



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

20190730

《缘梦项目笔记》电子书历史版本下载：

1. 网盘下载：

百度网盘：>>>[点击](#)

2. 缘梦项目笔记创业群下载：

QQ 群号：955532533 >>[点击链接](#)

备注：创业群主要分享落地实战项目，想做项目的同学请加入。

2. 公众号扫码关注下载：



或加微信号 ym80739513

目录

引言	1
免责声明.....	3
【置顶】网赚人必备的“付费”推广软件，粉丝免费送	4
【必看】要想网赚项目赚钱，离不开营销引流技巧的学习	7
“恋爱保险”三年之约，稳赚不赔的项目，受众广！	10
“手工作业的代做” 100%利润，有微信和淘宝就能躺赚.....	16
4 个兼职赚钱的小项目，适合任何人操作	18
5 个让你暴利赚钱项目，新手也可日赚 1000+	23
5 毛钱换来的微信好友，竟让兼职宝妈轻松一个月赚了 5 万！	28
Apple 试玩赚钱的套路，日赚千元的 ASO 行业！	40
B 站的 UP 主们，你们的福利来了，零成本高收益的项目！	43
百度云账号租用，装机系统 U 盘，QQ 群霸屏，截流！能赚钱的才是干货	51
毕业季项目大全，总有一个适合你！	58
操作 20 天的新抖音号，竟然赚了 4200 元，如何做到？	67
操作抖音书单项目操作超简单，16 天竟收入 30000+	70
达人分享：教你做健身项目赚钱,新手也可月赚上万.....	77
定位女性产品，一款“水光针”就能让你月入上万.....	85
抖音快手礼品号的打造，一个吸金又能赚大钱的网赚项目	88
抖音上宠物视频变现案例分析，既能赚钱又能引流！	95

抖音音乐号操作, 长期稳赚的项目!	104
儿童辅食项目, 长期正规, 宝妈兼职都可操作!	115
二手分类项目详解, 月入过万, 小白操作无难度!	123
发个微头条也能赚钱, 三天收入 5000 多!	128
分享今日头条闷声发财的赚钱路子, 你知道吗?	133
风水项目演变出来的 AI 测运居然如此简单暴利.....	146
各大平台短视频赚钱玩法, 借助抖音快手日赚 1000+	149
公众号上的老年市场, 是个很赚钱的项目!	153
含金量极高的公务员, 事业单位面试教程项目, 简直就是暴利行业!	162
互联网社群赚钱玩法, 一年收入几十万	167
教你如何利用信息差结合淘宝圈粉, 零成本小白操作也能月入万+.....	171
揭秘年入 30 万的吸粉玩法, 新手小白可操作!	182
借助抖音快手操作情人节创意礼物项目,简单操作,低成本高利润!	188
老司机教你零成本操作抖音音乐号, 简单入手稳定月入 50000+	196
利用抖音斗图引流将公众号卖到 48 万, 大佬们都是什么技巧?	204
利用微博运作“占卜”项目, 不会“算命”也能获取高收益.....	211
利用信息差零成本操作“二维码项目”小白也能月赚过万+	223
零成本, 利用“爱情”玩转抖音, 微博, 帮你赚足“面包”!	231
零成本小项目, 新手也能快速上手!	238
零门槛玩陌陌, 短时间内收入提升 5 倍, 实现暴利赚钱项目.....	244
卖考试资料, 适合任何人操作, 收入高!	249

农村小伙就卖麻辣牛肉年赚百万，是如何做到的？	260
普通人如何赚外快？教你三个好思路，钱越赚越简单！	264
日赚 300 的虚拟项目，操作简单，立马可上手！	268
如果你的声音好听，不妨考虑用声音来赚钱！	272
如何精准定位女性群体，取得女性用户的品牌主青睐！	280
如何利用抖音快手直播赚钱，教你轻松日入 10000+	290
如何利用微信粉丝操作养生小店，一天平均纯赚 2000+	295
如何利用信息差造就暴利项目，以 360 借条为例！	300
如何玩抖音提高你的收入，0 成本菜鸟都能月入 3W+	303
如何在各类平台上赚钱，高手不公布的方法	310
如何在自媒体平台创建付费专栏变现，没粉丝也能获得高收益	317
生活中的各种“神器”需求巨大，网赚新手也可以日入 1000+	325
视频二次编辑传到油管上的赚钱项目，小视频玩的就是套路！	330
手把手教你 3 天过头条号视频原创，开启致富之路！	337
手把手教你测试一个赚钱项目的可行性，价值 2000！	345
手把手教你打造抖音网红交流社群，轻松年入百万！	350
脱离淘宝，京东赚钱的二类电商，“无本万利”的空手套白狼项目！	360
网络教人说话也能赚钱？月赚几千没问题。	373
夏天如何足不出户赚大钱？教你几招让你实现躺赚！	384
闲鱼里暗藏的赚钱门道，无需成本，“免费送”也能日赚 100+	394
乡村赚钱攻略，教你如何利用抖音，快手！	403

想在抖音，快手赚钱苦于没内容？掌握这 5 个技巧，想不上热门都难！ 413

引言

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

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

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

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

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

做项目之前一定先学会被项目做，也就是要让别人营销你一把。

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

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

朋友，在您阅读以下网赚项目之前，请务必查看以下免责声明。

免责声明

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

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

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

我们将会第一时间给您加上“文章来源”等版权信息。

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

【置顶】网赚人必备的“付费”推广软件，粉丝免费送

现在的做网赚项目，网络推广其工作量是非常庞大的，目前已经不是人为所能完成，主要是市场竞争太激烈。如您不学会使用营销软件，整体营销进度就会落后与人。

营销类的软件网上非常多，但是让你去找一个能用且免费的营销软件来使用，却是大海捞针。缘梦之前做网络推广的时候，就曾花费很多时间去搜索这些免费的营销软件，结果时间花费了不少，但是软件没有一个能用的，有些勉强能用，但是收费很高，不是完全意义上的免费。

为了给支持缘梦项目笔记的同学们节省找软件的时间，同时也少花钱的考虑，我们团队搭建了一套营销软件站给支持缘梦的同学免费下载学习使用。

里面包含“QQ软件”、“微信营销”、“淘宝软件”、“论坛软件”、“博客软件”、“邮件群发”等各类型软件，希望对您有帮助。



The screenshot shows the website '缘梦营销软件' (Yuanmeng Marketing Software). The page features a navigation bar with categories like '综合营销', '企业名录', '博客软件', '邮件软件', '论坛软件', '淘宝软件', 'QQ软件', and '其他软件'. A prominent yellow banner advertises '加入本站VIP会员 全站资源免费下载' (Join our site's VIP membership, download all resources for free). Below the banner, there is a list of software tools with their names and release dates. The tools include:

- 水淼-emlog站群文章更新器v1.01注册机 (04-15)
- emlog站群文章更新器注册机
- QQ群排名优化软件 v8 (09-06)
- QQ群排名优化软件 v8注册机 (09-06)
- 天香淘宝宝贝裂变工具 v1.61 (09-04)
- 天香淘宝宝贝裂变工具 v1.61注册机 (09-04)
- 天香淘宝宝贝裂变上传 v1.92 (09-03)
- 天香淘宝宝贝裂变上传 v1.92注册机 (09-03)
- 天香淘宝店铺宝贝批量下载复制大师 v3.83.1 (09-03)
- 水淼 emlog站群文章更新器v1.01注册机 (04-15)
- 百分百QQ营销软件专业版v24.4 (07-19)
- 创吗QQ群成员提取器v5.1 (04-18)
- 百分百邮件营销王v13 (02-25)
- 百分百阿里巴巴群发软件v12.3注册机 (07-04)
- 百分百阿里旺旺群发器(客户端)v19.9注册 (08-03)
- 精英QQ空间批量开通工具1.9 (02-09)
- 黑猫网店搬家/商品宝贝复制专家V4.59.4 (07-28)

下载地址为: <http://www.ymsoft.vip>

后续有可能在微信浏览器下打不开, 您可以复制网址

<http://www.ymsoft.vip> 到手机自带浏览器中打开注册使用。

网站 VIP 下载权限, 账号注册后, 请加微信 80739513 联系我们免费开通。

营销软件有哪些优点呢?

- 1、可以实现 24 小时无人操守, 减少人工费;
- 2、工作效率比人工高;
- 3、能在短时间内处理复杂的工作, 甚至完成一些人工没有办法完成的工作;
- 4、智能化, 能自动以网络时代的大数据为依托, 自行分析处理数据, 列出最优方案供人选择;
- 5、总体而言相对于部分广告费用极低, 是企业或个人最好的选择;
- 6、操作简单, 一般略懂电脑的人就能完全胜利, 可以说是傻瓜式的操作;
- 7、工作效果见效快, 而且效果比较明显, 流量具有源源不断的特征;
- 8、具有可复制性, 即你可以将你的软件分享给朋友或同事, 完全不影响自己的使用;

以上几点仅是营销软件的优点的冰山一角，在这里就不多说啦。

您也可以使用营销软件来赚钱？

1. 软件销售：单个软件 30-100 元，整套 180-360 元，所得全归自己。
2. 网站代理收入：你可以搭建和缘梦一样的软件站，收代理费，所得全归自己。（仅限代理）
3. 代发广告收入：你可以用本站的群发软件为客户代发广告和推广网站，获取丰厚收入。

下载地址为：<http://www.ymsoft.vip>

后续有可能在微信浏览器下打不开，您可以复制网址

<http://www.ymsoft.vip> 到手机自带浏览器中打开注册使用。

网站 VIP 下载权限，账号注册后，请加微信 80739513 联系我们免费开通。

【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

“恋爱保险” 三年之约，稳赚不赔的项目，受众广！

“三年”这个时间节点似乎被很多自媒体人当做一个营销手段，今天我们要讲的“恋爱保险”项目，就利用了这个概念，似乎售卖概念并加上一个最低时限能成为一个很好的变现方法。



一、恋爱保险的前世今生

真正意义上国内的恋爱保险是从人寿保险开始的，并且从市场来看，人寿公司的爱情保险也确实一直都卖得很好。

但是如今，人寿公司已经停售了爱情保险，具体原因也不得而知了，不过由于这样一个保险行业巨头的退出，对这块大蛋糕窥伺已久的自媒体也终于是在最近向这块蛋糕出手了。

当前的恋爱保险分为两类，分别是玫瑰花版和现金版，有趣的是这个恋爱保险也冠上了三年之约的噱头，这既可以理解为是定情信物自带的见证功能，又可以看作是官方对保险风险的规避。

二、为什么都喜欢玩三年之约？

权威数据调查显示，大学生分手比例达到 90%。这些感情只能是名存实亡，像是一颗随时爆炸的定时炸弹。于是真正感情维系率在毕业后根本不到 5%。

那么问题来了，感情维系率都已经下滑到 5%了，如何才能保证自己不亏本？一万支玫瑰假定保险公司团购价格为 2 元每支，玫瑰成本为 2 万元，此险种保费为 199 元。那么为了保障你不亏本，只需要毕业三年后十年以内和男女朋友成功结婚可能性控制在 20%以下就可以，远远高于上面的 5%。

三、这个项目实际该怎么操作呢？

在看完了这个项目实际上的保险实现率之后，相信大家应该都明白这其实是一个稳赚不赔的项目了吧，接下来我们就来结合当前的情况做一个分析，这个项目应该怎么实际操作呢？

1、选择项目载体的认证公众号或者服务号



现在正在做恋爱保险项目的公众号在这方面做得不是很好，他们使用的是未认证的个人号，这样的公众号在曝光率和引流效率上都是比不上认证公众号的，并且服务号的转化率也是所有公众号类型中最高的，因此在做这个项目的时候最好选择服务号。

2、选择中小型保险公司合作



从我和客服的聊天中可以得知，他们目前是以自媒体的形式和保险公司合作，在人寿保险时期售价为 199 的恋爱保险，在他们这里的售价是 299，那么我可以理解为每售出一份他们就能获得 100 元左右的分成，这实际上就是一个 CPS 的项目，在这个过程中他们要做的就是推广和分销。

3、制作第三方 H5 页面打广告和变现

做这个项目的时候建议使用第三方的 H5 页面来完成变现，原因就是当前的小店小程序页面为简约风，如果是 H5 页面的话效果就会好上很多。



利用 H5 页面，在图片、文案、背景音乐的搭配下，能够在一定程度上影响用户心理，从而放大用户需求，更能便于达成变现和推广。

4、多平台多人群全面引流

人寿保险时期的恋爱保险是只针对在校大学生的，因此这样的受众人群会少一些。现在在做这个项目的保险公司则取消了这个限制条件，那么接下来要做的就是多平台多人群全面引流了。

目前最主要的就是在微博、贴吧进行引流。对于微博来说最好的方法就是蹭热点。还有就是利用过去人寿保险时期的造势，在知乎等一些列平台上进行营销类回答，完成对用户的引流。

总的来说这个项目是一个可以长远发展，回报率高低风险的项目，最重要的就是能够找到一个提供合作的保险公司。实际上很多人买的只是一个浪漫，真正能坚持下来的人却很少，做自媒体也是一样如果你能坚持一个有发展的项目三年，还会害怕赚不到钱吗？

本文素材来源于同路人分享汇

“手作业的代做” 100%利润，有微信和淘宝就能躺赚

很多朋友发愁没有赚钱门路，今天说个简单的赚钱方法。现在当小学生不容易，当小学生的父母更不容易。不但要盯着孩子学习，还要每个月帮助孩子完成1—2个手工作业。很多家长没有时间，但作业又必须交，这就产生了手作业的代做需求。

一、怎么介入？

手工作业种类有很多，有手抄报绘制，有手工作品制作，也有抓蜗牛和蚕等等。

先说手抄报，这是老师给学生假期留的作业，所以假期结束时，就是手抄报的需求旺季。手抄报代工A4尺寸价格在30至55元左右一份，A3尺寸在40至70元一份，可以根据年龄、性别进行定制化服务。



手抄报代工其实也是信息差项目，淘宝现在有很多电子小报镂空模板。利用这些模板在A4纸上只需用笔按模板涂色，就能完成手抄报。一个模板价格不到2元，所以整个手抄报制作成本5-10元左右。当然如果再加上代写服务，成本会上浮到20元左右。但按售价算，100%的利润还是有的。

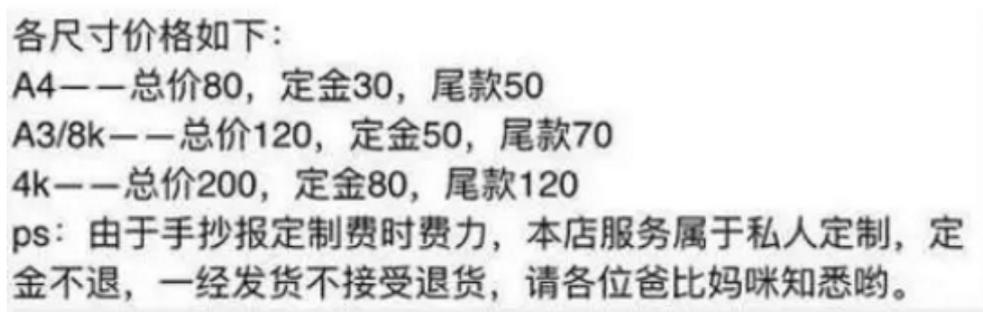
手工作品制作相比手抄报难度就大些，收费都是按照手工难度、所需材料和花费时间算的。代工价格普遍在50-100元左右。代工最难的是“准备比赛的手工作品”，这种买家会留言。需注意的是，一定要把比赛文件要来参考，然后再决定是否接单。



最后说说抓蜗牛和蚕，这是目前小学生生物课的内容。由于很多大城市很难在见到蜗牛，所以为完成这种作业，很多家长都会选择购买。一个蜗牛售价在 10 元左右，淘宝售价在 2.5 元左右。蚕淘宝售价是 7 元 100 条，妥妥的信息差项目。

怎么宣传？

线下方式：平时买点气球，到学校门口做些扫二维码送气球的活动，平时多跑些学校，积攒用户。多发发朋友圈，只需告知用户，你做手工作业代工即可。也不用天天刷屏，有需要自然会有家长找你。除此之外，也可以到各类辅导班做招生兼职，也能获得不少客源。



线上方式：可以在淘宝开个店售卖作业代工服务，也可以在 58 同城和赶集网上发服务。其实主要业务都是私聊，发个大概就可以。另外，多到家长或学生多的地方发帖，招揽生意。

代工作业这类项目做不大，可以糊口，发财很难。但这类项目门槛低，信息差项目居多，只要客源不断能实现躺赚。

本文素材来源于新说钱

4 个兼职赚钱的小项目，适合任何人操作

很多人在后台私信我说，能不能帮忙找些容易上手的项目，最好每天工作两三个小时就能够赚点钱，要求也不高，赚点零花钱，每天赚个几十到一百就行。

这类的小项目很多，除了一些有技巧类的，剩下的就是搬砖羊毛类，不过用点心做，每天赚个几十块钱还是很容易的。

接下来，我就讲几个适合新手相对比较靠谱的项目，大部分都能够马上起步。

1、SOHO 帮



这个是大平台推出的 SOHO 项目，各种外包、不复杂的小项目都会在这里发布，结算方式 QQ 微信都是秒到的。初期不熟练的话，一天二三十。

熟练之后，赚个七八十甚至上百没问题。工资是计件的，你能赚多少，靠的是熟练度，以及你时间的宽裕度。

2、试玩 APP

这个同样是搬砖类重复操作的小项目，需要不断的下载软件进去体验，一般 1-3 分钟之间，能够赚个 1.5-3 块左右。一小时赚个二三十很容易。



虽然这行能赚钱，但是现在水也很深。有些平台，恶意克扣，任务量不多，有的甚至在提现上做手脚。导致很多人知道这个行业，但是不知道如何去接触。如何去玩。

最简单的办法就是找 QQ 群观察。做任何一个行业，都会有圈子的，自己不懂的就多看，在去尝试，也有一些圈子会揭秘一些不靠谱的平台，避开就可以了。

想进入这个行业，可以 QQ 搜索 试玩 APP 里面有很多人在交流经验，平台，待一段时间，什么都懂了。

上面呢，是两个重复操作搬砖类型的小项目，赚的肯定是有限的。在互联网上赚钱，有一技之长更能赚的多。起步价也高。

下面呢，在讲几个口碑不错的兼职网站，供参考。

3、自由人协作



如果你的工作与互联网相关，那么这个网站肯定能够满足你赚钱的需求。

无论你是设计、美工、文案、这里都能找到相对应的雇主。

如果你做出来的东西，雇主很满意，有可能为你提供一份兼职工作。一般都是3000起步。不过，雇主对于工作质量的要求也是非常高的，同样你也有竞争对手。

可能他们也比你更优秀，所以想赚更多的钱，更需要不断提升技能的熟练度。

4、车评

其实我对车评情有独钟，或许我平时也喜欢写写东西。如果你会写的话，这个项目还是非常赚钱的。

因为很多汽车交易网站，他们需要活跃用户黏度。在加上现在网站之间的竞争非常激烈。所以，撒重金招聘人才，写车评。来引导用户的一些消费行为。

汽车之家招聘写手



来自: W、 2019-06-15 22:53:59

汽车之家招聘大量写手，好做轻松，报酬丰厚，500字100元，1000字150元，1500字200元。只要你野心够大，就能得到足够的报酬。轻松上手。有意愿的在下面评论豆，我私你。

最好是了解汽车之家，写过类似的东西的人。并不是我要求多，真的是因为之前发的时候确实有很

你写的每一个字都非常值钱。500字就值100块钱。每天写一篇1500字的车评，轻松赚到200元。月收入，能够达到6000块。对于一个兼职工作来说已经很不错了。

以上四个呢，就是目前比较靠谱一点的兼职类项目。我也看了很多，基本上不太靠谱的直接 PASS 掉。

接下来我讲讲，准备做兼职并快速赚更钱的几个小技巧：

1、想办法融入圈子

想要进入一个行业，最快的办法就是融入圈子。找到圈子的办法有很多，但是 QQ 群交流是很多兼职群体的选择之一。

2、多看，少问

任何一个圈子都是排斥新手的，所以不要在群内轻易发言。多看看，就能够从他们聊天的蛛丝马迹中，找到很多知识点。

慢慢串联起来，就知道如何做了。如果盲目的去问，别人不回答也罢，甚至有的群会直接踢你出去。

即使，实在不懂，也要找一个聊的比较多的人，私聊请教，而不是在群内请教。我曾用这个办法，搞定过很多项目。

3、分享者的定位

物以类聚，人以群分。大圈子内也存在很多小圈子，这些圈子里面交流的话题都比较隐秘。

直接关系到赚钱的事，你必须要懂得分享。展现你的价值。价值出来了，就会有小圈子，把你收纳进去，接触更多你在外面接触不到的东西。

比如，你发现什么新的平台，测试了一下靠谱。分享给大家。或者，你找到新的合作者，结算也比较快，也可以分享给大家。你对别人好，别人也自然愿意把自己的东西分享出来。

总结：这篇文章，写圈子写的比较多，我只想告诉大家，任何一个行业，任何一个能够产生收益的渠道，都存在竞争。

切记不要自己想着摸爬滚打，非常耗费时间也浪费机会。

想要在某个行业内有所建树，难免要与人打交道。你是什么态度，别人就是什么状态。藏着掖着，并不是互联网的生存之道。

找到圈子，抱团取暖，你会发现，你慢慢的正在成长，成长的不仅仅是经验，还有金钱。

5 个让你暴利赚钱项目，新手也可日赚 1000+

互联网赚钱这条路，资源交换讲究对等。资源越多，朋友越多，得到的内部消息也多，知道的赚钱项目越多。没有资源，新手小白，在这条路上，没有任何方向感，不知道每天干啥，做什么能够有效果，看不到希望，磨灭着一个人的内心。这种痛苦是煎熬的，是难以忍受的。

很多人一朝被蛇咬，十年怕井绳。做项目，买工具被忽悠，买各种物料被忽悠，不敢再去尝试了。

这样的经历我也有，经历的多了，内心也就平静了，也就想的通看的清楚了。拿着上班赚到的钱，去投入互联网，左手倒右手，赚的到还好说，赚不到，内心中特别的自责。

我认为，投入不要盲目，赚钱也不要盲目，毕竟是一个长期积累的问题，如果正在上班，决定投身互联网，适当的把一份收入分切开，作为互联网创业资金，这样的话，即使投入失败了，也不会太过于难受。

人都是一步一步走过来，赚钱这件事，跟心态比起来，心态更重要，心态不好了，一切都好不了。

而在互联网上赚钱，挖井很重要，挖一口很深的井足以让你衣食无忧。挖的越深别人越难以进来，越难以复制你的项目，这就是防火墙理论。

而在互联网大环境中，总有一些我们关注不到，很难了解到的项目，往往这些项目，赚钱速度特别快，而且非常的暴利。因为互联网赚钱的本质就是曝光率，或者是小范围内的曝光率，这就意味着说，他只要针对意向可会，就会同样针对正在找项目的你。

各种虚拟暴利项目层出不穷，几乎都是零成本空手套白狼，为啥那么赚钱？

因为他卖的是精神层面的答案，卖的是未来的答案。卖的是欲望的答案。

一、数字能量



一个手机号，能够影响你的运势。通过改号改变运势，客单价上千，并不稀奇。竞价广告从3月份开始投放，不赚钱能这么干嘛？

二、股票教程



一套免费课程，10000多人都在拼命的学，为的是啥？能够赚钱呀，看看数不清的股票群，看看百度搜索下来的结果，前7都是广告。

你就知道这行有多暴利，各种解盘公众号，每月的收益在多少？数十万起？客单价特别高。去天涯看看，打赏最高的依然是剖析股票的。因为谁的心中都有一个赚钱梦。

三、口才教程



凡是竞价投放广告等级越高，证明市场越大，利润越大。口才教程，给成年人卖职场、交际、沟通的好处，给儿童卖演讲、性格、教育，很容易俘获一大堆的粉丝，教程客单价卖个 398 元，让你斗志昂扬的讲话，让你不在自卑，让你人脉扩展。

你有多少需求，就有多少卖点，你想达到什么目的，就有什么功效。线下培训课程，3000 起，非常暴利。一些讲师团队，讲一年，利润都在千万。

四、企业管理教程



有企业的人，都是有钱人。他们想要赚更多的钱，就的不断的学习，传统企业如何转型？员工如何管理？如何搭建斗志昂扬的团队？

来参加企业高管学习课程，起步两万，一切给你讲的明明白白的。

曾经有个小伙子，靠玩自媒体，给这群讲师招生，单个佣金1万。一年狂揽上百万。他做的事业就是在头条，用十个账号，批量发关于企业管理的文章。不断的引导私信，对接讲师。

成交拿佣金而已。

看似简单，水很深。同样是年入千万起步的项目。

四、养生教程



十来节课的教程，有 1240 人在听。说明什么？现在大家对于养生的重视。

大鱼大肉吃的多，年轻时候不懂得保养，想活的更久，只能忌嘴忌口学养生。

这群人的含金量不用我说，普通老百姓也不讲究这些，年轻人除非家庭教育，整体消费水平都达到一个境界才会考虑。

一个月入 3000 的人，压根不会养生，吃肉一个月就几顿，生活压力这么大，还考虑养生。

同样是年入千万的项目。

年入千万的项目，非常多，多到什么程度，我能列举 100 多个，是我长期积累下的资源。这些项目，有市场，意味有竞争，有竞争意味，高利润。

上面这五个项目，无一例外都是卖健康、卖未来、卖头脑的项目，成本就需几个人工工资。

但是，无一例外的是，越是竞争激烈，暴利的行业，水越深，一不小心就掉坑。这是肯定的，但是只要入了行，起步就比其他人强，收入自然不在话下。

做项目是对资源整合、眼界思维、行动力、预判能、整体协作的一个成果。几种本领缺一不可。

本文素材来源于境界哥

5毛钱换来的微信好友,竟让兼职宝妈轻松一个月赚了5万!

