与之类似的浅坑还有很多，例如公众号互推、付费转载、自媒体代发等等，但仍旧有人不断在给坑里躺着的人送钱，有的时候我们不得不承认，互联网上真的好赚钱。

三、学会利用信息差

今天分享到的这两个略坑的赚钱项目，本质上都是属于“信息差”项目。信息差说通俗一点就是，你知道但别人不知道的，你会做但别人不会做的。



有的人加了大量微商，按照每张 50 元的价格给微商们定制朋友圈封面、定制朋友圈海报，实际上这些海报都可以通过在设计工具中简单修改模板完成，甚至不需要任何 PS 功底。



有的人加了在抖音上发了大量的 PS、PPT、AE 教程，并把用户引流到自己的群里出售“独家”教学视频，实际上这些视频在网上都可以轻松买到，在二次售卖的过程中甚至不需要修改。

邀请卡

给孩子看的财商课 小小巴菲特养成记

容易被忽视的亲子教育：10堂课培养儿童财商，让孩子聪明过人！

财商逐渐成为素质培养的必不可少的要素，是在学校都学不到的一门技能。让孩子懂得金钱的价值，不乱花乱用，把钱用在有益的地方。

¥99.00

已更新10期 352人气

投诉

有的人在各类微课网站上疯狂开付费课程，实际上这些课程都是来自于别人的课程录音，他只是用自己的话复述了一遍别人的课程内容而已，而购买的人仍旧络绎不绝。

这些都是信息差，都是在互联网上简单易行的赚钱方法。学会利用信息差，遇到深坑再也不会害怕！

本文素材来源于微信公众号 杰神联盟

三种通过娱乐八卦文章赚钱的路子，只要不犯懒,你也可以

人们最爱看哪方面的信息？

娱乐八卦绝对可以跻身前三甲。

你也许本想着打开手机刷刷朋友圈，却被各种软件推送的明星资讯，好片推荐，娱乐爆料而吸引，不知不觉就玩了一两个小时。殊不知，当你摊在床上，抠着脚丫，看着娱乐八卦消磨着你的时间时，创作这类文章的自媒体人们也在“低调”的赚着票票。

之前我们讲过，海量信息的时代，人们的注意力变得越来越值钱。通过内容来收获人们的注意力，然后将其卖掉，这已经成为了一种很普遍的经济形式。

普通人也能够通过写文章，做短视频等形式来吸引-贩卖人们的注意力，这是我们身处于信息时代的巨大机遇。谁能把握的住，谁就能收获机遇下的种种利好！

那么，做娱乐领域的自媒体人应该如何写文章赚钱呢？1

自媒体相关的教程，我们在“缘梦营销网课论坛”中分享很多，大家可以点击>>

[查看](#)



一、为什么人们爱看娱乐八卦？

要想弄懂他们是如何靠写娱乐八卦类文章来赚钱的，我们就要先搞清楚：为什么人们这么爱看娱乐方面的文章？

人们本能都喜欢简单直接的信息，娱乐方面的文章大多都较为浅显易懂，再加上，人们都有好奇心，都有窥私欲，都对光鲜亮丽的明星生活有着种种的羡慕嫉妒恨。

读起来不费力，不用动脑筋，内容又是人们很感兴趣的关于明星的家长里短，你说，人们能不爱看吗？

这也是写娱乐类文章时要努力的方向：



内容通俗易懂好消化



留下悬念引起好奇心



能勾起人们的情绪
(喜怒哀乐或是羡慕嫉妒恨)

好的娱乐类文章的必备三要素

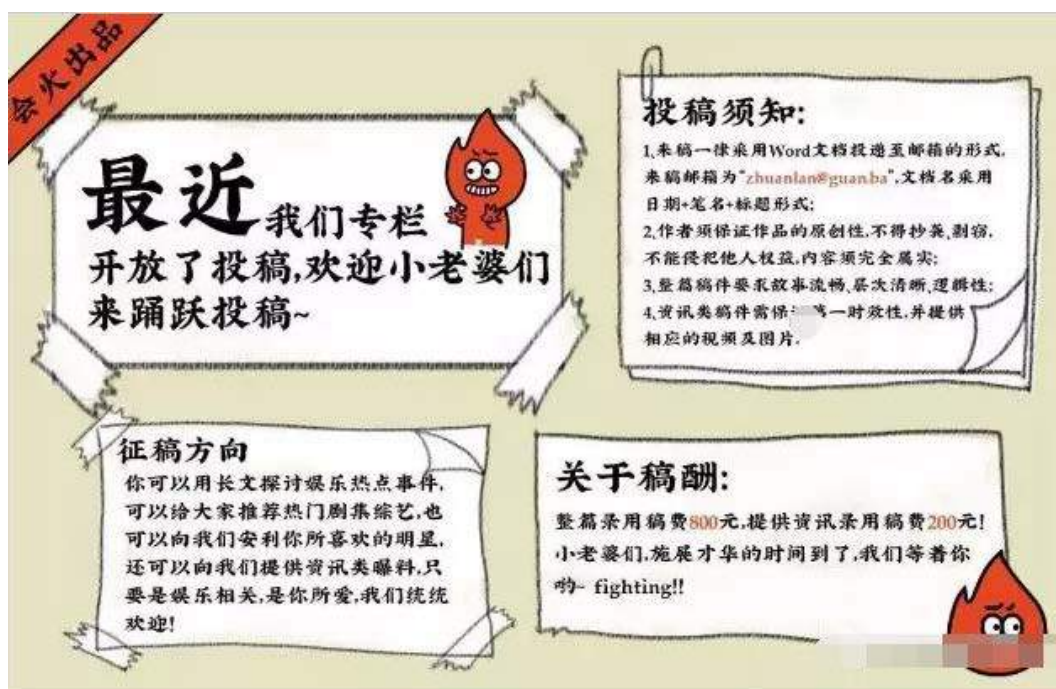
能做到这三点，你的文章必然能给你带来粉丝和收入。

二、通过投稿来赚钱

一些娱乐大号是接受投稿并给稿费的。比如，会火这个平台。

该平台是之前很火的关爱八卦成长协会，现在升级为现在的“会火”，我昨天浏览了一下，整体的娱乐稿件质量要比原来提高了很多。

最近还开通了专栏投稿功能，一经采用，整篇稿费是 800 元，资讯的稿费是 200 元。



关注娱乐八卦, 喜欢写这类文章的小伙伴儿, 可以去试试看。想要投稿赚稿费的, 也可以先去看看“会火”专栏的文章。

其实这类文章一点都不难写, 想要走娱乐领域的自媒体人可以都去试试。

三、经营公众号接软文赚钱

娱乐类文章本身有“吸睛”属性, 所以在平台的阅读量一般都不错。再加上娱乐类文章很容易引起人们的好奇心, 这就为将读者吸引到自己的平台, 成为自己的粉丝提供了一个很大的优势。举个例子:

