



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

20190430

《缘梦项目笔记》电子书历史版本下载：

1. 网盘下载：

① 城通网盘：>>>[点击](#)

② 百度网盘：>>>[点击](#)

2. 公众号扫码关注下载：



目录

封面	错误!未定义书签。
引言	1
免责声明.....	3
【必看】要想网赚项目赚钱，离不开营销引流技巧的学习	4

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

做项目之前一定先学会被项目做，也就是要让别人营销你一把。

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

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

朋友，在您阅读以下网赚项目之前，请务必查看以下免责声明。

免责声明

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

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

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

我们将会第一时间给您加上“文章来源”等版权信息。

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

【必看】要想网赚项目赚钱，离不开营销引流技巧的学习

要知道网赚大神推广项目总是事半功倍除了依靠个人 IP 的大流量之外，还有自己几年积累的大量粉丝群，多个个人微信几万人好友。那么我们没有这样的资源该怎么办呢？如何快速上手项目去推广，只要掌握以下技巧你也可以实现网赚的躺赚模式。

最近躺赚模式好像是我经常提到的话题，这也是网赚的最高境界，同时也是大家最喜欢的。然而又有多少人实现呢？若实现又得付出多少的努力和艰辛？没有人在没有收入的情况下去坚持一个月，两个月甚至一年的，但若没有前期的积累，怎么最终尝到收获的喜悦？



做网赚者必须得有一项目基本的技能，就是营销引流，早就有得流量者得天下，得粉丝者得天下，事实就是这样。想要赚钱，其实可以用 6 个字概括，**引流成交变现**。除了做网赚，做其它任何项目都可以，所以引流才是重中之重。那么如何营销引流？

市面上相关教程繁杂，导致大部分朋友迷茫，不知从哪方面下手。为了大家方便学习，缘梦项目笔记运营团队，花数月时间开发 APP，整理相关营销引流资料以及教程，**免费分享给大家学习。**

平台主要从“行业动态”、“引流技巧”、“营销策划”、“资源分享”五个方面着手，打造一个分享营销引流技巧的学习平台。



学会引流，让您获得源源不断的用户

学会营销，让您轻松实现流量的变现

废话不多说，相信您也等不及啦。

我们直接分享 APP 下载地址：

点击链接：<https://tbz8.fun/d> 或者 长按下方图片扫码下载。



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

备注：安卓手机用户可以直接下载使用，苹果手机 APP 还在上架审核中，只能以网页版形式访问，具体见下载引导说明。

如有疑问，加言成微信 80739513

QQ 群是如何赚钱的给你 2 个变现思路!

由于在职场中，微信的作用体现得尤其重要。所以很多人的 QQ 目前都是用来传传文件，微信则用于日常交流。有的企业还将微信群作为企业的管理群，开开小会，发发通知啥的。

那么是不是就说明 QQ 开始没落了昵?

我觉得并没有。90 后和 95 后是目前使用微信频率较高的人群，但这些用户中，90%以上的都是有 QQ 号的，在用户心里。还是觉得 QQ 是有存在的价值的。一些媒体的相关统计也表明，00 后更热衷于使用 QQ。

关于微信运营变现方面的知识点，在缘梦项目笔记之前的推文中已经讲到过很多次了。那么同样的在微信中能变现的模式，其实在 QQ 上也是能做到变现的，就拿“群”来讲，微信群的功能没有 QQ 群功能完善，微信群只能创建免费群，而 QQ 群是可以做付费群的。



QQ 群和自媒体平台的对比:

做微信公众号其实是没有提供直接的变现功能的，都需要不断的积累流量，然后运营者自己植入内容变现或者产品变现，从而获得收益。所以从公众号有粉丝到公众号开始变现的这个过程中。是要多一个步骤的，这个步骤就是我所说的“能够使其变现”的措施。

现在的自媒体平台中，除了头条号提供了较为多元化的变现措施外，绝大部分的自媒体平台的主要收益方式，都依赖于通过广告费通过平台补贴来进行盈利，所以积累粉丝是一方面，另外一方面还要不断地输出优质的内容，才能更有可能获得平台的青睐。

QQ 群与公众号和自媒体平台就不同，QQ 群目前来讲也是一个可以长久发展的赚钱项目。如果做的是付费 QQ 群，也会随着群人数的增长，收益跟着提升。短期内确实没办法像其它的项目一样赚到大笔的收入，但是长期发展下去，这个收入是会逐渐趋于理想。

而现在 QQ 群不仅可以做付费群，还可以参与 QQ 官方的一下变现扶持（QQ 群礼物分成计划）。



关于 QQ 群礼物分成计划

“QQ 群礼物分成”一定程度上类似于自媒体平台对优质作者的补贴，群里送礼活跃的群主均可申请加入，况且 QQ 群礼物分成的门槛也不高，一般申请后 3 天左右就可通过审核了。只要你是群主，热衷运营 QQ 群，热爱群直播，均可申请签约，签约成功后就可以获得 QQ 群礼物双重分成收益了，作为 QQ 群的运营奖励，礼物分成是在每月 1 号结算上月的分成收益。

除了礼物分成，还可申请成为群视频推荐群，获得官方流量推荐。

要求：群成员需要达到 500 人以上，有稳定的管理和主持人，群内每天稳定群视频功能两个小时以上。这样的群要求是以唱歌，跳舞交友为主的，申请此类权益的 QQ 群必须得是公开群。

思维延伸（哪类群更赚钱？）

目前通过 qq 群赚钱有两种运营类型：

1、做付费群，群等级达到 LV2 可设置

前期邀请一些人免费加入到 QQ 群，作为 QQ 群活跃的基础流量，当活跃度达到一定程度的时候，就可以开始设置“付费进群”，随后根据群人数的增加，价格逐步上涨（如最先定价为 3 元，其后定价为 10 元，以此类推）。

虽然付费 QQ 群是 QQ 群提供了一种变现措施，它并不是做任意类型的群都能够获得高收益的，我对比了一些付费 QQ 群，发现收益较高的群一般都是垂直度比较高的，如考研、某干货分享群、行业交流群等（付费群还有一个好处在于，打广告的人越来越少了，更利于社群的长期发展）。



之前也有一些借热点做付费群的，收费不贵，10 元 / 人，这种模式我不太建议操作，虽说来钱快，但不符合 QQ 群的运营策略，正是因为这种情况，目前 QQ 群暂时关闭了通过条件搜索查找付费群的方式。

2、参与平台奖励计划

就拿群视频推荐位申请来讲吧。关于如何参与平台的奖励计划，其实平台已经把定位都讲清楚了，群视频推荐群的类型必须为唱歌，跳舞，交友。

这就让我联想到了两个场景，一个场景是那些美女直播打赏，还有一个场景，就是前不久我来上班时在公司电梯看到的全民 K 歌的电梯广告。这两类的视频场景（音乐场景）都是靠着一直都是靠打赏送礼做为主要收入的。

如今 k 歌群和交友群算是比较好运营的了，所以想通过参与平台奖励计划获取收益，就按照平台的规划，运营相关类型的群就好了。



本文总结：

其实有那么一段时间没有和大家分享过 QQ 群方便的便捷方法了。但是 QQ 团队的运营策略却一直都在做着发展。现在不管是什么类型的互联网产品，无论是规模大的还是做得小的，都在努力想办法进行改进。

如果不改进，用户流失就会越来越多。就像公众号涨粉一样，你获得一个精准粉丝不容易。但流失一个精准粉丝是很快的。所以这也提醒了我们，做着互联网上项目的时候一定要多观察，洞察身边一些平台的改进规则，这或许能为互联网创业赚钱提供很大的帮助。

本文素材来源于 杰神联盟

安装全家桶 CPA 赚钱静默安装包制作技术,日入 1000 元

今天给大家分享一下如何制作静默安装包的技术,并且利用 S 流诱导下载安装全家桶,通过 CPA 来做到日赚 1000 元。

所谓静默安装,就是安装时无需任何用户干预,直接系统后台默认安装。也就是我们常说的软件全家桶,一个全家桶至少包含 3 个浏览器、2 个输入法、3 个视频播放器、1 个压缩软件、1 个杀毒软件、1 个看图软件、2 个网页游戏、1 个记事本,还有你的浏览器收藏夹和默认首页也全部会被更改。

静默安装包的制作方法有很多种,但是不被杀毒软件报毒拦截的方式较少,下面讲的也是这种技术方式,这种方式安装成功率比较高。我们通过 S 流诱导下载,所带来的收益效果也比较高。

一、软件全家桶的烹饪技术

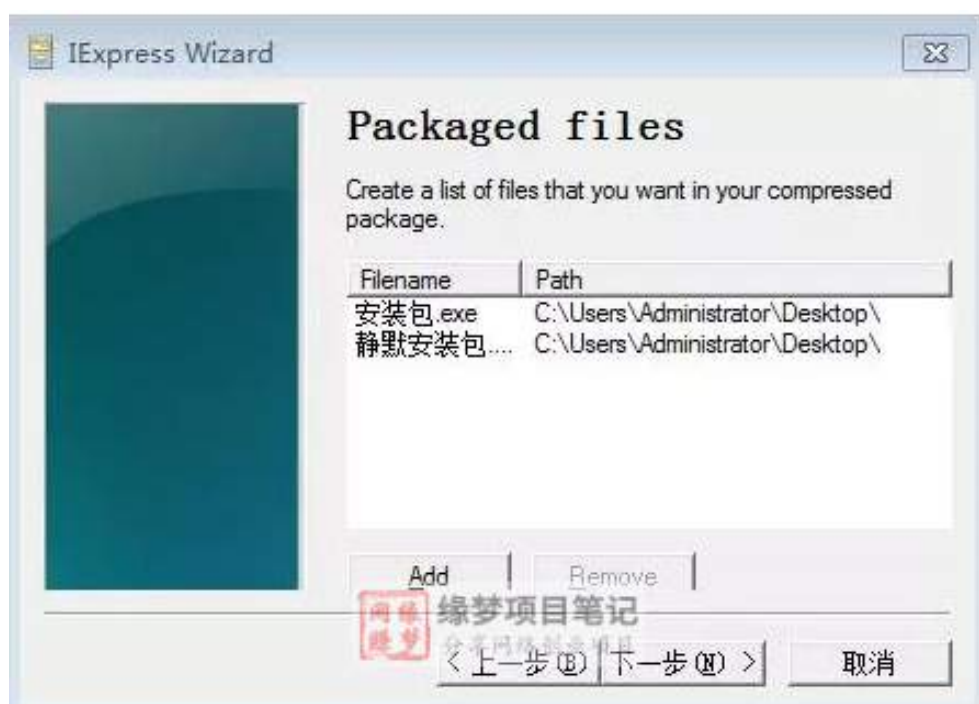
制作方法很简单, windows 用户电脑开始菜单里选择“运行”选项,对话框中输入“iexpress”然后点击确定,打开一个名为“IEExpress Wizard”的小工具。



打开之后直接点击下一步，在打开的页面上选择默认选项，然后会出现一个输入框要求输入打包的安装包名称，这里任意输入即可，然后点击下一步。



然后一直点下一步直到出现带有“Add”按钮的如下页面，点击 Add 添加我们要静默的安装包，如果有两个安装包就选择两个，如果有五个安装包就选择五个。



然后点击下一步，在下拉选项框里选择我们刚刚添加的安装包，Install program 选择要提示用户的安装包，post install command 选择要静默安装的安装包，然后继续点击下一步选择安装的方式。



一共三次下一步之后来到选择我们生成静默安装包之后存放的位置和存放的名字，点击“Browse”按钮，在对话框里输入我们要存放的文件名和选择好我们存放的位置，点击“保存”关闭“另存为”对话框，然后点击下一步



在这个页面选择“Only restart if needed”选项，还要勾选“Do not promot user before restaring”复选框，然后点击下一步，在这个页面选择“Don’ t

save”选项，再点击下一步，然后再点击一次下一步就会出现一个命令提示符的窗口，这个窗口展示的进度就是静默安装包生成的进度，速度取决电脑配置的好坏和安装包的大小。安装包生成完成之后点击完成按钮退出生成工具即完成了整个生成的过程。



最后，找到我们放生成安装包的目录下点击找到我们生成的静默安装包，修改一下名称就可以了，这个办法生成的静默安装包是不会被杀软报毒的，而且生成的安装包就和原生安装包一样，完全可以后台静默安装。

二、软件全家桶的赚钱能力

学会了静默安装包的制作方式，接下来，我们来看下一些国内 cpa 联盟的安装包价格。

国内比较大的装机联盟有 2345、7654、360 有钱联盟等，因为我们主要的推广方式是通过 S 流诱导下载后，通过静默安装的方式来变现。这样就要求我们接的软件安装包最好直接是考核安装量，而不是考核有效注册和充值等，这样对于我们的转化收益也是最高的，平均一个静默安装包下来也可以获得 0.5 元-2 元的收入，一个全家桶全部装完，至少能有 3-6 元的收入，这是非常可观的。

 0.7元/安装 360卫士	 0.6元/安装 360杀毒	 60-75元/千ip 360导航推广	 60-75元/千ip hao123推广	 0.3元/安装 360浏览器	 1元/安装 PPTV网络电视
 1.2元/安装 搜狐影音	 0.5元/安装 爱奇艺	 1元/安装 百度杀毒	 1元/安装 百度卫士	 0.3元/安装 酷狗音乐	 0.7元/安装 qq管家

三、软件全家桶的推广玩法

那么我们如何获引流进行诱导下载呢？

主要还是利用单页站群的方式引流，具体操作可加入 VIP 会员学习。但目前单页站群做 S 流的玩法有所变化，主要体现在域名和程序模版上，如今排名效果较好的是以 com 域名和企业模版为主。

因为百度搜索算法的调整，以前的玩法现在是行不通了，现在单页站群成功引流的关键在于域名数量和关键词的选择上，一个是靠量往上堆，另一个是选择未被百度屏蔽的关键词。

因为，大家还是通过 S 量诱导下载安装的变现模式，除去移动端的流量大概会带来总 ip 量 10% 的下载安装转化率，如果 1 万 ip 流量实际会带来至少 1000 的下载量，实际的安装人数会在 500 左右，安装率的高低主要和安装包的名称和类型有关，安装包的名称我们尽量起一些诱惑性的名称，有技术的同学可以自己修改安装启动界面的样式来提高安装率。

平均一个全家桶按照 3 元至少的收益，平均一天 500 的静默安装量会带来至少 1500 元的收益，而实际我们要付出的成本也只是一点域名和服务器的投入而已。

四、更简单更粗暴的推广

考虑部分读者没有技术基础，所以这里推荐一种比较简单的推广方法，在掌握了制作静默安装包的方法后，我们可以利用贴吧、博客等渠道进行大量发帖推广，这也失于一种非常有效的赚钱渠道。

目前，也有直接提供下载器的第三方公司，但是一个全家桶仅 0.4 元，并不建议直接对接下载器盈利，这比较适合流量稳定的软件下载站，而诱导的玩法往往是短期内快速盈利。

最后，很多技术性的细节也很难在文章里全部写出来，想到哪里写到哪里吧，操作并不难，更多细节百度也有详细介绍，花不了太多时间也可以顺利摸索成功。

本文素材来源于 黑帽星球

唱歌培训视频教程的虚拟资源项目，轻松日赚 300+

经常很多朋友问我：

有没有什么适合个人在网上做的项目？

我说，有肯定有，项目成千上万，适合自己的才是最好的，今天我就分享一个，至于做不做，那就是你的事情了！

大家百度一下：【唱歌教程】

× 搜索

[网页](#) [新闻](#) [问答](#) [视频](#) [图片](#) [良医](#) [地图](#) [百科](#) [英文](#) [音乐](#) [软件](#)

[成人声乐培训,唱歌技巧和发声全套教程,免费直播教学声乐,轻松实战...](#)



从零起步学声乐,十年教学经验,名师团队,直播+视频+1对1真人答疑,随时辅导答疑,快点进来免费听课吧!
[十年教学经验 - 在线直播教学 - 课后解答 - 解决唱歌难题](#)
[sem.tanzhouedu.com - 2018-03-28 - 广告](#)

声乐培训: [0基础教学](#) [直播教学](#) [30天轻松学会](#)

名师团队: [十年教学经验](#) [随时辅导答疑](#) [课后视频录制](#)

随到随学: [专业老师独特教法](#) [老师电话回访](#) [简单易懂](#)

[唱歌教程 唱歌教程让你能系统学习唱歌精髓](#)

2018年唱歌教程上线,高清视频教学,名师讲解,全面的唱歌教学,仅需298元并且唱歌教程活动进行中,全场包邮,货到付款,猛点订购!

[vip.qingguan.org/cg - 2018-03-28 - 广告](#)

[2018最新唱歌教程 入门自学教程](#)

十年经验专业导师精心录制,内容详尽,简单生动,适合0基础的朋友学习专为唱歌教程新手设计,3天入门,7天学会,30天精通,全国包邮,免费送货上门!

[www.cf1000t.cn - 2018-03-28 - 广告](#)

[学唱歌入门教程视频,100分实用唱歌教程,0基础30天会唱歌](#)

学唱歌入门教程视频大全,学唱歌必备,100分实战的唱歌培训,国内名家大师教授,高清讲解,30天速会唱歌的培训教程大全,超牛的唱歌培训大全,唱歌的秘诀大公开,3987学员共同...

[xiao.csymsy.com/ - 2018-03-28 - 广告](#)

[「认证」2018学唱歌入门教程视频订购,已售1860套!](#)

正版学唱歌入门教程视频3天入门,30天精通!0基础学习学唱歌入门教程视频 30天无条件退费承诺!一次选择,终生受益!

[360sybvip.gongsizhuce188.com - 2018-03-28 - 广告](#)

[关于唱歌教程,为您推荐更多优质结果>>](#)

关于唱歌教程,已经为您筛选出更多优质商家信息,360搜索,QQ弹窗。国内安全的搜索引擎为您提供海量相关信息,助您安心上网。

[e.360.cn - 2018-03-28 - 广告](#)

这么多人花钱做广告? 证明是有市场的。

再来看看百度指数:



每天大概有 200-300 人在百度搜索唱歌教程这个词语。

光看这个词语，大家可能觉得需求量比较少。其实，未必，这只是一个词语的搜索量而已。

再看看其他的，比如搜索：唱歌技巧和发声方法，这个词语是搜索最多的，每天有好几千人搜索。



由此证明，这个并不是冷门市场，是个热门市场，但是呢，大部分都是做百度竞价的，这就给了我们机会。

没钱，那我们就不花钱做广告，就利用免费的方法做！

看到这里，可能大家也就知道了，这个项目就是卖唱歌培训视频教程！

首先教程哪里来？

淘宝几块钱的一大把！



不想花钱买？



网盘搜索里面很多，全部都是免费的！



现在教程有了，比较适合个人卖的，那就是 QQ 空间。

文案，就不说了，在百度竞价网站里，随便找一个，直接复制，打造专业的 QQ 空间。

什么是专业？让人看了一眼，就想买，这就是专业！

我主要说的是如何推广？

考虑到很多朋友都是新手，我就只说一种推广方式。只要你按照我说的，认认真真的去做，保管你在一个星期内就出单！

刚才教程已经获取了，里面会有很多的视频。每个视频下面都加上水印，比如：

零基础 24 小时成歌神绝密方法，加微：xxxxxxx

当然，你也可以自己写其他的广告文案。

在视频的第 2 分钟加，水印只出现 8 秒，这样的操作，视频审核通过率很大。

制作好视频之后，就上传到优酷，爱奇艺，土豆等等视频网站....

每天上传 100 个，接下来，就等着别人加你买教程吧。

这个项目赚钱吗？

按照一单 198 元，给自己定个目标，一年卖 1000 单，你自己算算，就有多少钱了？如果一万单呢？

方法就是这样，非常简单。

需要说的一点就是，卖给别人的视频教程，一定要选择高清的视频，模糊的千万不要，上传的视频也是，切记，切记！只有产品没问题，你才能做的长久，才有信心去推广！

所有的项目都是一样的，实操效果如何，还是需要看你是如何去做的，每件事情，总有人做得很好，而有的人做得不好，只要懂得总结、不断试错，就总能有个不错的收获。

机会和背景真的很重要，你能操练的只有选择的能力。你不用自怨自艾，因为有背景和拥有机会的人，才有权力去怨天尤人。当你没有背景和错失机会的时候，你唯一能做的，就是学习选择的能力，用选择的能力抵消你背景的单薄和机会的错失。人生没有什么跃迁，真正的跃迁除了能力，更多是选择的正确。

单号养成赚钱攻略,解析成功微博账号捞金流程

根据目前的大环境来看，微博已经成为了一个高性价比的推广平台。我们每个人都有机会以较少的成本投入换得一个优秀的推广效果。

其实，微博除了推广效果好之外，我们深耕于微博一样能获得收益。今天就一起来看看一个成功的微博账号有哪些赚钱的方法。



一、微博的价值

首先，微博的用户数量早就破亿，在我们看来这就是一个拥有几亿用户的大型流量池。



其次，微博不同于今日头条、公众号这类平台，微博用户获取内容的主要方式是靠热搜以及各种话题。微博培养了用户搜索关键词的习惯，那我们也可以通过在内容中插入关键词来主动获取精准用户。

然后就是，我们在微博端还可以打造 IP，围绕 IP 来运营不同类型的项目。这比我们单纯做一个公众号或者头条号要更全面也更灵活。

二、从微博获取收益的方法

从微博获取收益的方法一直都有很多，只不过我们以前只将其当做了一个简单的社交平台进而忽略了这些方法。那我们现在就来梳理一些常见的微博赚钱方法。

1、接广告、做分销

这是一个微博账号打造 IP 成功以后常用的变现方法。这里的 IP 特指泛娱乐领域的 IP，例如情感、电影等等领域。这些 IP 可以快速从平台上吸引大批泛流量，然后利用选择接广告和做小说、漫画分销的方法可以最高效的利用这些泛流量。



2、做导购，做直播

不知道大家还记得前段时间王思聪微博举办的抽奖活动吗，一共抽奖一百多名用户，可基本上都是女性用户中奖。后来微博官方出来解释，这是因为女性用户更活跃，且权重更高。



现在虽然多了一个小红书平台，但我们依然能从微博上获得源源不断的女性用户。并且我们还可以利用微博上的直播功能，配合自己的种草号联合起来做直播导购。

3、流量主收益

流量主是公众号的主要收益来源之一，只要公众号的用户够多且他们愿意点击公众号插入的广告，那操作者就能每天获得大量收益。

昨日关键指数 01月22日更新



累计数据



微博也能算作半个自媒体平台，那其实微博账号也是能开通流量主收益的。只要有1万粉丝且经过认证的微博账号就拥有了开通流量主的资格。并且，我们都知道，微博上的引流速度比公众号要简单无数倍。

可能我们只是成功运营了一次抽奖活动，那就会给我们带来几万甚至几十万的新粉丝。靠着不断累积的用户数量，流量主可能就会带来非常高的收益。

三、如何操作微博

我们都清楚，想要让从微博上赚钱，自然是需要经过一番操作的，不是每一个普通的微博账号都有获得收益的资格。

首先，无论我们通过哪种方法赚钱，都要确保我们的微博账号为实时号。所谓的实时号，也就是我们发布的博文至少能出现在关键词搜索的展示结果中。这样我们才能确保自己的账号可以通过创造内容来不断获取用户。