今天要分享的是一个兼职在家的宝妈,是怎么月入5万的。很多做网赚的朋友都明白,在各种各样的粉丝类型中,消费能力最高的就是宝妈粉,这类粉丝的购物消费往往代表着一个家庭,除开为自己购买的商品以外,一家老小的衣食通常都是由她们进行购买,毕竟一般都是老婆当家。



在网赚这行就有着“宝妈1粉顶10粉”的说法,因此有的朋友问过网赚怎么精准引流,实际上你想引流的只是宝妈粉而已。宝妈粉的引流方式有很多,线上比较常用的就是利用:百度宝宝知道,宝宝树论坛等等这类精准的宝妈聚集地,通过发帖等形式进行引流。

先分享非常棒的二种比较新颖的宝妈粉流量渠道:

一、通过APP获取

有一款主要经营业务“母婴新品租赁”的APP。简单来说,就是把闲置的母婴用品租出去或者与别人进行免费交换。

二手交易平台比较知名的以淘宝和京东为主,但它们是综合性的。而我说的这款是专注于母婴类产品的二手交易平台。流量更精确,更直接。

用这款 APP 来引流，得到的就是精准的宝妈用户。打开这款 APP（为了避免广告，小编就不能说 app 名称了，大家可以自行百度）看到这样的界面。



里面发布母婴闲置商品的用户绝大多数都是宝妈。当然，不是去加这些发布母婴闲置的宝妈，主动加粉很累，而且主动即被动。所以我们要做的是让宝妈主动来找我们。

如何做到？

自己发布一个闲置商品。因为运营者是想吸宝妈粉，本身当然不是宝妈，哪来闲置商品？



第一、到万能的淘宝上，找到一个价格，质量和口碑都还不错的母婴商品。然后就把相关的图片和文字都复制到这款母婴 app 上去。

第二、把邮费设定得高一些，比如 60, 70 元这种。这种商品许多宝妈会需求，但是因为过高的邮费她们会很犹豫。针对邮费进行这样的操作，会引来看到这条闲置商品的宝妈跟你主动交流。

第三、宝妈主动添加你在这个商品详情或图片上标的微信号时，用这样的话术：这样吧，我拉你进我们的一个闲置宝贝用品的宝妈交流微信群吧。进群后，你再拉 3 个身边的宝妈进群，邮费就免了吧。

第四、利用 app”晒一晒”功能，时不时在里面发布一些动态，比如抽奖送闲置物品等，参与这些活动的条件就是需要添加微信群。



事实上，“晒一晒”的帖子里有很多评论，都留了微信号。

第五、当宝妈通过这个流程进群后，如何裂变?给她一个付费的微信群活码。让她发布到朋友圈，引宝妈进群。

为什么是付费的微信群活码，因为如果不付费，会引来太多的垃圾粉，一定要付费，哪怕是一块钱。至于如何让宝妈主动分享微信群二维码?也很简单，到某宝上或某巴巴上买一些便宜的商品回来，用来赠送就可以了。

二、目前微信的搜一搜的强大功能还是很多人不知道的

微信现在已经是一个生态了，微信想在搜索上与某度抗衡，吃掉市场份额。而搜一搜功能非常强大。

你输入“宝妈群”：



来源于某度贴吧、某宝树、某狗、某涯论坛等上面的关于宝妈微信群的微信号或二维码都出来了。如果你仔细往下搜索，你会找到更多来源的宝妈微信群。

找到后，进群，然后引微信群群成员到自己的微信群再裂变。

接下来给大家分享的这个案列是一位真实的宝妈案例

她实现了1个月引流2000线下宝妈粉的例子，并且每个粉丝的引流成本只要几毛钱！接下来我就给大家分享一下，她是怎么做到的：

首先他自己是一个宝妈，所以宝妈最懂宝妈，她有一个女儿，上个月刚上幼儿园，对于他老公和她来说，送走这小祖宗简直是天大的喜事。

她原来在一家私企工作，自怀孕以后便辞去了工作，私企嘛大家都明白。在家赋闲的日子里，她总是想找一些事情干，尽管刚从规律化的工作中解放出来一开始都是快乐兴奋的，但时间久了总会无所事事。

也是因为这一原因，她便开始接触网赚，成为了一名普普通通的宝妈网赚新手，跟大家一样用普普通通的方式引流，每个月靠佛系推单偶尔赚点给女儿买东西的外快。



她属于比较健谈自来熟的那种，怀孕期间每次与医院做定期体检都可以认识到不少准宝妈，相互加个微信。可以说，除了宝妈这个身份以外，她在引流上也并没

有太多的技巧。但不可否认的是，宝妈是最懂宝妈的，在宝妈之间她们有着太多的共通话题，从家庭到工作，从父母到孩子。

每当遇到问题，她们总会相互帮助，什么奶粉品质好，什么辅食更健康，相互之间的推单显得更加自然。而她就是从这样的一个氛围中真正开始做起网赚的。

然后从压力到动力，她和老公原本就商量过，等女儿快上幼儿园了，她就去找工作上班。但这次找工作的过程并不是那么的轻松，从今年年初至今，因为诸多客观条件的影响，她一直没有找到一个满意的工作。

就算家里并没有经济上的困难，但人闲久了是会有压力的。不同的人面对压力有不同的做法，她的选择就是化压力为动力。“既然找不到工作，那就认真地做网赚”她是这样想的。

但做网赚想要获得高收益有多累，我相信大家都是明白的。在没有高购买力精准流量的情况下，仅是完成商品的推广都显得费尽心思，她知道如果还是跟以前一样做下去，那和在家闲着又有什么区别。

在这样的压力下她想到了一个引流的方法，用5毛钱引流线下宝妈粉 尽管这个压力一直都存在，但她还是以“新时代女性”的形象一般丝毫没有暴露，但她却一直在谋划着自己的引流方式。每次带孩子没有事的时候，她就会想，为什么很多我们小时候玩的东西现在孩子都很少接触到呢？

她觉得或许这些孩子玩的小东西就是一个引流宝妈粉的最好道具。偶尔有一次逛超市时，侄女跟大多数的孩子一样哭闹着要买看中的玩具，无奈的她也只好将其买下。这件玩具我相信大多数朋友都玩过，也就是儿童沙画。



这个沙画大致是这个样子一共 30 张，超市里售价为 31 元。由于以前工作的原因，她对价格十分敏感，“我们小时候顶多都 5 毛钱一张的东西，居然能卖到 30 块？！”

即使她对物价不断上涨感到不满，但她从女儿口中得知“班上有个同学在玩这个，我也想要！”宝妈是最懂宝妈的，但同时也是最懂孩子的，她很快就意识到这个沙画可能就是自己一直再找的东西。

随后赶紧在 1688 上查看了一下价格，批发的价格很低，甚至比我们童年记忆中的价格还要低，平均每张沙画的成本可以控制在 3 毛钱左右，用来送给幼儿园的孩子引流宝妈是再好不过的了。然后她想在幼儿园门口摆个小摊，弄一个“扫二维码加微信送沙画”的活动，但这个想法直接被她老公给否决了。

“你在幼儿园门口摆摊，你让孩子多没面子！做事情能不能动动脑子！”被老公“批评”后的她并没有打消用沙画引流宝妈粉的念头，最终她想了一个能让女儿有面子，还能自然地添加宝妈，甚至自己还不用亲自动手的方法聪明吧只要你想赚钱就一定可以想到方法的。

她在网上定制了一大批的二维码贴纸，将自己的微信二维码进行印刷，为了让小孩子们喜欢，还特意做成了小猪佩琪的样子。

并在二维码图案的旁边留下了这样的一句话，“我是 X 班 XXX 的妈妈，XXX 说要送幼儿园的小朋友礼物！”然后把每一张沙画的背后都贴上了这个引流意图不太明显的二维码贴纸，第二天她便在她女儿的小书包里放了 30 张沙画，让女儿拿去送给自己班上的小朋友，并跟女儿说“喜欢的东西要给大家分享。”

“线下的宝妈粉粘性最高 然后那一天下午女儿放学之后，她的微信便一直收到添加好友的申请，30 张成本 5 毛钱的沙画，一共引流到了 47 个最为精准的线下宝妈粉。“拿人手短”，虽说是女儿送给班上其他小朋友的沙画，但这些小朋友的父母却并非全都是这么认为的，据我她说有的家长加到她之后直接就是一个红包发过来，毕竟欠人情债的感觉并不好，哪怕是孩子欠下的。

当然所有的红包她都没有收，并表示只是想和各位家长做个朋友。几乎所有的孩子家长都表示，“你真是太会教育孩子了，这方面我要跟你多学习。”在见到效果之后，她第二天便和女儿一同去了幼儿园肯定是带着大量沙画去的。去干嘛，去送礼物的，送礼物干嘛，引流嘛对吧。

简单的和老师表明来意之后，老师欣然同意了给幼儿园所有小朋友送沙画的建议。对于幼儿园来说，这无疑是一件好事，有人愿意提供玩具当作手工课的教材实在是最好不过，

于是当天整个幼儿园所有班级都在下午加开了约半小时的手工课。在后续的近一周里，她的微信便没有停过，整个线下引流共计成本约 400 元，共引流宝妈粉 500 多人，这个转化率远超她的预期。



然后按照这个细节、去重复做、最后当然是变现，接着往下看：

她将这些家长拉进了一个微信群，逐渐开始和未来的顾客们熟络起来。几天后她和这些家长都成了好友所有他们的朋友圈都是可以看到的，于是她开始针对每个人的朋友圈做起了笔记【细节】。

比如某家长发了孩子换牙的朋友圈，她便会用纸笔记录下来，并标注一个“补钙”。有的家长发了自己的自拍但皮肤不太好，她便会标注“护肤”。基本上空闲的时间里她会把绝大部分家长的朋友圈都看一遍，只有这样她才能知道应该卖什么商品给别人。

接着就是给这些朋友圈点赞，当然有的朋友圈是不能点赞的，例如孩子生病之类的。因为大部分的人对于别人去了解他的生活是反感的，一个点赞会使得后续的商品推广不会显得那么的突然。

之后她会在群里或是私聊中提到相关的事情，并顺理成章地把商品优惠券发给这些家长，由于信任的缘故成交率达到了 90%以上。当然就这样肯定是不可能月入 5 万的，接着往下看：

为了拿到更多的宝妈粉，她也开始玩起了代理式裂变，凡是进群的宝妈都可以免费领取成本价在 3 元左右的儿童填色书，购买她所推荐的商品还有返佣红包，很快宝妈粉的数量便在口碑的影响下突破了 2000 人【这又是一个套路，但是也是一个涨粉细节】。

都知道现在的家长都有着“不要让孩子输在起跑线”的想法，所以在这样的一个微信群里邀约其他家长一起送孩子去学习课外技能成了常事【又一个变现】。

由于自己手中有大量的本地宝妈粉资源，自然也从儿童培训机构处拿到了更低的价格，以及每个报名 300 到 1000 元不等的佣金。

同时还配合着不同的培训课程，让女儿用类似送沙画的方式给培训班上的小朋友送礼物。加上宝妈群里自带的裂变活动，在这个月中旬的时候微信号上的人数就已经突破了 2000 人【都是精准的宝妈粉】这就是钱啦。

就这月底她详细计算这 1 个月里通过线下培训机构和推产品总共赚了多少钱时算下来竟然有 5 万多。

4月份收入汇总



目前已经有3家本地的培训机构和她谈起了合作，无偿提供群内的一些小礼品以及一些免费试用课优惠券。她也没有想到，5毛钱换来的微信好友竟能让她轻松一个月赚了5万块钱然后她就有了一系列引流宝妈粉变现的思路。

以上就是给大家分享的大致方法，如此简单蛮干的引流方法都无法落地，今后你也别看什么引流攻略了，多想想如何提高执行力吧，就像你说做梦都想去很美的地方，但至今也没离开过你生活的城市。

你说你要感受万水千山，但从没放下过手机。现在你说你要流量，又怕脏嫌累从不动手去做……没有执行力，一切都是扯蛋……

话糙理不糙，不要在意哈，小编有时候喜欢讲一些不太好听的真话！！

本文素材来源于牛哥微课堂

Apple 试玩赚钱的套路，日赚千元的 ASO 行业!

Apple 手机在中国的市场占有率一直是排名前五，这也是众多 App 软件推广的主战场，想要在海量软件中胜出，就必须要有有一个优秀的下载量和用户评价。



一、Apple 试玩项目

因此，App 试玩这个行业应运而生，众多 App 软件上线后，开发公司会去找第三方试玩平台来提高下载量、用户评价等基础数据。

而试玩平台则招募大量 App 试玩兼职人员，通过在线发布任务的形式，完成来自软件开发公司的订单。

相比于安卓应用市场，Apple store 的试玩单价要更高，单个手机每天收益最高可达 50 元左右，也可以理解为傻瓜式的搬砖赚钱。

每个试玩任务单价大概在 0.5 元至 2 元不等，试玩平台相当于传统的广告联盟，一边对接广告客户，一边对接流量主，Apple 试玩项目其实就是传统的 CPA 模式，按有效用户数计算广告费用。

我们都知道 SEO 优化，但很多人却不知道 ASO 优化。简单来说，SEO 优化的目的是提高网站在搜索引擎中的关键词排名，而 ASO 优化则是提高 App 软件在应用市场中的排名。

二、Apple 试玩项目操作

苹果试玩项目在 ASO 优化行业中，被称之为积分墙。积分墙就是这样一种可以提高 App 软件在应用市场中的关键词搜索排名的操作，来提升产品的流量和下载量，进而获得更多的自然用户。

具体操作非常简单：

- 1、去积分墙软件接任务。
- 2、去 Apple 应用市场搜索关键词，并找到对应软件下载。
- 3、下载完成后注册安装，根据要求完成指定操作。
- 4、任务完成，收益到账。

我们可以去不同的试玩平台去接任务，且通过大量设备去放大整个项目。

不过，这个项目钱自然不会赚的那么容易，前期的手机设备、电脑等硬件设施的投资就是一笔不小的费用，当然我们还需要几个可以熟练操作的技术工人，来给我们操作试玩项目。

三、Apple 试玩平台规则

为避免试玩工作室的大量刷量行为，试玩平台也会做出一些规则限制。

试玩平台会检测手机的 IP、IMEI（手机设备识别码）、系统版本、网络模式、登陆微信号、注册手机号、等信息判断是否为虚假用户，部分平台也会通过用户实名认证信息进行过滤。

此外，真实用户的手机里会有很多其它软件，比如淘宝、QQ、微信、支付宝等其他 App 软件，如果用户手机里没有这些软件，就可以判断其是假用户。

很多试玩平台都是收徒模式，如果平台发现所有下级徒弟的行为相同，比如机型相同，下载任务相同，完成时间相同，那 100%是虚假用户，说明这是一个拥有大量设备在刷的工作室。

四、Apple 试玩平台规则对策

上面说完了试玩平台的规则与反作弊机制，下面来说一下试玩工作室的对策。

说到对策，每个平台都会检测手机设备 UDID，修改设备 UDID 有两种常见解决方法。

第一种是通过 Fiddler 抓包软件拦截修改；

第二种是购买手机插件，比如钢铁侠、超人、微盾等都可以有效的进行修改。

手机号、微信、收款账户、IP 地址怎么解决。手机号可以通过电信联通移动运营商或阿里小号 App 购买，微信等账号每人最多可以注册 5 个，绑定银行卡后可以解决提现问题，IP 地址问题可以使用流量卡，或者一拖十的路由器解决。

除了技术方面的问题，选择一个相对知名的试玩平台也是非常重要的，这关乎了试玩的价格与提现等问题，知名一些的试玩平台像小鱼赚钱、钱咖、米赚等。

最后，苹果试玩项目技术难度不大，可以说是一个拿时间换钱的项目，想要赚更多就必须更多的硬件设备，单部手机每天 50 块钱是收益上限了，也并不像很多人说的那样可以达到一百甚至几百。

本文素材来源于黑帽星球

B 站的 UP 主们，你们的福利来了，零成本高收益的项目！

前两天跟朋友聊到很久之前看的一部动漫，都快忘记剧情了，就想着找出来重新看一遍。很多视频平台都只有简介，看不了视频。

然后去找了百度云资源，发现加载太慢了，没有会员还不能加速，300 多集要看多久啊？后来突然想到 B 站的动漫很全，就去搜索了一下，不出所料立马找到了全集。

说实话，B 站确实很好用，看视频没有广告，还能免费加速。而且站内还有很多有才的 UP 主，他们剪辑的各种视频也很有看头，我以前最爱干的事就是在 B 站追剧，很多在电视剧中无法看到的结局，都能在 B 站看到。

说到这里，那些 UP 主剪辑的视频都是免费供我们观看的，他们只是喜欢剪辑视频吗？答案是否定的，没有利益他们为什么要做这样的事情？



如何才能获得收益？

1、进入 B 站，完成注册

要想在 B 站赚钱，首先得成为 UP 主，想要入驻 B 站成为 UP 主需要完成平台提供的测试题，之后才能完成注册，成为 B 站的 UP 主。

不过 B 站的测试题并不简单，通过率并不高，但是还是有捷径可以走的，去某宝买个邀请码可以直接注册进入 B 站。

2、加入创作激励计划

在 B 站，你想获得收益，可以加入创作激励计划，加入之后就能获取激励收益了。

但是，加入这个计划必须满足两个条件之一：

拥有 1000 粉丝

播放量超过 10 万

只要你按照步骤去做，这两个条件很容易满足。



前期的时候，可以在视频结尾加上求收藏、硬币、点赞等字眼，虽说这些不能给UP主带来收益，但是高的播放量、收藏量和投币量都能提高视频的排名，能让更多的人看到，又在一定程度上增加了视频的曝光度。

当粉丝量超过1000或累计播放量达到10万时，UP主就可以凭借稿件流量、质量来获取补贴了。按照目前的计算方式，1000播放量约等于3元，每1万播放量大约在30元左右。

像那些一个视频的播放量就超过百万的UP主，一年的收益可想而知。

我关注的一个UP主，经常剪辑一些动漫杂谈、搞笑有趣或吐槽烂片的视频，他的粉丝量已经超过535.6万，他的每个视频播放量基本都在300万以上。



按照刚刚那个计算方式，他每个视频的收入在9000元以上。他一个月大概更新5个视频，那他一个月的收入就能超过4.5万元，我这只是模糊计算，因为他的视频的播放量都不相同，其中很多视频播放量超过了千万。

UP 主们都是如何在 B 站赚钱的？

1、简单处理视频获取收益

其实，视频不一定要自己来制作，那么多的视频平台，很多精彩的片段截取都可以作为我们视频的素材，将几段拼接起来就能构成一个完整的视频。或者直接将一些明星采访或搞怪的视频直接搬运过来，也能达到同样的效果。