我前一段时间在公众号看到这样一篇文章:



标题很让人有点点击进入，一看究竟的欲望吧，点进去一篇娱乐长文，到结尾处却戛然而止。

之后再嫁没想到最近丈夫却被抓入狱！想知道关于胡慧中的详细八卦，关注  回复“胡慧中”即可查看。

这就是现在比较常用的引流方式。讲一部分，留一部分。娱乐八卦这种能够激起人们强烈的好奇心，所以吸粉的转化率是蛮高的。

走娱乐线路的自媒体人，通过发表娱乐类文章，短视频的形式来吸引读者关注自己的公众号等个人平台，粉丝达到一定量后就可以通过接软文来赚钱。

从表面上看，推送娱乐类文章的自媒体所拥有的粉丝“鱼龙混杂”，实则，通过推送娱乐八卦的形式却能搭建好一个优质的垂直女性社群，毕竟关注娱乐的往往是女孩子。这样，日后不管是接软广还是销售产品，大多都选择女性爱买的东东，如美妆产品，护肤保养品，零食，衣服，情感培训课程等等。

别小瞧这个，养一段时间后，盈利效果还是很不错的。

四、在新媒体平台写文章赚钱

有的小伙伴也许会问这样的问题：

“如果我给娱乐大号投稿的文章没有通过？难道这一篇文章就白写了？”

“我刚做自媒体，粉丝还是个位数，难道就不能赚钱吗？”

不用担心，你还可以在新媒体平台写文章来赚钱。比如，头条号，大鱼号，百家号，企鹅号等等，在这些平台写文章都是赚钱的，具体是看阅读量和读完率来给分成，阅读量越高，读完率越高，赚得钱越多。

当然，现在新媒体平台上关于娱乐类的文章，大多都是很短小的，简单的介绍一下娱乐热点的事件，然后配个图，就完事了。其实我并不推荐大家去写这类短小精悍的文章。即便这类文章能够赚钱，但是对长远的发展并无好处。

在这里提四点建议：

- 1、如果你选择娱乐类领域，那么，最好去放慢自己发文的速度，如一周两更到三更，平均两三天一篇，学会写作技巧后去练习写较高质量的文章。
- 2、如果是走明星介绍方面的，可以多去看如“会火”，“HKChannel”等娱乐大号的文​​章，可以多去投稿，通过的话有不错的稿费，即便没有通过，也可以将稿子发到新媒体平台中，一样可以赚钱。这类的娱乐稿件吸粉能力很强，可以运营自己的账号接软广，盈利效果不错。
- 3、还可以将娱乐和点评结合在一起，点评娱乐事件，也可以做影评，剧评等线路。这类运营一段时间后，可以写付费稿件，稿费高，能够建立起个人品牌，长久赚钱。
- 4、写娱乐领域的文章，不管侧重点是什么，都不要为了追热点和提高阅读量而将文章的主题仅仅停留在明星隐私，炫富，出轨等方面。此点切记。

本文素材来源于微信公众号 *time 内容创业*

闲鱼二手交易平台项目新玩法，有人三个月出货 3000 单

任何一个人，只要玩精一个行业，赚钱是手到擒来的事情。

我曾经在给内部群里面讲课的时候，说过一句话，我说，想要真正的把一个项目做到赚钱，最起码要做好三个月不赚钱的准备。

很多人觉得不以为然，以为这句话没有道理。但这个经验也是我经过无数次的实操总结出来的。如果关注我比较近的人，会知道，我做一个项目，一般周期最差也是一年，在前三个月我一直在发展体量，并不追求利润，即使有利润，我也会把大部分的钱都分散出去，迅速的做出规模。

跟我比较近的人都能明白这种玩法。迅速模仿，效果非常的不错，很多人都有了不错的收益，毕竟互联网这个大环境中，每走一步，都需要测试、需要耗费金钱尝试一下，才知道结果是什么。而我一直在做这个第一个吃螃蟹的人，总是第一个想办法打开一条路，给那些比较靠近我的人一些捷径通道。

就像最近圈子里面一位朋友问我关于闲鱼的玩法，并且给我截图，说是某人做的如何好，他现在也在做这个平台，但是销量很难上的去，问我有什么办法能够解决一下。

我看了下他给我提供的资料，就开始研究闲鱼。还真研究出一点门道。



就像这些产品，在闲鱼可以说是爆款，大家看数据就可以知道。有一千多人想要购买。而且已经卖出去三千多件，流水二十几万，明显的就能觉得，这群人就是靠玩闲鱼赚钱的。但是，这种玩法肯定不比常规的玩法。

分析产品之后，我觉得，这个人做产品的定位做的非常不错，定位于居家用品，而且我也查询了他的其他宝贝，销量也是很不错的。定位也在各种居家生活用品，比如各种小台灯、小装饰品。我一开始以为是个例，于是开始查这个行业，没想到这竟然是普遍状况，好多销售此类产品的卖家销量都是数以千计。



想要购买的人非常多，而这个也是卖出了 2970 件宝贝，这件收纳盒的单品，竟然也获得了如此高的浏览量。

这当然不是个例了。我开始仔细研究他的引流，转化，布局策略，有了一些惊喜的发现。

我发现她们选品，都是阶梯式的。把宝贝都细分化，分为引流款、利润款。

就比如这个收纳盒，基础定价也就二十几块钱。但是买二十几块钱的人是非常少的，只是这个价格和产品，足以让很多感兴趣的人进来看一下。

然后根据每个人的需求尺寸，推出不一样的价格。如果玩过淘宝的人都知道，想要带动店铺其他产品的销量，必须要有主推产品，这个产品的目的就是引导客户进入店铺，推荐其他产品或者款式。