其次，在我们的账号经过初期养号，已经获取一定量的粉丝后，我们要经常与同领域的其他账号进行合作，也就是资源互换。



我们去点开某些大号的个人页面就会看到，他们会与很多同行账号进行互相关注。互关只是我们表面上能看见的一种账号行为，在互关背后是这些账号不断进行流量交换。

而对于我们来说，这种互推行为非常关键。一是帮助我们的账号或者 IP 快速成长，二是给我们在领域内增加信任背书效果，让精准用户相信我们的内容，方便我们做变现引导。

在这之后，我们就可以考虑给自己的账号做认证。微博账号的认证有许多，比如我们熟知的橙 V、金 V、蓝 V，以及游戏、美食等各领域的认证。



有粉丝有权重之后，我们要做的自然就是做热门博文。对于变现项目来说，做热门博文则是为了直接引流到有需求的精准用户。

我们都知道，4 级英语这个关键词背后是每年几十万的考生。那我们在这个关键词上做上热门之后，一旦有考生搜索了这个关键词，他首先就会看到上图这条博文。那他会不会为了 4 级英语资料来联系博主呢？

根据马太效应来看，微博、微信、支付宝、抖音这些平台在很长一段时间内，只会继续稳固自己的霸主地位，更多的流量会源源不断流入其中。只要不断有新流量加入，那这些平台就会不停焕发生机，那对我们来说就还有机会。

现在去操作就不会晚，但犹豫不决会让我们一再错失机会。

本文素材来源于 同路人分享汇

电商新玩法,阿里社交电商“淘小铺”,将带来新的风口

这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。在互联网的时代里，很多事物的兴起总是让人这么的猝不及防！

2003 年淘宝网上线时，很多人认为网上卖东西不靠谱，而最早开淘宝店的那批人，年收入动辄百万、千万计；2015 年拼多多横空出世时，很多天才的预言家说它活不过一年，三年后，拼多多疯长，成为国内第三大电商平台；最近，阿里发布了《淘小铺管理规范》，推出了淘小铺，是否会引起什么风潮呢？

新增《淘小铺管理规范》公示通知

2019-04-11

 分享

各位会员朋友们：

随着电商行业的迅猛发展，我们开店的竞争越来越激烈。想开个淘宝店赚点钱，却苦于没有货源，库存资金压力大.....服务不同优势的会员，激发其独有优势，完善淘宝生态系统，是淘宝一贯的使命。我们酝酿已久的淘小铺平台即将上线，欢迎具有服务意识，有私域运营能力的朋友们入驻。

淘宝拟新增《淘小铺管理规范》，并调整供货商的评价规则。本次变更于2019年4月11日公示通知，2019年4月18日正式生效。

主要内容：

- 1、明确淘小铺准入、运营、佣金、交易争议等相关原则及要求；
- 2、明确淘小铺的违规情形和违规处理；
- 3、《淘小铺平台供货商管理规范》中的评价内容，迁移至《淘宝网评价规范》中，并依据该规范进行违规处理。

特此通知，敬请知悉，感谢您的支持与关注！

 缘梦项目笔记
分享网络创业项目

淘小铺平台
2019年4月11日

一、淘小铺

淘小铺是阿里新推出的一种新玩法，今年年初立项，现在正在内测，据说 7 月份会对外公开。

从官方描述来看，这个淘小铺平台，将主要依靠注册会员推广来完成销售，和淘宝天猫比起来会带有更为浓重的社交属性。并且定位于“人人可参与的社区化电商”。

淘小铺供货商可包括品牌、经销商、工厂和线下渠道商家。销售端则是淘小铺掌柜，将包括内容达人、新卖家、新消费者和淘宝客等等。



其实就是一个社交电商，淘客和微商的结合。

1、开店运营：

按照目前设计的规则，芝麻信用分超过 700 分的用户可以申请开设淘小铺。

【创建店铺】会员须符合以下条件，方可按照淘宝系统设置的流程创建店铺或变更店铺运营主体：

一）通过淘宝身份认证、提供本人（包括自然人、法人、非法人组织及其负责人等）真实有效的信息；

二）符合淘宝对开店主体及其负责人的年龄要求；

三）将其淘宝账户与通过实名认证、信息完善的支付宝账户绑定；

四）经淘宝排查认定，该账户实际控制人的其他阿里平台账户未被阿里平台处以特定严重违规行为处罚或发生过严重危及交易安全的情形。

通常情况下，一个会员仅能开设一个淘小铺，具备一定持续运营能力、满足一定运营条件的诚信会员，可享有开设多店的权益。



系统默认为会员名和店铺名添加后缀“淘小铺”。

【商品权限】淘小铺仅能从淘小铺平台选取商品至本店中，亦可在指定模块添加推荐理由，但不可通过任何方式编辑该商品，亦不可自行发布新商品。

【商品发布数量】淘小铺至多可选取 1000 个商品进行推广。

2、交易方式

一）买家在淘小铺中直接购买商品。该交易模式下：淘小铺为推广者，负责推广商品并承接售前咨询；供货商为销售主体，负责发货并承担售后责任。

二）淘小铺店主通过“淘小铺”APP 直接下单购买商品（下称“自购”）。该交易模式下：不论是自买行为还是代他人购买行为，淘小铺店主均为买家；供货商为销售主体，负责发货并承担售后责任。



这是官网规则提供的资料。

二、淘小铺是阿里入局社交电商的大军？

从淘小铺的远景规划看，它走的是一条独立于淘宝的“第三条路线”。

比如说，淘宝明确规定：淘小铺的掌柜只能在淘宝站外渠道进行推广，不能通过任何不正当方式参与淘宝站内公域流量的分配。也就是说，阿里正在用淘小铺在阿里巴巴内部打造一个完全有别于淘宝和天猫的新体系。这个体系有点类似于此前的淘宝客，完全依靠自身的社交链资源去挖掘新流量，但是从规模上看，此前的淘宝客在淘小铺面前只是一个前锋，淘小铺才是大军。

以前的商家就是S端，以前的淘宝客就是B端，微商里的用户就是C端。



这就是淘小铺，换了一种新玩法，但是大家其实都会。

三、淘宝为什么要做“淘小铺”？

官方的定位也是在“人人可参与的社区化电商”。

又是社区化，又是站外。这就说明阿里其实就是用各种渠道让互联网上的人，将整个互联网除淘宝以外的流量都拉到淘宝这里来。而“社区”又再次暴露了阿里的社交野心。

十多年来，阿里一直想做社交，无论是从去年的双11战队PK玩法，还是会员小黑群的功能，都可以看出阿里对社交流量一直以来的“盘算”。

但从目前看来，相比于其他社交电商的小玩家，淘宝客作为阿里社交流量的触角一直在微信生态内被“围追堵截”。

早在2017年7月，微信平台曾对淘宝客业务群与淘宝客账号展开大规模限制，大批淘客一夜回到解放前。



除了微信的强大用户体系逐渐渗透电商之外，还有入股京东和拼多多等，而阿里那边，在社交上却一直没有有什么长足的进步。

其实，类似于“淘小铺”这样的玩法，早就出现过。类似于公众号淘客等，这种方式，但受限于流量平台的限制，阿里的社交一直未能实现，微信自身却在渐渐的完善自己的电商体系。

于是，官方出手推出一个淘小铺，将淘宝客与微商结合，让当初那些被流量平台限制淘客、微商玩家有了新的战场，这次有官方站台和背书。

打通了商家、淘宝客和用户之间的关系，这条渠道变得更为明晰和方便。

四、我们的新机遇？

说了那么多，跟我们有什么关系呢？任何事物的兴起，都会带动一些周边项目，而对于这对于卖家来说，机遇更大。

其实，对于卖家来说，可以看做这是淘宝推广平台开辟的一个渠道。原本在推广渠道这方面，原先有钻展、直通车、淘宝客等。



现在的淘小铺，其实也可以看作是一个全新的推广渠道。虽然和以前的淘宝客很像，但是在规则上，佣金的设置有所区别。这至少证明淘小铺是独立出来的一个新系统。

新的推广渠道刚出来的时候，一定会有相应的红利。因为关注的人很少，参与的商家少，最先参与的人就能体会到那种巨大的流量扶持。

同时，商家也可以自己开通淘小铺，进行无线端升级，利用社交化的便利，更接近用户，可以随时与用户沟通，获取到更多的站外流量，这也是淘宝官方想要达到的目的。

五、总结

目前淘小铺还在内测阶段，等它正式上线时会有什么样的结果，我们不得而知，只是根据互联网风口论，来分析一个即将出现的事物。但是我们还是要提前打一下预防针，也许它正式上线的时候，又带动一次新的风口呢？

有人期望，有人质疑，但是不管怎样，任何事物的兴起，都会带动一些周边项目，就看谁能够追逐得到！

大家对此有什么看法，可以一起讨论。

本文素材来源于 新媒之家

短链接另类玩法的赚钱攻略分享

所谓的互联网赚钱项目，其实就是通过互联网来赚钱的一种形式，而互联网的形式越来越多，所以赚钱的门路也就越来越多。于是有的人就赚了钱，而有的人却一直没能在互联网上赚到钱！

能力固然重要，但有时候决定我们收益的问题恰恰是信息差（你知道的别人不知道）。



很多朋友应该都用过短网址转换工具吧，这类平台的主要作用是将很长的网址链接缩短为短网址，更加利于在朋友圈、微博等其他平台上的传播。除此之外短网址还有一个作用，就是它能避开某些平台的封锁。

有的人为了避免自己的链接，在某平台被封杀，所以就将本身的网址转换成短网址的形式，当短链接出现无法打开的情况后，就换一个平台再转换成短链接，以此来避开平台的封锁。

做自媒体的朋友，对短网址工具的使用应该是比较多的，常见的短网址有百度、新浪、以及 i 排版等短网址转换工具。

请输入长网址:

压缩一下

短网址服务可以帮助您把长长的网址压缩，让您在140字的微博中包含更多有趣内容！

可以为您的短网址选择下列后缀:

- | | | |
|-----------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|
| <input type="radio"/> sina.lt | <input checked="" type="radio"/> t.cn | <input type="radio"/> dwz.cn |
| <input type="radio"/> qq.cn.hn | <input type="radio"/> tb.cn.hn | <input type="radio"/> jd.cn.hn |
| <input type="radio"/> tinyurl.com | <input type="radio"/> goo.gl | <input type="radio"/> j.mp |
| <input type="radio"/> bit.ly | | |

由于短网址较短，分享给别人后看起来没有那么累赘，所以转化率通常比长网址好很多。

有些懂技术的大V（有一定精准粉丝量的人），发现短网址是个商机，于是便做了一个短网址转换平台，借着自己本身拥有的流量进行推广获利，这种获利一般是通过网站广告获利，随着长期的推广，知道这个短网址平台的人多了，广告收益也就提升起来了。

对于没有技术的人，我们是否可以不用技术、不做平台，紧靠推广获利呢？

赚互联网上的钱，从来都只有想不到的，没有做不到的，有一些短网址平台就是专门通过转换链接时，植入广告就能赚钱的。

我常用的短链接平台：adf.ly 就是我最早了解的一个短链接转换兼插入广告的平台，用户通过注册后，就是可以通过分享带有广告的连接，获取收益。

该平台于2009年上线，本质上也是一个提供短网址压缩服务的平台，也许是运营者看中了互联网广告业务，与短链接服务合二为一，现目前提供3种不同的广告形式，分别是插页式广告、横幅广告、流行广告。



通常情况下，这类平台只要满了 5 美元就可以自主提现。

短网址赚钱的策略：

- 1、将某电影或某干货的链接，以短网址的形式发布到、微博、贴吧、知乎等平台。
- 2、获取百度网盘内容资源分享公开链接，再将公开网盘链接转化成短链接，推广到其他平台。

我更加倾向于在其他平台推转换后的网盘链接，因为有时候我在豆瓣看到一些。评分比较高的经典电影在视频网站里面找不到，所以我就会去知乎或者微博里边去找。这个视频的网盘链接，当然我也有在找的过程中经历过这种点击进去提取内容的时候有广告的这种链接。

所以，当一部电影正在热映的时候，那么这个电影的话就是一个很大的热点，我们可以通过借助这个热点的流量，去推“资源链接”。

如何让「短网址推广」更赚钱？

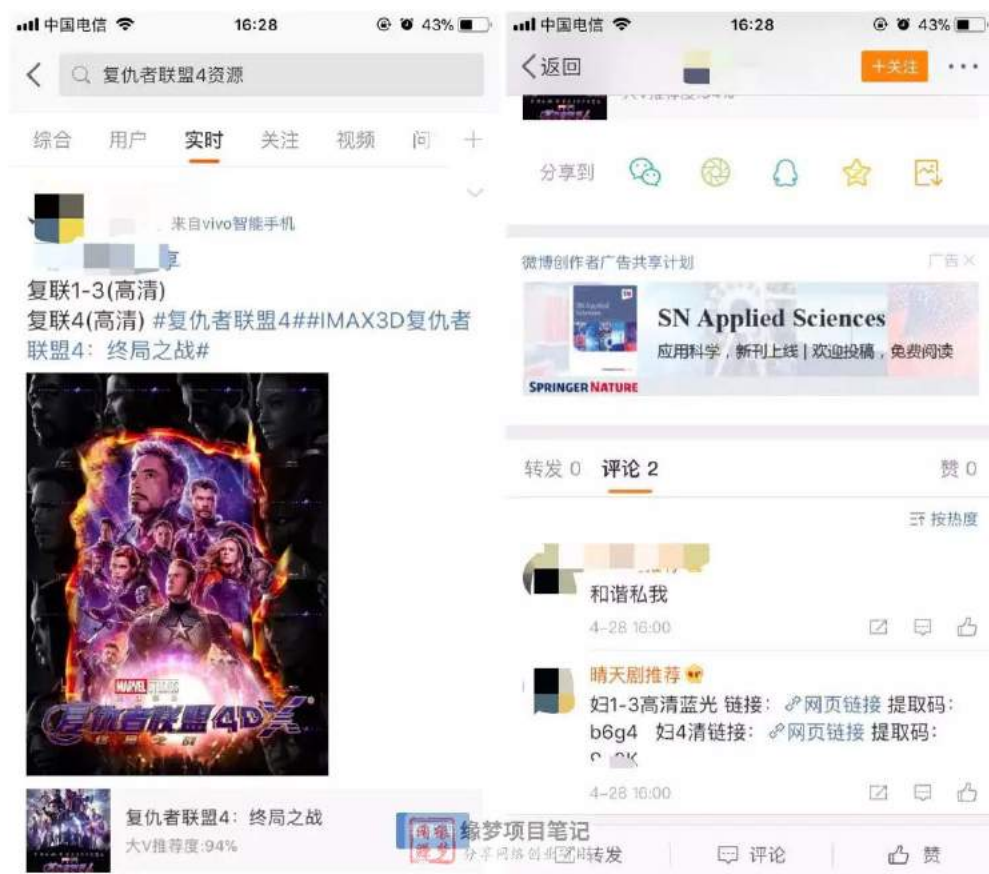
决定一个网址点击量的关键在于曝光，也就是曝光量越高，点击链接的可能性也就更高，继而获取的收益也会更好，这与投放广告是同一原理

所以我们在推短网址的时候，应该结合一些热点来进行推广，说起找热点，当然是非微博莫属了，每个热点都带有大量的流量，所以也有不少人在蹭热点。



（微博的热点流量很大！）

就如我近期看到的，别人用《复联 4》进行短网址推广的案例，这里跟大家科普一下，在微博中，权重不够高的账号携带链接发文，是很难在搜索中被显示出来的，所以一般这样的推广都会把链接放在评论区。



（操作案例）

这样的操作模式长久吗？

目前来看，社交资讯平台分布很多，可借助的流量很大，所以这种赚钱方式是可以长久操作的，但是有一点，就是我们在日常的自媒体平台运营中，需要不断的累积流量，当手里都握有流量的时候，就不会过分担心一个项目的长久性了。

我的观点如下：

像这样一个短网址推广项目，目前做的人不少，很多学生、互联网创业者都在尝试做这样的项目，收益上也各不相同，然而最后决定收益的，始终还是推广方式。

大家在寻找互联网上赚钱商机的时候一定要多看，看懂了再试着去做，当然光看是不能积累互联网创业经验的，顶多算是增长见识而已，做了才会有更多心得，我一直都不太认同互联网项目操作有“大神”的说法，只是有的人去做了，通过积累的经验，发现这种经验还可以用于其他的项目，所以做的多了，赚的钱也就多了。

本文素材来源于 杰神独家

二手书这样子操作，月入上万不是不可能

“新书，50 元一本”

“二手书，2 元一公斤”

这是我们生活中的惯性理解，造成这种理解的原因多半是出售自己从小学到大学书籍时候的感触，当初花了大价钱去买这些书，最后贱卖给收废纸的人。所以绝大部分的人都认为二手书已经失去了价值。

然而并非如此，二手书中也有玄妙的赚钱良机，在本文中我就分几个版块来详解二手书的赚钱操作方法及流程。



一、被贱卖的二手书最后都去了何处？

二手书最简单的赚钱操作莫过于收书的人找到了一个价格更高的上家，然后将这些书直接批量打包给对方，赚取差价。这种操作几乎不需要动什么脑筋。也没有多大的赚头。

聪明一点的人将这些书进行分类，如果实在没有用处的，也就只能交给回收二手书单价较高的商家，将一些有用的书摊或者与书店合作的形式进行出售。每本书的差价可以赚到该书原价的 5%~10% 左右。

看到这里，你会不会觉得二手书的变现形式就仅仅如此了？

如今互联网行业发展的很好，做电商卖二手书也是一个很好的销售途径，于是有人就开始用抖音、开淘宝店等互联网营销方式出售二手书。

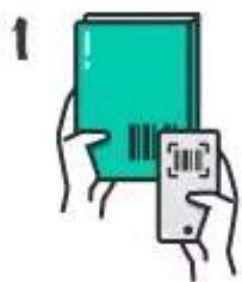
这些方式固然都很靠谱，操作下来也能够赚到钱，但实际情况是很多人这样去做了之后，赚到的钱并不多。所以当产品有市场却收益低的时候。我们就要开始思考其他销售途径了。

二、国内的二手书交易市场

不少朋友都做过微店和淘宝店，相信大家有过这样的体验。在微店和淘宝店都上架好商品，在都不推广的情况下，淘宝店是有可能成交的，而微店呢？是绝对不可能成交的（微店只是工具，销量全靠个人推广）。

主要原因在于淘宝是一个大平台，有大量的流量，况且淘宝对新店铺也有流量扶持。所以我们在做二手书的时候也可以从这个思路出发。当我们开淘宝店、做抖音都没有办法迈进的时候，那么为了产生更高的收益，我们能否去找一些二手书的交易市场呢？

国内二手书网上交易市场目前做的最大的应该是多抓鱼了，多抓鱼采用的是扫码定价系统，由机器进行智能化判断，判定该书籍是否值得被回收，以及价格评估，正常的情况下扫码的书籍经过 3 个步骤，就可以拿到书款了。



手机扫码
看收购价

什么书不收 ✓



快递免费
上门取书

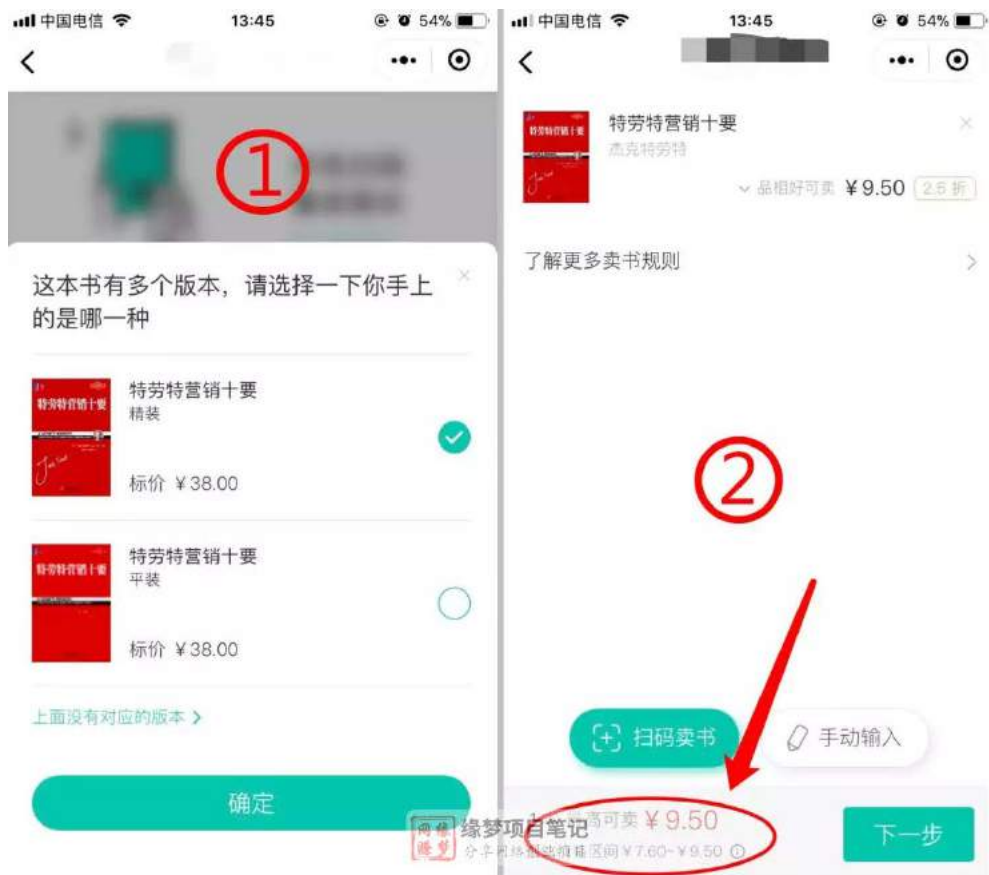


审核通过
书款到账

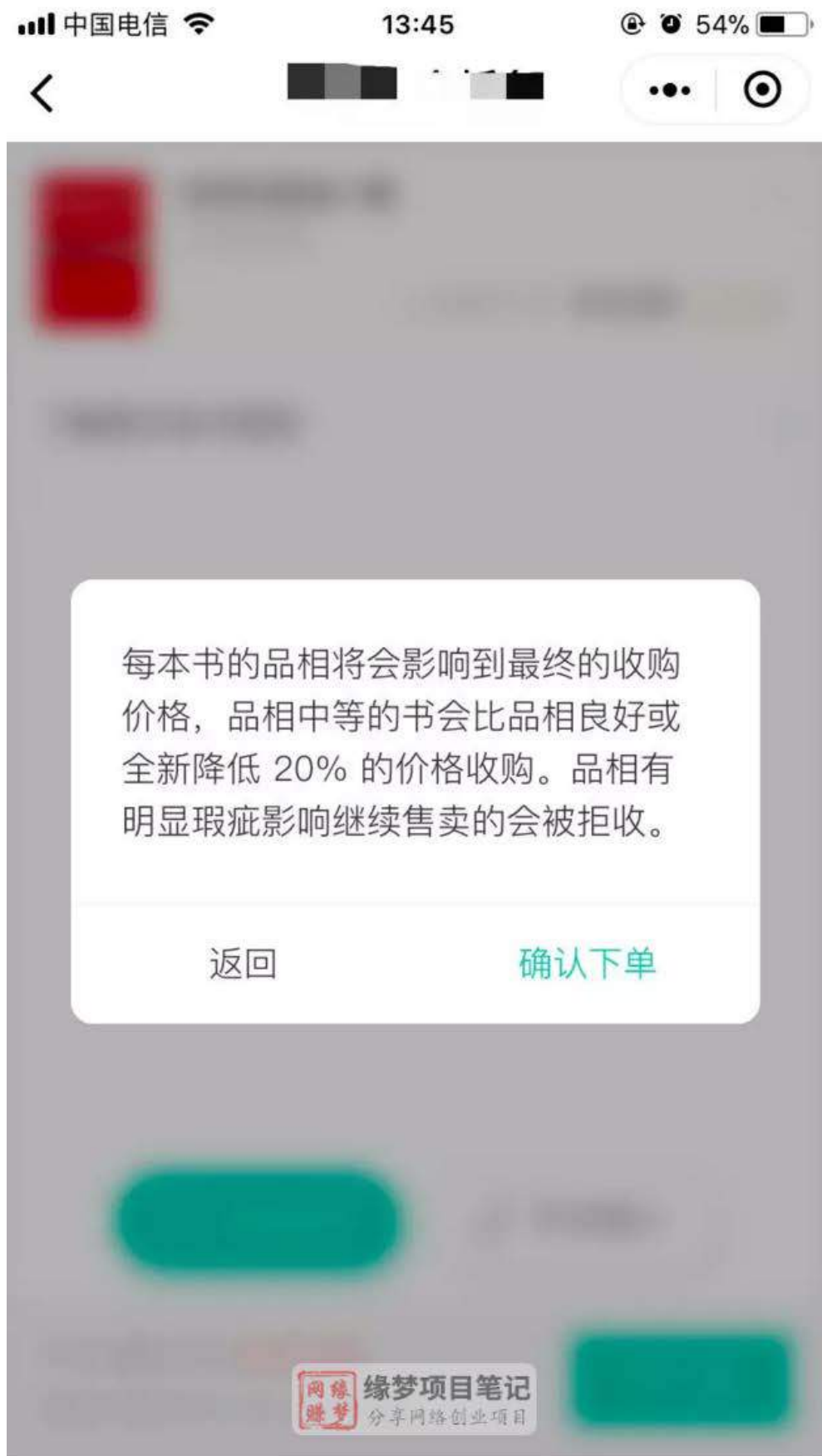
什么是审核 ✓

 缘梦项目笔记
分享网络创业项目

为了方便大家对卖书步骤的理解，我用自己几年前买的一本营销类书籍做了下测试，这本书在书店买成 30 元左右，平台给的估价是 7.6-9.5 元之间，影响价格的因素主要是缺损、新旧程度。