目前，市面上有很多视频剪辑的软件，比如比较常见的爱剪辑、绘声绘影等，操作起来非常简单。



2、“充电计划”赚钱

B 站用户观看 UP 主的视频后，可以消费 b 币给 UP 主充电，实际上就是直接给 UP 主充电，B 站官方抽成 30%。

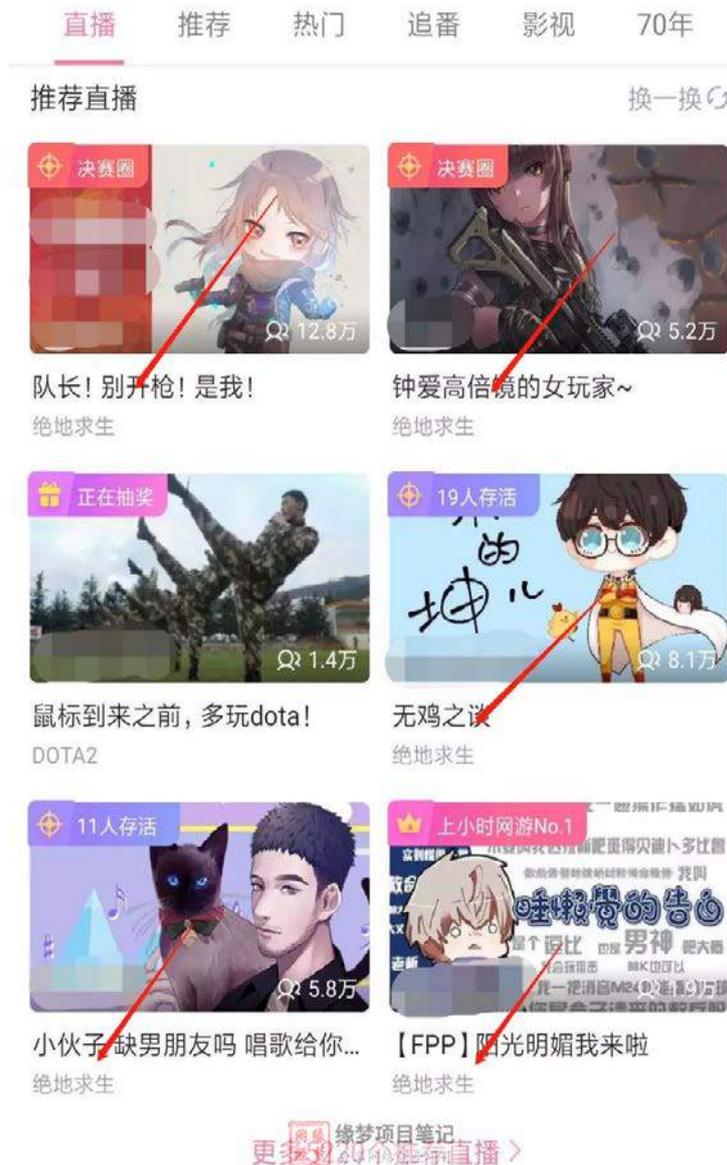
我上面提到的那个 UP 主，这个月已经超过 800 人为他充电了，而且这才月初。一个月下来，大概会超过 2400 人为他充电，而且每个人充的电量也不同，就光充电计划的收益就十分丰厚了。



3、B 站直播赚钱

入驻 B 的直播，门槛是很低的，有一个 B 站的账号，然后做个实名认证。可以直接使用支付宝快捷方式认证，无需等待平台的审核，提交材料后就可以进行直播了。

其实大家可以发现，在 B 站直播的大多数都是关于游戏方面的，因为 B 站从开始的定位就是二次元社区、动漫社区。所以，关于游戏、cosplay 方面的直播可能更容易受到大家的欢迎。



但是在 B 站直播的收益比较低，与官方五五分成，可能还会扣税。

4、接广告赚钱

其实不管你在哪个平台，只要拥有了足够多的粉丝，都会有广告主来找你谈合作的。B 站也不例外，很多 UP 主对游戏方面比较有研究，发一些关于游戏的视频，或做一些关于游戏的直播。

很多游戏公司就会找这些 UP 主来帮忙宣传自己的游戏，剪个关于试玩游戏的视频，在试玩过程中加入广告商想要听到的话，这对于爱好玩游戏的 UP 主们来说也是一个不错的选择。

我有个朋友是做视频审核工作的，他上班时间比较自由。他喜欢打游戏，有时候会剪一些他打游戏的视频放到 B 站，刚开始的粉丝量才几百个，慢慢的就超过二十万。那时候他一个月的收入大概在 2000 元左右，虽说钱不多，但能赚个生活费。

后来他趁周末的时间做游戏直播，刚开始做直播两个月，他就接到了第一条广告，大概赚了 1 万，现在他的粉丝已经破了百万，广告接的次数不算频繁，但是每个月的收入基本在 3 万左右。

适合哪些人做呢？

想要在 B 站成为 UP 主赚钱，门槛是很低的，可以说是 0 成本。如果你会简单的视频剪辑，能写出一份比较吸引人的剧本，选择两个流量较大的主角，视频的播放量是不会低的。

经常可以在 B 站看到两个特别有名的明星被剪辑到一起，有时候画面都不衔接，但是还是很多人喜欢看，这可能就是粉丝的力量吧。或者将电视剧、综艺节目中的名场面剪辑到一起，也足够吸引人。



如果你喜欢动漫，小时候看的很多动漫都是一知半解，你对动漫中的人物进行一个剖析，或者将一些没有看明白的故事情节加以说明，会引起很多人的共鸣。

其实，不管是哪方面，只要你擅长的，你都可以通过这个平台展示出来，B站的用户趋于年轻化，你所展示的东西也应该迎合B站用户的兴趣所在。

这个项目比较适合在校大学生或自由从业者，因为时间相对自由，或者上班族利用闲暇时间更新视频也非常不错。

可能以前成为B站的UP主单纯是因为兴趣，但是现在能将你的兴趣变现，这大概就是人生中最美好的事情吧。

本文素材来源于杰神联盟

百度云账号租用，装机系统 U 盘，QQ 群霸屏，截流！能赚钱的才是干货

以前，我以为我感兴趣的的就是干货，现在我觉得只有我当下就能用上的，才是干货。

——只吸收你需要的赚钱营养。

一、度云账号租用

朋友最近在学习 (PR+AE) 软件，需要下载非常大的视频文件，直接下载速度慢，开会员吧，有点小贵，问我怎么办？

我的回复：

- 1、先用速盘下载试试。
- 2、再用 PanDownload



这工具都有搜索资源，快速下载资源的自带功能。我之前都是这么下载，从没开过啥会员。 . . .

反馈：

刚开始下载几次还 OK，后面就限速了，速度变得很慢， 还有没有别的办法？

必须有啊。



搜索这个关键词就可以找到很多。这里面，有不靠谱的，也有靠谱的，我找了两个 t a o 宝店挂出的发卡平台。



试了下还可以，一个月 6.5 元，有没有想过转卖出去赚钱？

二、装机系统 U 盘

一个小东西“系统安装盘”。



背后的赚钱套路：

1、2345 技术联盟、腾讯推广联盟，7654 联盟，360 联盟

百度“装机联盟”能出来一堆这种平台，里面的软件，推广下载一个就给你多少钱（CPA）。整理一个软件合集包，算推广安装一遍可以赚多少钱？

软件计费规则			
软件名称	单价 (元)	计费规则	有效安
2345网址导航	0.05-0.06元/访问用户 最高: 0.064元/访问用户, 我要涨价	通过2345浏览器访问: 0.06元 通过其他浏览器访问: 0.05元 累计计费, 每日结算 使用一键安装合集推广, 自动锁定主页	获取推
加速浏览器(安全版) <small>NEW</small>	2.8元/台 最高: 2.968元/台, 我要涨价	有效安装: 2.8元	高 ?
加速浏览器(标准版)	0.8元/台 最高: 0.848元/台, 我要涨价	新装: 0.03元 累计使用三天: 0.77元	高 ?
2345王牌输入法	0.1元/台 最高: 0.106元/台, 我要涨价	新装: 0.02元 累计使用三天: 0.08元	高 ?
2345看图王	0.22元/台 最高: 0.234元/台, 我要涨价	新装: 0.02元 累计使用三天: 0.2元	高 ?
腾讯电脑管家	0.4元/台 最高: 0.424元/台, 我要涨价	新装: 0.4元	高 ?

2、购买一个 U 盘

1688 上找便宜的，连同系统+软件合集包。封装进一个 U 盘。不会？百度一下，一堆教程呢



3、手握一个系统装机 U 盘

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

身边有人想装机？那就帮他装，赚他一笔！

批量复制这样的 U 盘？也 OK。

你去咸鱼搜索一下“系统 U 盘”就有正在卖的！你也去卖吧！也能赚钱！



看看第一个宝贝的销量？还挺高的呢！

三、QQ 群霸屏，截流

在 QQ 群搜索某些词的时候，经常发现都是这个



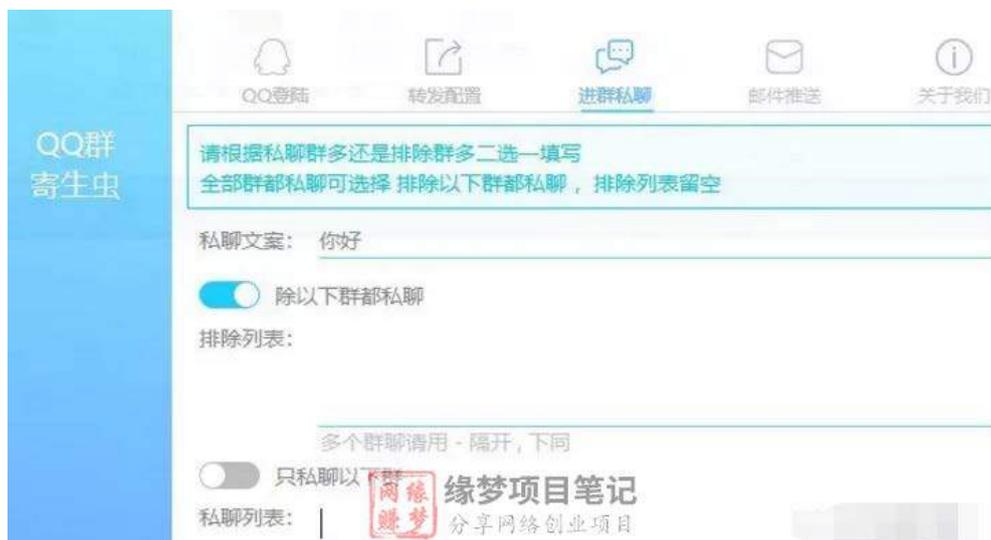
后来才知道，后面有个技术叫“QQ 群霸屏，也就是你搜某个关键词，一出来都是我的群，那流量全是我的！”

没这技术咋办？

1、学啊

百度一下，一堆人教你怎么做。

2、截啊——用 QQ 群寄生虫



还真有这种软件，你看谁的群进人多啊，那就潜入进去，再把软件开启，然后群内每进一个人，软件就自动给 ta 私发一条信息，你说强大不？

四、总结

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

答应我，当下用不到的内容，请直接翻过。不看，不研究，更不浪费时间。

当下用什么？

看你自己需要什么！——你不一定知道的事。

度云账号租用，看完以后：

- 1、至少你不用在去花钱开VIP了，为以后省钱了。
- 2、在咸鱼，转转，朋友圈，转卖下试试？

或许当下就赚钱了。先挂出来，引流，总会有人需要。

装机系统U盘，看完了以后：

- 1、流程走一遍。至少你不会在花冤枉钱去找人装系统。
- 2、没准你还可以卖一波，赚一笔。

QQ群霸屏，截流，看完了以后：

- 1、你可以去自学霸屏技术，学会了给自己的项目引流，多好
- 2、或者直接研究这软件，学透了，就又多了一种引流套路。

好了，今天的内容就是这些了。希望你有所帮助。

本文素材来源于会飞的大侠

毕业季项目大全，总有一个适合你！

又是一年毕业季，有人欢喜有人愁。2019 年的高校毕业生最憎恨的人可能就是——翟天临“博士”了，他凭借一己之力撼动了整个学术界。

原本本科毕业论文的查重率只要在 30%以内就能过，今年却要求降到 10%以内，这让很多专业的学生抓狂。所以，在前段时间的“答辩高峰期”，翟天临的微博便沦陷了。

很多学生在他发的致歉信下面叫他报销查重费，还有人问他睡得好不好，自己凌晨三点还在降重，还有人转发翟天临的微博祈祷不要二辩。



其实，翟天临事件影响到的不只有高校毕业生，还有想赚钱的各位。

如何赚钱？

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1、代写论文

很多人想趁着毕业季跟室友、同学一起出去旅游，没有时间写论文，或者原本就不想写，就直接找人代写。

其实，代写论文这事已经不新鲜了，但很有市场，每年那么多的本科毕业生毕业，而且以后会越来越多。



其实，论文代写不一定需要你自己写，网上有很多兼职的写作者，找到合适的写作者，把素材打包给他们，然后告诉他们要求即可。

你给代写者的价格可以按照你设置的价格进行调节，赚取中间的差价，也是一笔丰厚的收益。

在淘宝首页搜索专业写手，会出现很多的文章代写的店铺，标价在几十至几百元不等。我找了一家淘宝店铺做了一下咨询，客服让我加微信进行沟通。

他报的价格是 1000 字 120 元，我问他能不能优惠一点，他说要是一个月之前来是 1000 字 150 元，降重 10%以内还会另外收费，因为现在已经过了毕业季所以降价了。



看完这个价格我们可以来计算一下, 本科毕业论文字数要求是 10000 字, 这一篇论文就可以赚 1500。如果给代写者 500 元, 一篇论文可以净赚 1000 元; 如果给代写者 800 元, 一篇论文净赚 700 元, 反正怎么算都是赚。

2、售卖毕业设计

不同的专业对毕业设计的要求不同, 文科和理科只需要写论文, 而有些工科需要画图、做实验, 甚至是将东西做出来。

我以前有个同学是学机械的, 我们毕业那年, 其他人都在为毕业论文苦恼的时候, 他早就跑的不见踪影了。



他的毕业设计是制作单片机，他随便在网上买了一个，熟读使用说明书就搞定了，这一套下来总共就花了 40 元。其实 40 元钱能买到一份经得起检验的毕业设计，对很多毕业生来说是很乐意的。

如果你将 40 元买来的成品以 60 元或 80 元卖出去，我相信很多人也会愿意接受这个价格。这样一来你可以赚取中间的差价，也是一笔不小的收益。

3、论文查重

其实对于很多人来说，写论文很简单，就算对那些方法没有理解，随便在网上摘抄一点，化用一点，一万字很快就能搞定。

但查重却不能马虎，其实很多高校的毕业答辩能不能过，主要的就是看你论文查重能不能过。而且今年因为翟天临事件，查重率的要求更高，这让很多查重网站的点击率暴增。

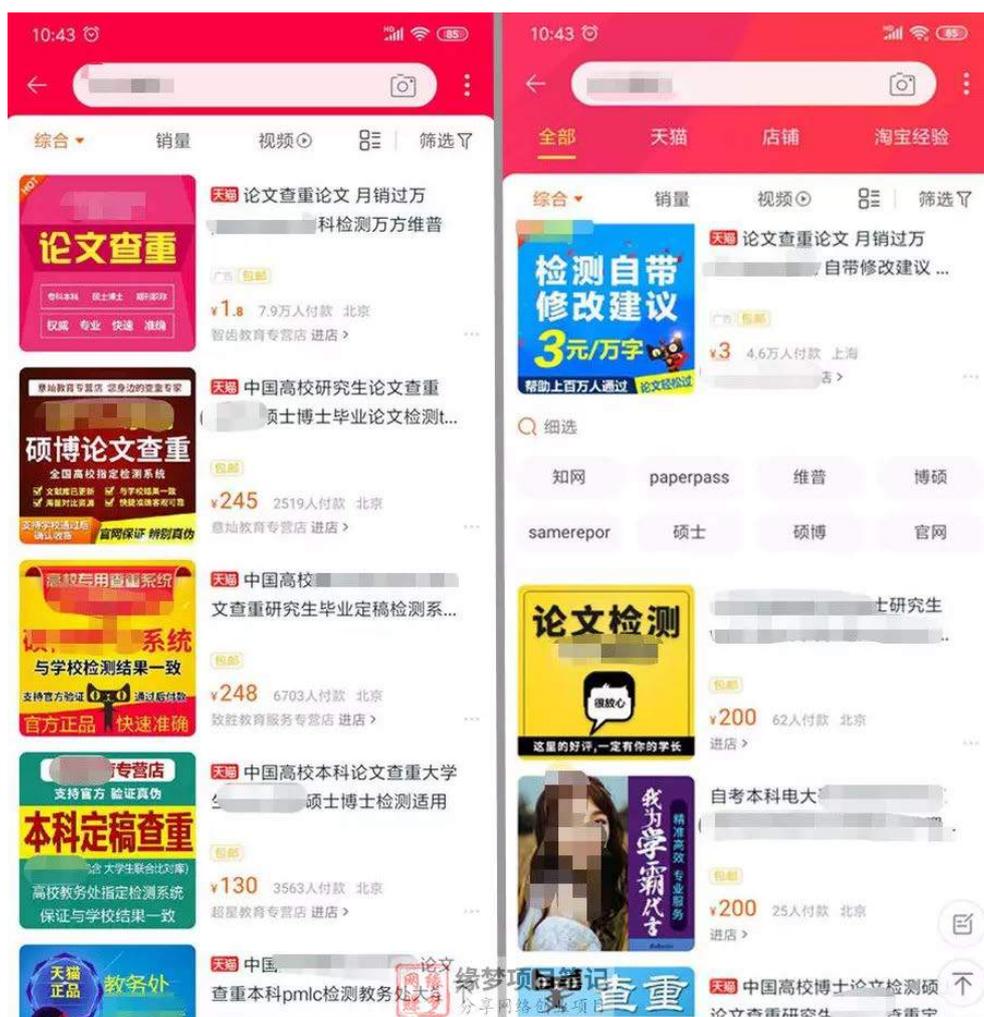
如何利用论文查重赚钱？

1、找到合适的查重网站

一般高校都是用知网或大雅进行查重，但是这两个网站的查重费用很高，学生们都会先选择用一些免费的或价格较低的网站进行查重。



淘宝上很多论文查重的店铺，价格有高有低。我看到最低的是每万字 1.8 元，我发现这家的销量远超其他店铺。



市面上有一家免费的查重网站，叫做 paperfree。还有很多价格不等的网站，当然价格不同，提供的查重服务质量也不同。

找到合适的网站之后，就可以建立自己的网店了，提供论文查重的服务，收取相应的费用。

2、利用优惠进行引流

通常来说，使用论文查重的都是大学毕业生，他们所接触到的人大部分都是同龄人，在查重时设置一些福利。

比如分享至班级群免费查重 2000 字、分享至朋友圈免费查重 3000 字等，有些网站还有要求分享至知乎、微博等平台。

如果想要长期经营，就可以拓展你的业务领域，比如论文的代写和降重。

其次，毕业生除了毕业设计之外，还有求职方面的问题。你可以在店铺上架简历模板、教写简历的视频、职业规划课程等。

适用人群：这些项目比较适合自由职业者、大学生等。

说了这么多关于毕业设计的赚钱方式，接下来说说其他的赚钱方法吧。

其他赚钱方式

1、毕业照拍摄

大学毕业照应该是所有毕业照中最值得一提的，那些网红毕业照让很多大学生对自己的毕业照更加期待。



我记得我们以前拍毕业照的时候，原本订的是 5 套衣服，但是拍了一整天只拍完了 4 套，也就是说还有一套衣服的钱归了摄影团队。

其实摄影团队肯定知道一天能拍多少套衣服，但他们的套餐是 5 套起拍，这在无形中免费赚取了其中一套衣服的钱。

2、毕业礼品

大学的时候参加了一个社团，在毕业的时候，大家都舍不得。当时大家都说要不要留个纪念，然后我们就去定制了一件 T 恤，每件好像是 55 元，但是那 T 恤的质量真的不值那么多钱，只能说是留个纪念吧。

还有以前拍的很多照片，社长给每个人做了一个相册，当时社团好像二十个人左右，社长花了快小一千。



3、设置优惠进行引流

因为我们这个项目主要面对的是学生群体，有优惠肯定更吸引人，比如让他们发朋友圈可以打折，帮忙介绍熟人可以优惠更多。

而且像学生们引来的流量基本上都是我们所需要的，逢毕业季都会获得一波暴利。

适用人群：这几种项目比较适合自主创业的年轻人。

毕业季对毕业生来说既兴奋又伤感，兴奋的是终于结束了校园生活，感伤的是朋友间的离别。我们上面提到的这些项目，对于毕业生来说市场是相当大的，来自五湖四海的人聚到一起，离别时想留下一些美好的回忆。

这些项目，不管是对在校大学生还是在创业的人来说，起点都是很低的，而且上手快，操作起来简单。

而且，大学生群体每年都在增加，毕业生也是只增不减，这些项目虽然不新鲜了，但是面对规模如此大的群体，市场需求也是与日俱增。

本文素材来源于杰神联盟

操作 20 天的新抖音号，竟然赚了 4200 元，如何做到？

今天说的这个项目是 0 成本的。如果说注册账号，手机号也算成本的话，那这些也算是成本吧。

众所周知，抖音目前已经成为全球最火的一款 APP 了，全民皆抖友。

刷视频已是一种潮流，所以也有人用抖音来赚钱，有人开直播，一晚上几十万，我们做不了，反正我是做不了。

今天，我就来说一个我们能做的项目，虽然做不到一晚上几十万，但是月入个几千上万还是没问题的。

不知道还有没有人记得前段时间专门拍大衣哥的一个视频的抖音账号，卖了 65 万。粉丝只有几十万不到 100 万，也足以证明想赚钱，方法还是有的。

或许你的身边没有明星，无法拍那些小视频，今天就来说一下，如何拍热门小视频。

相信很多人都会刷到一些名人语录的视频，说的那个是热血沸腾，让人充满斗志。



看这个账号，53 个作品，17 万粉丝。

我们再看看这个账号价值：价格 4200 元

53 个视频，一天 3 个视频，操作 20 天不到。

所以说，好的项目在于坚持。

这只是变现之一，我们在看看其它变现方法



那就是卖书，销量都还不错，这是变现方法之二。

它的视频主要是当下各种名人的演讲视频：视频片段+字幕+语录。

这种是最简单的视频，直接去把以前的一些演讲视频下载到电脑上，然后用剪辑软件剪一下，加上字幕，就完事了，操作时间半小时不到。

可能前期你会觉得难，当然难了，一个你从来没有接触过的领域去操作，不难才怪，但是当你接触了，去做了，才发现，并不难，难的只是你想不想去开始，一个不想开始的人，做什么都是难的。

就是这样最简单的项目，每天做视频上传就 OK，并不难。

我们再来说一下操作流程：

- 1、网上找素材，找别人的演讲视频，百度一搜，要多少有多少。
- 2、利用剪辑软件，很多免费的，爱剪辑，快剪辑都可以使用，剪辑出经典部分，加上字幕，合成新的视频。
- 3、上传到视频平台，达到条件后，开通商品橱窗，卖产品，产品可以直接卖别人的，不用自己囤货发货。
- 4、这类视频基本上手机都可以完成，有电脑的用电脑，没电脑的用手机。

5G 时代已经来了，未来属于视频的时代，机会还有很多，在机会来临前，最重要的就是提升自己的能力，这样时代来临，才能快速把握机会，自己没有能力，机会摆在面前都不认识。