大家可以看到图集绿色部分，按照尺寸来，并不比淘宝便宜，甚至比一些卖家要贵的多。但是销量却是好的多。

我分析了他发布的鱼塘，这也是基础流量获取的地方。我发现，他主推两种鱼塘，一种是大学生鱼塘、一种是宝妈鱼塘。毕竟这两个群体对于收纳盒都是有相当大的用处。成交率自然高很多。

后来我买了三个不同的收纳箱，才发现他们其中的猫腻。一般引流款他们会用包邮作为噱头，但是无论你说哪个城市，都是不包邮的。比如你说北京。他会说，江浙沪以及全国大部分地方包邮。你说成都，他会说江浙沪全国大部分城市都包邮，唯独把成都这个地方给空开。因为他们的利润就在这里。

他们大部分都有地域优势，比如卖收纳盒的人，一般都集中在义乌广东这些地方，能以比较便宜的价格拿到货。而且物流也比较发达，能够以最低价格发出去。而且他们一般一个人都要操作 3 个号左右。一个号平均每天出几十单没啥问题。而且都以厂家直销作为一个信任背书，增加信任度。

一开始的芝麻分授权账号，信用都是非常高的，因为闲鱼有这个按照信用找人的功能，他们总能排到前面。

也有一些人在做淘宝客模仿他们，只不过利润比较低。而且引流产品从来就不发货，有人咨询直接说，这个产品卖完了，然后推荐你买其他利润比较大一点的，价格也不是很高的产品。一般一单赚十块钱没啥问题。有的开淘宝店的也没有他们卖的多。

淘宝呢，靠店铺等级来衡量一个店铺的交易量，而闲鱼直接通过交易数量的显示，能够直观展现在客户面前，更容易增加信任度。不过他们第一个月是肯定是不赚钱的，因为需要琢磨着如何扩大曝光率，不断的发鱼塘。就像淘宝一样，需要浏览量想买量达到一个层级。想要赚钱需要必须要销量上去，带动平台的推荐，更容易吸引更多人购买。

总结：任何一个平台或者渠道，里面都有一些门道，还是那句话，作为消费者去观察，总能观察出他们的细节，从而模仿，甚至优化升级。

最后想说的是，赚钱靠思维，思维的开拓靠学习，学如逆水行舟，不进则退。每天学习一点点，时间久了你也会成为大咖。那么“缘梦项目笔记”的网赚项目群一直会上传更多、更详细的网赚项目以及营销资源，帮助大家开拓思维，有兴趣的朋友尽早加入、尽早学习、尽早赚钱，进群规则请点击《[2018 年做网赚，想赚钱？这个群，值得你加入](#)》了解！当然如果你想系统学习一些网赚营销技能，

快速度过小白期,与大咖肩并肩,还是建议您注册 “缘梦营销网课论坛” 会员,我相信你不会后悔,请点击访问《[缘梦营销网课论坛](#)》了解!

本文素材来源于微信公众号 境界哥

网赚小白也可操盘的“司法拍卖”捡漏项目，一单收入高达300+

不知道从什么时候开始，特别流行佛系人设，意思就是有也行，没有也行，不争不抢，不求输赢，据说这是很多人的生活态度。



真是这样吗?

并不是，至少我身边的朋友们每次聚会，几乎都在感慨如今年轻人的奋斗难，眼睁睁看着一个个飞黄腾达，虽然自己过得也还不错，但都捶胸顿足地后悔，我们早干嘛去了呢，难道我这辈子就这么回事儿了吗，早点开窍多赚钱就好了.....

是，任何一个心智成熟的人，都不会反对人生要有钱，毕竟，好的东西都很贵，自由、爱情、特立独行、按自己的方式生活.....都是好东西，准备好钱。

那么问题来了——除了像王思聪、范冰冰一样投胎投的好，我们普通人究竟怎么才能更有钱？

第一桶金，当然是努力工作，如果你想把收入提升个 30%-50%，那好好工作就行了，但，好好工作肯定是不够的。

多少人披星戴月，加班熬夜，身体被掏空，一个月也就几千一万的，更紧要的是，当你只有一份收入时，必然会碰到如下问题：

工作和稳定性、职业天花板、通货膨胀、年龄鸿沟、无限增加的生活成本以及你的梦想、兴趣爱好、说走就走的自由.....



怎么办，你需要本职工作收入以外的第二份收入、第三份收入，这是财富增长的第二大步。

说起来悲伤，多数人是没有这个能力的，只能眼睁睁看着积蓄缩水。因此，如果你真想把收入提升几倍，甚至几十倍，你就必须去开辟新的赚钱路径，研究新领域、尝试新玩意新事物，研究各种捡漏的机会，可能你就拥有了完全不同的人生。即便在互联网这么发达的现在，也依然存在着信息不对称的现象，于是就产生了信息差的赚钱项目，也可以说是捡漏的机会。

因为信息的接收有差距，所以早一步收到风的人，就抢尽先机。今天小编跟大家分享一个利用信息差可实操的赚钱项目——司法拍卖捡漏项目，让你的收入持续涨起来。

一、项目简介

先解释下“司法拍卖”，就是说司法机关依法将被处置人财产扣押拍卖，比如张三欠人一屁股债还不起，但是有套房，法院就把他房子收了进行拍卖然后变现还钱。

百度百科是这样解释的：

司法拍卖



司法拍卖是指人民法院在民事案件强制执行程序中，按程序自行进行或委托拍卖公司公开处理债务人的财产，以清偿债权人债权。

中文名	司法拍卖	行 为	处理债务人的财产
前 提	民事案件强制执行程序	目 的	清偿债权人债权

在一般人看来，司法拍卖的东西都一些土地啊、房屋之类的，但是除了这些，还有二手车、古董字画、电器、金银手饰、手机、电脑等等，反正能换钱的都可以被法院进行拍卖。

既然是拍卖，法院为了好卖自然会压低拍卖物的价格，而且因为关注的人不多，拍卖物的价值往往被低估，成交价和市场价是有价差的，这就有利可图了。

有些朋友会说去法院多麻烦啊，而且司法拍卖要交很高的司法手续费用呢。但是我告诉你，拍卖还真不一定要去法院。



你肯定用淘宝买过很多东西吧，买衣服，买鞋子，买吃的，只有你想不到，没有它卖不了的。

一次偶然的机会让我感叹，不愧是万能的淘宝！请恕小编才疏学浅，在此之前从未听过淘宝上还有司法拍卖！但是小编不相信你们所有人都知道，所以上网查了查，为大家科普一下。



首先，打开淘宝首页，在最上方可以看到有司法拍卖，天天逛淘宝居然没注意！点击进去会出现一些高端大气上档次的页面，如果感兴趣可移步。

二、项目分析：

淘宝上的司法拍卖，主要是指人民法院依法通过互联网拍卖平台，以网络电子竞价方式公开处置财产的行为。简而言之，淘宝只是一个第三方交易平台，仅无偿提供技术支持与平台服务，并通过计算机程序设定，让竞买人在该平台上开展独立竞价，法院自始至终都是司法拍卖的主体。