随后确认下单，就有人上门收书了。



看到这里相信大家应该清楚所谓的二手书交易赚钱的原理了吧，其本质上就是低价买入，高价卖出。单单是把自己以前买的书卖了，自然是赚不了几个钱的，但“按公斤”收书来卖，效益就非常可观了。

长期关缘梦项目笔记的朋友应该知道，之前写过很多有关“信息差”的文章。但是有不少人吐槽信息差都是老掉牙的思维逻辑。相信本篇文章对「信息差」应该是一个很好的诠释，既然大家在看了文章之后知道我们可以把收来的书高价卖出，但为什么还会有人把自家的书以公斤的形式卖出来呢。原因就在于你知道的，对方并不知道。

说起这个二手书，让我想起了一位学员，他一直做着二手书的生意，对他不太了解的人，总把他当成是个收旧书维持生活的穷秀才。其实他目前的收入情况将很多看似高大上的白领扔八条街：

他目前的经营模式主要是 3 步操作：

1、把收书的主要范围锁定在城市小区，经过长期操作总结，城市小区内的书保存得要比乡镇、区县等地域好很多，主要以扫楼的方式，在住户门口留下名片，对方如果有卖书需求可以电话（微信）联系他。

2、将收来的书进行查验，能上到二手书平台的就上，不能上的就联系二手书线下市场，以比二手书平台略低的价格处理给对方，再者剩下的无处可卖的，就交给收废纸的人，几乎可以保证不压书在手上，他表示近几个月收来的书，目前的卖出率是 58%左右（即以二手书形式卖个平台或其他人的卖出率），每本书能赚到至少原价 x15%的差价。

3、将收来的书上线到多个平台，自己也开了个淘宝店，把品质不错的书上架到店铺，多端销售二手书。

短期发展规划：

短期内建立一个自主的书籍翻新系统，暂时不考虑做二手书平台（由于成本太大），招聘更多收书人员，加大工作团队的建设。

我的观点：

相信一些朋友对二手书市场有一定的了解，有的朋友则是看了本文后豁然开朗，像这样一个全凭信息差赚钱的产业，目前已经不多了，值得庆幸的是，目前的二手书市场，还处于发展阶段，是个合适的上车时机，操作起来也比较简单。

适合一些自由职业者，或者想做兼职的学生，粗浅的做，赚点零花钱是没问题的，像曾秀才一样专注的做，获得的收入会更高。

今天的文章就写到这里了，我习惯于做一个引导者，把自己的所见所闻分享给大家，但我希望感兴趣的朋友，能动手去做。点个赞不存在的，你通过我的观点做出成效了，才是对我的观点最大的认同。

本文素材来源于 杰神联盟

个人如何从 0 开始做一个赚钱的圈子？

“圈子”是一种比较独特的互联网交流概念。贴吧、社区、论坛、部落、都可以叫做圈子的载体，但是这些圈子呢，有的变现效率高（赚钱），有的圈子毕竟效率却很低，或者说没有变现效率。比如贴吧和论坛，你要想做成一个付费的圈子是相当困难的，不管从技术层面，还是从用户层面来实现收益，都比较困难。

社区和社群恰恰就是比较好的圈子载体，这也是目前做付费圈子最为有效的途径。

既然提到做圈子就不得不说说公众号运营发展的概念了，也就是起初需要积累 1000 个种子粉丝。做公众号的朋友应该知道，积累 1000 个种子粉丝实际上是并不难的，缘梦项目笔记之前的文章也多次提到过积累公众号种子粉丝的方法。

公众号积累了 1000 个种子粉丝之后，也只能叫我们开始起步了，并不能看到直接的成效，但是大家可以设想一下，如果我们做圈子有 1000 个付费用户的话。哪怕每个用户只付了 10 块钱，我们都能获得 1 万块钱左右的收入。

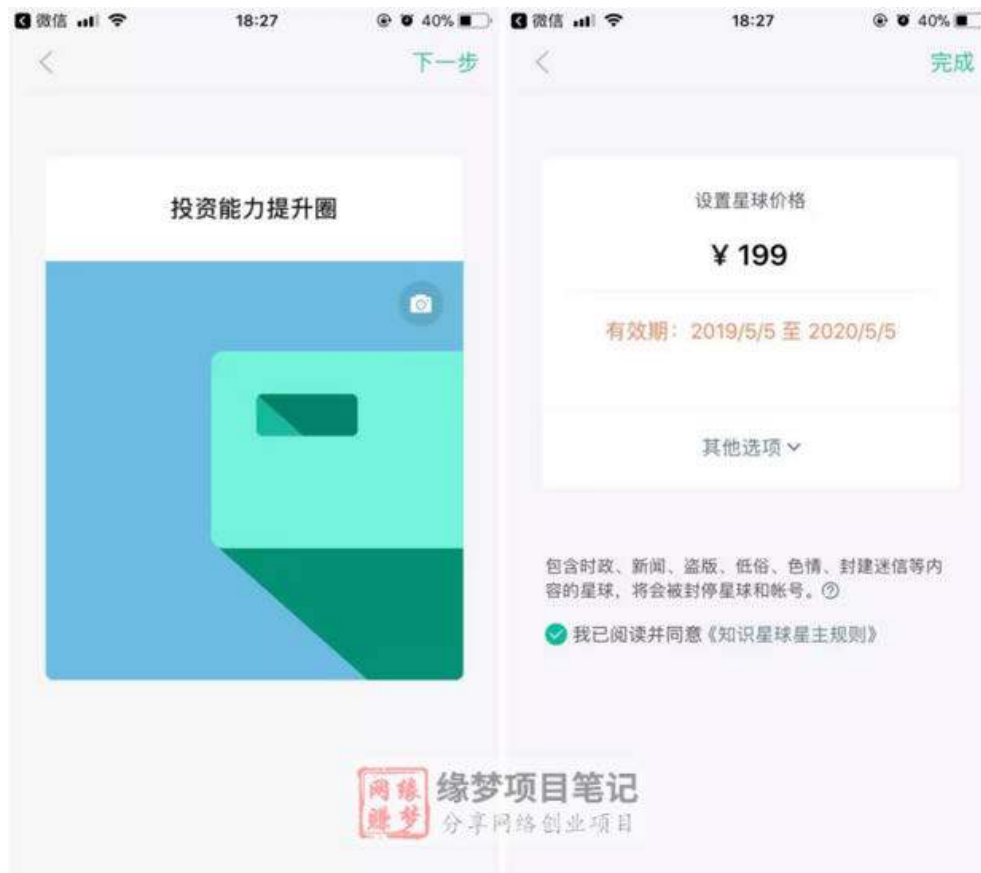


如何做一个自己的“圈子”？

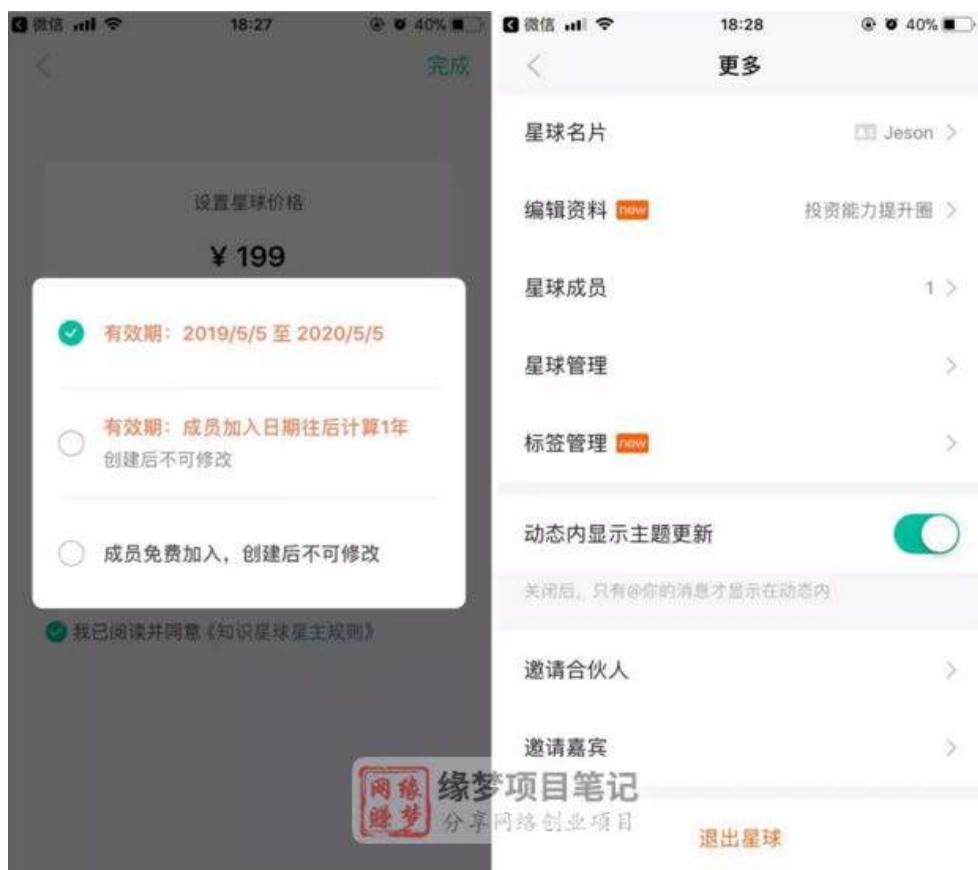
现目前做圈子平台就比较多了，知识星球、鹿小圈、头条圈子等都是做付费圈子的平台。具体选择哪个平台主要还是根据大家对平台功能的适应程度，以及个人的运营方法来进行选择，下面我浅要的说两个。

1、知识星球

知识星球是内容创作者的一种知识变现的工具。领域类型比较广泛。教师、学术研究、互联网运营者，自媒体人都可以去创建一个属于自己的圈子。



知识星球圈子的运营方式与微信公众号的运营方式非常契合，就是首先你要积累一定量的种子粉丝。之前就有知识付费领域的大佬提到过，“如果你做知识星球能够做到 1000 个粉丝，那么想要长期保持月入过万的状态是绝对没问题的”。



目前知识星球的社群功能也已经趋于完善，不仅可以修改圈子成员加入的有效期，也可以管理圈子成员，还可以邀请嘉宾做分享，或者邀请合伙人一起壮大圈子（一种 0 成本的微创业模式）。

2、头条圈子

头条圈子是前不久今日头条推出的一个新的功能，这个功能主要是给自媒体人做流量聚合，提升用户粘性。运营者可以创建付费的圈子，也可以创建免费的圈子。

但是想要获得头条的圈子创建权限，目前的门槛还是比较高的，之前需要在今日头条达到 10 万粉丝后才能开通，现在头条满 1 万粉丝就可以开通了，当然我也看到了一些达到 10 万粉丝的运营者，他们的圈子只要一上线，短期内吸纳几百付费成员是很容易的。



所以我的建议，如果是刚起步做知识付费领域的朋友，建议从知识星球这一类的平台入手，毕竟没有门槛。如果是有一定实力的自媒体大咖，可以从头条圈子入手，这可以为积累种子粉丝节省很多时间。

圈子创建运营 4 个步骤：

1、选择圈子所属领域

创建圈子之前，我们一定要选择好定位，我的建议是你擅长做什么，那么你就做一个那样的圈子，比如你擅长画漫画，那么你就做一个“漫画技巧交流的圈子”。

2、选择平台、设置价格

一些新手朋友在没有流量资源的情况下，可以选择用知识星球这样的平台去做圈子，那么这样操作起来就比较简单。我们只需要下载知识星球的 APP，然后去创建一个付费的圈子，并设置好价格，如设置 68 元 / 年。

3、丰富圈子的内容

既然我们做了一个付费的圈子，那么我们肯定就希望别人来加入到这个圈子里，但是在别人加入这个圈子之前，这个圈子一定是要有内容的，不然别人进来之后是一片空白，这样很影响用户体验，严重时还会影响这个圈子的口碑。

4、运营和推广

做圈子和运营公众号都免不了要做运营推广，做推广的时候可以在知乎、头条号、微博公众号、微博等垂直性比较高的平台进行推广。

建议大家做“圈子”的时候都拟定一个早期发展规划，从0到1，从1到2，再从2到3。

所谓的0到1就是从没有内容到有内容的阶段；1到2就是从没有用户到有用户的阶段；2到3就是持续增长用户的阶段；以此类推。

有哪些经久不衰的圈子？

一个赚钱的圈子，肯定不是为了赚眼前的钱，而是希望能够更加长久的运营下去，长久的赚钱。所以我们要做的圈子，最好是要做时效性比较长的圈子，比如PS教学、视频剪辑、自媒体收益提升技巧等内容。这些领域都是属于可长期操作并能不断产生内容的领域。

大家或许在其他平台上看到过用户比较多的付费圈子，也知道别人通过做这个圈子是赚了钱的，但是人家起步的时候也是按照这样的方法，一步一步的去做的。

我们去做一个互联网项目，特别是做积累精准流量项目的时候，总有这样的感触：“早期花了半年的时间做的事情，还及不上这个圈子发展起来后半个月的收益”然而，当你回过头去想。需不需要花那半年的时间来做这个圈子的时候，你又发现那半年所做的基础建设是特别重要的。

所以，不管是做互联网项目，还是做自媒体创业，从来都是适合有志者发展的途径，不然就不会事竟成了。

本文素材来源于 杰神联盟

公众号布局直播,电商下一个风口

摘要：从直播到电商直播，不仅是腾讯的一次尝试，也是电商行业的一次产业升级。直播电商“入驻”微信公众号，自媒体变现又多了一种可能，卖家也多了一个选择。

文/蓝默茉

一、微信公众号式微，直播却如火如荼

当下短视频领域抖音、快手双雄称霸，淘宝直播如火如荼，而腾讯在短视频和直播方面表现平平，未能制造出爆品。

就微信公众号而言，目前正处于每况愈下的状态。

根据新榜《2018 年中国微信 500 强年报》数据显示，2018 年公众号平均阅读数为 1889 次，比 2017 年减少 932 次，公众号平均阅读数同比下降约 33%；500 强群体的阅读数表现连续两年下滑，平均阅读数环比下滑 13.8%。

与此同时，直播在资本等助力下呈爆发式增长，成为了各大平台追逐的新销售方式。

据阿里提供的数据：2018 年淘宝直播整体带货规模达千亿；平台的日直播场次已经超过 6 万场，许多商家已经全面参与到淘宝直播中，平台上也涌现出 81 位年成交破亿的主播。



不得不说，“直播”这个领域，一直被各路资本认作是“新蓝海”，而电商直播正是风口。

二、腾讯的直播计划

今年3月份，腾讯对外公布了新一轮直播计划“腾讯直播”，微信公众号主成为了主要服务对象。

腾讯直播团队发布声明称，“腾讯直播”是腾讯直播团队针对公众号提供的一套直播解决方案，将有语音直播和视频直播两种形式，会定向邀请少量微信公众号主进行测试。



腾讯直播

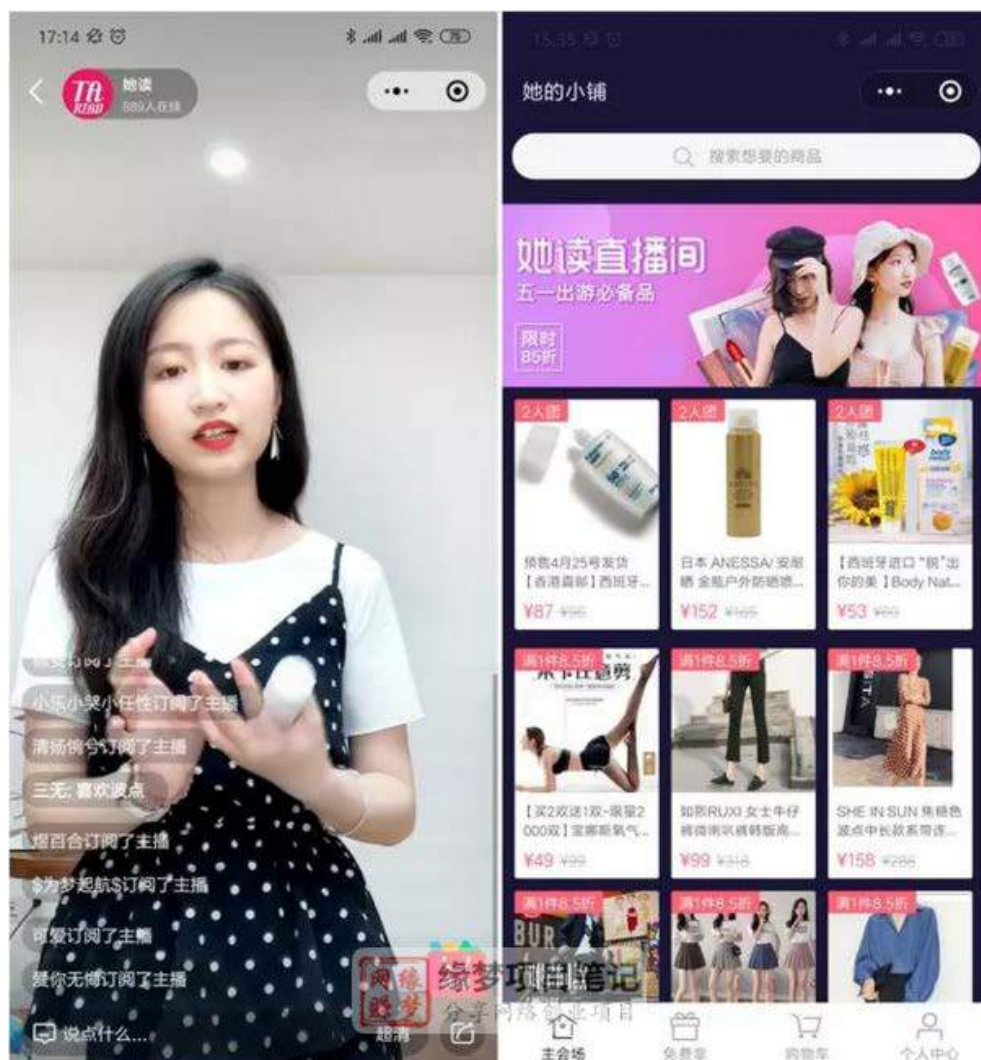
“腾讯直播”是腾讯面向内容运营者推出的直播工具，为内容方提供专业稳定便捷的在线直播解决方案。

公众号直播是腾讯在直播领域的又一次尝试,这种直播是由 APP 和小程序协同完成。直播用户可以通过 APP 端发起,之后会自动生成小程序卡片或者小程序码,用户可以将其内嵌在公众号推文之中,用户可一键点击腾讯直播小程序进行预约、观看以及互动。

这种 APP 与公众号的互动可实现两个端口互相引流。这也就意味着,腾讯直播的关注度取决于微信公众号的影响力和微信生态的导流能力。

4月20日,时尚自媒体“她读”在微信生态内利用“腾讯直播”打造了一场直播电商的首秀,这也是公众号电商直播的首秀。2小时直播中,在线观看人数达到11951次,订单1228笔,转化率达18.32%。

此次直播效果引起了不小的轰动,有人认为这是腾讯直播领域的首战告捷。



三、电商直播为何火了

个人看来，过去的“电视购物”就是如今“电商直播”的前身。只不过以前的电视购物都是一些保健减肥的内容，针对的目标人群主要是中老年群体。

而现在的直播和电视购物最明显的区别是目标受众发生了变化，直播成了年轻人的集聚地。这么多年过去了，诱导性买东西这股风却有增无减，而“电商直播”的导购方式也只不过是“换汤不换药”，火热依旧不减当年。

说白了，直播电商就是新时代的电视购物。



而直播电商为何就火了昵？因为它解决了过去传统电商的很多痛点。

那直播+电商是什么？通过直播来售卖产品或服务、支持交易，就是直播+电商。

而传统电商存在的不足有哪些？

相对于传统提袋购物而言，电商对消费者来说最大的缺陷是，通过互联网得到的信息，对于购物决策总是不够的。比如买衣服、买化妆品、买房买车，用户需要更全面地了解才能做出消费决策，亲临现场再加上有人讲解，体验会好很多。

电商第二大痛点是缺乏社交行为，人们足不出户可以买到许多东西，但却少了跟亲朋好友聚会逛街的机会。



直播和电商的结合，在很大程度上优化了传统电商存在的不足。

- 1、通过视频，你能更全面地了解产品或服务，视频信息维度比图片文字丰富无需赘言，直播则确保你看到的视频并未经“修图”，是完全真实的。
- 2、通过主播们的讲解示范、回答问题这类互动形式，直播解决了“讲解”这个导购问题。
- 3、相对于传统电视购物的“我说你听”而言，直播是即时互动的，你可以问主播问题，你还可以跟看直播的人一起通过弹幕等方式交流，所以直播电商有一些社交属性。

不可否认，对于用户而言，通过直播来了解商品，时间成本更高。然而，如果看直播能够做出更有效的决策，整体决策效率实际上是变高了。而且，有网红、明星们参与的直播电商，直播购物则成了娱乐化的生活方式。

综合考虑，其实时间并不是问题，我们去逛街，往往也是毫无目的地闲逛，节省时间不是首要考虑的。

互联网时代，各个事物都在依附互联网而生，利用互联网的进步对自身产品企业进行不断改革创新，传统的电商平台在新兴的互联网模式下显得苍白无力，单一的商品展现形式已经无法满足消费者的购物欲望，并且缺乏社交行为。

但如今直播和电商的有效结合，恰好解决了这些困扰。直播技术的加入改变了商家与消费者现有的交流模式，并提供了一个真实无时差的交流容器，以及增加了电商平台加入各种互动和变现玩法的可能。