今天分享到这里就结束，希望对大家有所帮助，有想法的不妨去试一下，每天半小时，万一火了呢。

本文素材来源于中原偏门哥

操作抖音书单项目操作超简单，16 天竟收入 30000+

抖音书单，目前非常火爆，我从 2019 年 2 月份开始做书单，从个人操作，到辅助了一些感兴趣的朋友，也总结了一些实践经验，今天来跟大家分享抖音书单 6 月份的实操感悟，算是一份书单报告。

以下是我一个朋友的抖音号：



他是 5 月 26 日学习抖音书单，之前做的是情感号，爆粉容易没赚钱，这也是很多朋友遇到的问题。

接触到了抖音书单，有了几百块收入。5月31日和6月1日，迎来了2次爆发，6天下来赚了接近2万元。但是6月2日和3日，就没有成交了。6月4日-11日，7天的时间，书单收入并没有之前那么乐观，只有8400多。

16天的时间，累计赚了28228.26元，接近3万元。抵得上一个上班族一年存下来的收入了，还是可以的。

那么，普通人想做抖音书单，要如何操作呢？

第一步：确定你的细分领域

目前热门的书单分类有如下几类：

职场类

正能量类

励志类

情感类

情商类

育儿类

国学类

小说类

比如，你要做情商类的抖音号，就开始搜集情商类的内容了。

第二步：确定你的作品风格

抖音书单玩法有十来种：

单图玩法

动图玩法

扔书玩法

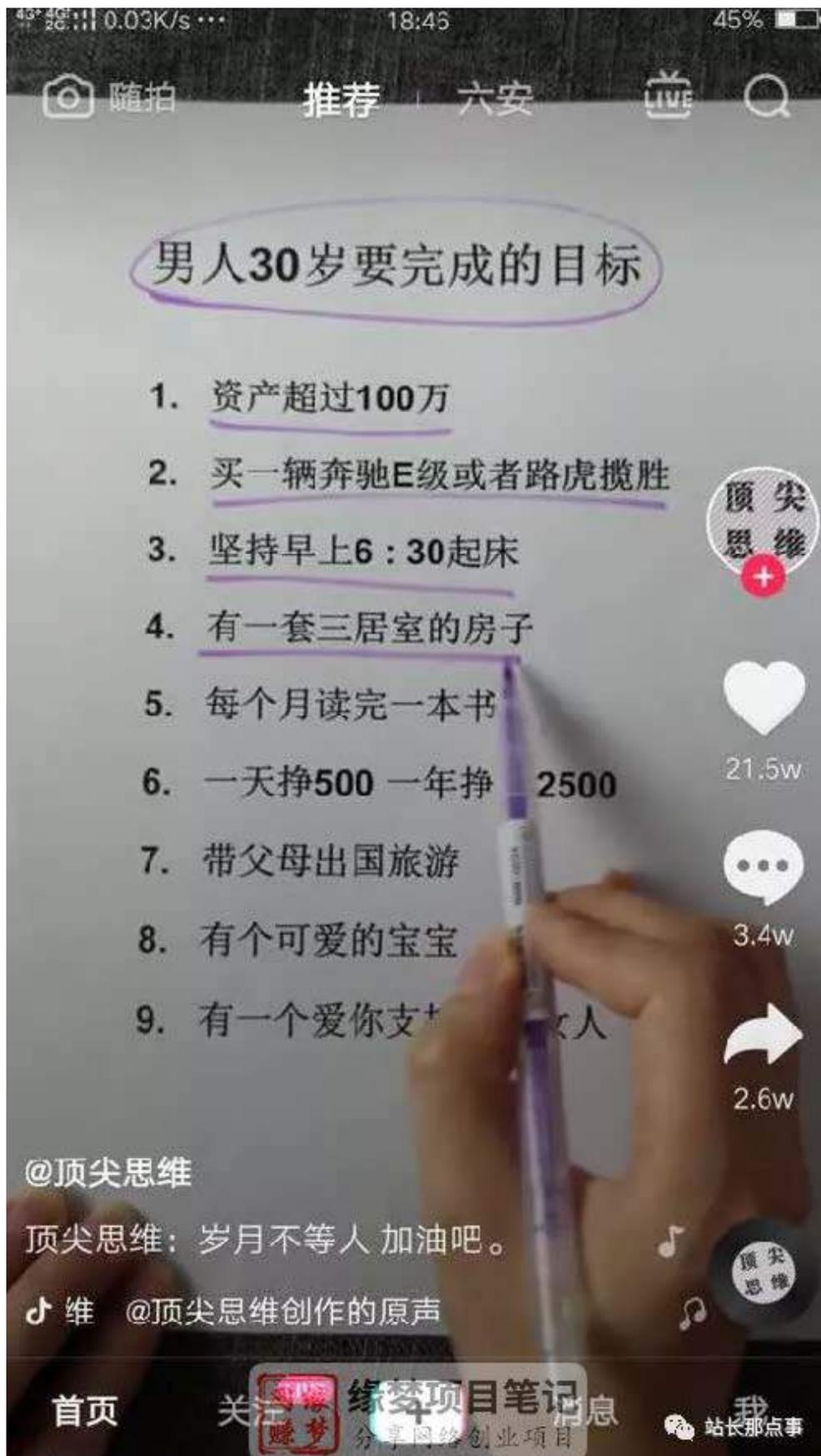
口播玩法

真人出镜

勾画玩法

拍书玩法

比如要做情商作品，选择勾画玩法，作品类型如下：



第三步：选择你推广的书籍

这一步还是很关键的，这里奶爸给个建议就是，不要推广价格超过 50 元的书，转化率比较低。建议价格再 20 元-50 元之间。

比如下面这本书：《高情商聊天书》，价格 36 元，佣金 24 元，还是很不错的。

Item ID	Product Name	Commission	Price	Views
9	【3个装】洗衣机衣物护洗球除毛清洁漂浮...	¥5.97	¥19.9	22.0万
10	高情商聊天术 说话之道为人处世哲学口才...	¥24.12	¥36	208.7万
11	可伸缩挂式窗台晾衣架 简便可折叠晾晒架阳...	¥17.7	¥59	92.5万

或者下面这套书，3 本书 48 元，佣金 24 元，也是很好转化的。



当你做好了以上几步，可能还存在几个问题，比如：作品内容哪里找呢？

这个问题很好解决，比如：参考同行，或者再百度中搜索：情商语句，情商段子等。

最后总结，其实抖音书单不难，看起来很容易，做起来也比较容易的，但是...也存在一些问题!比如以下的问题：

- 1、如何提高作品清晰度?— 清晰度高的作品更容易推荐!
- 2、如何让自己的作品上热门呢?— 视频爆才有收入，只是做出来作品不代表有收入!
- 3、抖音一直在改变，如何让自己走在前面呢?— 做别人玩剩下的玩法很难赚到收入!

达人分享：教你做健身项目赚钱,新手也可月赚上万

在今天文章开始之前，先发张图，大家猜猜这是什么东西。



猜到了吗？

昨天我发了个圈，有的朋友评论说这是冲击钻，有的说是吹风机，甚至还有人说它是某某用品.....结果没有一个人说对。

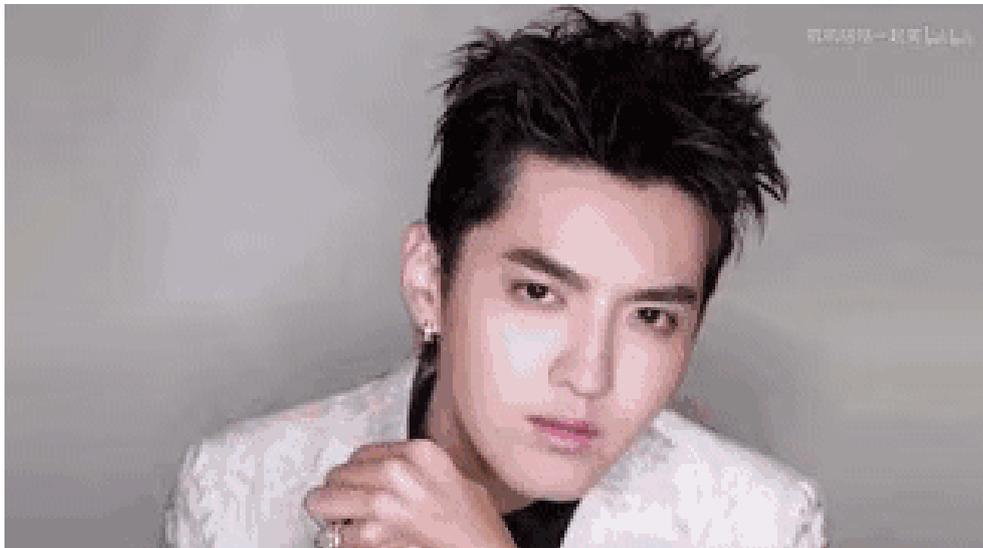
唉，难道他们就不运动的吗？这其实是筋膜枪，是我平常健身之后使用来按摩放松肌肉的。

看到这，可能大家以为我这是要推销产品，没有，只是因为这个想起了关于健身的一些项目内容。

健身需求

夏天到了，又到了秀身材的季节，我认为夏天对我是友好的，而对于某些人（身材走样）的人却不怎么友好。

如何愉快的渡过夏天，成为了很多人的烦恼，从陈奕迅的健身游泳了解一下，到杰伦喜欢喝奶茶，再到现在的吴亦凡是不是变胖了这些梗中更能体现出来。



烦恼多了，解决烦恼就成了需求，瘦子想增肌，胖子想减肥，美女想秀腿，刚生完崽的宝妈想塑形... 就连我，为了能掀起衣服擦汗时，假装不经意的露出腹肌，现在也频繁的出没在健身房中学习健身。

需求催生项目，于是相关的健身项目就出现了，那么有哪些比较容易上手的项目值得我们去操作呢？

项目一：卖健身教程

人们虽然有健身意识，但是也只有少数人会愿意花很多钱去健身房锻炼，还有一些人想去但是没有时间，都市生活繁忙，工作之后闲暇时间少的可怜，所以去健身房的时间很少，很多人宁愿在家里锻炼。

如果有专业的健身教程，应该会满足很大部分人的需求，于是就上网络寻找健身教程，如 keep 等，而 keep 上的一些免费的课程就比较局限，而付费课程有时候价格又太贵。



训练营简介 学员总结

Keep 减脂营

由 Keep 的课程及营养师团队
倾力打造的健康管理服务项目

本期已满员，可预约下期报名提醒

¥599

2502人

缘梦项目笔记 报名提醒

网缘 分享网络创业项目

于是用户就会去网店购买一些较为便宜的课程。

我们如何操作？

去某宝、论坛（或者免费的网站）搜索素材，搜集销量高的，下载频次多的素材，然后我们取其精华，把别人卖的好的健身教程买下来，把原有素材水印、描述改成自己的，整理成我们自己的产品，通过自己的社交圈打包（也可以在某宝上架）卖出去。

**健身操
全套教程**

店铺ID:健身俱乐部中心

**15大系列课程
同步免费更新**

南美热舞	搏击操	有氧舞蹈
动感单车	踏板操	有氧热舞
核心训练	杠铃操	弹力绳操
高冲课程	平衡操	私教教练

视频教程+手机电脑都可看

¥ 19.9 优惠促销 淘金币抵2%
价格 ~~¥20~~

健身操视频全套教程有氧热舞搏击动感单车杠铃踏板操舞蹈音乐课程

快递: 免运费 **月销1054笔** 北京

服务 不支持7天无理由 · 公益宝贝

规格 选择付款方式

付款方式和品牌

店铺 客服 收藏 **立即购买**

网络缘梦 缘梦项目笔记 分享网络创业项目

在某宝上搜一下，看有没有相关的产品，毕竟论变现，还是卖教程来的轻松，凡是各种涉及到教学，能提供视频、文字资料的都有可能成为变现产品。

搜索“健身教程”后，这是销量比较高的一个产品，那么也就是说1份教程大概会有接近1000人左右购买，每单19.9元，那么一个月就快上万了！

由于是虚拟产品，几乎可以说是零成本，如果搭建了自动发货，可以说自动来钱的。

项目二：瑜伽付费群

瑜伽社群项目，该项目可能有些门槛，但只要能来做出来，那立刻变现能力跟前景是非常大的。

练瑜伽的绝大多数为女性，女性爱美，而现在正是秀身材的季节，健身需求达到爆发点，而女性一般都喜欢聚在一起，推动项目可行性发展。

社群大家应该都不陌生，是以一个以资源交换、交流学习为目的，组建成的小团体。我对这个社群模式是非常看好的，尤其是能做产品变现的社群价值更加的大！

可以跟一些瑜伽教练合作，制作一些视频，或者想没办法从其他渠道找到瑜伽视频来源，进行二次编辑，把视频放到网上，通过不断的搜集长尾关键词，用视频平台占领搜索引擎关键词，吸引一大批对瑜伽感性的女性。



推荐各位用抖音引流，现在抖音仍处于红利期，抖音上只要你把握方法，十几万粉真的很容易得到。



流量引到后就是变现了，变现方式是付费进群，如：进群付费 199 就可以获得价值 399 的瑜伽大礼包。里面包括，瑜伽入门教程，以及各种瑜伽装备，群里面有非常专业的指导老师（前面有说过，和一些瑜伽教练合作），在群里面回答一些问题。

付费建群建起来之后，模式成功了就可以继续放大，建更多群把粉丝基数扩大，然后走上电商路线，向群中推荐自己的产品，实现持续化收益。

项目三：倒卖二手健身卡

这个项目玩的完整的玩法以前有介绍过，夏天健身潮的到来，越来越多的人办卡。

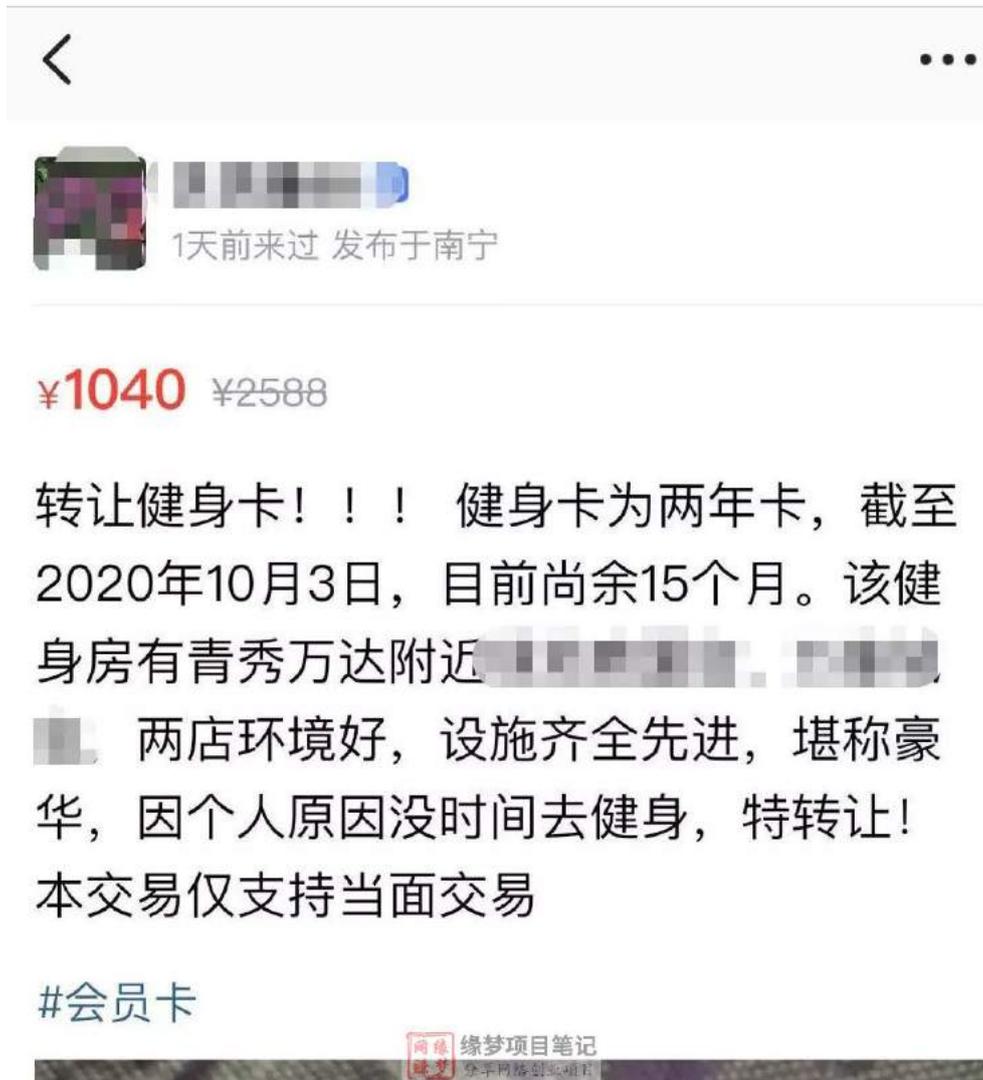
一般的健身房价格在 1000-3000 之间，很多没办过健身卡的人觉得太贵，不划算。

而办了健身卡的人，有很多把健身卡当成洗澡卡使用。办了健身卡，却很少去健身，去了也是去洗澡的，觉得后悔、浪费。

于是就有人专门介于两者之间，倒卖二手健身卡。

在办公楼发传单，因为那里白领多，有很多人都是办了卡又想退的，还有各个二手平台、分类信息平台发回收的帖子，回收健身卡。

推广就是到闲鱼等一些二手平台、本地贴吧、58同城、本地论坛上发帖，低价转让二手健身卡，文案就写因个人工作原因要去外地，低价转手健身卡之类的，那些想办健身卡，但是又嫌贵的人，会对这个非常的有兴趣。



因为这种二手卡一般都比较便宜。健身卡会员时间都是大半年以上，在类似闲鱼等二手平台上进行出售，加价一张一百到两百卖掉很轻松。

不过要注意的地方有很多，比如，卡原不稳定，有时候收上来的卡，但是也有一些是卖不出去的，不是地方偏僻，就是客户嫌弃那里环境不好，这样就亏了。还有的就是有些卡是实名制的，有些健身房不支持转会，这就需要排除在外。

最后

文中介绍的几个项目的操作流程，变现方式完全不同，有些是比较老的了，但只要需求，项目就可以不断延续。

现在是健身需求的发展阶段,关于健身的项目还有很多,大家可以多多了解一下。

本文素材来源于新媒之家

定位女性产品，一款“水光针”就能让你月入上万

现在社会拉动国民经济的消费群体是哪一类？是女人

能够主宰一个家庭经济大权的人是哪一类？还是女人

所以商家想办法开发各类女性用品，来讨好这些女人们，因为讨好了他们，几乎就可以赚到一个家庭大部分的钱。

女人天生爱美，无论在丑的女人，只要有钱，就会买化妆品。这是人性。

今天我就给大家讲一讲，网上还没有大面积开发的一个产品，叫做水光针，这个产品呢，其实就是家庭用的玻尿酸，市场反映比较好，而且主要的消费群体都是30-50岁左右具有很强消费力的群体。价格并不便宜。但是相比起美容院，还是便宜很多。



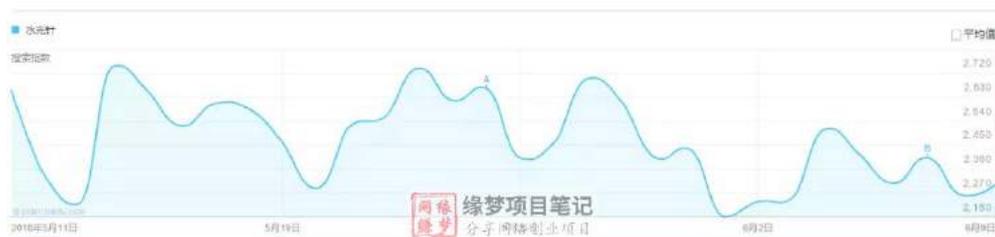
均价都在 500 多。而且购买力非常高，证明女性对这个产品的喜爱程度非常不错。我们看一下，阿里巴巴的价格。



这个批发价格并不贵，均价在 100 多。但是到淘宝上就能卖到均价 500 里面的利润有多大，可想而知。

我们如何切入这个市场？

首先我们来看一下百度搜索的数据，瞧一瞧市场究竟大不大。



搜索指数在 2000 多，证明这个市场还是比较可以的。

如何切入这个市场？

首先我们先做关键词垄断。水光针仪器哪里买？水光针效果好不好。搜索这类词的都是我们的精准用户。

到贴吧、天涯、豆瓣、做关键词布局。这类平台权重高收录好，很快就能上排名。

然后到社交新闻类网站进行评论引流，主要集中在化妆品、美白、保湿类的文章中评论。内容可以是，我用这个产品没有效果，不如我的水光针管用等，引起别人关注，私信你。

这两步做完，你已经开始有收入了。可以找到客户中愿意加入代理的群体，朋友圈转发各种软文。扩大受众群体。

这三步下来，你最起码月入十万。但是，赚钱无止境，这点钱哪能满足呢？

于是马上进行第三步，彻底把搜索引擎流量包揽过来，让搜索这个词的人都能接触到你的信息。我们需要更大面积的覆盖信息。这个时候可以使用博客群布局标题和软文，下面都留微信或者 QQ，方便用户联系。

以上四套组合拳打下来，基本上你就可以躺赚了，每天都会有销量而且销量并不低。其中的核心还是朋友圈代理推荐，这个威力非常巨大。基础流量启动之后，利用这种手法，很容易就把销量提升上去。

本文素材来源于同路人分享汇

抖音快手礼品号的打造，一个吸金又能赚大钱的网赚项目

互联网处处皆项目，你所见所闻，只要你深究下去，你会发现背后都是一个个项目，而且还很赚钱。

今天要分析的项目，是在抖音上发现的——创意礼品号。本质上属于好物推荐、种草类的抖音账号，这样的项目之前也写过，比如这篇《借助抖音操作爆款创意礼品项目，简单易上手低成本利润高》，但商品种类何其多，很多人找不到适合自己的定位。