很多法院都把司法拍卖弄到淘宝上去，这是个大趋势，放上去的拍卖物只会越来越多，而且手续费全免，最重要的是，在淘宝上操作简直太方便了，就跟你网购是一模一样的。

很多地方法院都会将拍卖公告提前告知，肯定也是希望早点拍卖出去。

拍 卖 公 告

本院于2018年12月3日10时至2018年12月4日10时，在淘宝网司法拍卖网络平台上对位于深圳市福田区（ ）的一处房产进行公开拍卖，现将相关事宜公告如下：

网络司法拍卖平台

司法拍卖平台网站：网址：<http://sf.taobao.com>，户名：_____人民法院。

拍卖标的

皇

房屋所有权证号为：

建筑面积为173.63平方米

起拍价：483,200元，保证金：60,000元，加价幅度2,000元。

三、项目具体操作:

在淘宝拍卖网上，一般拍卖的东西起步价都会比市价便宜，如果在竞拍人很少的情况下，你是可以用最低价格拍下来的，比如本地一家法院司法拍卖的八成新电动车，成交价 1200 元，如果关注的人很少，只有你出价，那么你可以以 1200 元的价格拿下。

然后你还可以把车拿到二手市场上像咸鱼、转转、58 等去卖，买价 1700，瞬间 500 入账吧。

在二手平台上，你甚至足不出户，买家就找上门了，简直就是空手套白狼。

当然这个不是总是能做的，要有合适可拍的，你也不能坐飞机跑去外地取拍卖物。

还有一些古董、金银手饰、手机等等，如果有变现途径，都是可以竞拍的。



拍卖网上还有一些二手车的起价不过是 1000-2000 元，现在很多的大学生学完成车后，都会选择买一辆二手车练练手，所以如果拍下这种车，在二手市场上卖个 4000 到 5000 并不是什么难事。

只要仔细寻找，拍卖网站上类似的机会多得很。

四、项目延伸：

司法拍卖之前很多是地方拍卖行运作的，正规网络法拍渠道除了淘宝司法拍卖（常用），还有京东司法拍卖（常用）、公拍网、人民法院诉讼资产网。

注：他们只是平台，法拍的交易对方仍是法院，可以分区域、分标的属性检索。

五、注意事项：

1、拍的时候一定要实地查看拍卖物，不管房、车、物，最好是本地或附近城市的法院，不要去太远的外地，法院勘查物品的时候可能会漏掉一些瑕疵，不要买了才后悔。

2、调查清楚拍卖物是不是存在一些纠纷或未处理债务权责，例如房子原主人若是签下高利贷，那可能拍后被人追着讨债，车子有没有欠下大量的交通罚单，这些都要小心。

3、法拍房很多是不限购的，但法院拍卖也不像开发商卖房，它只负责叫卖落槌，其它一概不管，拍卖房大多是二手房，所以会有居住过或者其他种种问题。

法拍房优点很突出，不限购和低价简直就是杀器，但缺点同样很明显，甚至因为其中水太深，很多人表示爱不起，今天之所以特别提到，还是觉得有机会，因为要避坑，还是有方法可言的(对这块感兴趣的朋友，可以查阅相关详细资料了解)。

假如你真的想在里面赚点钱，或者说有时间去研究，司法拍卖真的是一个捡漏的机会。

本文素材来源于微信公众号 朱海涛

新手创业，懂得社群营销裂变，月入 3 万+

“眼镜”，93 年，爱好拍照，创业半年月收入 3-5 万：

我不喜欢上班，但是喜欢赚钱。2016 年毕业后，撺掇父母给我“投了点资”，在小区门口开了一家水果店，走得几乎全是批发价，半年后，我告诉朋友，月收入 3—5 万，他们全都以为我在撒(zhuang)谎(bi)。

“胖胖妈”，90 年，宝妈一枚，做社区团购一年，月收入 3 万：

我喜欢上班啊，但是胖胖没人看，只能辞职在家当个全职妈妈，还好这两年微商、社区团购发展得非常快，拥有一部手机就能在家“上班赚钱”了。干了一年多吧，

现在月收入最好能到 3 万，不过刚开始的几个月也就赚个辛苦费，月收入两三千的样子，但也好过闲在家里了。

一个是利用“社群”玩转了线下水果店的小老板(本姓王，人送外号“眼镜”)，一个是被迫在家当全职主妇的“胖胖妈”，他们都在很短的时间内找准自己的位置、实现了小小“创业梦”，虽然不比马云、王建林们伟大，却真真实实觉得自己了不起、也确切切过上了滋润日子。

社群生意适不适合你干？我们先从眼镜跟胖胖妈的社群创业故事里取取经。

一、眼镜的水果店

其实现在再开水果店不一定比两年前的我赚钱，你仔细观察就能看得到：每个小区门口都围着三四家水果店，现在的竞争力太大了，你必须做得更有特色，才有赢的机会。



但是两年前不一样，水果店赚钱，最主要的是：我们的城市属于三四线，经济基础够了，但市场还跟不上消费者需求。

怎么说呢，你比如，是有人有能力吃到昂贵的榴莲的，但是很多商家为了避免浪费，要么整个卖，要么就不上这种低频需求的水果，我的做法是在微信群里帮爱吃榴莲的人拼单，拼购一整个就现剥了现卖，这样一来，榴莲又新鲜又不浪费，一举两得。