四、电商卖家该如何抓住机会

理论上，任何公众号对直播的需求都很大，但其实只有少数人能参与这场游戏。

这不是产品设计的问题，而是具体操作上，多数公众号没有供应链能力，也缺乏直播和销售经验。

这就给一些服务商提供了运作空间。整体上是 S2B2C 模式，KOL 解决流量和信任问题，服务商提供后端变现服务。

供应链解决了，接下来是主播端。直播和销售是相对稀缺的能力。对更多中腰部公众号来说，由服务商直接提供主播，可能是效率最高的办法。

那么哪些公众号或电商类目更容易抢占公众号直播红利？毫无疑问，美妆、时尚、食品、情感等公众号，比较适合做直播电商，因为它们的内容本身具有较强的可直播性、可互动性和可销售性。

五、结语

目前“腾讯直播”处于小范围公测阶段，未来仍是挑战重重。



毕竟，现在整个电商直播行业还不完全成熟，这笔生意要顺利完成需要平台做出更多规范和监管，并且平台方要平衡好消费者、博主和自身等多方的利益。

可以说，直播为电商带来了一片蓝海。而在带货领域，淘宝身经百战的经历，也可以作为腾讯直播的前车之鉴。

在社交流量领域，腾讯总不会缺席。当腾讯向直播方向发力，广大商家也是时候上车了。

关于高校大学生的时效性网赚项目，现在开始操作能够疯狂捞金

需求催生项目，忘记这句话是谁说的，且暂时算我说的吧，个人觉得这句话十分在理！

有时候就算项目再老，但需求市场不曾消失，项目就值得继续深究。今天我并不是打算来吹什么道理的，而是打算深究一个与大学生相关的项目。

高校学生这个群体不用我说，大家都知道，每年都有入学，每年都有毕业，流量之多，若论鲜活性，堪比韭菜，也这正式因为如此，学生的需求可以说是持续不断，耐割。



当然，高校学生需求也分有时效性，就算是校门口在车顶上放饮料卖水的，也分上课和寒暑假时间不是？

当前，又即将迎来高校生的一个重要时段，那就是毕业季！说到这，很多人首先想到的是做毕业项目？

都知道毕业项目能赚，可这不还没到毕业时间呢，别着急，我说的是毕业前的项目——大学生论文查重！

一、项目市场

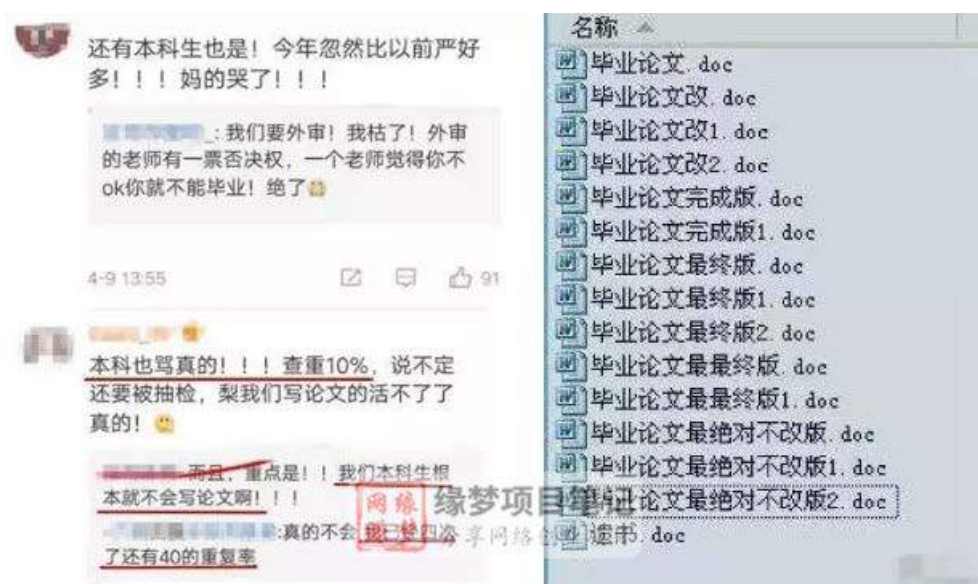
每年的毕业季之前，几乎所有的大学生都有一个很重要的事情要做，那就是写毕业论文！

记得前段时间娱乐圈里出了一个新闻，某某某学业论文抄袭，闹得很火，很多高校都开始对论文查得很严，导致网上高校毕业生暴躁，这个梗不知道大家知不知道？



想想我以前因为去毕业旅行，实习时随便找朋友盖了就业协议章，准备毕业时，才匆匆忙忙找人代笔了的大学毕业论文，虽然当时更多的都是交差，混个毕业证。

之前有这类想法的大学生不在少数，后来出了论文这档子事的时候，估计很多人慌了，即使都是依靠自身写的，但谁又能保证有些资料、例子不是在网上找的？查重不过就挨挂！



更别说还有一些人是找人代笔，但是不管是代笔还是上网去荡，有一点必须要保证，那就是不能有重复，因此基于这个需求，在加上新闻事件，于是催生出了的这个项目——论文查重。

其实论文项目很早以前就有，但它都是经久不衰，为什么？

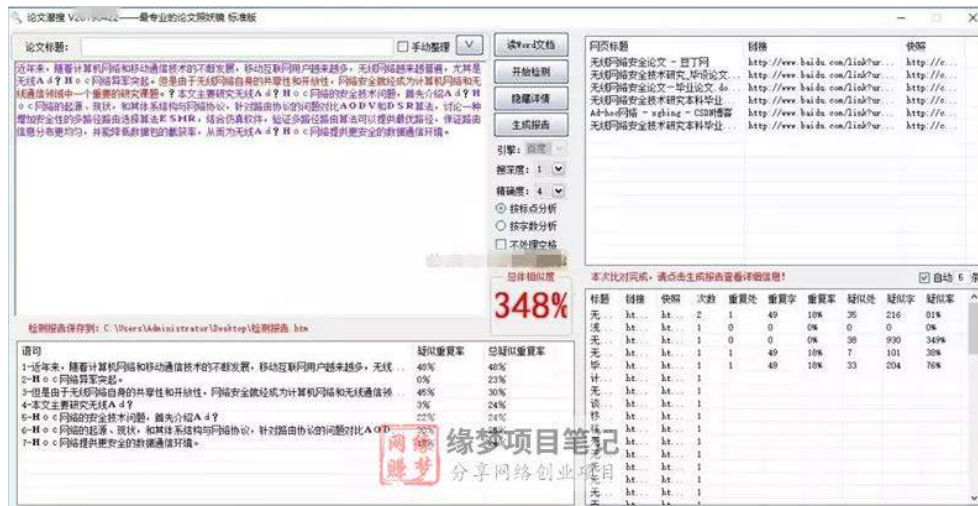
前面我说过，因为需求催生项目，每年都有高校生毕业，今年预计有 900 万人左右，其中大部分都需要写毕业论文，而今有准本到了毕业季，具有时效性，需求再次产生，有人深掘，自然能够操作！

二、找到免费的资源

要操作论文查重项目，肯定是需要有查重的方式！

目前有一个免费查重的网站，叫做 paperfree。利用这个网站，我们可以搭建一套属于自己的大学生论文查重系统，这个系统可以是一个单页网站（这一点对新手来说是一个很大的门槛）。

市面上也有一些论文查重的软件，根据价格不同，提供的得查重服务的质量也不尽相同。大家可以去找找看！



三、福利盈利模式

论文查重赚钱：

1、开店，利用网店的流量，提供查重服务，收取费用。



2、如果想要快一点赚钱，就可以搞个首次查重免费，第二次收费，用价格碾压对手，毕竟我们本来就没有什么本钱，可以说是零成本。

3、沿用免费的套路，通过发布广告来盈利。广告可以去联盟去接，也可以挂个人的广告，不要小看一个流量高的网站，只要有流量，赚钱只是水到渠成的事。

四、还可以用来引流

1、引流方式：添加好友获取查重软件。

2、引流渠道：全网高校贴吧、大学生毕业 QQ 群（QQ 群可以直接搜索）、微信群，甚至是网店，以及二手交易平台都可以。



人们都爱占便宜，这就是人性的弱点。你就直接提供免费查重服务，不需要多么用心去推广，仅通过口口相传，一年发展个几十万粉丝没有什么问题。要知道，目前市场价查重的费用是 1.5 元/千字。

五、粉丝引流之后如何变现

1、提供有偿的代写服务

如果想要长期经营，深入发展，就可以拓展下业务：论文的代写和改写。标好价格发布这样的广告到自己的网店上，



HOT
100人专业团队
文章写作
包您满意
免费修改到您满意为止

论文 月销过千 代做文章写
作文代写 论演讲稿文写手检测

广告 包邮
¥100 586人付款 北京

缘梦项目笔记 专营店 进店 >

如果不会写怎么办？在网上招聘一些网上兼职写作者，建立一个几百人的大群，要知道，网上想要找点兼职的人非常多，他们也非常优秀，然后把任务交给他们，只需要告诉他们该怎么去实操就可以了。

而论文的素材，可以从知乎等网上下载相关课题，复制、粘贴、然后更改，也不是什么难事。

把活儿交给兼职人员以后，你拿的是千字 200 的价格，给他们千字 60，会有无数人接的，你赚取差价即可，或者你找几个会写的，给稿费就行了。

你不必样样精通，但是要学会利用资源。

2、出售其他相关需求的产品：

毕业生之后有一部分是到了求职季，可以进行求职简历诊断、提供求职简历模板下载、职场规划课程、职场求职课程等一系列课程推广等。

大家可以去小鹅通、千聊等知识付费平台接课程，文案都不需要自己编辑，直接进行课程推广。

3、甚至还可以出售粉丝资源！



帖子详情

客服



收宝妈粉，学生粉

1676

已加入平台担保

类型 涨粉



五、总结

这个项目大概就是这样，通过提供论文查重服务来获取收益，或者引流用户。如今准备到毕业季，很多高校大学生正在为毕业做准备，时间对应，操作项目具有很强的时效性。

再加上年年都有大学生毕业，可以说需求源源不断，随你怎么撸，当然，其中还有很多方面需要注意一些细节，不过需要自己去摸索！

薅羊毛线报项目，还能赚到钱吗？

今天和大家来讨论一个项目，那就是薅羊毛项目之我的心得。



薅羊毛也算是所有网赚项目里的一个小领域了，也有很多网赚爱好者在做这个，所谓薅羊毛就是撸各种活动里的福利，举个最简单的例子，比如趣头条公司为了推广他们的 app，你注册了趣头条邀请别人也注册了，每邀请一个真实用户注册趣头条公司就奖励你一块钱，你邀请一百个人他们就奖励你一百块钱，其实这也是一种薅羊毛的行为，还有很多活动不仅仅是奖钱，还奖实物礼品，视频网 vip，话费等等。

刚刚举的那个邀请注册的例子也只能算所有薅羊毛项目里的小分支，但邀请注册在所有羊毛项目里占比是非常大的，基本上十个羊毛项目有九个是要你拉人头邀请注册的，既然是做羊毛项目那就不可能都去拉真人了，而且每个人的人脉也有限也不可能一直拉到人注册，所以这个时候就是用技术手段作弊注册了。

很多朋友就会觉得作弊注册还有效吗？

是有效的，但大部分都是无效，这个需要自己去测试平台的，因为我做过这种项目，所以我分享下我们实操的数据，基本上测试 10 个平台能有一个平台有效并且能提现到账，其他九个平台都无效，所以折腾来折腾去赚是能赚，但和你付出是极不成正比的，非常累，所以羊毛项目也俗称搬砖，工地上搬砖非常累吧，但好歹还是能赚点辛苦钱，这个搬砖虽然身体不累，但心累啊，而且还不怎么赚钱。

好了，废话不多说了，下面我就把各大羊毛社群的搬砖技术写出来，大家有兴趣的可以按照这个方法去做，不要去加那些所谓羊毛社群了，其实都是这个方法，赚是能赚点钱，但付出和收入是不成正比的。

羊毛项目第一步就是去找这些羊毛项目，俗称线报，基本上所有的羊毛社群 90% 的所谓线报都是这种邀请注册的项目，怎么去找呢，就去你手机自带的应用中心搜索“头条”就可以了，越没听说过的越冷门的越有可能成功，因为小公司技术不行，可能查不到你作弊，但也有可能小公司赖皮不支付，所以这个项目就是要自己折腾多去测试的。



如果自己不想去找也可以 qq 群找一些免费的线报群，付费的就算了，因为我马上就要把操作方法告诉大家了，都是这种方法，别浪费钱。



有了线报后，就可以开始作弊邀请了，基本上都是手机直接操作的，只需要安装一个多开分身，一般手机自带的分身不行，要用多开分身 app，因为它有一个功能那就是伪装机型，这个各大应用中心都有下载，不过只能用 7 天就要付费了，我们之前用的是破解版的就可以一直免费用。



以趣头条为例，首先大号注册好趣头条后，然后找到自己的邀请码，然后用接码平台接码小号注册刚刚分身多开的趣头条，注册的时候填你大号的邀请码即可，然后你大号就会显示邀请了一个人，但至于会不会发放奖励就看平台的审核制度了。像趣头条这种平台现在就不会发放作弊奖励的，但还是有很多平台明知你作弊仍然会给你发放奖励的，去年做过搜狐阅读，触宝电话，微博拉新，安心记加班等都提现到过账，但大部分都是不到账的，所以还是那句话，这种羊毛项目你要舍得折腾才能赚点小钱。



还有一个是否要换 ip 的问题，有免费的换 ip 工具，比如爱加速，还有付费的换 ip 工具，不管免费的还是付费的我都测试过了。能提现的那些平台不管你换不换都能提现，提现不了的平台你换了一样还是提现不了，其实吧，这些平台都不

是傻子，就凭你换了个 ip 他就查你不出了吗？其实很多时候所谓换 ip 只是自己的一种心里安慰罢了，那些平台根本看都不会看你 ip。

最后我来总结下羊毛项目还能不能做。

做是肯定能做的，但很多时候是得不偿失的，比如你测试 10 个平台有 1 个平台能做，甚至那一个平台也提现了，但这个提现提不了多少的，基本上平台也就让你提三四十左右，你真要敢撸到一百以上能提现的平台很多都不让你提了，然后有九个平台在测试过程中失败了，这个失败是有成本的，有接码注册的成本，说不定你接码的成本都花了二三十，就算有一个平台成功也没太大意义。还有些人会选择加一些所谓 vip 线报群，这种群我也加过，说白了还是发一大堆线报出来，但他们并没测试能否提现，还是要你自己去测试的，非常的坑的。可能有些是测试好了的，但收费收几百，你真正做是能提现，累个半死也只能提几十，其实还是亏了。还有些人喜欢装逼，说什么薅不到是你自己技术不行，没有薅不到的羊毛，只有薅不到羊毛的人之类的鸡血套话，呵呵，说这句话的估计要么被洗脑了要么是做培训的，以你技术不行为幌子做借口，你真当平台都是傻子让你白撸，这些平台精得很，我还见过有个平台为了推广他们的输入法 app，他们公司故意放出刷金币的脚本，大家以为真的用这个脚本就能撸这个公司的羊毛，就把那个脚本一传十十传百，殊不知是他们公司故意放出的，目的就是让你们这么去传开来了好推广他们的 app，不是因为脚本很多人都还不知道他们公司有这个输入法 app。

我做网赚这么多年，所以很多项目都涉及过，包括羊毛项目，做是能做，但得不偿失，所以我分享的项目都不分享羊毛项目了，特别是我们 vip 项目群，只分享正规的长期项目，因为做长期项目是一个累积的过程，不是项目做过了就做过了，而是在做项目的过程中我们还累积到了一些其他资源，能够一直做下去！

本文素材来源于 小陶学社

互联网销售技术教程，简单可复制的红利项目

“技术”这个词，顾名思义，指的是一技之长，吃饭的工具。俗话说得好：

一技在手，不用东奔西走，荒年饿不死手艺人。

这话确实实是有一定事实依据的，你比如说，挨饿时期，物资紧缺时期，总也少不了厨子，厨子就是凭借着高超的厨艺，别人都饿的皮包骨头，但你去看看厨子，套用赵本山小品的一句话，脑袋大脖子粗，不是大款就是伙夫。

还有就是理发的，唱戏的，无论什么时候，总也可以吃饱肚子，养活一家人都没问题，特别是今天的艺人，那家伙了不得，随便露个脸，出个场，就赶得上好多普通人一辈子的收入了。

衍伸到网络上叫网络技术，在线下各个行业都有不同的叫法，比如小吃技术、装修技术、缝纫技术等等。

既然是吃饭的东西，自然能够换来钱，现在的年轻人和线下各种技术相比，更加热衷于网络技术，原因就是，坐在电脑前就能把钱赚了，而且现在网络技术也是一种高薪职业趋势，所以成了很多人赚钱的首选。



想要月薪过万，很简单学习一门技术就可以轻松达到，毕竟互联网全靠各种各样的技术来支持。

说的简单一点，就是学会几款软件的操作方式，比如 PS 这个广为人知的图片修改软件，应用非常广泛，但是只要玩的比较专业，就叫初级美工了。

更新: 今天 浏览: 56人 申请: 2人

☆ 收藏 分享 举报

多媒体/动画设计

8000-10000 元/月

FLASH动画师/原画师

公司规模大环境好 福利待遇好

招1人 学历不限 1-2年

现在淘宝技能市场上一个美工的价格并不便宜，因为凡是有网页的地方都需要运用到美工来修改各类图片，增加吸引力度，促进销量。



美工包月 就找我吧!

¥100.00 包邮 852人付款

宝贝详情页设计美工包月外包淘宝店铺装修
网店首页详情海报定制

上海



店铺装修

ORIGINAL DESIGN
见证超过35000+卖家销量飙升

原创设计 拒绝抄袭

初稿不满意全额退款
THE FIRST DRAFT IS NOT SATISFIED WITH THE FULL REFUND

¥100.00 包邮 852人付款

宝贝详情页设计美工包月外包淘宝店铺装修
网店首页详情海报定制

上海



高转化

不懂运营 何谈设计

初稿不满意 全额退款

店铺设计 就找我吧

¥100.00 包邮 341人付款

淘宝详情页设计美工外包包月天猫店铺装修
宝贝描述首页设计定制



卧虎藏龙

WIN/MAC 系统通用

8500款潇洒字体 中英文字体库

¥5.98 包邮 3281人付款

ps中英文字体包 毛笔cdr中文广告设计素材
美工mac字体库大全下载

一个装修淘宝详情页的美工，也能轻松月入过万不费力气，所以说学一门技术，就在互联网上有了立足之地，这已经成为很多年轻人就业选择的渠道。

而这样的技术教程精准人群覆盖范围是非常广的，能这么说，凡是与钱相关离钱近的产品或者技术，覆盖率都是非常高的。

很多已经上班了的白领为了自己升职加薪，或者跳槽寻找更佳的工作机会，都会充电学习一些技术，扩宽职业范围，这类人没有多余时间去学校学习，他们的学习方式非常单一，只能选择教程学习。

所以，网络技术教程，绝对是一个非常火爆的生意。

随便上网搜一下，比如PS技术，满屏都是竞价广告，而且投放时间并不短，足以证明此类培训确实火爆。

PS技术

网页 贴吧 视频 资讯 知道 图片 文库 音乐 地图 更多»

百度为您找到相关结果约12,200,000个

搜索工具

达内 photoshop入门,怎样快速学习?ps设计要学什么

达内 PHP培训

photoshop入门,达内讲师授课,实战项目教学,多年近60万人选择达内

WUJIE 2018-10 V3 - 评价 - 广告

ps的基础知识,听听学过ps设计的同学怎么说

ps的基础知识,我学历低,工资不高,我去上市公司丝路教育学习设计,先免费试听,老师名师一对一指导,先学习后付款,毕业后还推荐我去名企就业,真心感谢!

WUJIE 2018-10 V3 - 评价 - 广告

ps入门教程零基础-虎课网PS教程-高质量原创PS教程

ps入门教程零基础,认准虎课PS教程网,案例式短视频教学网站,提供海量免费,高质里视频课程包括ps入门教程零基础,平面设计教程,后期修饰教程,插画创意教程等,学设计,在虎课!

WUJIE 2018-10 V2 - 评价 - 广告

PS学习实操_从0基础到入门【本人已经有5年经验】

从新手变老手,从素材简单拼接到原创,从0基础走向精通,一起学习ps,学习PS设计软件,在线直播授课模式,PS基础到入门,分享实用PS设计秘技,平面设计心得,设计!

WUJIE 2018-10 V2 - 评价 - 广告

ps如何修图 PS修图技巧大揭秘 还在为全网找修图教程发愁?

ps如何修图?还在为全网找修图教程发愁?不用找了,巧匠给你找好了!巧匠课堂提供系统专业的修图教程,注重实战,循序渐进,PS修图技巧大揭秘!学PS修图优选巧匠课堂创业项目

WUJIE 2018-10 V2 - 评价 - 广告

动辄几百的学习费用，不是每个人都舍得去掏的，所以淘宝上出来了很多卖教程的。



直接复制就可以，所以说虚拟教程是互联网产品中最赚钱的工具。

这还仅仅是一个技术教程就能够赚这么多，如果再多几个呢，最差也能够做到月入万元，在淘宝上，虚拟类产品绝对是最暴利的一个行业。

像这样的店铺淘宝上太多了，每月都有几十万的纯利润，因为成本非常低廉，所以利润就非常高了，像这类教程，突出的重点就是系统化，循序渐进，所以很受欢迎。

这样的项目如何操作呢？

首先，想要操作这类项目就是要有教程，所以第一步自然是搞定教程，教程直接找个店铺购买，多选择几个技术工种，是可以便宜一点的，也可以在网上搜索整合资源。

其次是流量问题了，有不同渠道的流量来源，不同的渠道，会产生不同的产品溢价，简单来说，愿意从百度竞价上买东西的人，很少会去淘宝买，就是这个道理。

以前经常跟大家讲的关键词布局、内容博客、贴吧回复等等都可以引流，今天就不细讲这几种方法了，主要给大家讲下利用短视频引流的操作。



其实看上图就知道，这是一个教 PS 的抖音号，就是教大家一些 PS 的知识点，可以看到 PS 教学的点赞数还是很可观的。

所讲解的内容也很简单，但是却非常具体，可以说是一目了然，因此学起来也比较容易，一个知识点，可以切割成无数段的短视频。

因此整个操作过程十分简单，每天仅仅需要更新一个 15 秒的短视频即可，即便是一个 PS 小白，也可以照着书上所讲解的内容创作一个 15 秒的短视频，十分利于新手操作。

后面就需要每天坚持发作品，自己操作软件讲解自己所录制的视频当然也属于原创，很快吸引了一大波有 PS 爱好的粉丝，通过他留下的微信能够找到他的方法，通过朋友圈就可以一目了然地发现，他是如何变现的，PS 全套教程+CDR 全套教程只需 98。

整个过程将抖音粉丝引流到微信上面，不仅仅卖 PS 教程，还有扩展 CDR 等等的软件，而最便宜的一单也要 98 元，全程零成本，非常的暴利。

而且根本不需要发货，付款之后分享一下网盘的链接自行下载，教程的话可以在网上搜索整合资源即可，开局一张嘴，内容全靠编。

这类项目呢，往往是最暴利的，今天是拿 PS 举例，还有更多软件教程，例如教人说话，AE、AI、CAD、3D 建模教程等，需求量是非常旺盛的。

如果你能抽空玩两个软件教程，并认真做起来是会有不错的成效的，其实很多行业，看起来很唬人，很复杂，但是真正操作起来，并没有想象中的那么难，难的就在于自己给自己思维设限。

对于互联网小白，初期可以模仿，复制别人的模式，之后在这个基础上加以创新，同样可以赚钱。

以上，是今天给大家提供的一些思路，希望对大家有帮助！

互联网赚钱逻辑“一劳永逸”的文档上传赚钱方法!