这次推荐的礼品号，定位更加垂直，而且内容非常吸睛，所以吸金能力也格外强大。

我们先来看案例：



就是简单的拍一个展示视频，然后配上一段音乐。

要说内容，谈不上什么内容，礼品有创意本身就是最大的内容，不用去编段子，不用去请美女。

变现模式

也是简单粗暴，直接开通抖音购物车，放在商品橱窗里。



是淘客的一种形式，不用进货，不用发货，不用售后，成交一单，就能拿一单的推广佣金。

拿这个礼品来说，有2块的券，还有2块多的佣金。券是给消费者的，佣金是给你的。



¥9.9 券后 ¥11.9

销量 97332

奖 ¥2.61

手持小风扇便携式随身小型学生充电网红电风扇电扇可爱超静音办公室桌上电动迷你

返佣规则 >

¥2 优惠券
05月19日-05月20日

领券

首页

收藏

分享笔记
¥2.61 创业项目

购买省
¥4.61

对淘客还不懂的各位，自行移步百度区或者加入 VIP 会员系统学习，这里略去 3000 字。

抖音礼品号，就是短视频淘客里的一个细分领域，人群越细分，需求越明显，价值越大，变现越容易。

制作流程

需要一点短视频制作的功底，目前抖音上最常用的视频剪辑 APP，应该是 videoleap，功能比较强大，官方自带教学，认真琢磨 3 天就能学会。



但技术层面并不是最难的，最难的层面在于认知升级。

如果你是初入这行，什么也不懂，指望着看几篇文章教学就能形成认知升级，这是不可能的事情。必须要深入研究，而且付诸行动。

研究什么？研究同行！

首先找到 30 个同领域的人，他们是先锋，更是老师。

内容怎么来？

别想着搬运，搬运必死，只是时间问题。

必须要去原创，原创又分为两种：一次原创与二次原创。

什么是一次原创？

就是全程是自己拍的，自己制作的。

这种情况对于新手而言，会面临一个问题——我哪里去弄这么多礼品，难到一个一个自己买么？

首先，这些小礼品并不贵，9.9-29 不等，大多数成熟的种草类博主，都是买回来自己拍，有的还要加上自己的讲解。

如果视频火了，卖出两三个成本就回来了，而且一个视频火了，绝对不止卖出去两三个。

这个投资回报比，你可以算一下。前提是你有足够的运营能力。

实在是没有钱自己买，前期不想买一堆无用的礼品，我可以给你提供一个思路——去线下的礼品店拍，在线上找同款卖。

什么是二次原创？

素材是别人的，但后期制作是自己的。

有点像影视混剪，最近漫威宇宙第一阶段完结，不少大神都在纷纷贡献自己的混剪作品。这就是最典型的二次原创。

抖音不会因为电影不是你拍的，就认定这不是你的原创。只要你足够用心，二次原创也是原创！



那礼品号的素材从哪里来呢？

淘宝商家提供的卖家秀+淘宝买家提供的买家秀+小红书上的种草视频，结合自己的想法，把素材整合，二次加工。

本文素材来源于 王叔笔记

抖音上宠物视频变现案例分析，既能赚钱又能引流！

朋友最近一直想养只宠物，不过很纠结是养狗还是养猫。狗更通人性，而且它们很忠诚；猫更加独立，不用特意遛它们。

我有点纳闷，她之前明明不喜欢猫猫狗狗的小动物，怎么突然就想养宠物了呢？

她说她现在是一个人住在出租屋，下班了就一个人呆着，时常觉得有些孤独，所以也希望有个伴来陪伴自己。

而且她最近经常刷抖音，看到了很多关于宠物猫、宠物狗的短视频，她觉得视频中的小猫小狗很可爱，毛茸茸的，感觉特别想抱着它们。

其实从朋友的事情能看出来，目前宠物行业的前景还是比较可观的，面对的市场也是非常庞大的。



一、宠物行业的前景分析

1、行业渗透率广阔

相对于美国，我国宠物行业正处于高速发展的时期，未来的空间较为广阔。下图记录了我国 2012 年-2018 年的宠物市场规模。



大家能直观地看出，这些年我国的宠物市场规模正在逐年递增。目前，我国有宠物家庭的比例约占 6%，与美国、加拿大等发达国家相去甚远，这说明我国宠物渗透率的提升空间十分广阔。

2、人口老龄化推动

2018 年我国 60 周岁及以上的人口为 24949 万人，占总人口的比重为 17.9%，其中 65 周岁及以上人口占 11.9%。



宠物可以代替子女陪伴在老人身边，为老人解闷。官方预测，未来十年，我国老龄化进入快速提升阶段。目前我国老人养宠物的比例还比较低，还有相当大的提升空间。

3、单身经济刺激

现代化都市的年轻人工作节奏快，生活压力较大，而且单身的比例较高。目前我国内陆的未婚人口已经超过 2 亿人，单身人口的数量庞大，而且现在习惯性的将单身的人称为“单身狗”。



同时，都市单身男女有足够的经济基础，消费能力较强。有经济实力饲养宠物，宠物能成为他们的情感和精神寄托，有宠物的陪伴也能缓解来自工作和生活的压力。

4、资本推动

宠物行业相关的产业开始发力布局，比如现在已经出现了宠物火化和殡葬等服务。衍生品方面，以各类宠物服饰和饰品为主，而且有望形成独立的行业市场。



而且，以宠物服务的企业开始不断入驻行业，包括中介、物流，甚至宠物旅游等业态。

宠物行业很大，首先我们应该做产品细分、人群聚焦。比如你从整个宠物行业中，找到狗这个细分领域，就是人群聚焦，因为范围太广了反而难以形成垂直度。

因为朋友的话，目前短视频行业也发展的很好，如果将短视频和宠物行业结合起来呢？利用短视频做推广宣传，应该会很有前景吧！

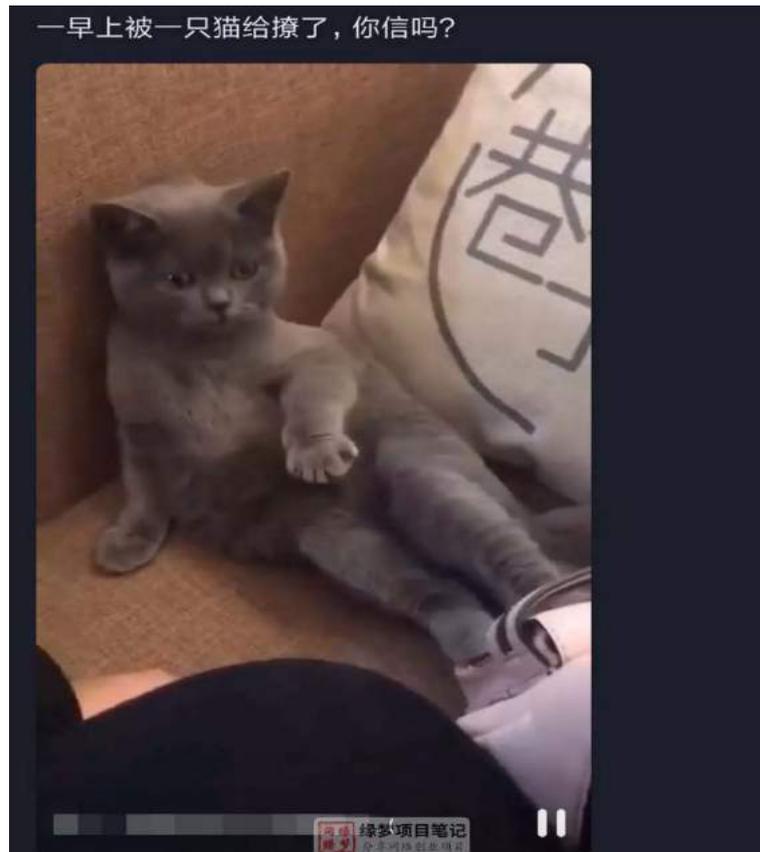
在做这个项目之前，来研究一下短视频平台。就目前市面上的短视频平台来说，抖音应该是最受欢迎的。而且抖音是精准推荐的，你经常看宠物就会给你推荐关于宠物的视频。

二、如何在抖音上操作？

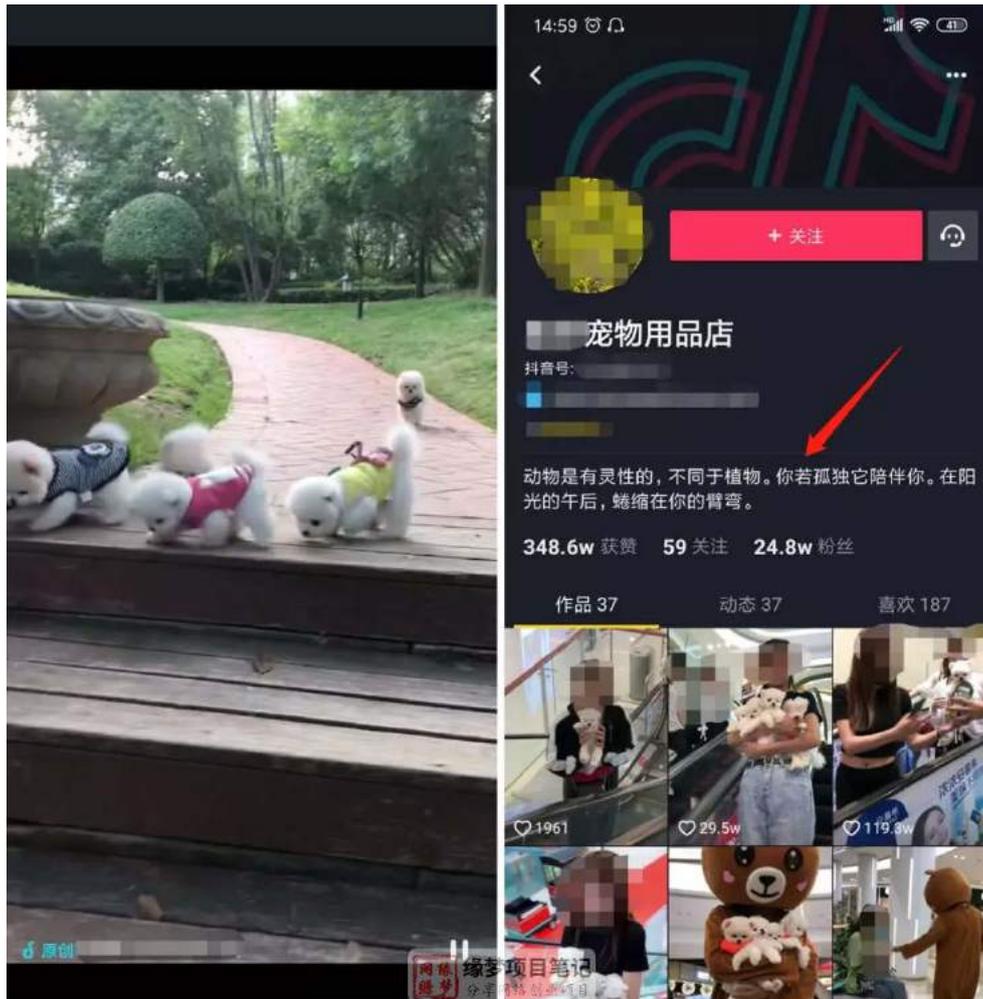
1、发宠物短视频

其实经常刷抖音的小伙伴都看到过不少拍摄宠物的视频，有专门逗他们玩的，也有无意间记录宠物卖萌状态的，你可以稍微借鉴一些。

比如猫咪慵懒的状态很撩人，我记得之前在抖音上刷到一条视频，是一直橘猫躺在沙发上，用前爪抚摸自己的后腿，眼神十分妩媚。很多人在评论区说：妈妈，我被一只猫给撩了。



而且，我发现抖音上已经有很多这样的用户，她平时发一些特别可爱特别萌的宠物视频。她的主页留下了店铺的信息和联系方式，就是专门经营宠物用品的店铺。



她只发布了 37 个关于宠物的视频就获得了 24.8w 的粉丝，这足以说明用户对这方面的视频好感度非常高。

但是她没有开通商品橱窗的功能，她只是把抖音号作为一个引流的工具，将流量引到微信和公众号上面。

2、布局商品橱窗

还有些人开通了商品橱窗，就直接将有关宠物的商品插入到商品橱窗中。那我们该如何布局商品橱窗，放哪些商品呢？

可以看下图，他拍摄了很多关于宠物狗的短视频，商品橱窗里放的是一些狗粮、罐头、消食片、预防狗得皮肤病的药等等，但是没有放其他的商品。



从截图可以发现，就光这些和狗有关的视频，就让他拥有了209w的粉丝。这说明这类视频在抖音上有多火。

而且他商品橱窗里的东西全是关于狗的食品和用品，这在一定程度上增加了你账号的权重，平台就会优先推荐你的视频，增加视频的曝光率，就会一定程度上提高购买转化率。

当然，除了这些商品，你还可以将一些宠物的玩具、装饰品等放在商品橱窗里面，只要是与宠物有关的商品都可以放。不能放一些无关的东西，这只会让别人觉得你不够专注。

还有像上面那个发宠物视频的，特别可爱，看过视频的人都在说狗狗好可爱，想要抱走。其实也可以直接在商品橱窗中插入宠物的购买链接，或者将这些人引流到微信上进行宠物交易。

3、变现目标人群

因为我们是通过短视频来给宠物做宣传推广，进行营销，卖给那些喜欢宠物的人士，所以知己知彼才能百战不殆。

你应该要了解什么样的人适合养什么类型的宠物，爱好这类宠物的人有什么特点。还有不同的年龄段对宠物的喜好程度也会有所不同，因此更要考虑清楚。



从上图可以看出，18-30岁的人养宠物的比例占了全部人群的一半以上，所以可以把重心放在这个年龄段。根据这个年龄段，可以分析一下什么样的宠物更适合他们。

所以，在拍摄视频的时候就应该着重考虑这个年龄段的喜好，因为只有投其所好，才能让他们心甘情愿地掏钱包。

这个年龄段大部分为大学生、上班族，都是比较年轻的群体。有些学生刚上大学，学业方面也较轻松，课余时间比较多，可能会选择养一只宠物来打发时间。上班族可能就是工作压力大，养宠物来缓解压力。

像现在的年轻人群体，他们可能比较喜欢轻松、搞笑一类的视频，像一些与宠物打闹、玩游戏的视频可能更吸引他们。

三、适合人群

这个项目可能比较适合有自己宠物店或网店的人，因为他们经常跟小动物们打交道，所以比较了解什么样的宠物适合什么类型的主人。可以在抖音店铺里插入各种类型的宠物，喜欢的用户直接下单。

还有那些自己养宠物的人，可能对爱养宠物的人心理比较了解，像这一类的人可以在抖音的店铺里插入宠物吃的零食、药物，适合宠物玩的玩具，宠物的服饰等商品。

做这个项目的前期准备工作可能比较繁琐，俗话说“磨刀不误砍柴工”，当方向找准了，真正做这个项目的时候才会心里有数，面对一些情况也能很好地解决。

其实不管是哪方面的项目，只要自己喜欢的方向，坚持去做，不要一天换一个想法，都能找到对的方向并做出成绩的。

本文素材来源于杰神联盟

抖音音乐号操作，长期稳赚的项目！

音乐与我们的生活密切相关，无处不在。不管是清晨唤醒人们的起床音乐，商场播放的流行音乐，还是给大妈们伴舞的广场舞音乐，都是与我们息息相关的。

无论是大众能够普遍接受的流行音乐，还是被许多艺术家尽情演绎的高雅音乐，都能以一种适合而通畅的载体浸入到我们或空荡或充盈的内心世界。毫不夸张的说，每个人的一生都离不开音乐。

如果我们从音乐方面入手做一个项目，并与目前最火的短视频结合起来，应该会受到很多人的欢迎吧！

一、项目分析

现在的人，越来越享受精神上的娱乐追求，而音乐是每个人都能轻松想到和能得到的事物。即使你不是音乐粉，但手机里总有几个音乐播放软件，里面存着自己喜欢的音乐。

不管是老人，还是小孩，对音乐都会有不同程度的喜爱。晨跑时总能看到伴着经典歌曲散步的老人，地铁里随处可见带着耳机的年轻人，哭闹的婴儿听到儿歌也会立马止住哭声。



大家都知道，抖音里有很多好听的音乐或歌曲，也正是因为抖音，带火了一众不怎么出名的歌手。很多歌手都处于歌红人不红的状态，还有些歌手的歌原本无人问津，却因为抖音短视频的出现而爆红。

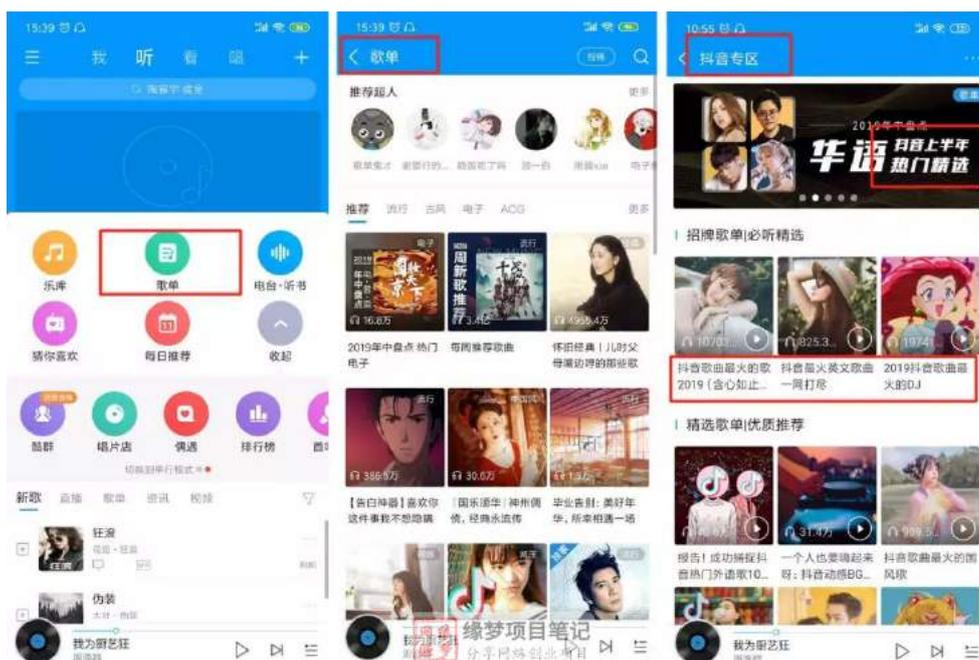
其实很多用户想操作抖音的项目，但又不想真人出镜，而且抖音主打的是短视频，所以就不知道该操作什么样的项目。

如果用抖音来做一个音乐号是个不错的选择，不需要真人出镜。而且操作音乐号的项目，门槛并不高。而音乐的市场那么大，想必能受到很多用户的喜爱。

二、项目操作

1、收集素材

音乐的素材来源有很多，像平常使用的一些听歌平台 QQ 音乐、酷狗音乐、网易云音乐等，这些平台中都有很多音乐爱好者分享出来的歌单，可以根据推荐热度进行下载。酷狗音乐上有一个抖音专区，里面都是抖音里比较火的音乐。



当然，抖音自身就有很多音乐供我们选择，有很多种类的歌单，可能质量不一，需要大家自己进行筛选。



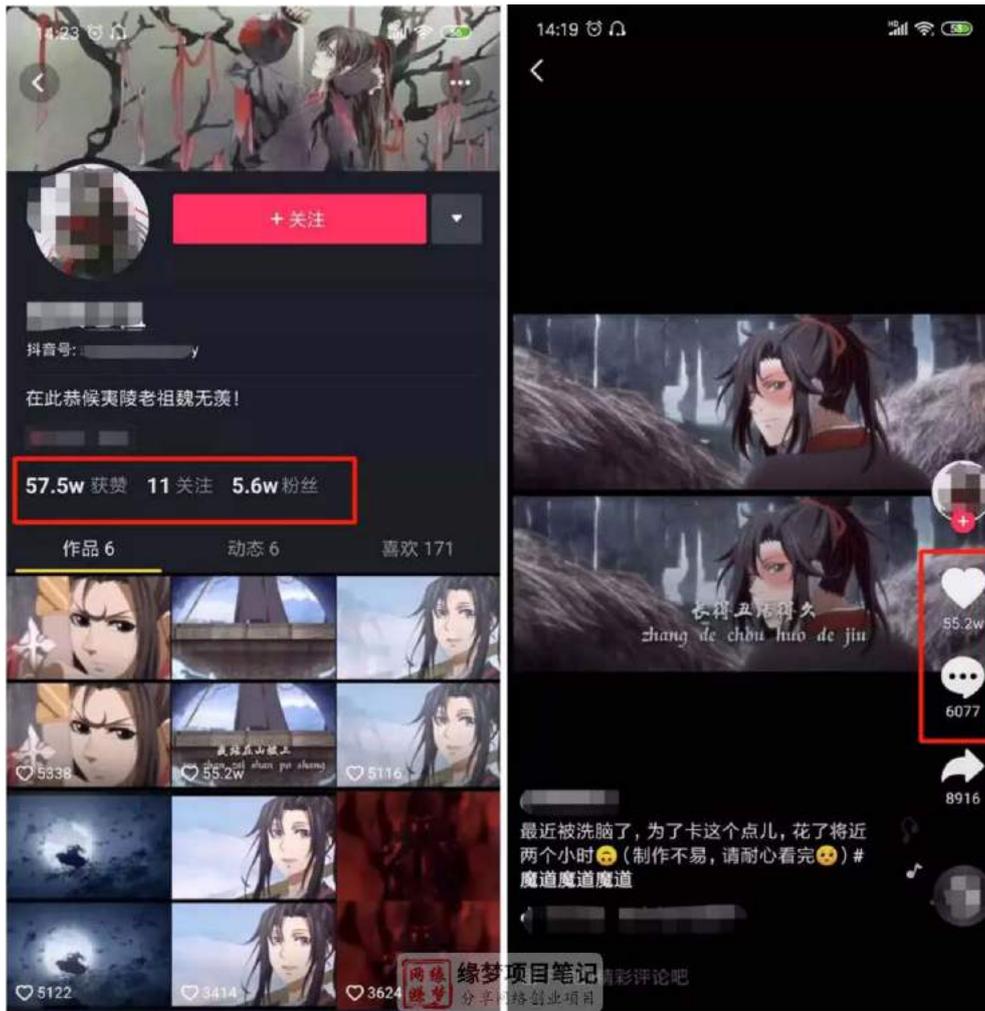
有不少人在做车载抖音音乐项目，也可以从他们手里收集热门歌曲，因为他们做抖音音乐项目，对获取抖音的热门音乐，应该会比较轻松。