再比如，我的水果店定位是“批发”，与所有小区门口“高于农贸市场价格”的水果店定位不一样，我想做的是合算买、打包卖。小区的朋友们在附近找不到比我家水果又好又便宜的了，但是我只打包卖，也就是5斤一卖、10斤一卖，或者一箱一卖，所以他们想要在我这买到又低价又好吃的水果，要么一次性多买要么拉朋友一起拼单买，需求量大的当季水果我也会主动帮他们在群里拼单。

当然也有散卖的“高价”水果，但是通常情况下大家都更爱拼单、多买低价又新鲜的水果。

这样一来的好处是，我虽然把水果店开在A小区门口，其实却卖给了A小区住户A小区住户的朋友们。

二、胖胖妈的社区团购

我其实是不喜欢微商的，当了妈妈后也只喜欢在认识的朋友那里拿点必需品，基本原则是：可以买微商的产品，但是一定要选认识的、感觉可靠的微商朋友买。



做社区团购有一个最好的优势是，它的货品收发点就在小区门口，产品好坏其实是可以“检验”的，买一次感觉不好也能轻松找去理论、要说法、退换货。

再加上宝妈们天然的“信赖感”，我只要在晨起与黄昏带娃遛弯的时候多多与社区宝妈们交流，常常推荐我用到的好物品，就能轻松建立一个超活跃的微信群，得闲的时候在群里推推优质货品，宝妈们的购买率是很高的，因为很多好的东西我自己也在用。所以，我们说这是宝妈们之间天然的信赖感吧。

时间长了，宝妈们也会主动推荐一些朋友进来，一年之间，我从一个 500 人微信群做到 5 个 500 人微信群，当然不是我一个人管理的啊，我也没那么精力，其实就是我们小区的宝妈们远在别的小区的朋友们也想买这些团购货，于是就发展了 1、2、3、4 个代理宝妈。

现在月收入能基本稳定在 2-3 万。

你觉得他们是不是在说谎?其实有很多生意,都有一个共性:你必须做出“人带人”的效果来,放现在叫“裂变”,当你借助社群找到了“裂变”的好出口,月入3-5万真的只是小生意。

本文素材来源于微信公众号 A5 创业网

新手网赚小白, 利用兼职 APP 打造自己的粉丝团队

做网赚项目面临最大的困难: 怎么引流?

每当遇到新手网赚小伙伴问小编这个问题的时候, 其实也是挺为难的, 不回答不是, 回答也不是。

因为引流真的不是几句话就可以讲明白的, 我一直认为引流就是一套完整的系统, 只有掌握了整套系统的流程, 才能做出效果。

引流方法可能会随着时间推移而失效过时, 但是思维永远有效, 学会一种思维, 远比一种引流方法有用的多。

其实引流并没有你想象中难, 有成本的投入成本, 没成本的做免费引流, 两者有利有弊, 最重要的是思维的提升, 坚持执行!

引流方法其实是死的，唯有活跃的思维可以唤醒一个真正有效果的引流方法，也就是说光有方法，没有一个好的思维，你的方法做不出别人所讲的那种效果。

这也是为什么你们学了那么多引流方法，依然做不出效果，听了无数的人生道理，依然过不好一生是一个道理。



我们都知道众多的互联网引流方法，百度一搜一抓一大把，可是你为什么知道了却不懂怎样做，做了却做不出效果。

所有的引流方法无非就是大同小异，唯有活跃的思维可以把一个引流方法发挥出极致的效果，很多人不懂为什么相同的一个方法为何自己做不出效果，从而否定这个方法不行，导师不行。

从没有想过自己有没有在思维上做了提升，照着葫芦画葫芦的人，最终都会被淘汰出局。



之前在另一个公众号分享的蚂蚁帮扶的手机兼职 APP 项目，有朋友脑子就特别灵活，他看到里面有免费加粉的功能，毫不犹豫就准备去做了。

鉴于大家经常问小编引流的方法，那今天给大家再次分享一下这个 APP 里面关于加粉引流的操作，如何低成本的获取流量，打造自己的水军团队。

蚂蚁帮扶 APP 加粉引流操作

关于蚂蚁帮扶这个 APP 的功能在这里就不多讲了，有兴趣的可以去看另一公众号朱海涛里面的最新文章。

今天主要分享里面的加粉功能，我们可以通过这个平台获取种子流量。

第一步：大家去可以去平台放单



新建任务

选择类型

类别说明

发布规则

- ☒ 注册 ☐ 投票 ☐ 关注 ☐ 浏览
- ☐ 加粉 ☐ 转发 ☐ 发帖 ☐ 评论
- ☐ 高价 ☐ 特单 ☐ 长单 ☐ 电商
- ☐ 其它

支持设备

- ☒ 全部 ☐ 安卓 ☐ 苹果

标 题 项目名称+核心要求，12字以内

截止时间



出 价 最低出价0.5元 元

数 量 最少50单 单

合 计 服务费：成交额12% 最低1元 元

215

第二步：在上面发布自己的任务，比如：“加粉”，低成本发布自己的加粉信息，一般一个粉丝随你自己出价，价格在 0.2 元左右即可。

全部注册投票关注浏览

加粉转发发帖评论高价

特单长单电商其它

闲玩 游戏有惊喜，玩游戏也能赚钱啦！
达到试玩要求就分红！玩的越多，赚的越多！
开始赚

最新综合优先人气

<div>加粉 顶保</div> <div>任务联盟</div> <div>编号：396757</div> <div>单价：0.2元</div>	<div>加粉 顶保</div> <div>24小时接单</div> <div>编号：319289</div> <div>单价：0.3元</div>
<div>加粉 推</div> <div>手机交友</div> <div>编号：170573</div> <div>单价：0.2元</div>	<div>加粉 推</div> <div>简单加粉</div> <div>编号：316518</div> <div>单价：0.2元</div>
<div>加粉 推保</div> <div>加微信加过小妞号...</div> <div>编号：401786</div> <div>单价：0.3元</div>	<div>加粉</div> <div>快速添加微信好友...</div> <div>编号：199076</div> <div>单价：0.2元</div>
<div>加粉</div> <div>微信 加粉</div> <div>编号：135434</div> <div>单价：0.2元</div>	<div>加粉</div> <div>微信加粉只限</div> <div>编号：394959</div> <div>单价：0.25元</div> <div>查看赛事</div>
<div>加粉</div> <div>拼多多帮砍价</div> <div>编号：402659</div> <div>单价：0.2元</div>	<div>加粉</div> <div>淘宝购物返利机</div> <div>编号：399697</div> <div>单价：0.2元</div> <div>返回首页</div>