本文开始前，希望大家记住两个互联网赚钱的逻辑。

- 1、同样一份原创作品，发布到多个平台，即可产生收益最大化。
- 2、将一些不怎么赚钱，却又操作简单的项目放大 10 倍、甚至 100 倍，也可获取收益最大化。

在之前缘梦项目笔记上发布的那篇《“视觉中国”事件带来的赚钱思路，值得我们去深思和借鉴》中，就阐述了两个逻辑，当制作的原创素材在某个平台收益效果并不理想的时候，我们就在更多的平台上传这份素材，这样以便于获取更多的流量，促使收益增长。

那么进入本文的正题，谈谈通过上传文档赚钱的一些方法。

所谓的“上传文档赚钱”，其实就是在文库类网站上传需付费才能下载的文档。

当然这对文库类的网站是有一定要求的，首先入驻门槛要低、网站流量要大。

很多朋友说百度搜索引擎没落了，但实际上“百度一下，你就知道”这句话是深入人心的，大多数的网民在遇到问题的时候都会不经意的想到百度搜索，所以百度的流量目前依然很庞大的，而我们想通过上传文档赚取收益，百度自然是首选平台。

主流的 2 个文档分享平台：

目前的互联网平台上，主流的文库类的网站应该就是“百度文库”和“道客巴巴”了，随着近些年的自媒体的发展，百度文库和道客巴巴也偏向于内容付费方向发展，这就给了很多互联网项目操作者赚钱的机会，通过上传文档也可以赚到钱。



道客巴巴是一个在线文档的分享平台，平台内容比较广泛，涵盖学术论文、研究报告、行业标准、公务员考试、工作总结等电子文档。在文档分享这方面，道客巴巴的水平还是不亚于百度文库的，唯一与百度文库的区别就在于百度文库的流量来自于百度搜索，所以百度文库的流量比百度比道客巴巴大了很多。这也就是为什么很多文档创作者一般是以百度文库为主，道客巴巴为辅的形式去上传文档产生收益。



如何上传付费文档呢？

不同的文档分享平台，操作的方法略有不同。

就以最常见的百度文库为例，想要在百度文库上上传付费文档，首先需要成为认证用户。需要提供专业领域、作品、相关资料。

选择认证的类型、填写个人简介、设置个人链接等（注：没有通过认证的用户是无法上传付费文档的）。

在认证成功之后，就可以上传付费文档。付费文档的类型包含电子图书、文字作品、图片、电子杂志、音频视频等。

在其他用户下载（购买）文档后，就可以获取收益，收益结算后可自主提现。

上传哪类文档比较赚钱？

以赚钱为目的的文档上传，肯定是要注重文档的质量的。除了质量之外，我们还要选择一个合适的领域。很多做了百度文库，但并没有获得实际收益的朋友，多半都是不分领域、类型、也不管文档的质量，批量的做付费上传，要是这样都可以赚到钱的话，这钱岂不是太轻松了。

经过我们的分析对比，发现了几个刚需比较强的领域，如：大学论文、教师课件、高考模拟、公务员考试习题等，这几个是属于年年都有一波热潮的领域，关注的人数比较多，上传这类文档获取的收益也更高些。

百度文库账号认证有什么作用？

百度文库的账号认证需要提交相关领域的证明，这是平台想要了解你的创作能力。此外，经过认证的账号权重可以得到进一步的提升，能够在文档排名或者平台其他功能方面有一定的特权。

上传文档一般能赚多少钱？

关于能“赚多少钱”，一直是大家筛选互联网项目的关键，毕竟是奔着收益去的，总想提前有个了解。



案例 1：这是我随意在百度文库搜索的一个与网络赚钱相关的一个文档。该文档被浏览了 77000 多次，被下载了 499 次，下载这个文档的时候需要 2 个下载券。



而在点击下载过程中，会注明，本次下载财富（费用）将由平台转交给作者。

案例 2：IT 桔子共上传了 304 个文档，浏览量超过了 26 万次，下载量也达到了近 3 万次。IT 桔子的付费文档定价一般是在 9.9-100 之间。根据下载量，大家也可以大致的推算出他的收益。

名称	价格	评分	下载量	浏览量	上传日期
 2014中国互联网创业投资年终...	¥100.00	0.0分	29	2528	2015-03-20
 【IT桔子】2018Q2中国互联网...	¥9.90	0.0分	18	377	2018-07-05
 【IT桔子】2018年上半年文化...	¥9.90	0.0分	13	616	2018-07-05
 人工智能AI+网络反欺诈行业调...	¥5.00	0.0分	10	695	2017-11-08
 2015年第一季度国内互联网投...	¥29.00	0.0分	9	1196	2015-05-28
 2017创业者群体调查报告@IT桔...	¥5.00	0.0分	9	443	2017-11-08
 【IT桔子】2018年中国区块链...	¥9.90	0.0分	7	450	2018-07-05
 【IT桔子】腾讯医疗投资逻辑...	¥9.90	0.0分	6	350	2018-07-05
 【IT桔子】2018年上半年互联...	¥9.90	0.0分	5	646	2018-07-05
 2017年Q2中国互联网创业投资...	¥19.89	0.0分	4	263	2017-11-08
 2017年第三季度中国互联网创...	¥29.90	0.0分	4	399	2017-11-08
 2017-2018年度中国互联网创业...	¥99.00	0.0分	3	297	2018-04-23
 2017-2018年度中国互联网创业...	¥99.00	0.0分	1	197	2018-04-23
 【IT桔子】2018Q1中国互联网...	¥9.90	0.0分	1	181	2018-07-05
 【IT桔子】2015年中国互联网...	¥99.00	0.0分	0	369	2016-03-17
 桔说2017年度中国互联网创业...	¥9.90	0.0分	0	83	2018-04-23

（收益截图来自 IT 桔子）

补充：这些文库平台一般是给予两种赚钱方式：

一个是直接标注费用，用户下载在扣取服务费后，会将费用结算给作者；

还有就是以广告收益分成的方式结算给作者，具体的收益结算情况还需参照平台说明。

最后要提醒大家的就是，在文库平台不是不可以大量上传，而是大量上传的领域需要统一，现在这些平台都有一定的领域限制，最多不要超过 3 个领域，最好是一直保持 1 个领域，这样上传的文档才能在众多内容中得到合理的曝光展示。

这是个“一经上传，无需自己销售”的赚钱方式，起初的收益会低一些，逐渐的会提升起来，看准了坚持去做就好了。

本文素材来源于 杰神联盟

教育培训赚钱项目新玩法，新手也能轻松玩赚月入1万+

今天给大家介绍一个关于教育培训赚钱项目，说起教育培训，很多人可能觉得门槛很高，自己没有师资，没有生源，很难赚到钱。



但是不要忘了现在是互联网的时代，即使自己没有那么强大的师资力量，也能分到其中的一小块蛋糕。

身边有个做英语培训的朋友，算起来也是个网上创业的小白，但她就是靠在抖音上发一些关于教小孩子英语的视频，吸引到不少宝妈宝爸的关注，然后通过赠送教材把他们引到个人号上去成交她的培训班和卖教材。



其实这些做培训的很多都是个人操作的，他们只是把自己包装得权威一点，让别人更相信他，引流之后，方便自己对这些用户进行转化赚钱目。

但这种方式确实可以网上赚钱，所以现在在抖音上一搜，就会搜出来很多相似的号，而且他们的粉丝量都不低的。



一、为什么选择抖音引流

首先，现在的宝妈宝爸对孩子的综合素质教育比较重视，不局限于以前的数理化，能接受更多的东西，比如手工DIY、跆拳道、游泳、国学等教育培训。

其次，现在的宝妈宝爸都是年轻人，他们很多人其实都是抖音用户，也经常刷抖音。

最后，教育培训中肯定要有学习材料，所以在培训的过程中，还可以靠卖货来提升项目收益。

像我刚才提到的朋友，教小朋友英语口语，然后他会在朋友圈卖一些关于口语训练的教材和做一些培训，这都是网上赚钱的一种方法。

而现在网上关于这类的教程还是挺多的，比如：英语、跆拳道、游泳等，可以在网上收集到这些内容，这就解决了教师资源的问题。

二、内容的定位

现在流行素质教育，让孩子全面发展，不再只局限于书本知识，像现在一些常见的培训很多都是竞争激烈，想要吸引到别人的关注，就要够新，有创意。

可以定位一些DIY益智、教礼仪、国学、心算、提高记忆等这些比较新的东西，提升小孩的综合能力，不仅是智力开发，卖点还可以是亲子游戏，让小朋友交到更多的朋友，提升父母和孩子的关系等。



内容比较重要的一点是，我们面对的用户其实是孩子的家长，所以我们的内容首先要引起家长的关注，其次才到小孩子。

而当用户从视频中获取对自己有用的免费干货时，才会想到这个 DIY 手工教程和自己的孩子一起玩会很有趣，这个接人待物的礼仪自己的小孩学了会很有用，他们才会对这个账号产生兴趣，持续关注。

怎么找到这种素材资源？

一是自己录制，因为自己录制的视频比较有说服力；

二是到油管上去找一些相关的视频，上面有很多关于小孩在玩一些益智玩具的视频。



三、赚钱的方法

1、线上赚钱

前面也说了，把粉丝导到自己的个人号或者是公众号上是一个比较好的网上赚钱方法，用完整的教程就可以把感兴趣的粉丝引导到个人号上，比如在抖音上展示成果，然后想要详细教程的，就要到你的公众号或者加个人号拿。

2、线下对接资源

个人拍视频的时候没有素材怎么办？可以到线下的亲子馆谈合作，不仅可以拿到素材，还可以推广到本地的粉丝，让他们带小孩去参观，报名学习。



还可以扩大招收代理，每个地方的人都可以招收，然后让他们去联系本地的亲子馆等，成立自己的培训班，我们只要给这些代理提供平台福利，比如流量供应以及分红。

此外，还可以为他们提供产品试用，以及课程试听，为他们提供货源，为他们开展同城活动提供支持等，而这些代理们想要获得更多的收入或者资源，就会积极的想办法为自己创建的培训班招人。

无论是扩大培训还是帮忙卖货，最后都是在为我们提供更多的流量和收益。

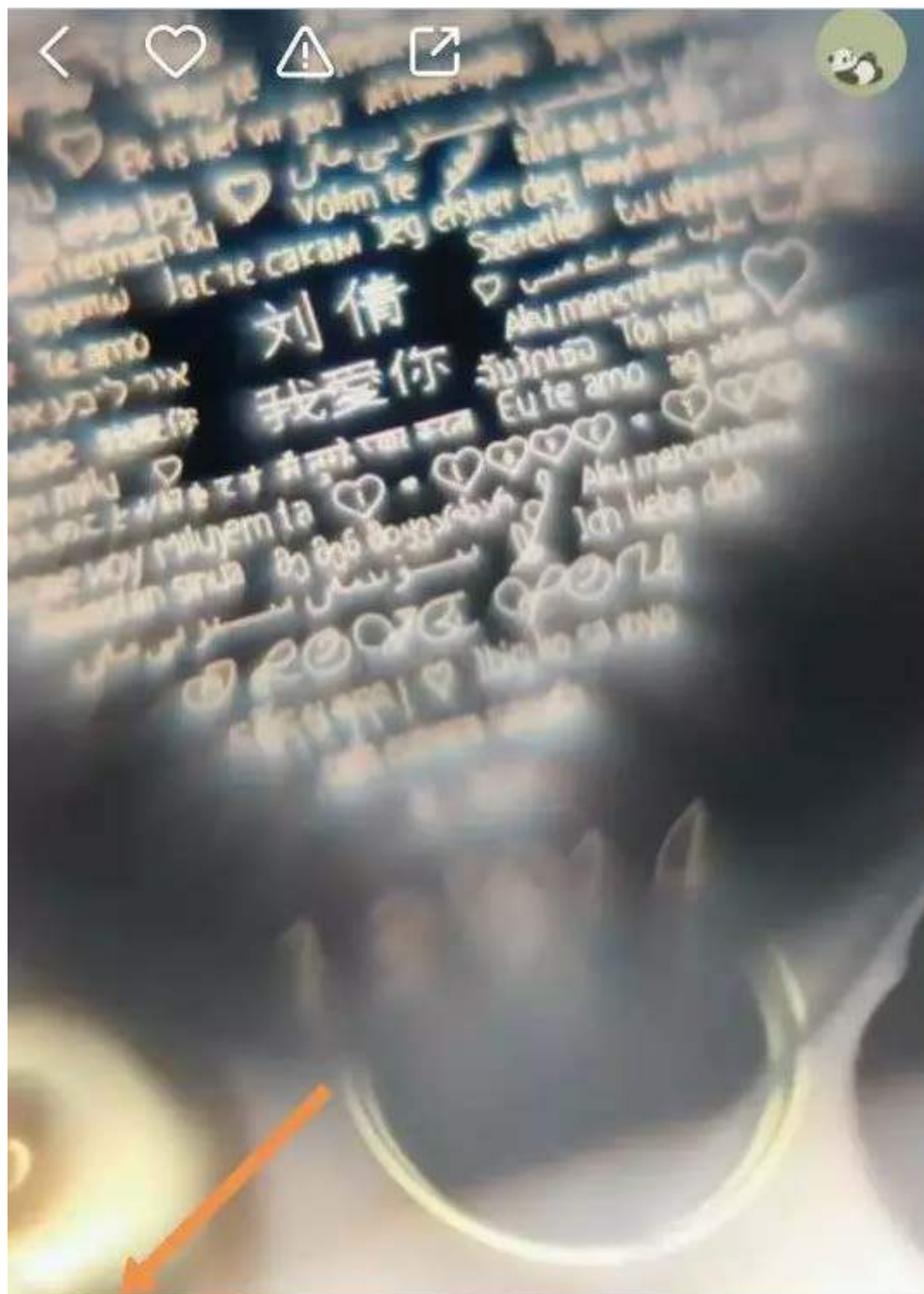
借助快手抖音操作爆款情侣礼物，低成本高利润行业日赚2000+

现在小视频风口年代，赚钱增加了很多的机会。不得不承认，玩小视频赚钱的人绝对不在少数。尤其以南抖音北快手的小视频平台，占据了小视频市场的绝大份额。



在里面低调网上赚钱额人数不胜数。但是这群赚钱的人人绝对不会告诉你的是他们是如何玩的，毕竟增加一个同行，就是多一个竞争对手。

所以这个时候，如果视频展现一个可爱的创意礼物，或者小玩意，往往能够吸引更多人的关注度，让人眼前一亮。



304.3w 播放

2天前

🎵 可能否 (Cover 木小雅 缘梦项目笔记)

🔗 #快手音乐人# #我要上热门#

就像这个情侣礼物，让人看到视频往往眼前一亮。毕竟情侣之间的礼物最重要的就是唯一性。而这款项链能够通过透光看到里面的名字。

并且通过 100 多种国家的语言写出来，足以让许多女孩心动。所以这个视频播放量达到了三百多万。



这就是我在 1688 上找到的同款项链同款功能的报价，一单起才十二块钱。所以我说，成本可以忽略不计，一单的利润，最起码在 100 以上。



淘宝上面同款最低报价 178 而且销量破万单，就这一款单品就能够达到几十万的销售额。怪不得所有的人都在打造爆款，销量太巨大了。



我在抖音上找到一个卖创意礼物的商家，看了他的产品，我全网搜索了一下，果真又是一个爆款。



基本上这类产品都能够找到低价货源，有些产品的价格简直超出了很多人的想象。如果你能够找到这样一款产品，买一个回来拍摄视频，赚钱并不困难。

这个方法就是#热门话题。或者#热门音乐。这个功能和微博的#话题相似，但是效果却是非常明显的

利用“京东一元购”赚钱路子分享

一、一元购操作流程

首先，打开多米京东助手软件（缘梦项目笔记微信公众号 ym80739513 后台回复关键词多米京东助手获取下载链接），选择“QQ 下单模式”，选择购买“京东小号”，此时已购买好，然后选择空间登录进去，点击所有一元购商品集合，注意屏幕下方两行字：

一行大红色“开团”；

一行橘色“参团”。

然后我们点击参团。

其次，点击参团后点击弹出的新建地址，因每个人的电话和名字只能使用一次，此刻我们可以点击软件的随机名/号的按钮，点击随机名字或者号码，即可直接复制随机姓名或者电话，复制好之后直接自己粘贴进去！

再次，填写好地址，点击下面的转换微信按钮，页面会自动刷新一下！此时 QQ 支付即变成微信支付，请点击微信支付，付款成功即可（注意：点击微信支付时微信 APP 要在后台运行状态！否则有可能不被拉起，如果未被拉起，则点击个人中心按钮，在里面重新进行操作付款！）



最后截图保存下单数据，第二天查询订购单号，记录物流订单号，去百度查物流信息，到自己的城市之后，看到快递员在派送了，主动联系快递员即可！

原则上一个手机号只能下一单，那一次性怎样下多单方法？

换 IP 方法：

①手机：开关飞行模式或使用 IP 软件，中间间隔两秒；

②连接 wifi 的手机，电脑断开账号拨号两秒，再连接宽带。

二、一元购常见问题解答

1、商品上线时间？

答：不同的商品每天的库存量也不同，所有商品将在每天晚上 12 点补充库存。出现商品限量，换一种商品即可，使用时，记得微信要挂后台。

2、火爆原因？

答：一般连下两单后会出现火爆问题，京东现在店铺检测很厉害，关系到手机 IP，名字姓名地区。对于新手玩家我推荐使用节奏法。

3、什么是节奏法？

答：找出自己能下单的时间段，每天这个时间点稳下单，比如我今天 7 点下了两单，那么我第二天还是 7 点下单，这就叫节奏法；下单时间段控制在凌晨 12 点至白天 6 点到 9 点，基本没问题了。

对于大多数玩家我建议一开始时别冲动消费，时间成本远大于 Q 小号的成本价值，当然一天下几百单也是很正常的，价值也能过 1000 以上。

4、出现一键登录？

答：此机制是过年那段时间腾讯出来的机制，频繁登录 QQ 空间或 QQ，会锁定手机设备及 IP；出现这个之后，QQ 号只能次日再下单。

5、登录出现问题？

①登录账号密码时出现账号【密码错误】，此问题也是由于腾讯网页登录风控、频繁登录，IP 异常、设备被锁定等原因！（其实密码是正确的，可以登录手机 QQ 检测！）

②登录账号密码错误，重复登录 2 次显示需要【一键登录】，这是因为 IP 登录频繁导致，可以通过换 IP、开飞行模式或者换设备来解决，另外第二天再登录也可以！

③如果出现【502】，那就不用管它，先点击一下个人中心按钮，再进行正常操作即可！

6、下了单为什么订单没了？

答：此情况会偶尔出现（极小概率）业内俗称吃单，就是系统把单吃了，钱不会退还。

7、订单在审核？

答：此情况多出现在老手，同一地址，一天内连续下了很多单，被检测到，虽然钱会退还，但是业内会速成“黑地址”；

解决方法：比如你的地址写的是“杭州萧山高教园区文学路 XX”可以改成杭州萧山高教园区什么什么旁边的什么店等等。近音或者英文即可破解审核。

8、货不到？

答：

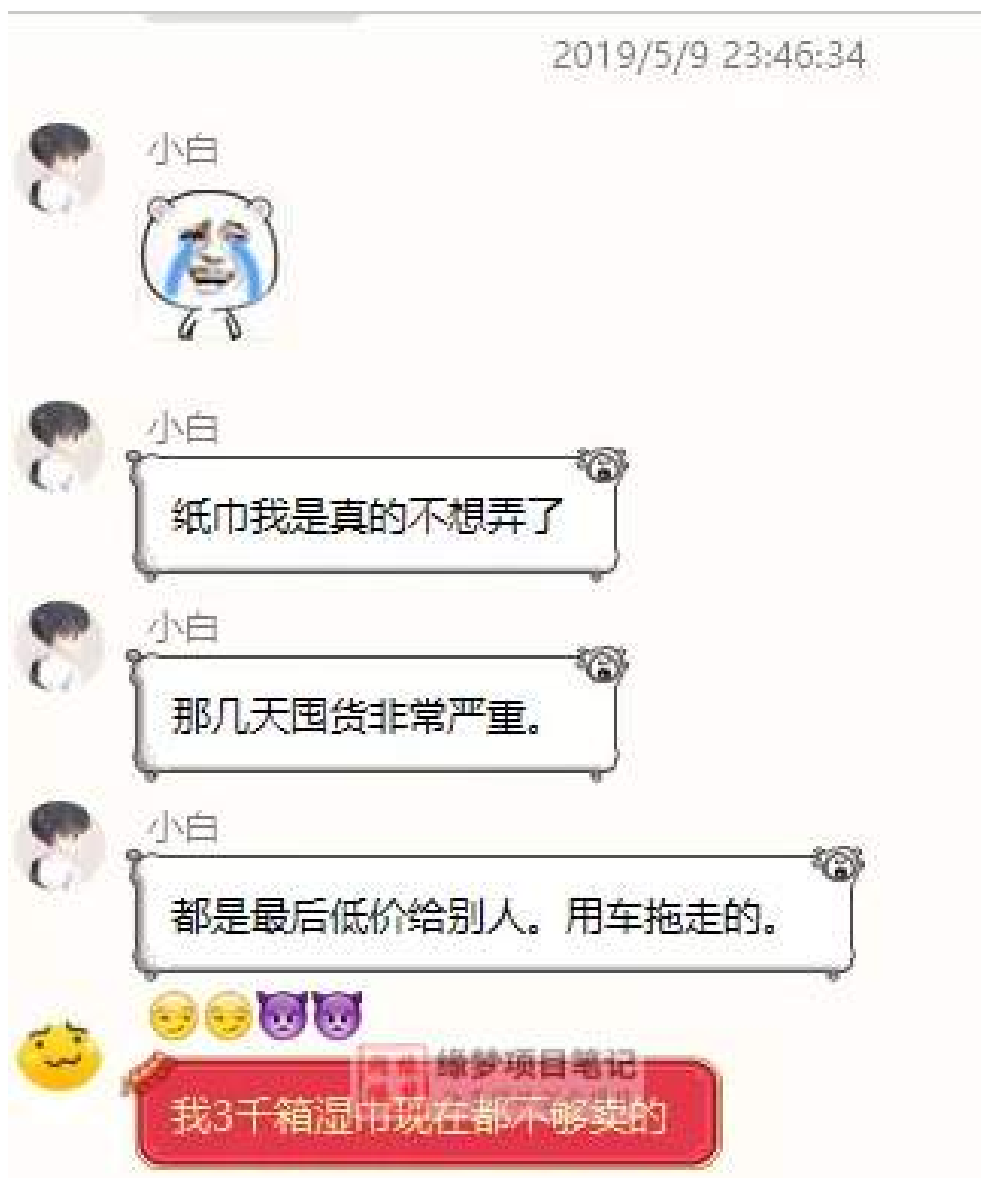
①商家吃货（一般不会）

②快递员吃货量大会扣量

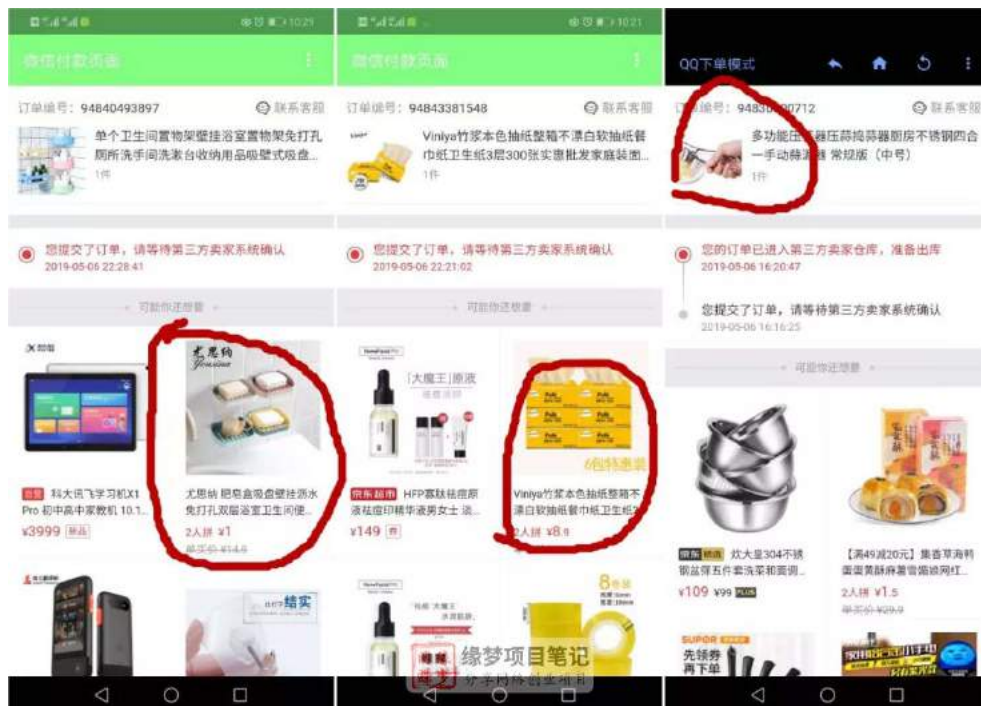
③物品本身发货缓慢（有的东西一个月才会发货），多数商品是下单当天或者第二天发货

9、下单回来的东西怎样再销售出去？

答：在宝妈群发广告，或者能力强的可以在在学校建群圈人形成自己团体，学会合理利用手上资源打通人脉；能力弱点的人可以将一些所需品出售给朋友或者当地的商家。



商品的类型有面膜、花生、纸巾、辣条、小物品等一些生活小物件，当然也会有项链等比较贵重的物品，很多人看不起京东一元购的东西，认为没有什么利润，殊不知思路最重要，获得价值取决于供货与需求，他的价格更取决于卖家的能力！