2、配备视频

1) 音乐相册

音乐相册的形式一般都是轮播图片，选择一些比较符合歌曲意境的图片，当播放到对应歌词的时候将图片展示出来。

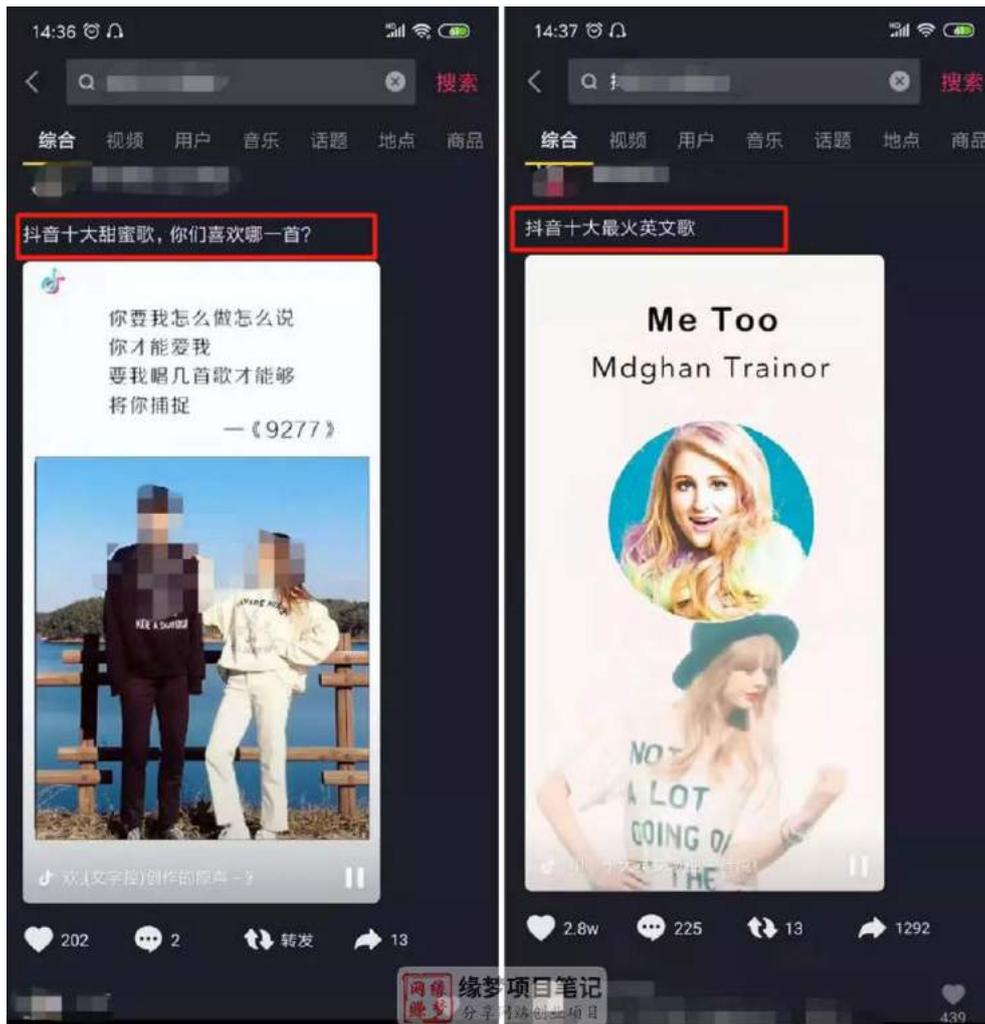
把一些特别火的漫画，制成音乐相册，也会受大家的欢迎。因为看过漫画，知道那个画面的意境，也知道漫画中各人物的性格，配上相应的音乐，就感觉是漫画中的人物走出来了一般。



因为喜欢漫画，可能就会对这音乐产生一定程度上的喜爱之情，这就是人们常说的爱屋及乌。

2) 相关视频

现在的抖音开放了1分钟的播放权限，所以给创作者的发挥空间更大了。可以将一类的音乐做成一个合集的形式，比如“抖音十大最火歌曲”、“抖音最火唯美歌曲”等。



这个制作也不复杂，只是有的视频片段需要用一些剪辑软件进行拼接。还可以在视频最前面进行一定的讲解，告诉大家是哪个系列的歌曲。

还能通过脑筋急转弯的方式，将歌名或歌词用脑筋急转弯展现出来，很多人会产生兴趣，就会在评论区讨论起来。



还有一种方式，以前在某综艺节目中玩过的一个游戏，将几首歌放到一起播放，让大家猜测都是哪些歌曲，也能达到同样的效果。

3、变现

1) 车载音乐 U 盘

抖音音乐号变现，可以出售音乐包，也就是制作抖音音乐 U 盘，通过 U 盘储存抖音热门音乐出售进行赚钱。

将抖音音乐刻录到 U 盘，U 盘的大小可以根据歌曲的多少和价钱来定。U 盘的货源很好找，阿里巴巴上有专门进货的，而且网上的批发价很便宜，一般也就几元钱的事。

但是放在店铺中售卖时，却要几十、甚至上百元，利润可以说是相当高了！而且刻录过音乐之后，价钱还能再提升一些，里面的商机可想而知。

U 盘刻录音乐的操作很简单，难点主要在收集抖音热门音乐方面，可以自己上网搜索，也可以直接购买现成的，这可以称为一本万利的项目。因为购买的音乐是可以反复使用的。



2) 出售抖音账号

不少平台都有这种出售账号的现象，有一定粉丝基础的账号一般都能出售，微信公众号、微博号、头条号、快手号以及抖音号。

还有很多网站能对账号进行价格评估，根据账号的内容、活跃程度等信息，对账号进行估价。



下图是一位操作抖音音乐号的朋友提供的截图，他每天发布 2-3 个视频，持续操作了三个月，目前评估的市场价为 31w+。



3) 售卖周边产品

操作抖音音乐号，除了以上两种方式还可以售卖音乐周边的产品。像扩音器、音响、耳机、音乐盒等产品，都可以选择。

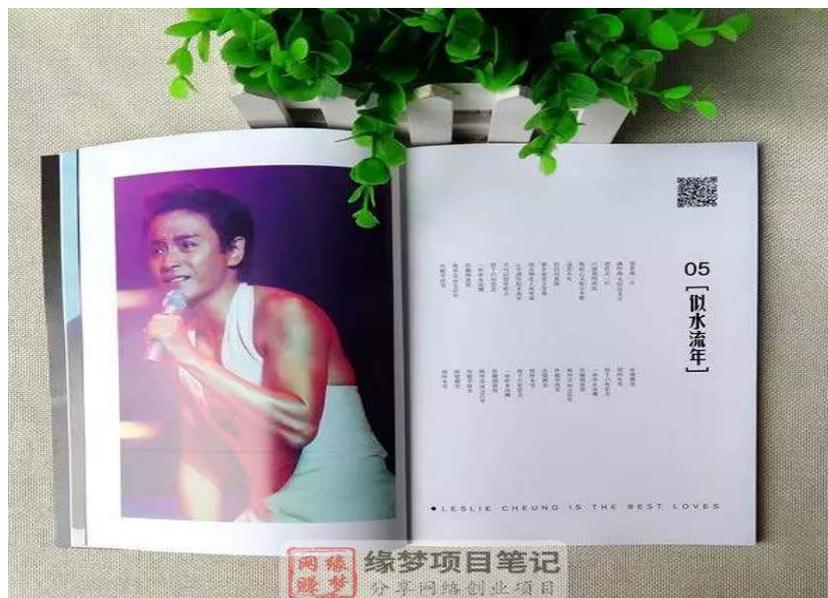


还有很多人喜欢一些特别唯美的歌词，可以制作歌词书签，制作书签十分简单，选择一张好看的图片（可以选择动漫、漫画人物），放上一句唯美、优雅的歌词，用简单的P图技术，或者用专业一点的PS软件，分分钟就能搞定。

如果实在不知道怎么制作，可以请专业人士帮忙设计，成本也不高。



还有一些特别经典的歌手，像哥哥张国荣，他是一个时代的巨星，现在很多 90 后、00 后也是他的粉丝。售卖关于他的书签、歌词本等，也是一个非常不错的选择。



当然，音乐的周边产品还有很多，能卖的产品也很多。但是在选择产品时一定要注重垂直度，不能选择一些与音乐无关的产品，这只会给用户一种杂乱无章的感觉。

三、项目总结

今天跟大家分享了一下抖音音乐号的项目，这个项目门槛不高，只要有兴趣、有想法的人都可以上手操作。而且音乐面临的市场这么庞大，大家不妨尝试着来操作看看。

这个项目看着不怎么起眼，也不容易吸引人，但它却是一个一本万利的好项目。而且热爱音乐、喜欢听歌的人层出不穷，这也称得上是一个长期项目了。

赚钱从来不是因为项目吸引人而赚钱，而是项目市场和操作方式来定的。做项目也需要有一定的耐心和长远的目光，不能三天打鱼两天晒网，这样做项目，长期下来效果可想而知。

本文素材来源于杰神联盟

儿童辅食项目，长期正规，宝妈兼职都可操作！

随着时代的发展，现在的人越来越重视饮食健康方面的问题，对刚出生的婴儿来说尤为重要，父母也希望给孩子选择更好的辅食产品。

而且随着二胎政策的开放，母婴家庭的规模进一步扩大，从而使手工儿童辅食形成了一个爆发的局面。

像我们这一代人，有时候连自己都照顾不好，一般来说也是新手母亲。在制作婴儿餐方面，不仅自己没有经验，在面对长辈们给的建议时，又觉得不太健康。所以，儿童辅食这个行业就应运而生。

很多人想做儿童辅食方面的项目，但是又不知道从哪方面入手，我们今天就来讨论一下，如何做儿童辅食项目。

一、项目操作步骤

1、塑造形象

大家都知道人们很注重饮食健康方面的问题，更别说是自己孩子的饮食了，所以你需要提供一些让他们信任你的证明。而且从事食品相关的行业，需要有食品经营许可证和食品流通许可证等相关证件。

你可以选择塑造一个能得到他们信任的形象，像儿童营养师或资深带娃者，可能更值得大家的信任。

1) 儿童营养师

目前国家有《儿童营养管理师岗位证书》的考试，考取这个证书对学历的要求并不高，中级证书要求中专以上学历或从事相关工作 2 年以上，高级证书要求大专以上学历或从事相关工作 3 年以上。



在医学、营养、心理、保健等健康相关领域成绩突出者，在级别申报时学历要求可以适当放宽。参加考试的合格者就会颁发该证书。

2) 资深带娃者

如果你不想考什么证书，也可以把自己塑造成一个带娃很有经验的人。比如经常跟大家分享一些带娃的经验，谈谈孩子更喜欢哪样的辅食，也能受到很多新手母亲的欢迎。

2、引流推广

1) 微信公众号

可以利用微信公众号进行引流，你可以开通一个公众号，定期地推送关于儿童饮食方面的文章。可以写孩子挑食怎么办、如何让孩子吃的更香等话题，这也是一些宝妈最关心的问题。

在文章底部可以引导大家加你的个人微信号，加微信领取防止孩子挑食策略，或者领取婴儿餐食谱。还可以在底部插入一些商品的广告，像婴儿吃饭神器、婴儿喝奶神器等。

2) 短视频

短视频的市场大家都很清楚，而且短视频的内容包罗万象。就拿抖音来说，什么样内容的视频都存在，而且每种类型的视频都有不少人喜爱。

我今天在首页搜索了一下“辅食”，发现了不少用户，我随便进了一个用户的主页。她已经有 216.7w 粉丝，她的资料上面写的是“xx 幼儿园”，这是在跟大家说明她有资格做这一行业。



她的视频都是关于她做儿童辅食的过程，不少的用户在评论区问她问题：5 个月的小孩该吃什么？量是多少呢？食物是寒性的，孩子能吃吗？

看得出来，大家很关心孩子的饮食问题。通过回答这些问题，也可以进行引流，在主页留下自己的微信号，然后在评论中表明：粉丝太多，回复太慢，可以添加微信进行沟通。

3) Vlog

我们上面提到塑造形象，其实用 Vlog 来塑造形象是最合适的。因为 Vlog 是专门记录日常生活的视频，能反映你最真实的生活。

你独自在家带孩子的过程，就可以用 Vlog 来记录，因为很多新手母亲不知道怎么一个人带孩子，你的视频就能够帮助她们。当然也不只针对宝妈来说，宝爸带娃也是非常有点的。



比如带着孩子如何买菜，带着孩子如何做饭，还有做辅食的全过程，这些场景都可以用 Vlog 来记录。在 Vlog 中你可以展示一些带娃神器，像如何将孩子固定在自己身上的东西，而不妨碍自己做其他的事情。

相信将会有很多人喜欢看你的 Vlog，成为你的粉丝，从而向你学习各种带娃的神奇招数。

3、变现

1) 微信变现

我们在上面提到的各种引流方法，可以将一些比较精准流量引到我们的个人微信号上来，然后将这些粉丝拉进同一个群里。

我们接下来就可以经常在群里分享一些育儿经验，像孩子发烧时该如何快速退烧；或者推荐一些性价比高的育儿产品，像辅食锅、婴儿车。因为你一直在做这一方面，所以大家对你推荐的产品会比较信赖。

我们还能与商家对接，我们帮他找到更多的消费者，他给我们更优惠的价格。这也会让大家对你更加信任，对你推荐的产品更加信赖。

2) 商品橱窗

我们上面提到的短视频，除了抖音有商品橱窗，快手平台也有快手小店。里面都可以插入不同的商品，像上面提到的那位抖友，她的商品橱窗里的商品很丰富，但都是关于婴儿使用的。



值得注意的是，你橱窗里的商品一定要与你发的视频内容相关。比如很多网友对她做辅食的锅很感兴趣，就想着去她商品橱窗看看，结果发现全是无关的商品，不仅会给大家留下不好的印象，也会影响你账号的权重。

3) 淘宝变现

如果你有自己的淘宝店铺，只要你进行完上面那些引流的操作，当引到足够多的流量时。你就可以引导大家去淘宝购买商品，将商品的淘口令放到公众号推文的底部，或者在抖音设置，商品橱窗的商品可以直接跳转到淘宝界面。



将用户引到淘宝，顺带可以帮你增长些销量，提高你店铺商品的排名。其他用户在搜索该类商品时，就能很容易看到你发布的商品，能在一定程度上提高购买转化率。

二、项目总结

这个项目的有一定的门槛，但是不算高，如果要经营食品的项目就要考个证傍身，如果只是售卖周边的产品就比较简单了。

想要做儿童辅食这方面的项目，并不是更适合女性来做，虽然你面对的群体大部分是宝妈。但是育儿界很多成功者都是男性，而且有时候男性带娃比女性带娃更有看点。所以只要你有相关的资源和经验，都可以上手操作。

可能大家会问，明明网上那么多儿童辅食的菜谱，为什么要来你这里学习辅食的做法？

其实大家都知道，互联网创业赚的就是信息差，网上一些菜谱几乎都是用文字表达的，还需要自己去挑选哪些能做，哪些不能做。

而你食谱转换成了视频，告诉大家这个食谱是可操作的，而且每个步骤看的清清楚楚，什么调料该加多少也清晰明了。

如果你是消费者，你愿意向谁学习？

这是一个可以长期操作的项目，母婴群体日益扩大，新手母亲的队伍也在不断壮大，面对的市场也越来越庞大。所以，这个项目是比较有前景的。

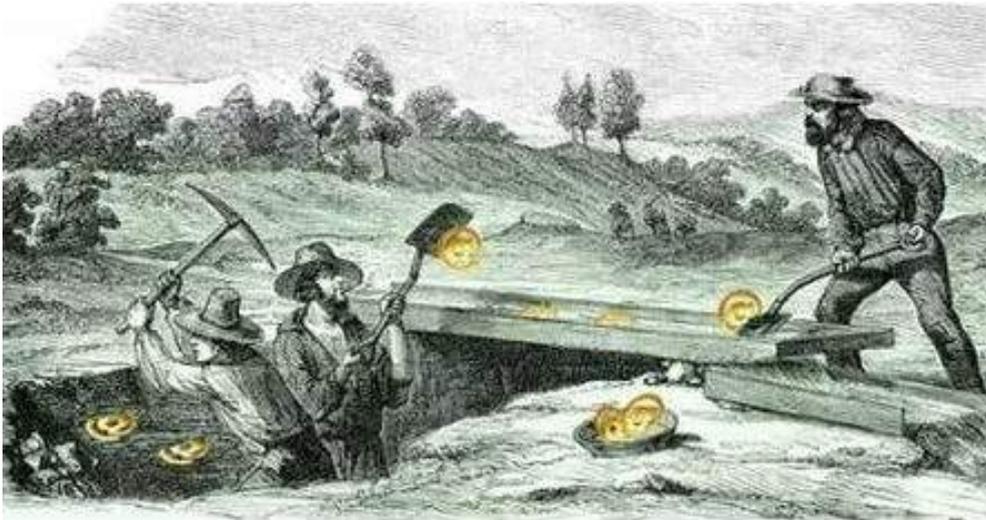
今天的儿童辅食项目就分享到这里了，期望对你多有所启发。

本文素材来源于杰神联盟

二手分类项目详解，月入过万，小白操作无难度！

想当年，我还是网络小白——所谓小白，就是会操作电脑和网络，渴望通过互联网创业赚钱却不知道钱从哪来。

参加了一次互联网千人大会，开了眼界，涨了姿势。一腔热血，满腹豪情，回到家，回翻笔记，文字间，互联网到处都是金矿，可从哪里下手去淘金呢？



百度霸屏？百度竞价？淘宝客？QQ空间？微信？微商？社群？论坛？贴吧？....千百套路，究竟哪一套适合俺这不敢投钱、没有自信、时间大把、两手空空、要命一条的小白？

靠近笔记本页面边缘的一个小角落里，歪歪扭扭躲着一堆零乱的小字：二手分类信息项目及相关。记不得是千人大会上哪位嘉宾的演讲内容，但立即兴奋起来。

曾经，朋友举家迁居外地，带不走的笔记本电脑、摩托车、家具、电器、锅碗瓢盆等，委托我帮忙处理。

我在58、赶集、百姓网上发布售卖信息。很快就有很多人打来电话咨询，一堆东西一周时间就卖光了。当时还在想：网络真神奇，卖东西比百货商店还快还简单。

所以，二手分类信息网站我很熟悉，但从没想过这里竟藏着钱。

从网络营销的角度分析，这些分类信息网站流量巨大，访问者都是相当精准的潜在买家，只要产品质量、价格适合，什么东西都可能出手卖掉。



OK，就用二手分类项目试试水。

卖什么呢？

笔记上注明：人人都需要的、必要的、急用的，重点是，利润要高——房子、车（二手汽车、旧摩托车、电动车等）、电子产品（手机、平板电脑、笔记本电脑等）……

立即登录 58，查看二手栏目，车、房、手机等，查看每条信息的浏览量、打电话给那些信息发布者。

如此调研一圈下来，结论：二手手机销量大、销得快，尤其是旧苹果、三星。

哪里进低价的二手苹果、三星？

开手机店的朋友推荐了他的供货商——在阿里批发网上开店的手机商。

在旺旺上联系到手机商。

我对手机专业知识一窍不通，问对方客服：哪款机子利润高、卖得好？

对方回答：Iphone5s（当时最火）。

进价多少？

老主顾，批发价 1500 一台。

没卖过手机，对行情毫无所知，我先做市场调查。

试着在 58、赶集、百姓网上发布了相同的信息：转让 9 成新 Iphone5s，价格 2600，当面交易，留了手机号。

晚上 10 点发的信息，10 分钟后就陆续有 5 个人打来咨询电话，其中 2 个人要第二天来看机子。



第二天上午我联系手机商，发 4 台手机来。因为是朋友的老相识，先拿货，后付款。

3 天后，手机到货。

58、赶集、百姓网上这条信息的浏览量共有 400 多、打来咨询电话的近 20 人。

正值情人节。下午 3 点左右，约好当面交易的顾客陆续来到。

5 点多，4 台机子全部卖掉。

共 3 个买家，一个是买了自己用，一个是买给媳妇做情人节礼物的，还有一个人买了两台，送给两个情人做礼物。

晚上 6 点半回到家，数着两小时的收入 4000 块，很兴奋！

总结一下，第一单生意做成的原因：

- 1、选对了产品。苹果机子刚需更大。
- 2、选对了供货商。发来的机子成色新，卖相好，可以要高价。
- 3、选对了时段。正值情人节，需求旺。
- 4、说对了话。当面交易时，我实话实说：我不是专门卖手机的，对手机知识一概不懂，只是手里用过的机子想转让，机子配件都在这，你想尽办法测试验机，满意呢，交钱拿走，不满意扔下即可。---买家都说：不去手机店买二手手机，就是怕店里那些机子是拆过换过的大花机。感觉在个人手里买自用的更放心。



初试成功，信心大增，继续进货卖货，当月收入近万块。

第二个月，58上卖 iPhone5s 的人数翻倍，价格压了下来，平均一台只能赚 500-700，一共卖了十几台，我收入近 9000。

第三个月，Ip5s 价格继续下压，除了手机，我又进了二手摩托车、笔记本电脑等，共收入 8000 多。

由此起家，一年半以后的现在，我已经有了自己的团队，手中操作着多个网络项目，二手分类也教给了员工去做，每个月此项目收入平均过万。

现在很多人说，网络赚钱不好赚了，竞价不好做了，分类不好做了，淘宝客不好做了，QQ 空间不好做了，微商不好做了....

但我看到的事实是：手中有十万个 qq 号的朋友，通过 qq 空间卖货，月入几十万；用微信做淘宝客，月入几万；竞价做 oem 产品，月入 50 万；用朋友圈销售护肤品的微商，月入几万....