<新建任务

数 量

最少50单

单

合 计

服务费: 成交额12% 最低1元

元

审核图样

上传验证图样例

>

操作说明

简单易懂的操作指南将大幅度提高接单效率

>

链 接

请输入准确链接地址, 如无连接可不填

文字验证

如需接单者提供文字信息, 请在此输入内容, 如不需要可不填

备 注

200字以内

☒ 我已阅读、理解并同意 [《发布规则》](#) 的全部内容

保 存

发 布

第三步：当你有这批种子用户之后，你就可以**启动流量裂变**了，你只需要在朋友圈更新动态“做兼职的联系我，任务简单，不需要押金，每天都能赚个饭钱”，在下面贴上你的微信二维码图片即可。

你想想，你微信上面的这些人都是从这些加粉平台来的，基本都是宝妈，学生，他们这些人，有足够的时间，要求也不会太高，几毛钱都能把他们从这些平台上加过来，你要求他们把你朋友圈的这条动态在它的朋友圈在展示一篇，给她们几元钱，基本很多人都会做的。（最好是晚上发）

我们按照二八概率来算，300 人的微信号，除掉各种各样的条件限制，几元的钱的成本基本能给你带来十几个精准流量，就这样周而复始，流量裂变是很快的。

大家把这些要做兼职的人都拉倒微信群，每天去一些线报网上面找一些优质羊毛给他们做做，这样能起到一个双赢的效果。

• 搜狐新闻最高领200元现金红包 可提现到微信！	09-01	• 三网免费领6G王者荣耀流量包	07-01
• 众人帮APP，任务多到爆赚钱到手软	02-17	• 支付宝600蚂蚁积分兑换7元到付款闹卡 可套现	07-01
• 叮当叮当APP淘宝购物省钱，分享赚钱，免费开代理！	04-26	• 众安保险，新老用户领5-8元微信红包或话费	07-01
• 速来抢羊毛 瓜分百万现金 手游赚免费竞猜世界杯	06-28	• 墨迹天气领雪碧活动即将上线！	07-01
• CoinCola邀好友竞猜世界杯，最高可获奖1BTC	06-28	• 黄钻5级以上免费送好友黄钻 可送30个好友	07-01
• 手机赚钱软件？众人帮app做任务赚钱，提现已到账	07-02	• 5151台州麻将简单抢红包，满5元提现秒到	07-01
• 秒抢UP售货机10元券0抢饮料	07-02	• 京7月1日东关注店铺领京豆 最低领取100京豆	07-01
• 上海联通免费领取1个月腾讯视频VIP	07-02	• 新一期！腾讯视频VIP每月免费领取流量和话费	07-01
• 网站开启https加密，迎合搜索引擎才有未来	07-02	• 中国联通客服摇一摇抽500M流量 邀请好友100%中	07-01
• 百度地图：领取2-10元现金券（可充话费或还信用卡）	07-02	• 7月，腾讯视频会员，修改生日领取vip天数	07-01
• 赢零钱，目前比较火的挂机赚钱app！	07-02	• 新品体验师，关注微信小程序赚钱，提现已到	06-30
• 7月2日京东关注店铺领京豆 最低领取100京豆	07-02	• 新一期汽车之家新用户，领取5元现金奖励	06-30
• 青岛啤酒简单接码领300M联通流量	07-02	• 鹅漫U品新用户1.99抢实物包邮	06-30
• QQ秒点亮齐直播图标方法	07-02	• 微信小程序携程互扫得实物 视频会员	06-30
• 码云，微信助力每次送1.88元，已到账！	07-01	• 6月30日京东关注店铺领京豆 最低领取100京豆	06-30

新进群的朋友，一样让他们转发这条朋友圈，等于新拉进来的 50 个人再给你宣传，看到这样的逻辑，大家应该都懂了什么是裂变。

这些人，对你以后做项目能起到很大的帮助，不知道各位朋友能否明白其中的意思？

做法其实非常简单，通过这样的办法，你想要多少流量便能裂变多少流量，花不了几个钱就能打造出属于你的千人水军出来。

众人帮 APP 问卷调查

问卷调查赚钱，老用户都知道，一般在 PC 端参与，传统的调查站提现额度高，审核时间长是常态。

不过现在可方便了，在手机上下载一个问卷调查 APP 就可以参与，佣金高，支付起点也低，满 1 元就支付。

也许很多赚友还不知道在哪里能找到这样的 APP 吧，在此强烈推荐大家试试众人帮。



关于众人帮，很多人都知道，它是一款做任务赚赏金的[手机赚钱 APP](#)，赚钱的方式由两部分构成，一个是完成悬赏任务，另一个则是参与问卷调查,今天重点为大家说说众人帮的问卷调查。



选题方面，大家可选自己擅长或熟悉的领域答题，也可选佣金高的回答，答题细节上尽可能的迎合商家。

如有问最近几年有没有买房买车或其他商品的打算，要回答是，给商家制造可以想象的空间，让商家认为你很可能就是他的潜在客户。

如有问到你的收入，要尽可能说多一些，一般选月收入 5 万左右，高收入才有消费的能力，才是他们调查的对象。

总之，在做每一个选项之前，一定要充分的利用换位思考，多想想他们想得到一个什么样的答案，具体答题的技巧大家可以在实战中慢慢积累，参与的多了，也就慢慢地游刃有余。

众人帮的问卷调查佣金还是较高的，一般都在 1 元以上，只要肯努力，前期经过一个适应期，后期通过问卷调查一天赚 50~100 元毫无压力。

最重要的是，众人帮提现后支付速度超级快，30 元内（包含）实时到账，超过 30 元一个工作日到账，所以，如果你喜欢在手机上参与问卷调查赚钱，就不要错过众人帮 APP 了。

结语

好了，今天给大家分享了想做网赚项目的一个基础的引流方法，还有一个利用手机兼职赚钱的 APP，希望大家都去尝试一些，不一定马上会有好的效果，但是只要你去做了，就是一个好的开始，做永远比不做要好的多。

做了你才能找到适合自己的方法和技巧，从而在网赚这条路上走的更稳、更远。

最后想说的是，赚钱靠思维，思维的开拓靠学习，学如逆水行舟，不进则退。每天学习一点点，时间久了你也会成为大咖。那么“缘梦项目笔记”的网赚项目群一直会上传更多、更详细的网赚项目以及营销资源，帮助大家开拓思维，有兴趣的朋友尽早加入、尽早学习、尽早赚钱，进群规则请点击《[2018 年做网赚，想赚钱？这个群，值得你加入](#)》了解！当然如果你想系统学习一些网赚营销技能，

快速度过小白期,与大咖肩并肩,还是建议您注册 “缘梦营销网课论坛” 会员,我相信你不会后悔,请点击访问《[缘梦营销网课论坛](#)》了解!