打个比方如各种修东西的工具箱，我都卖 15 元一个，帮别人代购下单 10 元一单保证自己的利润。前段时间有个项链的商品，哥们屯了不少，一条三四十卖出，每天能卖几十条。

520 这天也快到了大家可以做做文章，如果没能力的也是最低四五倍利润，你们只要意识到这成本极低，而不是东西自己需不需要的的问题就够了。

三、项目的延伸

- 1、你可以用这个去引流，转发朋友圈加 2 元获得京东一元购上 30 件商品中你看中的一件，包邮，只需你提供地址就行，或者转发群 或者推荐好友等都行；
- 2、用咸鱼引流然后代撸，10 块钱一单，然后可以出技术；
- 3、你可以固定一个类型操作，比如说专门下单女性类型商品 如面膜 肌底液等等，然后与微商团队去谈；

本文素材来源于 财神大咖

利用快手抖音短视频操作小吃技术项目，可复制搬运，年入10万+

前几天刷快手的时候，发现一个小吃项目，关注了一段时间。看着他从几千粉丝涨到几十万，吃惊的同时，更对他的盈利模式感兴趣。我觉得这个项目是完全可以复制的。

一、项目考察

一碗小小的馄饨，竟然有这么多人排队等着吃，这里面有啥奥妙？进入店中看到做小笼包子、馄饨的人就有十几位，大概能猜出来，他们都是通过网上招生的。



专门来学习小吃技术的。当然，想着并不是如何在互联网上卖烧烤，而是如何把这个小吃培训做起来。

二、找小吃项目合作

初步开始的时候，是偷偷的拍摄那些生意火爆的小摊子，记得一开始拍摄的摊子，是卖鸡蛋灌饼的。

每天都以摊主的名义拍摄，发布在快手上，吸引了网友关注，当有一定粉丝的时候，开始和摊主谈合作。

第一批学员接了过来，学费 1500 ，学时 3 天。3 天之后，学员走了，还一直很忐忑，怕大姐不肯透露手艺，学不到东西。

半个月后，学员微信上给我们留言说，现在已经开始做了，效果不错，符合大众口味，不过初期做的比较慢，也能每天做一百个。就这样，3 天时间赚了 2500 块，更加坚定了信心。

三、网上经验

写快手标题，都写的比较勾人，比如：今天纯利润又 3000，其实未必只是三千，但话不能讲的太多，太多容易让别人觉得吹牛逼。给大家上传几张类似的图片看一下。



四、售后服务

这也是第一次正儿八经通过视频类的项目赚到那么多钱，但是，收钱了，就得担负起一定的责任来。

当然，无论做培训，或者产品，售后服务少不了，但是，商人在商言商。每个学员学的程度都不一样，学的不到位，做出来的口味，不符合大众口味，都会负责。

五、总结

生意还是要继续，尝到了甜头，觉得这行有大发展，就开始招了助理，本家的表弟，大学刚毕业，让他负责一部分的谈判。

那时候，本家的表弟负责本地市场，而他开始各地的奔忙，为的就是寻找更加出名的特色小吃。用了差不多一个多月的时间，谈下来的商家有 50 多家，当然，有些小吃有重复，只能选择口感最好的。

对于没有做过这行的人，实在难以理解，究竟有多少家小吃，究竟有多少小吃品类。给大家上一些截图大家就明白，每个类目下小吃的种类。



面条类

序号	名称	单价
1	刀削面	1580
2	油泼面	1680
3	兰州拉面	1880
4	北京打卤面	1580
5	老北京炸酱面	1580
6	山西打卤面	1580
7	镇江锅盖面	1880
8	朝鲜冷面	1680
9	安徽太和板面	1680
10	南京老卤面	1880
11	胶东打卤手擀面	1580
12	河南烩面	1580
13	牛杂面	1580
14	酸菜鱼面	1580
15	武汉热干面	1580
16	飘香面馆	2880
17	宜宾燃面	1880
18	烧鸭面	2680

包子、饺子、馒头类

序号	名称	单价
----	----	----

看到这里的话，大家基本上就明白了推广渠道，没啥奥秘。如果非要说有点的话，那就给大家讲两点。

1、视频更新稳定

我们觉得这一点很重要，我在操作过程中，一开始集中在中午，过了一段时间开始集中在中午晚上，也就是每天平均发两个视频。

2、原创性

哪个平台都需要原创的东西，总是抄袭，这个平台离垮台也不远了。拍摄的内容有两个方面：

一方面突出店内火爆；

另一方面拍摄一些制作过程。

后来总结了一下，发现大部分的小吃都可以在 3 天之内学会流程，回去熟练就可以了。这是一个线上引流，线下赚钱的项目，如果你有兴趣，都可以搞起来！

希望这篇项目过程解析能够让大家得到实实在在的思维扩展，即可以原封不动的照搬操作，同时也更希望各位伙伴们能够学到项目的思维，用其他产品进行扩展！（比如帮助职业学校招生，驾校招生等）

本文素材来源于 牛哥微课堂

利用信息差帮别人“开通淘宝直播”，轻松日入 1000+

总有一些暴利行业，存在着巨大的信息差，本来非常简单的一个操作方法，经过包装之后，短时间就变成了吸金利器。

而能够造成这种信息差的原因，绝大部分是因为在个人操作的过程中，总觉得某些规则非常困难，非常严格，自己短时间之内根本搞不定，所以只能找其他人解决这类问题。比如，淘宝的淘宝直播，依托淘宝巨大的购物流量，通过直播的形式展现产品，受到了很多卖家的亲睐，尤其是中小卖家，希望依托这个平台能够迅速的把流量做起来。

但是大部分人看到规则之后，本来信心满满，结果一下子失落起来，因为入驻的人多，自然标准也比较严苛，由此催生了一个行业，直播代开。他们通过大量的实操经验，可以快速的帮助想要入驻直播平台的中小卖家，解决开通直播的需求。



就像这样，靠着开通淘宝直播，能够做到两个皇冠的店铺比比皆是。像这样的店铺不在少数，接下来我就给大家揭秘，这些淘宝店铺玩法的套路。

既然能够捧红不少皇冠店铺，需求量肯定是很大的，我们在百度上看一下，做竞价的多不多。

淘直播开通 网店直播代开找我们 成功后付款 快速通过

专业代开淘直播 开通过店铺直播 卖家直播,专业的人做专业的事儿,找我们快速通过!今天申请,明天审核,过几天你就拥有直播的资格!

zhibo.luqingxiang58.cn 2019-03 ▾ V2 - 评价 广告

淘直播怎么开通【6年经验 安全开通】淘直播+浮现权



开通淘直播上「易店无忧」店铺直播3-5天,达人直播1-3天,浮现权5-...

项目: 开通淘直播

特色: 开通浮现权

详情: 选择直播类目

品牌: 易店无忧

www.yidian51.com 2019-03 ▾ V3 - 评价 广告

个人如何申请开通并认证淘主播直播?

专业代开淘直播 开通过店铺直播 卖家直播,专业的人做专业的事儿,找我们快速通过!今天申请,明天审核,过几天你就拥有直播的资格!有专业团队教您玩转店铺直播

zhib.sydhw1.cn 2019-03 ▾ V1 - 评价 广告

淘网直播权限代申请--8369+开通案例 24小时服务



直播权限代申请,3天左右开通,开通后您不会做,我们1对1教您操作,24小时售后,无论什么時候遇到问题,淘网直播方面的问题,我们都会免费教您,帮您解决问题

tbtb.dyls.cn 2019-03 ▾ V1 - 评价 广告

果然不出所料,很多人都号称当天开通直播,两天下浮现,三天上首页。事实上他们只是这一行的先行者而已,懂得如何包装你,让你迅速的通过。除此之外根本不存在所谓的内部渠道。

我通过咨询才知道,所谓的当天开直播,是要在完整包装你之后,才开始申请,这个过程最起码根据你申请的类别,要有十五天到三十天左右。

而这段时间,比如你要做商家直播、或者淘宝达人直播,根据你现有的资质进行包装。即使通过了主播,你没有粉丝进来,对于卖货也没有帮助。所以淘宝有了浮现权的考核。

什么叫浮现权?

用通俗的话来讲,就是展现率。那么多开直播的为什么要把你展现在类目的首页呢,原因就是互动效果好、粉丝多、转化率高、粉丝停留时间长,直播频率、内容精彩度、就这几个指标,只要在你所在行业之内做的比较不错的话,都能获得浮现权。

因为他们已经熟悉如何获得浮现权的办法。我通过咨询一些已经成功申请浮现权的主播,他们对浮现权申请的过程,总结为以下这几个方面。

①互动

需要主播，经常性的说话来活跃气氛，以保证直播间粉丝不流失。

②产品解说

产品解说，都是提前准备好演讲稿，来针对产品的卖点进行包装之后，激发粉丝购买欲望。

③产品优惠

要想在短时间内获取产品浮现权，最重要的一点就是直播时候的成交率。所以，优惠活动是必不可少的，只要你优惠幅度大，总会购买的。

④推广

这一点也是非常重要的，用在其他平台叫做倒粉，就是找同类目做的比较牛的，通过合作付费，让他在下播的时候，把人气给甩过来。

以上四点，就是目前代办申请淘宝直播浮现权的一些诀窍。在以上四点的帮助下，很快浮现权就能够下来。可以成为一个有人气的直播间。

16



营养师指导 “不节食 不运动”

谷益元主播专业套餐 五谷轻食
五谷杂粮代餐粉红豆薏米葛...

¥ 378.00

3590人已购买

立即查看

15



下单送不锈钢勺 立即购买

谷益元葛根粉魔芋粉葛根木瓜
魔芋粉代餐粉饱腹代餐粥代...

¥ 69.00

149人已购买

立即查看

14



营养师指导 “不节食 不运动”

谷益元青汁清汁60种果蔬酵素
粉大麦若叶青汁粉蚂蚁抹茶...

¥ 49.00

149人已购买

立即查看

一般一个平均人气 300 的直播间，每天最起码能够产生 40-50 单的销量，对于很多中小卖家来讲，通过直播可以快速的解决出单的问题。所以催生了代开这个行业的暴利。

类似此类的行业不在少数，快手购物车、抖音购物车、都有很多人对此有需求，而他们解决的办法只不过是比普通人懂的多一点而已。

手把手教你做一个月入 10000+ 的赚钱项目,新手一小时学会

想要赚钱，一定要学会模仿。

我们简单讲讲模仿秀，这几年不断的刮出这股风，模仿唱歌、模仿名人的节目，模仿名人的经典动作。就像迈克尔杰克逊，很多人都模仿他的经典动作，就像费玉清、刘德华的演唱风格，很多人也都去模仿。

未必有多么像，但是很多人追求这样的一种成功方式，把自己赚钱的基本功建立在别人已经成熟的演唱模式上。因为自己想要有自己的风格，并且短时间内赚钱，太难了。而站在他们的肩膀上，模仿出来，随便上几个省级电视台，唱几首，或者表演个节目，顿时成为一个县城的明星。可以走穴赚钱了，动辄也是每天几千上万的收入，虽然没有真明星赚的多，但是比很多普通人强了很多。

不止在这个行业，在任何行业也是如此，如果你仔细观察你会发现，很多店铺也是一样的，只要有一家店开着赚钱，瞬间就能够涌现出更多同类型的店铺。原因是什么？

因为已经有人做第一个吃螃蟹的人，尝试了市场，已经验证了市场可以接受此类产品，所以在去做的话，困难就会少很多的。

所以学会，复制学会模仿，非常重要。这也是很多普通人逆袭的一项法宝。不少人靠着模仿，都尝到了赚钱的甜头。

进入互联网很多人赚钱不得其道，雄心壮志在心中，总想靠着自己的头脑闯天下，没过几天，被现实就打趴下了。乖乖的认命，回去搬砖去了。

模仿虽然简单，但并不是没有诀窍的，互联网赚钱搞定三个端：

流量端

转化端

变现端

这三个端口搞定，也就意味着你初窥门径了。

搞定这几个端口，很多人都一头雾水，不知道从哪里下手，更有一些非常赚钱的行业，根本一般人插手不进去。还有一些行业机密性比较强，都是在后台操作，模仿成功率也是比较低的。

最容易模仿的，也就是那些摆在明面上的东西。我曾经依靠此法，找到了不少的项目。让给我从屌丝状态成功拥有了翻身的资本。

我们举个例子，很容易就明白了。如果你观察的够仔细，你会发现，只要你加入互联网的各种群，每天都有人从加你。

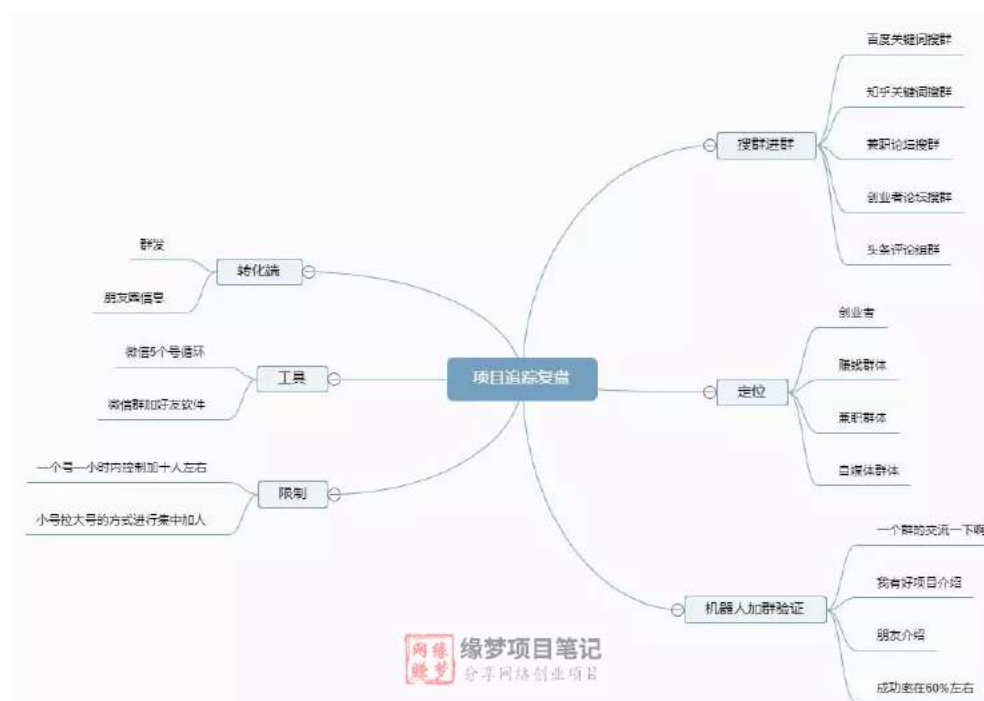


我昨天刚加了一个自媒体群，很活跃，很多人在群里面都求项目，但是到目前为止，主动加我的人有一个，而且这一个人的目的性也是非常强的，通过非常精准的微信群，加到我，直接给我推送项目，因为他知道，能够加入此类群的人，对于赚钱项目是有一定的需求的。



加上我之后，没过多长时间，给我发了这些东西。其实这在一个项目中就是转化端的东西。因为群里面很多人都在找项目，谈项目。如果有人看到这个信息，也会感兴趣不少，毕竟这些项目，用不着个人背书，而是项目本身就有背书。

接下来我思考了一下，发现她从这个角度出发推荐项目的成功率。



我简单的做了一个思维导图复盘这个项目的成功率，把所有的步骤都细化了之后，来看他的产出比。结果发现，以他这样的方式，用项目背书是能够产生交易的。

由于加我的目的不明确，所以有一定的损耗率。如果在转化端在加一个动作之后，就会更加的能够感受到客户倾向，更容易做判断。比如，对此项目，感兴趣的话，可以回复 666 拉你进群了解。

看了复盘之后，我们很容易判断，这个项目是非常具有可行性，用大号拉小号的方式，不断循环，最起码一个 500 人的群，用两天时间就能循环完。

并且按照最差百分之一的比例，转化 5 个人，那么收入也是非常可观。我看到加入这个项目需要 498 的费用，能够给他返还 200 多块，5 个转化，也就是 1000 块钱。两天赚一千，妥妥的月入过万。这还不算其他的提成收入。

证明可行之后，我们需要解决最核心的问题，就是加人群、加人，目前市面上也有相关软件，大家可以百度了解下。

有了这些之后，就可以完整复制他的模式，因为都是明面上的东西，复制更加简单。

有些项目，其实技巧就是一层窗户纸，很容易捅破，很多人不敢做，不会做的原因，是因为缺乏尝试的勇气，总是害怕失败。这样的心态，只会导致你更加迷茫，更加不知道如何去做。

总结：方法是非常简单的，这只是随便找的一个项目，类似于此类项目的东西很多，不受局限，比如各类包月广告类型，都可以多看一下，复制简单，见效却是挺快。

本文素材来源于 境界哥

通过社群打造精准流量圈子，2019 这波财富您能抓住吗？

很多人应该都经常听到一些互联网词汇，如：社群营销、自媒体、短视频，这些看似和普通人有没有关系的东西，其实，已经触达到我们生活的方方面面。

我家楼下有个小公园，一到下午就有很多卖菜、卖水果的商贩在这里出摊，我也经常在这买些东西，挺方便。最近我发现一个有趣的现象，一位卖卤菜的阿姨生意很好，总是早早就卖完收摊了，而大多数摊位生意并不是太好，都一直都很晚没人了才收摊。



我对她的营销方法产生了很大的兴趣，就详细研究了一下，弄清楚她的全套流程后，我很震撼，这个不起眼的卤菜大妈的做生意方法，堪称社群营销的典范。

如今大家都说生意不好做，钱难赚，她是怎么做到生意如此火爆的呢？

当有客户购买后，她都会极力邀请客户加入她的群，加群后不仅预订会有赠品，每天还能领红包。

就这样一个简单的动作，把一次性客户，大多做成了回头客。



客户进群后，后续她有什么动作呢？

- 1、每天发红包，活跃氛围，领到最佳红包，可以免费领一份。多数人在免费领时候，肯定不好意思，还会另外买点，这很大程度增加了她的销量。
- 2、展示自己的生产过程，强调原材料是大厂名牌，塑造价值，增强可信度，让你吃的放心。
- 3、每天出锅时候，就会发一个红包群消息，方便预订。

卤菜粉丝群聊天截图：









这样高频的出现在你的生活中，当你需要小吃时候，自然就会想到她，一般不会再选择别人。

一个每天都发红包的群，你愿意退出么？

这样一个流程下来，无论任何小吃，只要味道不是太差，干净卫生，基本就不用为销量发愁。

传统商业模式，是把一种产品卖给 1000 个客户，新型商业模式，是锁定一个客户，卖给他 1000 次。

可能她自身并不懂这是什么模式，但无意识的把这个模式执行的非常完美。

现在社群营销这个概念很火，如果你留意一下，是不是发现身边也有非常多类似的案例呢？

一个小摊一个人，每月能赚几万块，看似不体面，却有着远远高于办公室白领们的收入。凭自己的能力赚钱，永远不丢人。

这个社群营销思路各种类似小吃都是可以借鉴的，简单一个动作，就能让你的生意远好于同行，如果你的亲戚朋友有从事相关的小吃行业，可以把本文转发给他。



有人可能会说，你不是主要讲自媒体的嘛，说这个干嘛。

因为，我接触了太多的新手，每天都很辛苦，但收入却很少，他们都有一个共同点：思维单一，不懂变通。这个案例对我有很大启发：

很多人赚不到钱，并不是能力的问题，而是思维问题。如今，并不是钱不好赚了，而是赚钱的方式变了，但多数人不懂得变通，戴着有色眼镜看待一切新生事物。



移动互联网、自媒体、短视频、社交电商纷纷兴起，润物细无声的影响着人们的生活和购物习惯，特别是人工智能时代即将到来，不能再固守以前那套了思维模式来，清空自己，从新开始学习，学会拥抱这个时代。

人总要适应这个时代的，不管你想，还是不想。

如果想借助自媒体，把卤菜这件事做得更好，该用什么思路呢？

我推荐用卖技术+模式的方法进行：

- 1、拍摄 Vlog，通过短视频展现自己每天的做菜、卖菜经历，借助抖音、头条等自媒体平台宣传自己，获得大量的流量和粉丝。
- 2、通过培训加盟，把自己这套赚钱模式（即卤菜技术+社群营销模式）复制给更多人，帮助更多的家庭创收，也能产生更多的社会价值。

现在已经有商家开始借助自媒体短视频招商或者做培训，直接拍摄自己的产品，真实的展示更能打动人，更能获取信任，免费宣传甚至比花费巨额广告费推广更有效果。

“小吃培训”案例截图与狂热咨询者留言：





211 条评论

×



@user1423454015...