从网络小白起家，到目前拥有自己的团队，这段经历让我懂得，想在互联网上创业洗白，眼睛要盯准的，永远是那些赚到钱的人，而不是不好做的、失败的人。

互联网项目没有永远的繁荣，也没有永远的衰败。一个项目由盛到衰，必有其它项目取而代之。关键是，做为小白，你是选择冷眼旁观网络风云变幻，还是亲自操刀上阵触摸成败？

远观近看，成绩永远是别人的；而落地执行，无论成败，赚到的，永远是经验和阅历，而经验累积多了，就可以成为技巧，可以无限增值。

中国互联网信息中心报道：中国网民已达 7.10 亿，腾讯财报也报出：QQ 和微信月活帐户已达 9 个多亿——在这亿级数字背后，你看到了什么？

任何项目都有周期性，而在这辗转腾挪的转场之间，永远不变的是：亿级数字人群中间蕴藏着巨大的财富洪流。

无论现在的你有多小白，只要找准落点，狠狠执行，亿级人群，永远会回报你意外的惊喜。

本文素材来源于同路人分享汇

发个微头条也能赚钱，三天收入 5000 多！

收入分为两种：

一种是主动收入；

一种是被动收入。

主动收入，指的是必须要用时间和精力来赚取金钱。我们的本职工作，一般都属于主动收入。你去上班，才会有钱赚。不上班，就没有钱了。

与之相对的是被动收入，也叫作“睡后收入”。

获得“睡后收入”之前，我们需要通过一定时间的积累，然后呢，就进入“自动赚钱”的阶段，不需要我们用时间和精力去获取。比如，我们将房产出租出去，这样获得的收入就是“睡后收入”。出租资产，这种门槛太高了。毕竟，前提是你要有额外的资产。

还有个门槛十分低的，那就是去做内容创业，通过内容来赚钱，之前创作的内容作品，就会形成内容资产，也能够给你带来源源不断的“睡后收入”。

通过做内容创业，打造自己的“睡后收入”系统的方法有很多，今天，给大家介绍一个通过发微头条来赚钱的方法。

玩过今日头条的小伙伴们应该都知道，头条号下有一个发布微头条的功能，类似于微博。

现在微头条也能够通过”带货“来赚钱了。方法就是在发表微头条的时候，可以插入和内容相关的产品。当读者在阅读时下单购买的话，你就能够获得相应的提成。

千万别小看微头条的“吸金”能力，有的朋友专门玩微头条，两三天出单 200 多单，光佣金赚了五千多块钱。

很多朋友会说：“赚钱哪有那么容易？没有阅读量，哪来销量呢”。

这个问题说的好。

阅读量是保证销量的基础。不过，值得高兴的是，去提升微头条的阅读量并非难事，都是有技巧的。

在这里给大家分享一下吧：

一，微头条如何插入商品呢？

首先，打开头条 app



然后选择发表——发图文。



然后输入内容，插入图片和相关的商品链接。



选择商品

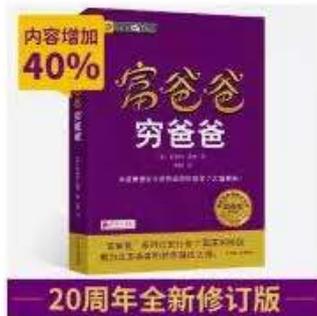
精选联盟

淘宝联盟

最近添加

我的收藏

请输入商品名称



富爸爸穷爸爸 罗伯特·清崎著 20周年修订版 现... ☆

每单赚 **¥8.87**

售价 ¥38.6 538人付款

添加



【头条读书节】万物生灵 冯骥才给孩子的散文 冯... ☆

每单赚 **¥11.25**

售价 ¥45.0 99人付款

添加

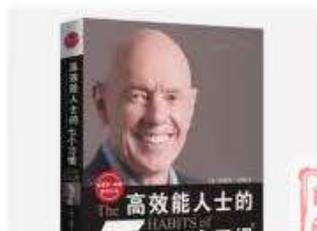


【有书共读】好书分享不吼不叫培养好孩子把话... ☆

每单赚 **¥14.4**

售价 ¥28.8 115人付款

添加



高效能人士的七个习惯 史蒂芬柯维 成功人士思... ☆

网赚 缘梦项目笔记 每单赚 **¥15.23** 分享网络创业项目

你可以选择自带的精选联盟的商品，也可以选择淘宝联盟的商品。

二、如何提高微头条的阅读量？

自媒体平台，养号是相当关键的。这是一个和平台培养信任感，展示自己创作能力的过程。这是做内容创业不可回避的一个积累期。

如果有谁告诉你，一发文章就赚钱，不用学会创作，不用去积累，不用去读书，不用去练习，直接上手就赚钱的，请不要相信，他一定是骗子。

内容创业，不能糊弄，也不能投机取巧。学习和实践都是需要一定的时间的。

要想提高微头条的阅读量，首先就是按照一定的频率先去发文章，积累作品量。

突破积累期后，即便你的微头条没有获得平台的额外推荐，阅读量也能够达到一万以上。但如果是新号的话，很有可能只是几十个阅读量。这就是差距。

当然，一万的阅读量还远远不够，如何继续提高阅读量呢？

你还可以根据内容来插入热门的活动和热点话题。比如，最近的头条正在搞头条图书节的活动，可以在发表微头条的时候，插入相关的图书商品。插入话题的方法就是在开头输入：**#头条图书节#**

当你插入热门的话题或是官方正推荐的活动时，阅读量会有很大的几率得到提升，有机会达到十万甚至百万以上的曝光量。

三、如何提高微头条的“出货率”？

我们发表微头条，往往有两个目的：

一个是为了涨粉丝；

一个是为了销售商品赚佣金。

但是，阅读量高不代表就一定“出货率”高。有的人发表一个微头条，阅读量10万，出货100多单。有的人的微头条阅读量50多万，出货才10多单。

“出货率”之所以有差距，就是因为微头条的内容质量造成的，所以内容这块还需大家好好打磨。

本文素材来源于 *time 内容创业*

分享今日头条闷声发财的赚钱路子，你知道吗？

缘梦项目笔记今天主要来讲解今日头条的赚钱方法，每个人、每个企业，都可以根据自己的职业、特长、爱好或公司产品特点，来确定如何利用今日头条来变现。头条赚钱的方法，大概划分为下面这几种，包含了目前常见的变现方式，每种方法都有大量的人在使用，每个方法都是可以执行操作，并且有规律可循的。

一、头条广告收益/补贴

注册头条号后，通过头条号平台，发布文章或者视频，只要产生阅读量，就可以获得平台的广告收益分成。一个新号，刚开始收益是比较少的，如果想获得比较高的收益，可以输出优质内容，开通原创功能，来获得更多的收益。

一般来说，一个普通的账号，一万阅读或者播放量，会有 1-3 元的收入；开通原创功能后，这个收入会提升到 10 元左右。

想要获得更多的收益，除了努力提高播放量外，还需要靠内容来吸引粉丝关注，因为粉丝收益是非常高的，一万次粉丝阅读，收益在 100-600 元之间的。

如果能坚持运营一段时间，这个广告收益也是非常可观的，可以看一个同学（做了两年）的视频播放数据：

播放量	粉丝播放量 
1361526	384291
1048953	323010
1029097	319309
1301955	406259
4059379	1127774
3590965	1067412

除了广告收益外，针对图文内容，平台还有一个青云计划奖励，针对优质的图文内容，系统每天会评估筛选，如果能获得青云计划奖励，每月首次奖金 1000 元，之后每次奖金 300 元。

青云计划更喜欢干货类长文（2600 字左右）。因此，如果你擅长输出此类文章，每个月靠写作来赚青云计划的奖金，也能获得很不错的收入。

二、电商变现

如果你近期经常刷头条，就会发现头条已经在加大电商布局了，特别是微头条，有非常多的书籍、农产品在通过微头条销售。电商变现已经成为头条号自媒体作者非常重要的一个变现途径。

如何开通电商功能呢？

持续输出优质内容，即可收到平台的商品功能开通邀请。

有了商品功能，就可以在发布内容时插入淘宝、京东或者头条自家的值点商城内的商品，只要有人购买，即可获得商家的佣金分成。



这是一个非常好的电商变现功能，不需要自己有产品、有货源，只要不断发布内容，任何人都可以通过电商赚钱。

无论头条的电商布局最终能否成功，我们都能看出头条要做好电商的决心。因此，如果你是淘宝或京东商家，强烈建议入驻头条店铺，寻找头条、火山小视频、抖音的达人，给出高佣金分成，和他们合作进行推广，特别是抖音，一个爆款视频，可以带货几千单，是非常恐怖的。

缘梦项目笔记在之前的章节也讲过：头条是会把你的内容主动推送给感兴趣的用户的，也就是说你不用担心没有粉丝，也不用自己去找客户，只要你持续不断发布内容，平台就会帮你找到相应的客户的。是不是感觉很神奇呢？

目前头条主要有三种插入商品的途径：

1、微头条插入商品

最近发现头条有很多卖水果的，就买了一些陕西甜瓜，真不错。

...全文



【预售5.9日发货】GF阎良甜瓜1...
¥24.90 | 已销售43534件

看一看

转发

11

13

学自媒体

缘梦项目笔记
分享网络创业项目

赚钱方法

2、文章中插入商品



的焦点。温柔娴静的女士们在这阳光灿烂的春天，脱下幽雅的束缚，穿上舒适的衣服和鞋子，肯定能收获无数羡慕的眼神。

香云纱绢纺修身气质连衣裙
¥129.00 | 值点 购买

香云纱连衣裙2019夏季新款花色桑蚕
¥128.00 | 值点 购买

网络 缘梦项目笔记
赚钱 分享网络创业项目

3、视频插入商品

00:39 02:23

拍摄支架 八爪鱼手机三脚架 多功能拍摄神器
¥8.9

网络 缘梦项目笔记
赚钱 分享网络创业项目

三、知识付费变现

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

什么叫知识付费呢？就是你把自己的知识梳理后，分享出来，如果可以帮助某一类人群提升技能或者解决焦虑，就可以相应的收取一定的费用。

古人说“书中自有黄金屋”，而现在更简单，只要你能把散碎的知识系统化总结，就可以利用知识来赚钱。

如果操作呢？这就用到了头条的专栏功能。

当你的头条号获得原创权益之后，就可以申请开通专栏功能。之后，就可以在头条号主页看到专栏标签。



和头条的插入商品功能类似，头条的专栏内容，系统也是会主动推荐的。发布的内容，系统会精准推送给对专栏内容感兴趣的用户群，因此，在没有粉丝的情况下，也可以获得不错的销售额。



10个做法让孩子作业更省心

共34节 · 已更新完毕 | 1,021人购买

¥298 ~~¥358~~ 限时优惠

简介

目录

评价



果姨妈育儿

资深心理咨询师, 父母们的问题解决专家! ...

网络缘梦项目笔记

已关注

目前，销量上千的专栏非常多的，上图，这个收费 299 的专栏，销量 1000+，仅这个专栏，就可以获得将近 20 万元的收入(为什么不是 30 万？因为平台会收取一定的服务费)。

这种知识付费专栏，很多人都是兼职来做的，一个人利用业余时间就可以完成，通过分享一系列知识，就可以获得超高额的回报，你是不是也很想尝试一下呢？

四、社群变现

头条近期推出的圈子功能非常好的功能，可以大幅度的帮助自媒体人进行社群变现，类似知识星球，可以分享知识、打卡学习、沉淀内容，和社群成员互动，一万粉丝即可开通。



您好，我们已为您开通「付费/免费圈子」及「付费打卡」功能。即日起，您可以通过「功能实验室」-「圈子」，创建圈子，运营粉丝，获得收益。使用中如有疑问，可关注@头条圈子，加入官方圈子「头条圈子学院」了解。功能使用说明及圈子运营技巧请查看：<https://publish.bytedance.com/articles/5c8f741101f5b4001bb369f5>

简单来说，用户加入圈子就相当于花钱办了一张会员卡，可以参加圈主的活动，查看学习圈子内的分享，和有相同爱好的人一起交流等。



如何推广自己的圈子，让更多人加入呢？

- 1、通过微头条发布圈子信息，更新一些目标人群需要的知识，吸引他们加入。
- 2、发布文章时，可以插入圈子信息，在文章引导用户加入自己的圈子。

无论头条的哪种赚钱方法，都是系统主动根据你的内容，帮你来匹配客户的。

目前，所有企业或个人都需要流量，但流量越来越贵了。通过头条自媒体，只要输出内容，就可以获取大量的免费流量，进行各种模式的变现了。内容即流量，内容即收益。

五、产品营销变现

头条上最不缺的就是流量，只要发布内容，无论是微头条、还是文章或视频，只要发布内容，就会得到平台的推送，各行各业都可以在头条找到自己的用户群。

因此，无论是你销售产品还是服务，在头条上做推广营销，是非常好的方法，有非常多的企业和个人都在利用头条的精准推送机制，获得了大量的客户群体。

但很多人都有一个误区，刚刚入驻头条，就开始发硬广告，这是平台不喜欢、不允许的，并且用户也不爱看广告的。

那么，该如何通过头条做营销推广呢？

更多项目分享，百度搜索一下 [缘梦项目笔记](#)

根据自己的产品特点和用户群体，分析用户群体的痛点，然后针对性的给出方法和解决方案，这样不仅能让用户学到知识，有收获，更多获取用户的信任，更容易后期的成交，这也是自媒体最大的优势。

另外，头条是不允许在内容中直接留联系方式的，但平台是允许用下面 3 种方法和客户沟通的。

1、私信功能



通过头条自身的私信功能，和客户沟通交流。

2、扩展链接



发布内容的时候，文末有一个扩展链接的功能，可以在这里插入自己的产品宣传页或者公司网站，都是很不错的办法。

3、评论功能

在评论区交流互动，进一步解答的客户的疑问，也能更好的促进成交。

六、打造品牌 IP，获得长期价值

通过不断在头条发布内容,输出价值,展示自己,就可以在自己的领域小有名气,逐渐形成自己的品牌 IP,获得更多话语权,各种优质人脉都会主动找到你,各种资源也会随之而来。

因此,无论是个人还是企业,打造品牌 IP 都是非常值得去做,并且必须要做的事情。

更多项目分享,百度搜索一下 缘梦项目笔记

因为有了品牌 IP,不仅能增加品牌信任度,更可以帮助个人或企业快速变现,更重要的是,当品牌 IP 积累到一定粉丝量的时候,粉丝流量完全免费,并还会帮你传播,形成天然的口碑信任。

但打造 IP 是长期不断坚持的事情,也不用着急,大概有一个目标计划,然后不断朝这个方向去努力就可以了,在此期间,利用上面凯哥分享的赚钱方法,一边学习,一边分享,一边赚钱!

如今这个时代,真的是最好的时代:只要发发文章、发发视频,就可以把自己的观点传播给无数人、把自己的产品展示给无数人、获得海量的客户。没有比现在更容易赚钱、更容易成名了。但想要成功,关键是要跟得上这个时代的发展,对新生事物保持一个高度的兴趣,不断的研究学习,才能不会被这个时代淘汰。

风水项目演变出来的 AI 测运居然如此简单暴利

本文中涉及到的取名软件，请关注微信公众号 [ym80739513](#) 回复文字“AI 测运”获取，如有疑问联系缘梦微信 80739513

前两年风水项目一度风靡于网络，不过由于众所周知的原因，如今风水项目想存活下来越来越难。

风水项目虽然越来越难做，不过却出现了许多通过风水演变出来的新项目进入我们的视线。比较常见的星座、手相、塔罗牌占卜等项目跟风水项目一比，其实都大同小异。如果想做这类项目就需要找到一个新噱头来刺激用户的兴趣。

有的人就抢先一步想到了将时下比较热门的 AI 与测运结合起来，用科技来解释运势，让用户感觉既新奇而结果又有一定的准确性。

现在能看到的 AI 测运势软件或者小程序其功能都差不多，通过一张正脸照来给五官进行打分。



而这个所谓的 AI 测运势则是把风水和星座两个项目的优点都给结合起来了。

当用户评完分以后，就会生成截图在朋友圈中进行炫耀。这张评分海报就如同星座项目的裂变海报一样，会吸引更多同好用户前来使用软件，然后又将评分海报发到朋友圈中进一步形成裂变传播。

在每次评分的底部，软件都会提供更多的测运服务。当然，这些服务都是需要付费的，单次服务的价格基本在 9 到 15 元左右。

我们都知道，很多用户一觉得测运比较准，他就会想多测一点。一次付费服务只需要十几元，这点小钱无法引起用户对消费的思考，大部分精准用户都会毫不犹豫的付款。

裂变用户，加上引导用户快速变现。虽然一次赚得少，但除去开发成本之后，这么一个 AI 测运可以在长时间内不断获取收益，累积下来以后，一个月获得万元收入也是很轻松的。

但是必须要注意的一点就是，测运软件一定要能在社交软件上进行传播。只有兼顾了这一点，我们才能在之后形成裂变操作，源源不断获取收益。

AI 测运这种项目靠的就是吸引无数的泛流量，因此，裂变传播是这个项目的重中之重，那我们应该如何在做好这个项目的裂变呢？

首先一定要做好信任背书。而做好信任背书分为外部和内部两方面。

做外部信任背书我们可以借助各种软文营销平台。这些平台与一些新闻媒体都有合作关系，我们可以花较少的钱来购买几篇新闻稿。

而内部信任背书自然就是指的软件本身。既然我们打着 AI 科技的噱头，那软件提供的测试功能就要尽量齐全，而且显得很科学。比如测量三庭举例，给五官进行定位等等。

AI 测运其实与星座占卜类似，女性用户的裂变传播会更加容易。当小部分女性用户发布之后，她们会吸引自己的好友、闺蜜等更多的人前来使用软件。因此我们首先要做的就是去找到我们所需的女性种子用户。

微博、小红书这两个平台我们肯定是不能错过的。

在微博我们可以先做星座、占卜等相关词汇的热门博文。毕竟这些项目的精准用户都是同一个群体，我们先利用热门关键词做上热门进行引流。然后再推广 AI 测运，也就顺理成章了。

总的看下来，AI 测运其实就是一个换了皮的风水项目。有句古话说的好，自古真情留不住，唯有套路得人心，特别是高级一点的套路更容易玩出花样来。

这个项目的整体构架虽然与风水、星座项目大体一样，不过在一些细枝末节上需要我们投入更多的精力，加入一些新的东西。

另外，这个项目在变现上并不只有付费服务一项。比如这种项目的源码还没有完全公开，许多人想做，但他却没有钱去开发一套这样的软件，因此，发展代理就成为该项目的另一个赚钱的方法。

各大平台短视频赚钱玩法，借助抖音快手日赚 1000+

玩抖音，如果你足够仔细的话，会发现什么样的内容容易涨粉。纵观各大平台，涨粉最快的内容，就是鸡汤内容。

这些句子，出处无从查找，但是总有一句话，能够触动你的内心。因为，人群之间有一个明显的特征叫做，共鸣点。

跟男人讲女人，跟女人讲男人，都极易获得认同感。跟工作的人讲职场，跟恋爱的人讲风险，很多人都能接受这样的内容。

凡是视频标题，比如：“人生必懂的十个社会经验”、“看懂这十个职场潜规则，想不升职都难”。一般人都会点进去看看，看看这十条经验中自己缺失那条。看看自己与普通人的差距，与成熟的人之间的差距。

对于正在职场打拼的你，看到这样的内容，都会忍不住去看看，想想自己目前的处境，在对比发现以下自己有哪些方面需要提升。

每个人群，都有每个人群的痛点，共鸣点。而这些内容的产生，往往能够满足大多数人的需求。

因为内容走的是线性覆盖，按照一般人的人生轨迹，去设计出内容体系。

普通人的人生轨迹，无非就是：上学、毕业、职场、情感、医院、结束。只要按照这六个点去规划，很容易找到共鸣点。

看看那些各大平台的头部大号，凡是动辄十万百万的阅读量，基本上都从这6个点出发，选择其中一个点，试图着触碰群体共鸣点。

虽然，很多人有许多细分需求，但是，这些需求，只能代表一个个的小群体，想要覆盖大的群体，还是要从线性覆盖。

中国联通 4G 43% 下午2:52

×

...

“我积累了27年的人脉，被女友一键清空”：为什么很多人成年了但不成熟？

文七 今天

↑点击上方“[...](#)”，回复数字“001”

随机送你一个专业的心理测试



It's Always The Little Things

郭顶;Rachael Yamagata - It's ...

来源 | [...](#)

ID | fangdushe520



随便一个关于情感的内容，很容易获得 10 万加的阅读，我看了一下，发文不过两小时。

能够获得如此高的阅读量，正是因为他覆盖了普通人都关注的问题，按照这个线性思维规划出一个又一个冲突的话题，让普通人能够拥有共鸣。



视频也是一样的，只要找到一个共鸣点，很容易引起轰动，而且顿时让粉丝成倍的增长。经过实测，关于励志、鸡汤类的短视频，半年即可涨粉到 50-100 万之间。

那么，我想告诉你什么？

我想告诉你的是，你也可以做这样一个账号，然后迅速建立起自己的大号来变现。

技术含量，几乎为零。学点 AE 就能制作出这样的视频，前后有两小时就足够了。

那么，内容素材从哪里来？

如果你做过自媒体的话，应该知道爆文。无数人写文章，都要参考爆文，并不是参考他们的写法，而是话题。因为已经经过市场验证的话题，往往有更大的几率，成为第二个爆文。

所以，我们的方法，依然一样。找播放、点赞高的视频内容，作为自己的内容题材。然后制作视频。

比如上面这个 2.3 万点赞的视频，就是很好的素材。可以看看他从哪几个方面，来描述一些事情，或者触动了大多数人，哪一个共鸣点。

然后，按照他的方法，去编辑自己的视频就可以了。初期流量小点，没事。只要坚持，每天一更，那么粉丝速度，会飞快增长。

原因就是，视频平台，是流量分发平台。而不是闭环平台。这个很重要，一旦你的账号有了一定的规模，那么你就可以考虑变现了。

如何变现？

有了关注量，你就有了资本，有了资本，你就掌握了方法，只需要把这个方法，整理出来。卖出去就可以了。

其实，卖法很简单，只需要在账号的介绍中挂自己的微信，就可以。总会有人来咨询你玩法的。因为喜欢看这类内容的人，由于是线性覆盖，很容易有对赚钱敏锐度高的人，这群人联系你，你一套卖 300-500 之间。一天卖 2 套，就可以达到日入过千的水平。

是不是很简单？因为，赚钱这件事，并没有想象的那么复杂。甚至你都不用刻意的想着去赚钱。

当你的曝光度，达到一定的程度，钱自然就来了。

这个案例，亲测有效。100 万粉丝的账号，每天可变现 5 单左右。上面列举的案例，600 多万粉丝，运营 1 年左右，上传了 300 个视频。就达到这样的效果。

并且很早就已经盈利了。只不过他的盈利方式，和我们的玩法不一样，他是通过卖书，来获取收益。

每天花费 2 小时制作视频，三个月以上就能见到效果。很多人宁愿选择，每天累死累活赚个几千块钱，也不愿意在工作之余，加两小时的班，做自己的财富管道。

其实，万事靠积累，无论是经验、阅历、职位、财富、都是靠时间来磨练。

本文素材来源于境界哥

公众号上的老年市场，是个很赚钱的项目！

仔细想想，好像我们好久没有更新过关于公众号项目的内容了，刚好最近有个朋友打算入手公众号，希望我给他提供个方向建议。

公众号诞生至今，增量市场早已成为存量市场，最初做的那一拨人，早已赚的盆满钵余。现如今，公众号的红利似乎已经逝去，被封的被封，做不下去的做不下，无数百万级大号已经开始负增长...