创业好项目:你也可以借鸡生蛋,满足客户需求,赚钱多又不累

我们赚钱都是要满足别人的一些需求,才能获得别人消费,所以我们所有的生意就是尽可能的满足客户的需求,客户的需求就是我们产品或者服务平台的痛点,只要我们的痛点跟别人的需求匹配,那么达成交易就不是任何问题。但是我们很多个人或者企业对于痛点很模糊,其实仔细观察的人总会发现机会,一次社会公共事件的曝光基本上意味需要一个市场去满足它。

这么说很多人不太理解,举个例子:当新闻爆出哪个地方的出租车司机态度蛮横,拒载等新闻的时候,说明这个地方对交通工具的需求比较大,如果你去做滴滴甚至摩的肯定有市场,出租车司机态度差说明人家不怕没有生意,既然有生意说明竞争小。

同样的道理,前几天,五星级酒店卫生问题被曝光这个话题登上了微博热搜榜的榜首。一时间,无数双眼睛都聚焦在了多家高级酒店上。

可能很多吃瓜群众看到这话题的第一反应是：“这么贵的 5 星酒店也这么脏？看看他们如何收场！”

不过，我觉得作为一个要发现赚钱机会的创业者对于这种热点不应该只是抱着看热闹不嫌事大的心态。

我们应该从这种热点时间背后看到用户的焦虑以及需求。了解需求之后，再去满足他们的需求，从而获取收益。

当普通用户在看完热闹以后，更多的人其实会处于一种焦虑：

5 星级酒店都不靠谱了，那我出行住的其他酒店怎么办？

5 星级酒店因为企业形象问题会去整改，但我财力能负担得起的低星酒店又有谁来保证卫生？

人的本性就是趋利避害。这种事件的曝光在短时间内肯定会对涉事酒店造成一定影响，但从长远影响来看，更多用户会尽量选择价位更高服务更优质的酒店来增加卫生保障。

而我们从这里也能找到一个用户的需求——让普通用户也可以选择高价值的服务。

1. 满足用户需求

找到了用户需求，那我们就要去满足用户需求。

说简单点，酒店事件需要满足的用户需求就是，让用户以更低的价格住上优质酒店，从而尽可能解决他们担忧的卫生问题。

这个项目往小说，我们可以单独操作特价星级酒店预订，往大了说，我们可以扩展到衣食住行等多个用户刚需场景上。

从 5 星级酒店卫生到速食外卖，再到航空公司网站 BUG，用户对于这四个方面的需求在不断上升。

要满足这样的需求也非常简单。



在以前的推文中，我也跟大家写到了类似的各种信息差项目，包括酒店低价预订，买卖折扣等。

但这些项目都只是一些比较零散的小项目，这个小项目的收益天花板比较低。除了霸占某宝店铺销量排行前几名的那几位外，其他操作者都只能喝点汤。

所以我们这次将其整合成一个更大的项目，一次满足用户更大的需求，从而提升我们项目的收益。

2.尝试满足用户需求

整个项目从本质上来说，还是靠的信息差。

信息差这个东西人人都知道，但是找到信息或者愿意花时间去找信息这种事并不是人人都愿意去做。



所以这些有需求又懒得动手的大部分人就会寄希望于这样的信息汇总平台。

我们要做的第一件事就是搭建这样一个平台，把有需求的用户留存在平台上。

这里的平台并不单指公众号，知乎、微博、短视频等多个平台都能承担这个功效。

只不过公众号比较方便我们进行后续其他操作。

选择平台时，如果精力足够的朋友可以多平台同时搭建，如果精力有限的朋友就要根据自己的需求以及平台特性来选择。

以这四种平台来举例：

知乎端上的用户平均消费水平会高一些，会更有可能长期需求星级酒店以及机票等折扣信息。不过想变现，还需要将知乎上的用户再引导在个人号上。

微博上吸取泛流量更快，可以靠这种信息快速吸引大量流量，借用微博功能也能实现变现。不过我们得提升账号权重，让账号获得实时等多个功能，才有更大的曝光量。

短视频作为一个新兴模式，确实拥有恐怖的引流能力。不过我们得具备相应的视频创作能力，以及短视频充满不确定性，我们无法保证将内容做成哪种形式才会火起来。

公众号功能稳定，而且比较灵活，方便我们使用多种变现方法。但公众号不再是一个 0 成本平台，我们首先需要有一个有评论功能的账号。其次我们需要不停为公众号引流。

3.定位与引流

整个平台的定位可以设置为——升级版的便民号。

在平台提供的信息上，不再只是普通的小羊毛，而是有关住宿、机票、餐厅等方面的大羊毛。

没有信息就做不成信息差项目。搭建平台完成之后我们要做的就是去获取这类信息。

除了同行的平台提供信息外，我们还可以去一些旅游论坛，旅游群里获取相关信息。



除了这些渠道外，我们还得关注各个酒店集团、航空公司的官方网站。

东航前几日可以用 400 元价格购买价值 4000 元的机票 BUG 就是出现在其官网上。

抛开这种 BUG 不谈，这些公司的官网经常会提供一些超大型折扣的活动。只是很多用户习惯性去使用旅游 APP 来预订服务，所以没有注意过这些信息。

收集完信息，我们要将信息做一个分类，一类为展示引流，一类为付费精品。

展示引流的信息通常为机票折扣，教用户如何用会员购买低价机票，或者星级餐厅低价预订等等。

这类信息，因为使用者一般都要实名认证，没法转让，我们也无法从中获取收益，那我们就不妨拿出来充实平台内容，为平台起到一个引流效果。

在引流方面，我们要有针对性的去做筛选用户。

要筛选的第一种用户为白领以及商务人士。因为这些用户出于工作、生活原因，对这些信息有长期需求。



引流渠道我们可以选择知乎，以及 keep。

要筛选的第二种用户为有一定消费能力的学生用户。