学费多少啊，在哪里呢 3天前



3



@T

作者

安徽合肥，1800 3天前



4

展开5条回复 ▼



@会呼吸的痛

在哪里可以学 5分钟前



0



@MrChing

多少学费 16分钟前



0



@遠

想学得去哪找你？ 25分钟前



0



@风

店 在哪里 32分钟前



0

137

客

留下你的精彩评论吧



缘梦项目笔记

分享网络创业项目







深圳市

深圳市 | 426.0w人来过



8616 条评论



可以加你微信吗? 03-27



0



@说忘是谎

我也想学，怎么联系你! 03-27



0



@萌主@

粥怎么做的可以教吗，也想做小生意，
03-27



0



@抖

@抖：我也是做早点的，辛苦只有自己清楚，加油 03-27



0



@谭亮

祝好运连连 03-27



0



@我是一个土厨师

一早上能买2000吗? 03-27



0

139

客

留下你的精彩评论吧



缘梦项目笔记

分享网络创业项目



只要勇于展示,就能得到平台推送的巨大流量,就可以获取到认同你的粉丝群体,就能得到属于你自己的价值。有了流量,也就等于解决了所有企业最难的问题:客户的获取。

这就是自媒体时代的魅力。

普通人的机会在哪里?

对传统的商家来说,做自媒体营销,无论是写文章还是做短视频,都是有很大难度的。因此,未来很长一段时间,从事自媒体营销相关的工作,或者帮商家做自媒体、短视频代运营服务,都是有非常巨大的机会的。

能不能把握,就看你对未来的理解和行动能力了。

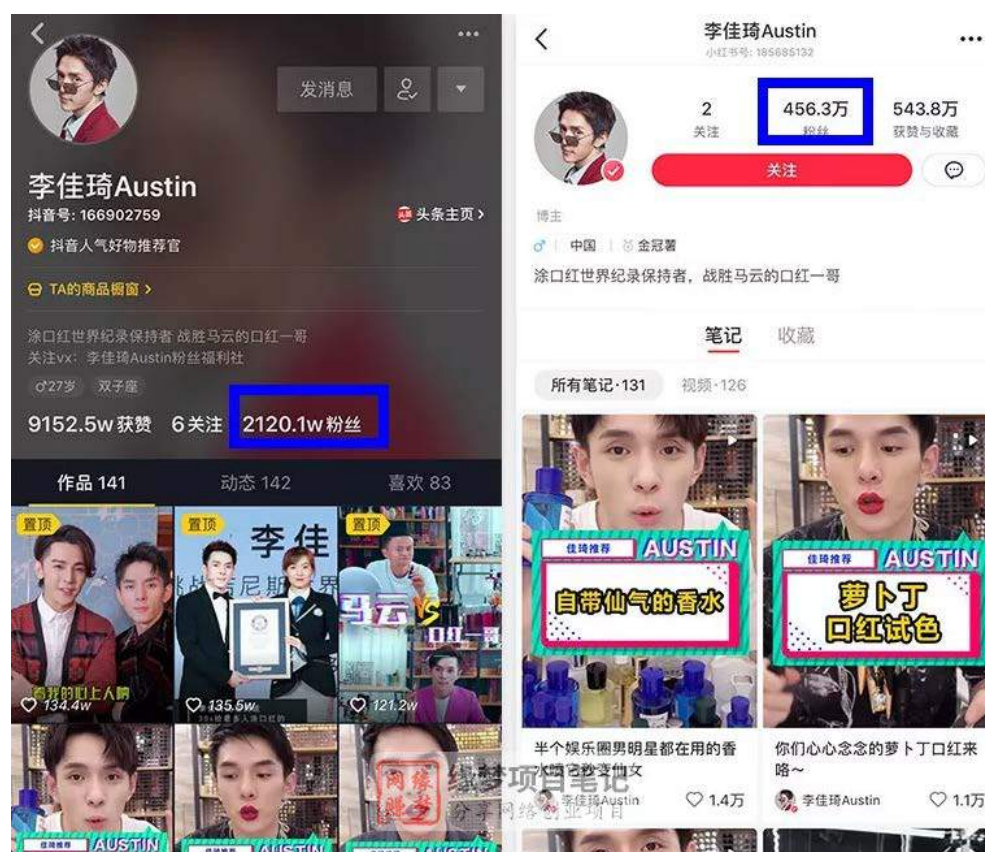
本文素材来源于 凯哥笔记

网红直播带货，有人一场竟能赚一套房

天不怕，地不怕，就怕李佳琦 OMG

李佳琦何许人？

凭借“OMG 视频”坐拥抖音 2120 万粉丝；小红书 456 万粉丝的“口红一哥”



▲抖音和小红书粉丝数

李佳琦带货能力有多强？

直播 5 分钟，卖光 15000 支口红；一条十几秒“OMG 视频”可以卖 50 万；他在直播间 KO 马云；是涂口红世界记录保持者；淘布斯排行榜上收入前三；也是唯一一名男性美妆达人



▲马云 pk 李佳琦

顶级主播薇娅“一场直播（杭州）一套房”；5小时直播，帮0粉丝0推广的淘宝新店，一夜之间砍下7000万销售额；18年双11，两小时直播间销售额达2.67亿；全天直播间销售金额超3亿



▲薇娅直播中

但是！要说网红带货牛 B 还属张大奕，作为“网红鼻祖”的张大奕，是第一位上纳斯达克敲钟的中国网红



▲图来自张大奕微博

4月3日，“国内网红电商第一股”，如涵控股登陆纳斯达克，张大奕是如涵控股第二大股东，身价约9000万美元。网红千千万，把颜值变成市值，彻底证明了谁是NO.1



图片来源网络

翻完张大奕的经历，我顿时化身柠檬精，酸 酸 酸 酸 酸 酸 酸 酸



高考后，因颜值高偶然成为广告模特，《昕薇》《瑞丽》等知名时尚杂志内页宠儿



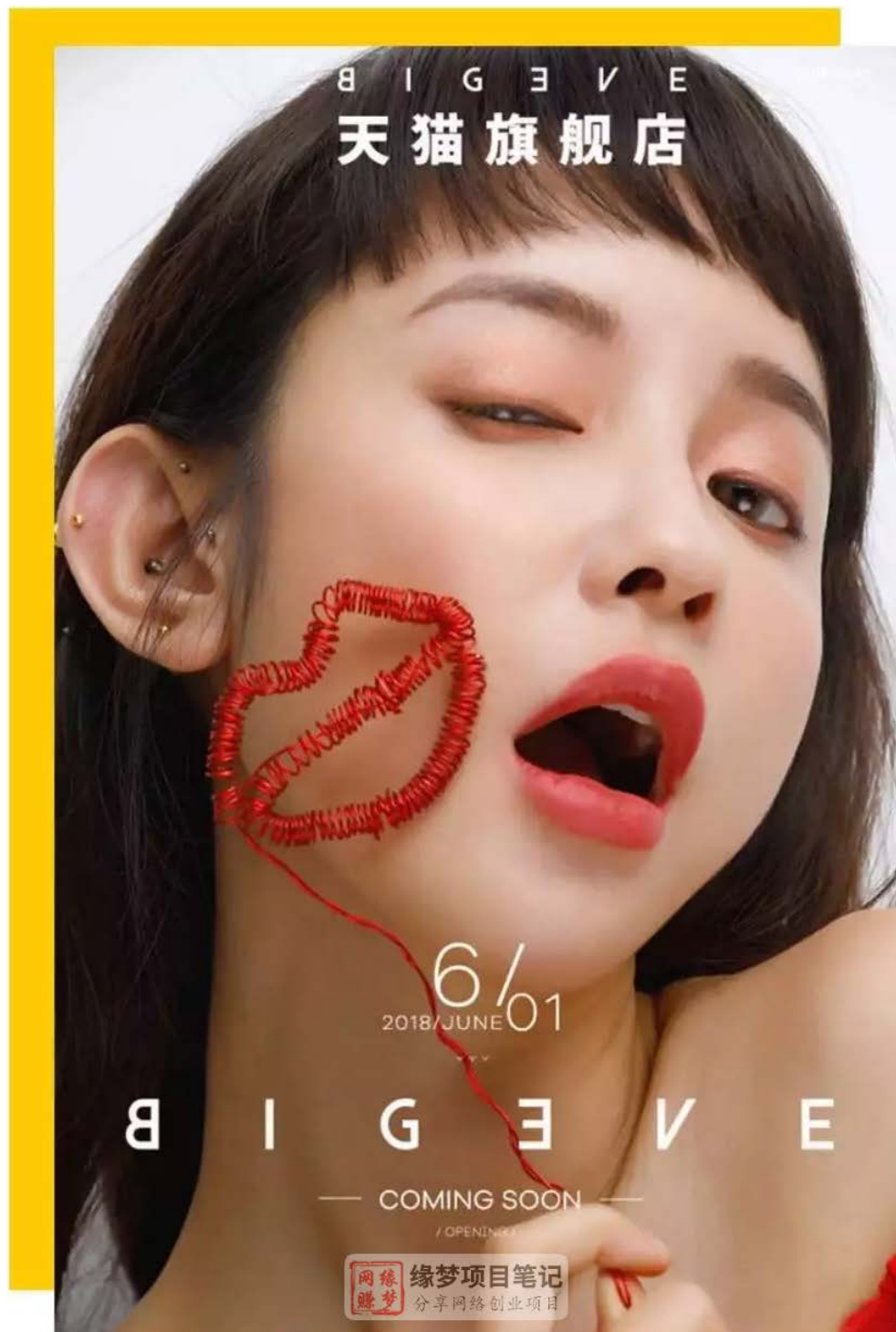
图片来源网络

10 年，开通微博，吸引了一批杂志时代粉丝；11 年，成为如涵控股创立淘宝店铺“莉贝琳”专属模特；14 年，微博粉丝近 30 万，单独创立淘宝店“吾欢喜的衣橱”



图片来源网络

15 年双 11, “吾欢喜的衣橱”是唯一挤进全平台女装 top10 的 C 店;16 年 6 月, 直播 2 小时带货 2000 万;17 年双十一, 张大奕店铺销售额达 1.7 亿元;18 年双十一, 销售额更在短短 28 分钟内破亿;19 年, 获金妆奖“2019 年度新锐网红品牌”



图片来源网络

为什么张大奕这么牛 X? 颜值高+脑子好使，不怕长得好看，就怕长得好看还拼命



张大奕深知靠做网红走不远，于是，成立公司、做原创设计，把自己变成一个创业者、企业家，入选 2019 阿里巴巴全球女性创业者代表人物



“初代网红” 张大奕生于1988
4年经营粉丝千万，旗下品牌连续两年GMV破10亿

未来计划成立“女性网红协会”
扭转公众对150万“网红”的刻板印象，化为社会公益力量

质疑，这是一件好事，
也是成长

张奕
吾欢喜的衣橱/BIG EVE美妆
品牌创始人

#了不起的她

Alibaba

缘梦项目笔记
数字经济时代，阿里巴巴支持每一份了不起

图片来源网络

张大奕微博粉丝已经 1091 万，确认过眼神，是活的有颜有钱有闲的人生赢家，还拥有自己的狂热粉



主页

微博

视频

故事

转发 292

评论 1103

赞 3019



2019请当论文狗

哇哇哇 终于等到你还好我没放弃

4-27 12:10



骑白马的大阳

听姨妈说话真的好有水平 听的不够啊

4-27 16:08



guaiguaiii

喜欢eve就是因为成分党呀 死忠粉

4-27 13:22



原子弹鸡

姨妈真的是在做实事的人！支持姨妈！

4-27 15:34



我是lucky大可爱

姨妈真的说得好真诚，好想姨妈推荐点有机天然的护肤品，好想同款啊啊啊啊，相信姨妈的眼光



4-27 19:22



AhKing_0

姨妈我重新审视了一下黑色防晒服卧槽看你穿我又想买黑色了...我抢的白色😭纠结死 你那一身莫名好看ps: 有了刘海的姨妈奶奶的😂

缘梦项目笔记

图片来源网络

令人尴尬的是，拥有张大奕的如涵控股却有点凉凉，上市首日，如涵控股股价大跌 37.2%，发行价从 12.5 美元跌至 7.85 美元，市值缩水三分之一至 6.5 亿美元



图片来源网络

why?

流水的网红，铁打的思聪，在微信朋友圈评论如涵控股破发原因：

一是营销成本过高

二是张大奕的不可复制性

三是无法培养出新 KOL



王思聪

根本没写到点上，网红kol变现不是问题所在，而是如涵这家公司。1. 亏损。（18年毛利3亿但履约费用1亿元，营销费用1.46亿元，综合管理费用1.3亿元，加上其它营业收入71万元，导致总运营亏损7235万元。收入是有的但是钱花的也莫名其妙，特别近1.5亿的营销费用令人费解，花这么多营销费用那kol的意义何在；如果停掉这个营销费用业绩又会如何）2. 不可复制性（签了一百多个网红，但是就一个张大奕 在2017财年和2018财年以及2019财年前三季度分别占据了收入的50.8%、52.4%和53.5%。这是多么不健康的比例）3. 如涵的网红孵化、网红电商、网红营销模式说白了没有验证成功，也没有证明出自己可以培养出新kol。

收起



惨！网红第一股IPO首日破发暴跌37%
分享网络创业项目

图片来源网络

如涵有 113 位签约网红，但除张大奕、大金、莉贝琳等几位头部网红，年销售额超过 1 亿，剩下 91% 的新兴网红，年销售额低于 3000 万，如涵控股 GMV 和收入 50% 以上由张大奕贡献



图片来源网络

这还是上市网红公司的签约网红，大量没签约不知名的小主播，因为没特色、没影响力、没MCN机构打造，导致被0.02%的顶级主播赚走近41%的钱，就是说一万个主播中，2个顶级主播赚走41%的钱，剩下9998个主播瓜分59%的钱，这其中还存在“二八法则”。

底层的小主播日常收入极不稳定，主要靠粉丝打赏，因此，主播也被称“网络乞丐”

68%的主播年收入低于5万

从主播收入分布来看，在六平台各收入前1万主播、共计6万名主播中，仅有20名主播收入超1000万，约68%的主播年收入5万以下。



图片来源网络

如斗鱼，签约主播约 2k/月，好点的 5k/月，没达到礼物数量取消底薪 800。每月每天必须有 3000 人气，少一天就没工资，有时还拖欠工资，五险一金这种东东想想就好了，普通一份 7k/月左右的工作，就完爆那些光鲜的卖球主播啦!!!



图片来源网络

同样是主播，为啥差这么多？

单打独斗 VS 团伙作案：单打独斗是个人注册平台想内容做直播，团伙作案是MCN 机构专业内容运营团队策划、包装打造 IP。用脚想都知道哪个更容易成功



赚得少，咋还有N多年轻人踏进来，甚至从娃娃抓起的童模，杭州女童模妞妞拍摄时被妈妈踹，织里童模谷歌被妈妈逼着每天拍摄，不是她们想红，是她们被欲望冲昏头脑的父母想红

踏进来的人大都幻想有天能坐拥粉丝无数，日进斗金，分分钟碾压同龄人，走上人生巅峰



图片来源网络

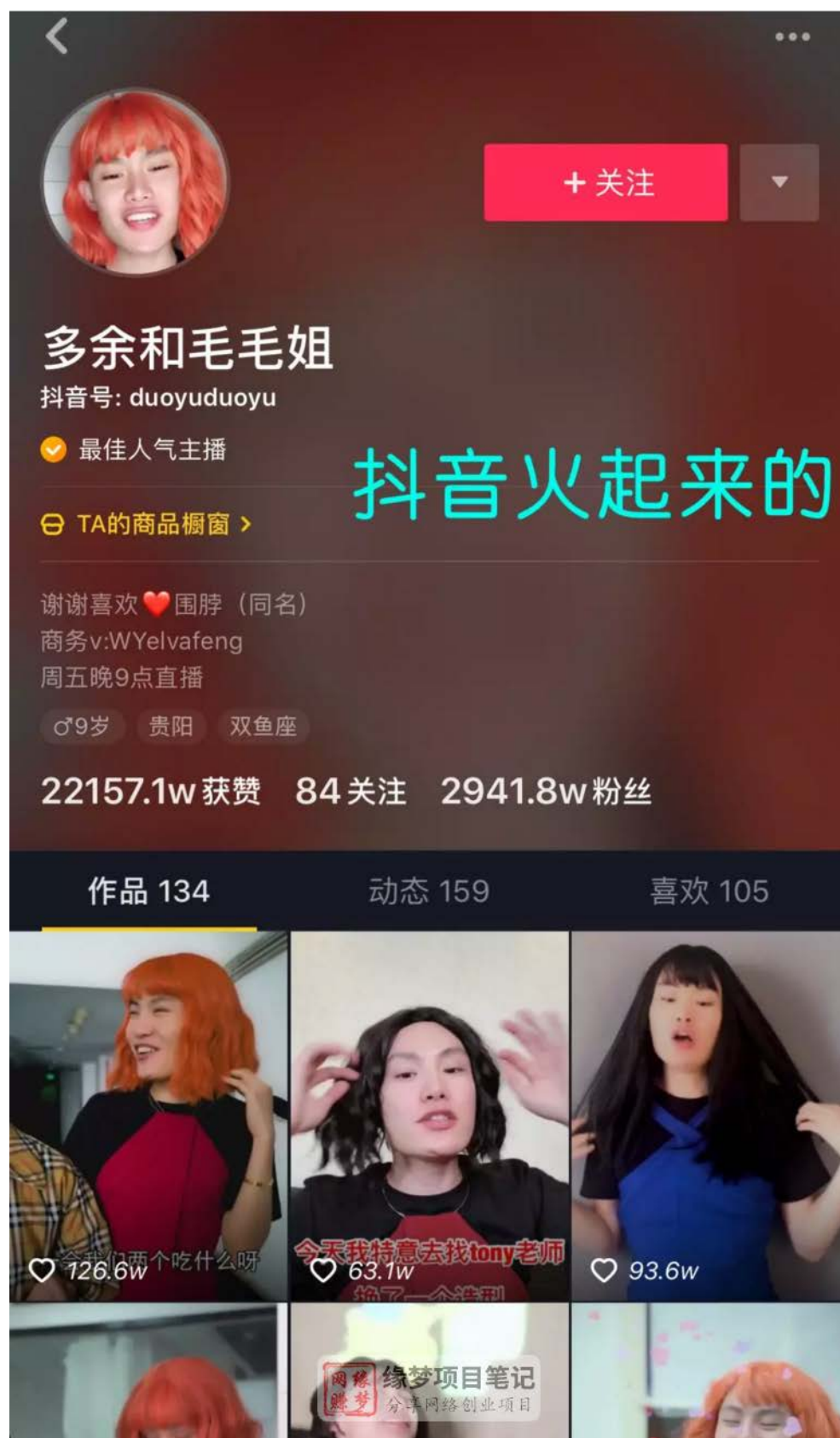
想出名不能光想还得干，大多数头部主播的成功是不可复制的，所以要想红还得自己琢磨：

一是找准定位，打造差异化标签（模仿、男扮女等）



图片来源网络

二是多渠道发力，抓新兴流量平台红利（抖音、微视等）



图片来源网络

三是跨足电商，优化商业变现方式（跟平台合作、自己开店）



图片来源网络

每个人都能成为网红，但不是每个网红都能赚钱，除了颜值、套路和努力，更重要的是坚持和耐撕，毕竟赚钱这条路，还很长。其实做网红和创业一样，都是九死一生的小概率事件，你们觉得呢？

下一个“抖音”要来了，一条视频补贴 3 万块

摘要：2018 年，短视频行业增速最快，成为仅次于即时通讯 App 的第二大流量媒体，但在增长的同时，短视频行业的人口红利已达到饱和。文字博客趋远，短视频疲软，Vlog 的故事性、差异化和更强的粉丝粘性，让 Vlog 站在了各大视频平台口中的下一个风口。如今抖音和百度两大流量平台对于 Vlog 的投入更是让其优先抢占短视频市场。

一、抖音重注入局 Vlog

4 月 25 日，抖音宣布全面开放用户 1 分钟视频权限，并推出“Vlog 十亿流量扶持计划”。

只要拍摄或上传时长大于 30s 的原创 Vlog 视频，参与活动页面话题，即可参与“Vlog10 亿流量扶持计划”，抖音将从参与用户中选拔优秀创作者，给予流量扶持、抖音 Vlogger 认证等惊喜奖励。



你好，我们是抖音vlogger！记录每一个美好瞬间，用vlog，让更多人看见你！现在就打开抖音，搜索“vlog”，参加vlog10亿流量扶持计划吧～



这意味着，在先前内测放开 15 秒时间限制之后，抖音终究是正式入局了 Vlog 领域。往后的抖音，不仅有 15s 的短视频可以消磨你的碎片化时间，也可以有 1 分钟的时长让你记录美好生活。

同日，百度旗下好看视频也被媒体曝出将 Vlog 作为今年发展的重点。抖音和百度的强势入局，让 Vlog 再一次引起了行业关注。

从当前短视频发展态势来看，即使是短视频的头部玩家，抖音也不能阻挡大势。对抖音来说从最初的 15 秒视频，到后来的全面开放 1 分钟，也是一种新的探索。

对商家来说，面对这一波红利，我们要如何参与其中，才能瓜分这 10 亿流量呢？

二、一条 Vlog 补贴三万块？

现在正在被各大平台视为下一个增长点的 Vlog，说的通俗点就是“视频博客”。与之前火热的短视频相比，Vlog 的时长更长，对故事性和拍摄技术的要求也更高。

在短视频市场内容同质化严重，消费者审美疲劳、新用户增长缓慢的当下，Vlog 的故事性、差异化和更强的粉丝粘性，似乎的确是各大视频平台口中的下一个风口。

去的 9 月，微博通过微博 Vlog 官方发出「Vlog 召集令」，正式召集微博 Vlog 博主；腾讯则是在去年光棍节当天发布了 yoo 视频，其通过 Vlog 和 Vstory 两种不同的内容形态，吸引着越来越多人的进入。

有资料显示，Yoo 视频采用分级制补贴，评级越高，创作者收益越多，每条视频最高可补贴 30000 元。

同时，B 站作为原生视频大站，对 Vlog 一直颇为支持。从“校园 Vlog 打榜赛”到“理想生活 Vlog”大赛，B 站一直在试图培养 Vlog 圈层。

而抖音和百度如今也正式将 vlog 作为今年发展的重点，由此可见，目前各大巨头都已经布局自家的 Vlog 产品。

那么，这是否又能证明 Vlog 能成为抖音一般的现象级存在吗？



三、Vlog 究竟能否真正起飞

巨头们布局 Vlog，首当其冲是看中了其中巨大的流量。然而，Vlog 究竟能否真正起飞，还是会昙花一现呢？

在此就要先对短视频进行一番分析：此前，短视频的爆火，一方面是因为它能够填补观众的碎片时间，另一方面则是因为它易于拍摄、可以全民参与。

1、短视频的“短”，让视频录制变得极为简单——大部分视频制作者都不需要构思和剪辑，只要简单拍摄后就可以上传了。

2、因为没有创作门槛，而且存在大量可供模仿的内容，短视频成功地把观众变成了导演和演员，让用户获得了极高的参与感，并因此获得了巨大成功。

无疑，“短”、“创作门槛低”和“参与度高”，是短视频能够快速爆红的原因所在，也是抖音等短视频平台能够实现爆炸性增长的原因所在。



但是，这也导致了短视频内容性弱、模仿度高的缺点。在平台红利逐步取消、消费者审美疲劳加剧的当下，无论是短视频的创作者还是消费者，都明显感觉到了短视频的后劲不足。

QuestMobile 的数据也表明，短视频月活在突破 8 亿后，发生了增长放缓的情况，并在今年 3 月出现了环比下滑。

因此短视频为了保持增长和留住用户，视频内容必须更加丰富、更加差异化。这便催生了时长更长的、具有故事性的原创视频内容。

于是 Vlog 被更多人知晓，大有成为下一个风口的架势。

但是，从形式和内容上看，Vlog 对录制、故事性、后期剪辑的需要，决定了 Vlogger 要花费一定的时间并具备一定的技能，而且还要花不少心思通过视频讲出一个能够吸引人的故事。