有一定消费能力的学生是只差一步就能享受到这个品质的服务，所以他们更需求我们提供的梯子。

这类用户就需要我们通过校园群、校园号以及校园贴吧等方式来进行引导。

要筛选的第三种用户为本地服务号上的年轻用户。

本地服务号上发布的推文多为吃喝玩乐等信息，所以这些号上留存的年轻用户会更加喜欢各类消费。

那衣食住行类的折扣信息就更贴合他们消费时的需求。找到这种服务号进行互推，我们也能获取一笔精准用户。

4.变现方法

做这样一个平台，吸取这么多用户，最后还是要想办法变现，不然我们就成了慈善家。

这种平台的变现方式主要分为 3 种模式

①节日套餐

最常见的变现模式肯定还是如同某宝上的酒店预订一样，出售相关服务赚取差价。

或者搭建一个 VIP 群，付费进群后提供更优质的信息。

除此之外，我们还可以将服务升级一下，提供一种节日订制服务。

每个法定节假日，都是旅游旺季。大量用户都会出行游玩。

不过我们也知道，一到节假日出行，衣食住行各方面都会涨价。现在又有很多用户不喜欢报所谓的低价跟团游。

那我们就可以推出相应的节日套餐。



很多国外酒店以及餐厅或者航空公司在节假日之前的一段时间内会推出各种闪付、秒杀等超值节日优惠活动。

我们就可以将这类信息做一个相应的汇总，推出相应的节日套餐服务。

不过这种活动通常是一旦付款成功就不允许退款了。基于此，我们是做预订服务还是做信息出售服务就需要自己根据情况来选择。

②推广提成



有什么样的用户就做什么样的事。

以公众号平台为例，可以开通流量主的广告，那我们也可以去接推广广告，包括一些网红餐厅、娱乐清吧等。

此外就是淘客推荐。推荐商品还是以吃喝玩乐以及提升生活品质为主。因为我们获取用户的消费水平在那里，我们也可以适当提升商品的档次。这样我们也能获取更多的佣金提成。

③合作

某宝很多出售折扣机票、酒店预订等折扣的商家靠的都是一些普通用户不知道的会员积分等政策。

但有的商家并不是。他们是自己有相应的内部渠道人员可以持续拿到最低价的服务，然后我们会自己去发展代理，让代理们从他们这里进货，再出售出去。

那我们可以成为他们的代理，也可以用手上的用户与他们进行合作，来获取这其中的差价。

以上就是整个项目的基本操作思路。项目操作并不复杂，不过我们是将信息差项目逐渐转化成了一个粉丝项目。最后变现还是靠的粉丝经济，通过积累用户来实现多渠道变现。

本文素材来源于微信公众号 杰神独家

网赚新手读写历史小故事，轻松月赚 5000+

历史很让你人着迷，特别是一些不为人知的历史故事，奇闻怪志等更是能引起别人的兴趣，三国演义的故事为什么比三国志的故事出名，甚至有时候很多人把虚构的故事当成了历史，就是因为它的可读性比较高，比较有趣，所以可以抓住这点，去引流你的粉丝。

一、历史故事的资源从哪里来？

可以从历史书里面找出来的，比如说史记、二十四通鉴等这些历史书，哪怕是现在一些书上，也都有很多历史故事。

我们有五千年的历史，历史故事讲是讲不完的，这个可以说是能长期操作的项目了，而且开始的时候可以去图书馆或者上网查相关城市以前的县志，里面会谈到很多关于这个城市的历史故事。

中国地方志珍藏网



比如哪个时期出过什么名人，抗日战争的时候出过什么抗战英雄，哪个地方出过什么事情，这些都是有记载的的，所以只要自己去把这些故事记录下来就行，就讲述当地发生的故事，就可以吸引粉丝的关注。

当然也可以找到一些专门说历史的账号,把他们账号里有趣的历史故事记录下来,同行是最好的老师。



二、如何引流赚钱?

1、录制成音频赚钱

讲故事,然后放到喜马拉雅、蜻蜓 FM 上,怎么玩喜马拉雅的方法以前都有讲过,这里就不详细的说了,主要是看自己坚持。



最重要的是有自己的卖点,比如说就是讲述这个城市当地人都不知道的历史故事,或者是奇闻趣谈,其实很多本地人都不知道这个城市以前发生过什么的,或者是给小朋友讲解一些历史故事,就看自己是怎么玩了。

2、短视频

去找一些相关的影视素材,然后还原历史真相,形成一个鲜明的对比,或者是找一些历史人物的秘闻等,再加上幽默的解说,是可以引流到那些喜欢历史的粉丝的。



特别是现在清宫剧那么多，里面很多角色其实都洗白了很多，什么扬州十日，嘉定三屠这些事情其实是有很多人是不懂的，只要解说出来，形成对比，自然能够引起关注了。

吸引到粉丝后也可以卖一些历史书，可以通过淘客的方式来卖，每个月推荐一些书让读者购买，选择佣金最高的就可以。

商品名称	原价	现价	月销	佣金	佣金率
【皮黄资金精装】中华上下五千年...	¥79.00	¥5.00	2333	¥11.85	15.00%
新华书店 正版包邮 万历十五年 黄仁宇(增订本) 史记小说人民的名义中国历史古	¥17.00	¥13.00	1911	¥0.60	3.50%
中华上下五千年全套原著精装版4...	¥59.80	¥10.00	1805	¥8.98	15.01%

也可卖相关的艺术品,一个三百到三千,这里的利润有多大,只有卖的人清楚了,像是我看到的一个公众号上卖的东西,价格也是非常高的。



多的就不多说了，这个项目拼的就是执行力，坚持到最好的人才能赚到钱！

本文素材来源于微信公众号 新媒之家 APP

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

有什么疑问可以加言成的微信/QQ 80739513 咨询！