相比短视频，Vlog 相当于以原创为核心造 IP、倡导原创为王的理念。但是，原创无疑也是最难的。这也是 Vlog 能不能成为短视频市场主流表现形式的关键。



四、Vlog 的商业变现形式

商家们最关心的莫过于：有了十亿流量的支撑，那么 Vlog 该如何变现呢？

Vlog 个人的商业化路线等同于如今的网红带货模式。就是通过拍摄 vlog 向用户种草，从而向用户推荐产品，或者与商家合作，接入广告赚取收益。前提当然是植入方式不能过于粗暴。

vlogger 发布内容获得一定粉丝积累以后，就可以与品牌、厂商合作，植入商业内容，一般方式为产品露出或推荐。

1、线下体验赚取广告收益

和直播博主类似，很多品牌邀请 Vlog 参加产品发布会、品牌展览、探店都是与 Vlog 内容特征相匹配的合作方式。

可以从个人生活化视角呈现品牌线下活动的体验内容，相比直播，Vlog 可以通过后期剪辑呈现更高调性的视觉呈现，并对内容进行优化。



2、产品测评赚取产品收益

与简单的产品植入概念不同，很多商家在推广产品时，会找 Vlog 内容有测评选题的博主进行合作。

常见的有美妆使用、穿衣以及手机数码摄像等产品测评，可以将产品融合经作品中，进行创作，赚取产品推广费用。

粉丝数量是衡量内容博主商业价值的最重要标准，而博主制作的内容质量反而不是重点。由于 Vlog 类型的粉丝垂直性往往高于其他类似类型的视频主，所以变现相对更容易。

五、结语

行业人士表示：各平台对 Vlog 的扶持大致体现了短视频内容今后的发展方向。

抖音放开权限的同时宣布扶持 Vlog，首先是让平台的用户知道这种内容形式，它并不一定需要专业的人去拍，普通人也可用这种方式去记录生活，还有机会获得扶持，说不定还能成名，这对用户的吸引力很大。

Vlog 如今虽然没特别火，但已经处于“平台造风口”的局面了。

而 vlog 变现的形式，其实与我们常见的抖音赚钱模式差不多，只不过由于抖音对内容的扶持，商家们就必须要及时做出内容方向的调整，才能在抖音中持续操作，在短视频市场中分得一杯羹。

本文素材来源于 派代网

线上线下结合操作“课外辅导”，小众且蓝海暴利领域项目

今天分享的一个项目内容，是一个线上结合线下本地的一个实操项目，这是我在网上看到的，觉得这个项目虽然小众，但可行性很高。如果网络上的一个项目，能够结合到线下，说明项目已经成型，十分具有操作性，如同之前的视频+做小吃培训一样，这个项目就是视频+教育。

儿童教育这块的市场特别火热，按照一个地级市这块的市场规模，每年都在几亿以上。



而且现在机构比较多，竞争也开始激烈起来，什么发传单、送礼物、免费听课等手段，争夺客源的手段层出不穷。想要扩大盈利，还是需要不断的开阔新的生源，有了需求，于是这个项目就有出现的机会。

一、项目原理

这个项目是利用别人的技能或者资源，通过自己的核心优势，带来精准流量出售。

随着短视频的发展，很多家长的休闲方式都已经开始改变了，没事的时候刷刷视频，看看各类视频来陶冶心情。而且现在的家长对于孩子的教育问题非常重视，比如，奥数、英语、语文、演讲等尤为火热。如果看到对孩子有用的视频，会毫不犹豫的点进去。比如这样的奥数课堂，特别适合一年级到五年级的学生。很多学生，都跟着学做题，跟着一起计算，课堂氛围非常不错。



平均直播间人数在 200-300 左右，礼物打赏也非常可观。当然不止赚这么点。可以找同城的培训机构，开展招生的合作，作为兼职教师，每周定期讲两堂课，合作机构都选择学校附近拥有课堂的方便入学。

一般招生，一个孩子能够提到 200 左右的佣金，平均一个直播间一个月可以输出 40-50 个左右，以同城学生为主，所以需要做同城视频。

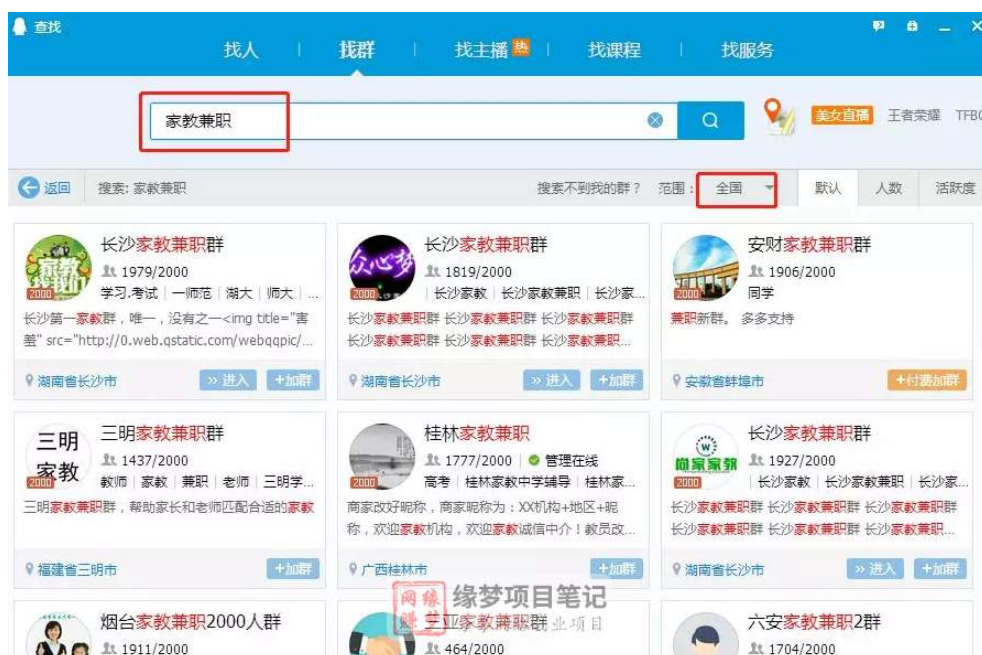
二、具体操作

1、找到直播老师

挑选老师，非常重要，与性格关系非常大。要活泼开朗，面对镜头讲课从容，互动性比较强，孩子们更加喜欢。



对接大学生兼职家教群体, 然后选择一个大二左右的女孩子, 通过包装, 简单的讲课培训, 就可以胜任这个工作。



常见的做法就是，按月发工资，加提成，一个老师，月工资 4000 多块钱。在地级市的老师工资基本就是如此。

采用押一付一的方式结算工资，避免老师任性离职，找不到替补。然后配合他塑造的 IP 进行包装。

2、塑造 IP

打造 IP 十分重要，现在流行网红式教育，以打造网红的形式来进行课程直播间的打造，形成等特有的风格。

教材全部用各种高级小学，趣味性的教材，避免干巴巴的讲课。



平均以3年级以上的教材做为讲课内容，然后配合一个黑板，就可以开工了。而且此类课堂的转发率特别高。

可以同时几个平台上开直播，只需要准备好设备，几个设备同时录一个课程，就可以同步操作多个平台，做矩阵。



刚才列举的这个账号，到现在为止刚运营半个月，每天中午开播 1 个半小时，晚上开播两小时，人气稳定在 200-300 左右。

3、寻找教育培训机构谈好招生合作分成，进行引流招生

三、直播教育内容方向

什么类型的课程直播间受欢迎？

- 1) 奥数：大多数家长相信，奥数对青少年的脑力锻炼有着一定的作用，可以通过奥数对思维和逻辑进行锻炼，对学生起到的并不仅仅是数学方面的作用。
- 2) 历史：要说孩子们比较喜欢上的课，除了体育，大概就是历史课了，历史课程通过视频故事的形式呈现出来，很容易受孩子欢迎。
- 3) 外语：外语，一直都是家长们的所看重的，不仅局限于英语；甚至受到韩剧、日漫等影响，很多孩子对这些外语有着特别的向往。
- 4) 毕业辅导：毕业考试关系到孩子的未来，考前的辅导内容，重要程度，可想而知。



而且这个项目的整套模式，都已经非常成熟，去年有人开始操作，这个项目一年收入突破 40 万左右。

四、如何快速提高收益

方法很简单，占领同城直播间，几个设备，同时在拍摄一个课程内容，相当于一个直播素材，能够同时在不兼容的直播平台上，开设多个直播间，放大的同时，节约成本。

我见到有个人在操作，每天有 5 个直播间去做课程播放，总体人数在线能够突破两千人。

前面说的跟教育机构收取提成，只不过是盈利的小部分。

根据操作项目的人提供的案例：最赚钱的就是假期集训，按照去年他们的招生规模。3 个直播间，一共成交了 160 多个孩子，为期 7 天的封闭式集训。每个人收费 2280 元。



除去场地，以及生活老师的工资，到手纯利润在 20 万左右。寒暑假集训，都可以做。

基本上，打赏全部给老师，配合着学生提成，能够把老师工资全部给发了，还有盈利。每年光靠两个集训，能够赚到 40 多万。

这个项目，比较小众、适合动手能力比较强，并且沟通能力强的人去做，每年都有新生，可持续性强，在所在的城市，越早占领这个市场，赚钱越轻松。

五、总结

教育领域的竞争一直都很大，想要操作这个项目，一定要马上抢占市场，形成独特的网红 IP 风格，带有 IP 的老师，更容易受到亲睐，合作起来价格也好谈。

其中有一点要注意，有的老师看到有效益，很容易单干。这个时候，最简单的办法，就是自己将用户统一管理，盈利部分自己掌管，不能让他们接触最核心的利益部分。

总的来说这个项目，可持续性强，每一年都有新生，不过之前的做小吃培训项目一样，要求操作性很强，门槛要求比较高，只适合小众操作。

如果大家有这类似的操作经验，不妨去了解一下。

本文素材来源于 新媒之家

赚钱的最高境界,暴利而且市场大,靠卖信仰也能日入 1000+

信仰的力量很强大,掌握了一个人的心理,要做成事也不在话下,更何况是赚钱。

三国时候的一个故事:

董卓被杀,李傕等人非常恐惧,不知所为,准备各自解散,逃回归乡里。贾诩当时因为是董卓所部的官吏,为求自保,便出面阻止了他们,对李傕等人说:“听说他们要屠城,大家如果单个行动,随便一个小兵都能把我们抓了,不如大家一起往西走,一路上不断的聚集众人,一路杀到长安,为董卓报仇,如果事情成了,就可以用朝廷的名义号令天下;倘若这样不行,再走也不迟。”

结果一路上竟然聚集了 10 万人,就这样杀向长安,尸横遍野,从此诸侯国再也没天下正统的概念,人人都是取而代之,其实屠城是假的,他自己编的。



事实并不重要,重要的是人们相信什么。

与信仰靠的最近的莫过于宗教,利用宗教信仰赚钱的手段也是多种多样,常见的方法有两种:

第一种地上行为;

第二种虚拟层面。

第一种行为，去旅行的都知道，我们去景区什么的，一般都要去寺庙，就算是看一下也行，一些寺庙是收门票的，这里的和尚未必是和尚，而是包装了的“和尚”。

大家都知道，许多地方的庙、道观其实早就被商人承包了，价格都是几百万，里面有老板，有员工，按时上下班，只不过工作服是袈裟或者道袍，仅靠信徒自发打赏的香油钱就能支撑起一年几百万的场地承包费。

更有甚者，自建场地，通过编撰神奇的故事，包装神奇的人，把一文不名的地方硬是开发成了当地小有名气的宗教圣地，年收益按千万来算。

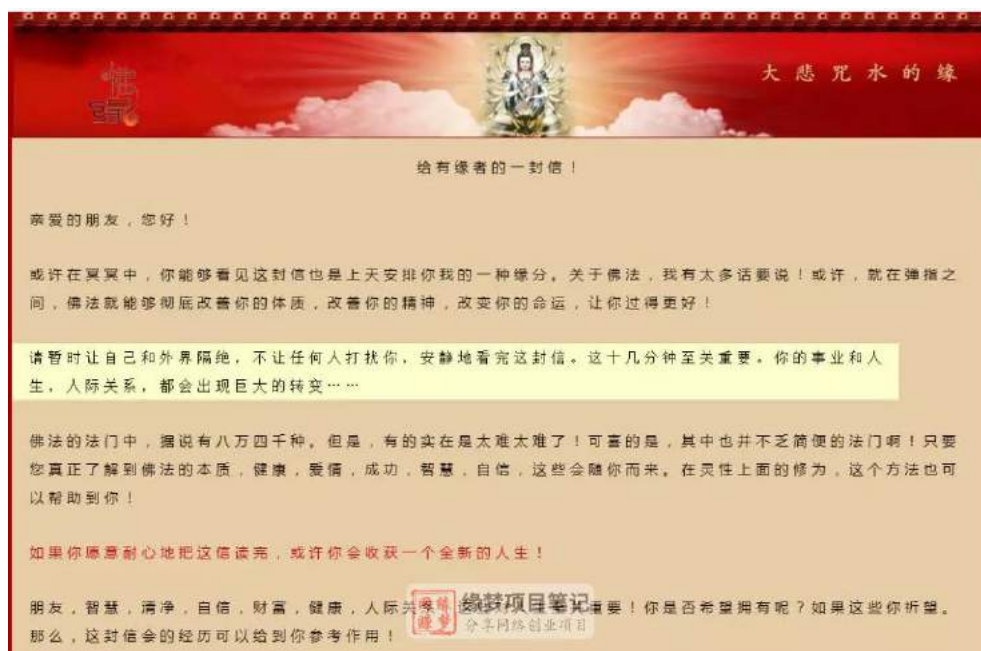
这就是线下的活动，赚钱的方式一来是门票，二来是售卖开光的物品，或者是香火钱，一座庙假如运作得当，利润也非常丰厚，这种线下的赚钱办法，央视也报道过，只不过现在这样的形式已经被做得差不多了，人们都在开辟新的途径，把这套玩法搬上了无限流量的网络。

宗教加之互联网信息差的存在衍生出了许多的暴利项目，简直暴利到令人发指，在这里，还是一如既往的给大家讲一下，不提倡，仅供分析。

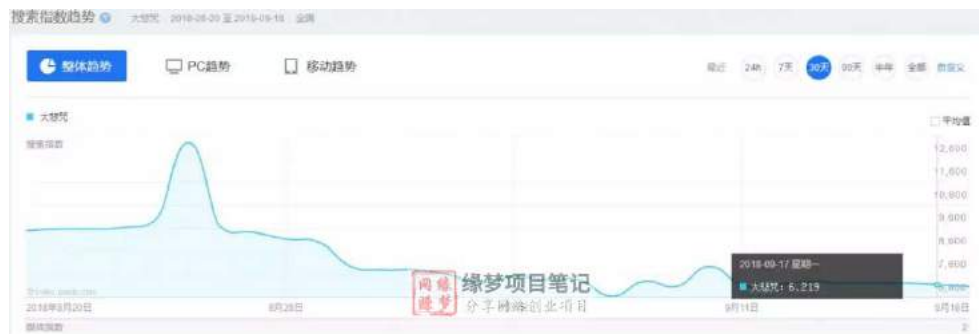
我经常给大家说，多看广告，多思考，去做，这是最简单的发现商机的方法。

如果你在网上搜索“大悲咒”会出现什么？

你没看错，第一眼看到的基本上是做竞价的，我们再点击进去深入解析项目。



原来是个卖杯子的，软文写的不错，对于易感人群、特定人群绝对是一篇攻心文案，什么七宗罪：傲慢、妒忌、暴怒、懒惰、贪婪、暴食、色欲……宗教的思想定义是什么？从善、孝顺、戒……



平均每天有 6000 左右的人搜索这个关键词，还不包括长尾词，多么恐怖的一个数字，杯子 198 一个，多买有优惠，事业不顺，家庭不顺……诸多总总烂事，现实无法改变的情况下他们唯一能做的就是安慰一下那可悲的心灵，总比失去希望更好一些。

在线快速订购

订购产品

- ☐ 大悲咒水晶杯【1个】：198元
- ☒ 大悲咒水晶杯【2个】：336元（推荐）
- ☐ 大悲咒水晶杯【3个】：468元
- ☐ 大悲咒水晶杯【4个】：588元
- ☐ 大悲咒水晶杯【5个】：726元
- ☐ 大悲咒水晶杯【6个】：836元
- ☐ 大悲咒水晶杯【8个】：1058元
- ☐ 大悲咒水晶杯【10个】：1200元

姓名

手机号码

所在地区

详细地址

微信号

留言

发货通知

2018-9-20 河南的彭** 187****8570 您订购的大悲咒水晶杯【3个】：468元已发货！

2018-9-20 吉林的郑** 150****2511 您订购的大悲咒水晶杯【3个】：468元已发货！

2018-9-20 江苏的宋** 187****6445 您订购的大悲咒水晶杯【10个】：1200元已发货！

2018-9-20 河北的马** 177****7312 您订购的大悲咒水晶杯【5个】：726元已发货！

2018-9-20 河北的于** 139****2285 您订购的大悲咒水晶杯【5个】：726元已发货！

2018-9-20 广东的贾** 181****4509 您订购的大悲咒水晶杯【8个】：1058元已发货！

2018-9-20 辽宁的朱** 138****5336 您订购的大悲咒水晶杯【10个】：1200元已发货！

2018-9-20 上海的阎** 180****5147 您订购的大悲咒水晶杯【8个】：1058元已发货！

2018-9-20 河南的赵** 182****2196 您订购的大悲咒水晶杯【5个】：726元已发货！

2018-9-20 山东的曹** 159****7047 您订购的大悲咒水晶杯【2个】：336元（推荐）已

右边滚动的发货通知更是直击我的心脏，简直不要太暴利！

某宝上十几块钱一个，阿里巴巴货源平均几块钱一个。



OEM 门槛越来越低，阿里巴巴一搜都有很多厂家做这个，最重要的还是看产品的包装策划和效果，有些产品本身成本很低，但他的功效可以价值几十倍甚至上百倍。

所以说项目不是谁牛逼谁做，而是谁做谁牛逼，本质上玩的是“信息差”。

而做这一行的成本也是算高，域名，空间，单页，订单系统、竞价。

配上关键词大悲咒、药师咒、楞严咒、准提咒、往生咒、静心咒、财神咒……半天都说不完，说的这些关键词看下指数都没有低的。

每单成本：5 块钱杯子+15 块钱邮费，20 块钱成本，一天出十单日入过 1000。

你说它暴利到无法无天，他却说，我们不偷不抢，我们只是产品的搬运工。

这让我想起一句话，骗术的本质是卖希望，当一个人身处绝境的时候，让自己蠢一点，总比失去希望更好一些，这大概就是周瑜打黄盖吧。

但，骗人之术不提倡，我们都要做心存良善之人。

做的多，不如做细分，项目简单暴利赚的多

很多人现在做项目靠的是跟风，跟风虽然能够赚钱，也适合一些人去起步。但是真正一些暴利的行业，压根没办法跟风复制，只能靠着独特的敏锐力去观察，但是很多人观察的也不得其法。

授人以鱼，不如授人以渔。今天我们主要讲讲，细分领域的玩法：

在细分领域中，你可以碰到很多有需求的客户，但是不为人知的行业，只需要服务好这群客户就能够赚钱。

首先我们先要明白一个概念。细分领域有些是靠大行业衍生出来的细分领域，比如，狗粮这个行业。有孕狗狗粮，有病狗狗粮、有幼狗狗粮、这些都是狗粮的细分领域。

有的细分领域纯粹是小众群体，一小部分人需求，一般人难以了解的到，相比起大行业衍射出来的细分领域。

这个细分领域的优点特别多，具有刚需、强购买力、等特点，这个就是细分领域暴利项目具备的特征。

想要玩转细分领域，需要解决 3 个问题。

1、如何寻找细分领域

2、判断领域价值

3、如何引流

一、寻找细分领域

接下来公布一种最简单，无任何门槛的细分领域寻找方法。这个方法非常的实用有效。



我们以 1688 为例进行讲解。首先通过 SEO 综合查询工具，把网址放进去查询一下。



查询之后，我们可以看到很多信息。无论是世界排名还是 SEO 信息。其中对我们至关重要的就是 SEO 信息。我们可以看到这个网站的百度权重是 8 已经算是顶级了。我们直接点击百度权重 8 进入里面的页面。

al/bb	480	379	101	第1	869000	阿里巴巴1688.com
进口食品批发	480	57	423	第1	6250000	【北京进口食品批发
硅胶倒模	480	58	422	第1	2780000	人体硅胶倒模厂家_
新款越野车	475	83	392	第1	13400000	新款越野车_新款越野
夜视望远镜	474	96	378	第1	3630000	夜视望远镜_夜视望远
1688资源网	472	109	363	第1	6420000	阿里巴巴1688.com
www.1688.com	468	136	332	第1	957000	阿里巴巴1688.com

这里我们可以看到无数的关键词，而且都是一些能够带给他网站流量的关键词。任何一个大型网站的流量渠道都是由无数的关键词构成的，这些关键词源源不断的能够给他输入大量的流量。

就像箭头标注的这几个，每天都能给他的网站带来几百的流量。这其实就是一种细分市场。比如，夜视望远镜。

二、判断领域价值

既然能够给他带来流量，肯定是有客户需求的。不过，判断一个细分领域的价值，也有三点标准：

- 1、可购买性
- 2、客户需求
- 3、利润高低

满足这三个要求的细分领域产品，基本上就可以操作了。



百度搜索指数确认一下，确实是个有流量的细分领域。同时也搜索到有竞价在做广告，客单价最低在 800 左右。

证明这个市场利润确实丰厚。

三、如何引流？

引流之前先解决货源，既然是从 1688 上找的，自然要从 1688 上找货源。找到性价比最高的货源。



选择性价比最高的货源 5 款产品满足不同层次的人群。然后确定细分领域关键词。夜视望远镜开始制作博客。不断的围绕关键词更新文章，很短的时间内排名就会上去。如果不知道该写什么内容也很简单。



把关键词放到资讯栏里面，搜搜关键词，就会出现很多内容，伪原创就行了。网站有了排名之后，一定要把联系方式添加上。

定时更新 2-3 篇文章即可。毕竟细分领域客单价虽高，但是单子比较少，如果能够排名到首页，一个 400 多搜索量的细分领域，最少一月可以出 10 单。按照利润 1000 计算，可以赚到 1 万。

接下来，继续寻找其他细分领域。刚才列举的 1688 只是一个案例，可以继续扩展到其他网站搜索这样的细分领域。比如，淘宝、京东、唯品会、都可以找到一大堆的细分领域。

一般一个人可以同时操作 7-8 个细分领域，利润控制在最低 500 以上，一月出 150 单左右没啥问题。

上面制作博客只是针对有竞争的细分领域，如果没有竞争的，直接开通新浪博客就能起到非常不错的效果，细分领域的主关键词，用博客类的方式展现出来，由于权重比较高，能够获得非常不错的排名。

当然，不同的竞争状况，引流的方式不同。有一个小伙找到一个细分领域，直接创建了个贴吧，目前贴吧每天有 100 多的流量，都能成交 2 单左右。

靠着同时操作多个细分领域，不断发掘小众的刚需产品，虽然出单量少，但是成本和利润都非常不错，能够找到 3-5 个左右，很轻松一天发个十几单，每天赚个两三千块钱没啥问题。

学会避其锋芒，也是互联网生存之道之一。

本文素材来源于 境界哥