这是我回复他的话，并不是危言耸听，然而他依旧想做公众号。

其实我跟他说公众号做不下去，是骗他的，现在公众号远远没有到做不下的地步，不好做确实是真的。

既然他已经下定决心了，那么我就不遮遮掩掩了，那么接下来就介绍个目前依旧具有市场的公众号项目，如果大家想做公众号的话，这个依旧是一个不错方向。

今天的主题就是分享做一个老年的公众号，即针对银发市场！

一、为什么要做这类型的公众号

1、市场

银发市场即中老年人市场，市场潜力十分庞大。

首先，这是一个2亿多用户基数的“常青”市场；

其次，国家在积极推动这个产业向前发展，政策红利何尝不是台风呢；

再次，爷爷奶奶们有钱、有时间，消费意识在不断升级；

最后，百善孝为先是传统文化的核心部分，导致老年人市场存在很多代位消费。

老龄化推动“银发市场”发展，其中蕴藏的商机不容小觑。

现在是智能娱乐的时代，就连我家老爷子也是常常逛着抖音，他们要不就是抱着手机看小说，要不就是看视频，打消消乐，斗地主，打麻将，要不就是各种在群里分享一些新闻。一天玩手机的时间比我们年轻人还多。



2、涨粉快

大家都知道，做公众号需要运营粉丝的，如果做其他公众号的话，需要考虑做各种各样的活动来进行增粉，还要考虑规则问题。

而做老年人公众号不一样，自然增粉十快速，因为老年人喜欢把自己喜欢的东西主动往自己朋友圈、微信群发，群里的老年人看到了又会继续转发，这是他们玩微信最大的乐趣之一，分享。



反正我家里面的亲戚群中，几乎一天到晚，都是我那些叔伯阿姨辈转发的内容，不是养生的，就是政策新闻等。

如下面这个号：



这是我随便截取的一位老年公众号的广告浏览量，这还是广告的阅读，就有四万多的浏览量，光是按照一个广告阅读 3 毛钱算，这篇文章的广告费就有 12000 了。

我看了一下这个公众号创建了半年多时间，没有发过什么类似的增粉活动，发文内容也一般，头条发文能够达到 10 万+。

二、内容方向

那还可以做哪方面的内容，也容易吸引这些老年人呢？

做之前要明白，他们具体在意什么呢？子女相关的，健康，政策，实事新闻，包括兴趣爱好，比如广场舞之类的。我们就从这几个点下手，这样才会有一批有粘性的粉丝。

- 1、祈福类（为子女、老人祈福类的音乐相册）
- 2、经典老歌（能引发老年人共鸣的歌曲，比如，苦了一辈子 等这类比较贴近现实的歌曲）
- 3、健康类（可做各种健康提示，比如夏天吃什么好不吃什么好之类的）
- 4、群友类（各种关于群的音乐相册）
- 5、人生类（感叹人生的句子，也能引起共鸣）
- 6、风景类（各种美丽的景色）

关于相册的制作，大家可以用一些视频编辑软件软件，一定要设置比较显眼的关注按钮，比如这样：



阅读 28340

187



三、公众号初期推广

最简单的做法就是发动微信里的亲戚朋友，因为亲戚家人的圈子里，绝大多数年龄相仿，他们都是你的目标粉丝，前期需要他们帮忙，要把家人亲戚变成你的第一批种子用户。并让他们也把你拉到这些群里。

其次就是去贴吧，QQ 群里去找，按照地区名，加到各地区的人然后跟他讲，有没有老年人的交流群，我是老年人，想进去聊天之类的，还有的就是同乡会，各种宗亲群。

四、如何变现

1、流量主（底部广告）

腾讯官方提供的公众号变现方式，如果你的公众号拥有了超过 500 以上粉丝，可以申请开通流量主，微信平台会把气质相符的产品广告植入在你微信文章的最下方，按照粉丝的点击数量的多少给你一定的分成，一般一个点击几毛钱。



2、做电商

接入一些公众号商城，在公众号上直接卖商品，或者做高价淘宝客，卖老年人的鞋子，衣服，老年人手机，养生器材，养身用品，也可以卖各种乐曲。

3、接广告

公众号接广告一般是按照阅读量付费，目前公众号的阅读市场价大约是 0.3 元每次阅读，这种阅读点击的方式，是主流的公众号接广告的方式。讲公众号挂在一些平台接，如新榜，微小宝等

接单的时候直接选择对应软文，可以一键导入到公众号，到时候直接按阅读量结算，都是非常靠谱的结算。

4、课程分销

随着知识付费的兴起，这几年各种网课风生水起，为了扩展用户群，很多网课也拿出了相当的比例进行分销，比如：荔枝微课，小鹅通等，分销比例从 40%到 70%不等。

5、卖号

各类课程，如果懒得卖这些东西，那就粉丝到 5 万，就卖公众号，也能卖个五六万。推广号再放个新号，短时间内，粉丝还会涨起来。

老年人公众号基本上就是这么玩。

五、注意问题

当然，运营公众号还要注意一些规则内容，避免被搞，这里文章有限，我不多说，自己熟悉一下公众号上运营中心的规则，大概了解一下。

还有就是变现时，建议是不要在公众号推产品。对于没有资质和手续的商品，官方对这块打击很严，到时候你的公众号都要跟着倒霉。



此帐号已被屏蔽,内容无法查看

由用户投诉并经平台审核,涉嫌违反相关法律
法规和政策,查看对应规则

当然，微信公众号变现的方式还有很多很多，比如推网文，最直接的还是出售公众号卖粉丝这样简单粗暴的变现方法，这里由于时间关系，就不给大家深入讲解。

六、最后

说实话，现在公众号的红利虽然在流失，但还远远没到做不下去的地步，大家看到我还在写公众号就知道，难做确实是真的，但只要找到了对应市场，依旧有金可捞。

现在经过市场、平台规则的洗礼，淘汰了很多人，但同时也有新鲜的血液流入，做公众号也许没有你想想的这么遭，你可以否定别人的选择，但你不能否定别人想赚的决心！

本文素材来源于新媒之家

含金量极高的公务员，事业单位面试教程项目，简直就是暴利行业！

每年大学生毕业之后，对于未来的规划，有四种选择：

一种是直接进入社会找公司工作；

一种是继续考研；

一种是选择创业；

最后一种是选择报考各种机关单位。

而报考机关单位，和考研在大学生比例里面，占比最多。其中，机关单位成为了很多人眼中的香饽饽。打破脑袋都想进去。

毕竟旱涝保收，不用承担太多的失业风险。

每年参加各种公务员考试的人数有多少？

根据权威统计报道，2018年国家公务员招考人数为28533人，报名人数为165.97万人，实际参加考试的人数为，113.4万。

考试的最终比例为40：1

40个人竞争一个岗位，激烈程度可想而知，简直就是踏着独木桥过河，每一步都需要走的小心翼翼，每一步都的做好完善准备。一旦通过，就意味着拥有了铁饭碗。

而随着考试人数以及岗位竞争激烈度，各种辅导班也接踵而至的做了起来，动辄就是几万的费用，系统化的去培训历年或者预测的考题。

这类学习，只能快速拔高你的知识面、毕竟公共基础类考试是无限定范围的，他们只能通过历年的试题来圈定范围，然后填鸭式教学。

我身边有几个朋友，也在考，学的都很累。但是他们说，只要能够考的上，一切都值得。

考试一般分为笔试和面试，是对一个人综合素质的考验。笔试决定你能否进了第一关，有没有面试的资格。

一般第一关就会刷下去很多人，到达面试这个环节竞争更加激烈，毕竟面试的加分项，直接决定你的排名。

甚至你笔试第二名，第三名，如果你面试成绩不错的话，很有可能综合得分排在第一名。

但是有的人，只适合学习，心理基础极差，看到面试官就会发怵，甚至不能正常发挥水平。

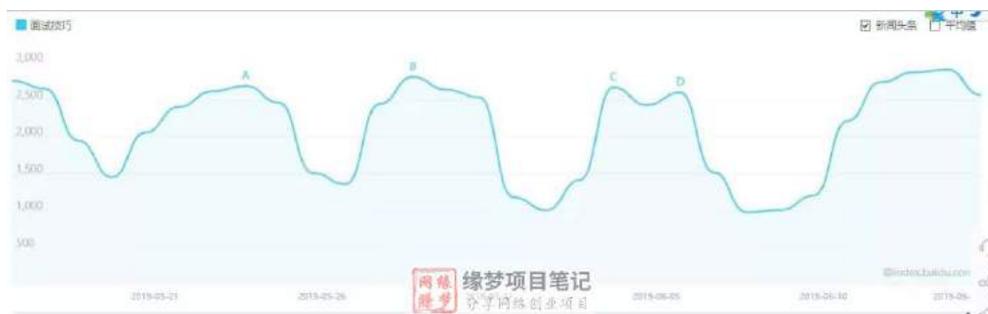
所以很多人在这一关被刷了下去。

其实是非常惋惜的，但是没办法，性格、以及心理素质、良好的表达能力，才算是综合能力。

所以，现在衍生出一个细分行业，叫做面试辅导。

这一行，也是极具含金量的行业，并且有着广阔的市场，很多考生为了考各种岗位都会做出各种充足的准备，比如，笔试的准备，面试的准备。

看看每年报考公务员、事业单位人员、特岗教师、这样一统计，保守估计都有500 万以上的规模。



搜索指数我们发现，这简直是一个含金量极高的产业，很多对各种考试岗位有需求的人，都有面试的需求。

当然，能够称之为细分行业的暴利产品，盈利是非常可观的。我们找到了一个投放竞价的同行，看看他的数据。



一套面试教程，售价 398 而且投放竞价在操作，里面的利润可想而知。而且这个平台，直接接入了淘宝系统，省了打造信任感的环节，能够让顾客放心购买。我们看看他的出单量。



就这样一套教程，月销量达到了惊人的 992 单。毛利润大概在 30 万左右。可见这个行业的含金量是非常高的。

但是适合他们的玩法，未必适合我们普通人，因为资金问题，就会限制很多人的操作。

所以我们想要切入这个行业，赚点钱，也不是没有可能。

首先，做细分领域，要明确一点，这是长期生意，而且你也打算做长期的生意，你才有可能靠此赚到很多钱。

所以，我们对面试所遇到的困难，要有所了解，因为你只要了解客户的痛苦，才能彻底的找出解决方案，来赚钱。

比如，面试经常会遇到以下几大类的问题：

- 1、思路混乱无话可说
- 2、容易紧张
- 3、知识储备比较少，有口难言
- 4、答题卡壳、想到哪里说哪里。

以上几个问题，是面试环节当中经常会遇到的问题，所以我们需要做的就是如何把这些问题，转换成考生经常搜索的问题。

比如，我们可以进行软文覆盖，内容，就围绕上面几个核心，来写标题，比如第一个。让你思维不在混乱，成功面试的诀窍

这样的标题，往往对意向客户有着非常强的吸引力。然后在里面引导课程。

大有大的玩法，小有小的渠道，细分行业，只要是非常暴利的行业，玩法肯定有区别，收入也一定有区别。

总结:还是那句话，未来的互联网发展趋势，都朝着精细化去发展，提早找到适合自己的细分领域，分一杯羹，那么你能打败很多后来的对手。

本文素材来源于境界哥

互联网社群赚钱玩法，一年收入几十万

虚拟资源，对于熟悉互联网的人来说，获取并不难。难点在于，如何获取有价值的资源。也就是通过出售，能够产生收益的虚拟资源。

这个就需要筛选了，就像现实中的经历一样。

很多创业者都有工作经历，积累了一定的工作经验或者资源之后，会选择出去创业。而在前面公司积累的一些人脉、客户、产品理念、以及工作经验，就是你的资源。

并且是你经过整理之后的有效资源，能够让你起步比别人容易一些，所以越是在大平台公司工作过的人，创业的成功率是越高的。原因就在于，他是带着有效资源在创业。

在互联网上也是一样，有效、有价值的资源往往能给你带来利润。

你和别人交换资源，价值在哪里？别人为什么要买单？这些都是需要考虑的，并且决定你的资源能不能变现。

每个行业都有独特的资源，比如大家熟悉的各种资料、视频形式的学习类资源。很多人一头扎进去，觉得这个肯定能够赚钱，我掌握了这么多的视频学习资源，肯定会有人去买。

其实，这种想法是非常错误的，任何一种能够盈利的资源，都是有特点的。而每一个能够成功变现的资源，都有可能形成一条产业链。

我们拿视频资源举例：

老掉牙的就不讲了，别人讲的太多了，也没意思。今天讲讲舞蹈类的视频资源。

现在喜欢跳舞的人有多少？太多了，随着社会的进步，很多女性，在业余时间都开始学习跳舞。好处也是非常多的，可以塑造形体、陶冶情操等等，各地的舞蹈班开的也是如火如荼。

各种类别的舞蹈，非常多，但是有盈利价值的是非常少的。即使你拥有一大堆的舞蹈视频，那么步筛选出来有价值的舞蹈类目，那么变现价值将大打折扣。

同样是舞蹈也是有差别的，关键在于舞蹈的作用能够给别人带来多大的帮助。比如，遍地都是跳广场舞的，这类舞蹈出现的形式也比较粗糙，专业度也比较差，

当然，入门也比较简单，适合群体练习。而这类舞蹈价值就比较低，不过普及的人群，比较广，适合做流量。

真正有价值的舞蹈，一般都是能够带动一条产业链的。



就像肚皮舞，就能够带动一些服装产业链的销量，促使这个行业在发展。这样的舞蹈，价值就比较高。需要配备专业化的服装，跳起来，更加的好看。

所以拥有一种舞蹈资源，适不适合做成一个非常赚钱的项目，需要具备以下三点：

- 1、需要进阶
- 2、需要专业服装
- 3、对跳舞者有帮助



就像肚皮舞的卖点就很广，刚需群体也覆盖的比较广。塑身造型、减肥养生，产后塑型、都是他的卖点。

所以这样的舞蹈是能够形成一个非常赚钱的项目。

当然类似此类的舞蹈还有很多，比如、现代舞、古典舞、爵士舞、都是小众范围内，大家愿意学习的，比较具有专业性的舞蹈品类。

这样的资源在互联网上很好找，但是，无法把她变成钱，就属于无效资源。这样的资源，即使再多，用处也不大。

这个时候，你需要做的就是如何把他们分类出来，把无效资源剔除、把有效资源，利益最大化。

我认为像这类比较专业的资源，最好的变现方式就是社群变现。而且无数的成功案例证明，这个变现方式，极具含金量。引流成交，售后一气呵成。

我有一个朋友，他目前就做着三个舞蹈社群，平均一个社群人数在 450 人左右，已经积累了将近 1300 多的付费人群。线上线下资源结合，起到了非常明显的效果。

他是如何做的呢？

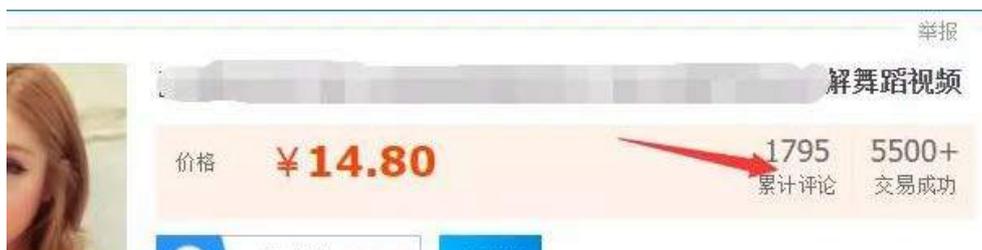
1、免费送

视频资料免费送，作为引流诱饵，加入到微信。送资源的同时，表明有专业的指导社群，并且有专业的老师在线教授。能在很短的时间内，入门，并且达到一定的效果。

覆盖平台：贴吧、豆瓣、宝妈社区。

2、低价卖

开设淘宝店，卖视频资料，非常低的价格。



拥有购物属性的人,成交并不复杂。只要你有足够的好处,很多人是愿意买单的。比如,提供练功服、练功器具。一套卖 298 老师长期在线教学,避免高额的线下教学费用。

3、归属感打造

组织线下舞团,进行面对面交流,增加粘度。老师到每个城市,都是需要额外付费的。对积极性比较高的成员,命名为队长,负责本城市的会员扩展,开启分成计划,提高品牌知名度。

这样的一套玩法下来,从最初的 200 多付费会员,猛增到 1300 多位。最大的城市规模团体,已经达到了 70 多人。

他说预计,到今年年底,能够突破 3000 多人,初具规模,就能够组织各种赛事,以及其他的盈利模式。

总结:一年时间发展 1000 多人,线上线下结合玩法,潜力是非常大的,一旦形成体量,收入压根不在话下,并且通过简单的操作,积累了丰厚的舞蹈人脉资源,也具备了利益谈判资本,把收益提高到最大化。

本文素材来源于境界哥

教你如何利用信息差结合淘宝圈粉，零成本小白操作也能月入万+

淘宝真是一个神奇的地方。神奇到什么程度？凡是那些在淘宝上销量很不错的产品，你放到其他渠道销量照样不错。

当然，这也是有限制的，其中以虚拟产品为主。



因为大部分或许实物资源难以搞定，但是虚拟资源反而很多都是利用信息差造成的，所以赚钱更简单。

只要发现其中的奥妙，你很容易就实现躺赚。

新手呢，我建议从虚拟产品做起，因为这个起步也比较快，一些壁垒大部分都是人为造成的，打破并不难。



淘宝搜索邀请码，你能够发现很多对你来讲未知的暴利行业。看着动辄几百上千的销量是不是很心动。如果我告诉你，你自己做这个也没啥问题，你会不会怀疑自己的能力？

其实很简单的，虚拟资源，有些是资源型的，就是别人很难搞到，但是有些是信息差型的，基本上只要买一份，就能找到其中的奥妙，当然，技术型的资源也是有的。

新手，对于资源型的虚拟货源，或许很难获得。但是，信息差型的，只要看了这篇文章，你就会马上辨别出哪类资源属于信息差类型的，快速获取他的资源。

如何辨别信息差型的虚拟资源？

想要辨别是不是信息差型的资源，首先我们来分析，哪些是资源型和技术型的虚拟产品。



像各类论坛网站的邀请码，基本上不要考虑了，这个就是资源型的虚拟产品，这类产品大部分都是从网站过来之间购买的，其他人很难跟他产生竞争，当然也有，如果这个站做的非常大的话，总会有人把他的邀请码系统搞到手出来卖。就看珍稀程度了，像这个站的邀请码 9.80 基本上没啥人会搞，都是网站官方的人在搞。



像这样的资源，基本上都是技术性资源，啥叫技术性资源？

简单来讲就是利用网站或者 APP bug 发现其中的漏洞，能够给注册会员带来优惠的资源，就叫做技术性资源，当然，这个也是一般人难以获取的，我们做一下介绍就可以了。

接下来我们重点讲讲，信息差型资源。

只要一分钱

查不到券 全额退款

24小时查券不停

淘天猫

50元优惠券 (70% off) | 100元优惠券 (50% off) | 200元优惠券 (30% off)

查卷简单 全天更新 招收代理

¥0.01

销量: 541

这个呢，是属于信息差资源。但是他的目的并不是为了卖这款产品，而是为了推广他的优惠券。只有别人使用他的优惠券，自然就赚钱了。淘宝客的一种玩法。像我们互联网人买东西，还需要靠他告诉优惠券在哪里？自己找就能找的到。当然，如果你本身是做淘宝客的这类方法你也可以参考。

花生日记APP软件
少花钱, 多挣钱

淘宝天猫 官方运营商
省钱利器 开通超级会员

超级会员享佣金+优惠券+分享赚钱
购物省钱, ①成本创业! 诚邀体验!
超级会员优惠券和佣金都是自己的

¥0.01 包邮 64人付款
缘梦项目笔记
花生日记APP邀请码粉丝福利和购优惠券购物淘口令超级会员运营商项目

这样的同样也是，打着卖优惠券的名头，来推广人加入。典型的挂羊头卖狗肉。

HOT 热销

为出行计划攒住宿基金

¥300

3张 ¥10 满200元可用

2张 ¥15 满300元可用

2张 ¥30 满500元可用

1张 ¥60 满1000元可用

已注册用户提供将自己的邀请码给客服

¥2.68 包邮 418人付款

小猪短租yao请码 邀请后得300元代金

像这类的，典型的信息差资源，这样的优惠券之类，都是官方在搞活动时候发放的，很多人都不知道活动。就造成了这类资源的信息差，就有人拿出来开始卖了。而且销量还是不错的。



知识英雄

自动发·一秒到

¥0.30 包邮 1380人付款

【自助发货】【1秒到账】千帆复活卡
知识英雄复活卡邀请码答题

像这类的产品，就是典型的信息差资源。为啥会这么说呢。容我继续放两张图片，你就明白了。

纯手动邀请

不清零



安全

纯手动邀请

¥0.33 包邮

994人付款

千帆直播 复活卡 邀请码 搜狐 知识英
雄 纯手工 最低 成语大会 创业项目

这个价格是 0.33 一张。与上面比起来贵了三分。



¥0.10 包邮

950人付款

千帆复活卡知识英雄复活卡答题邀请
码生命值自动发货0.1一个

这张是一毛钱，比起上面的两个卖家，便宜了足足两毛。

当然，讲到这里，基本上大家了解的差不多了。那么我们来总结一下。

信息差资源，究竟有那些特点呢？

卖家多，价格不等

产品竞争很正常，尤其是这种不需要浪费自己东西的资源，更容易打价格战。所以，当有一个人发现这个信息差的时候，就会出来卖这个产品，短时间内赚一笔钱。但是聪明的人，总会发现其中的奥妙，然后也进入市场，来分一杯羹。

信息差型的虚拟资源如何获得？

这个非常简单，直接购买一份你就知道其中的奥秘了。并不难，而且你还会发现，除了一些账号资源外，凡是用自动发货的店铺，大部分都是信息差资源。

获取这些资源如何最大化的盈利？

既然有人购买，那么证明很多人都不知道这个渠道，最简单的方式就是倒这个平台上，看看适不适合发广告。如果不适合，就去找相关贴吧、Q群、进群，无论卖，还是送都行，既然花钱都有那么多人愿意买，网民基数是非常大的。但是我建议是送，这样会有很多人会加你索取。

这都是活生生的钱呀。相比起几毛钱的价值来讲，一个活人粉的价格可是要高多了。

这个玩法呢，对于吸粉，效果非常不错。一个月找个两三个信息差资源，轻松搞个几千粉没啥问题。卖点啥赚不回这点钱？

本文素材来源于同路人分享汇

揭秘年入 30 万的吸粉玩法，新手小白可操作！

今天在内部圈子聊天，谈到一个话题。自带流量。

很多人展开了激烈的讨论，觉得这类流量不少，无论是品牌，还是小说、歌曲、明星，都是自带流量的，关键词不断的上涨。

接下来又有一个问题，那就是这些自带流量的产品中，那些的关键词比较含金量高呢？

大部分行业都被 PASS 掉了。因为，他们的流量只能是普通的泛流量，变现价值非常低。其中一个兄弟说，明星流量最好玩。我做了一年多了，效果很不错。

这让我感到好奇，当初我玩过电视剧流量，自然知道明星的影响力广泛。光是进群卖 T 恤，就卖了几百件。不过也是契机敢的不错，抓住了电视剧核心理念，而且这个理念看完电视剧的人，都会有很深刻的印象。所以，T 恤能够大卖是有原因的。

我把这件事讲出来，他说，你这是最早版的明星周边产品。

其实现在很多人都在玩周边，明星一些签名照、海报、一些亚克力钥匙链，都能够卖到很高的价钱。还有一些演唱会的横幅之类的产品，都比较受欢迎。

我问他，如何筛选流量。

他说，明星流量除了大张旗鼓的粉丝群体之外，他们可能很疯狂，都年轻，追各种演唱会甚至片场去探班。他们手上不缺各种签名类的照片。

但是，很多粉丝都是隐形粉丝，也就是没那么疯狂，但是就是喜欢，也愿意去消费。这类人在各大平台都有，也都活跃。

举个例子，闲鱼。一个二手产品交易平台，里面就潜伏者很多明星的粉丝，发一张明星签名照、海报都能遭到一群人疯抢。

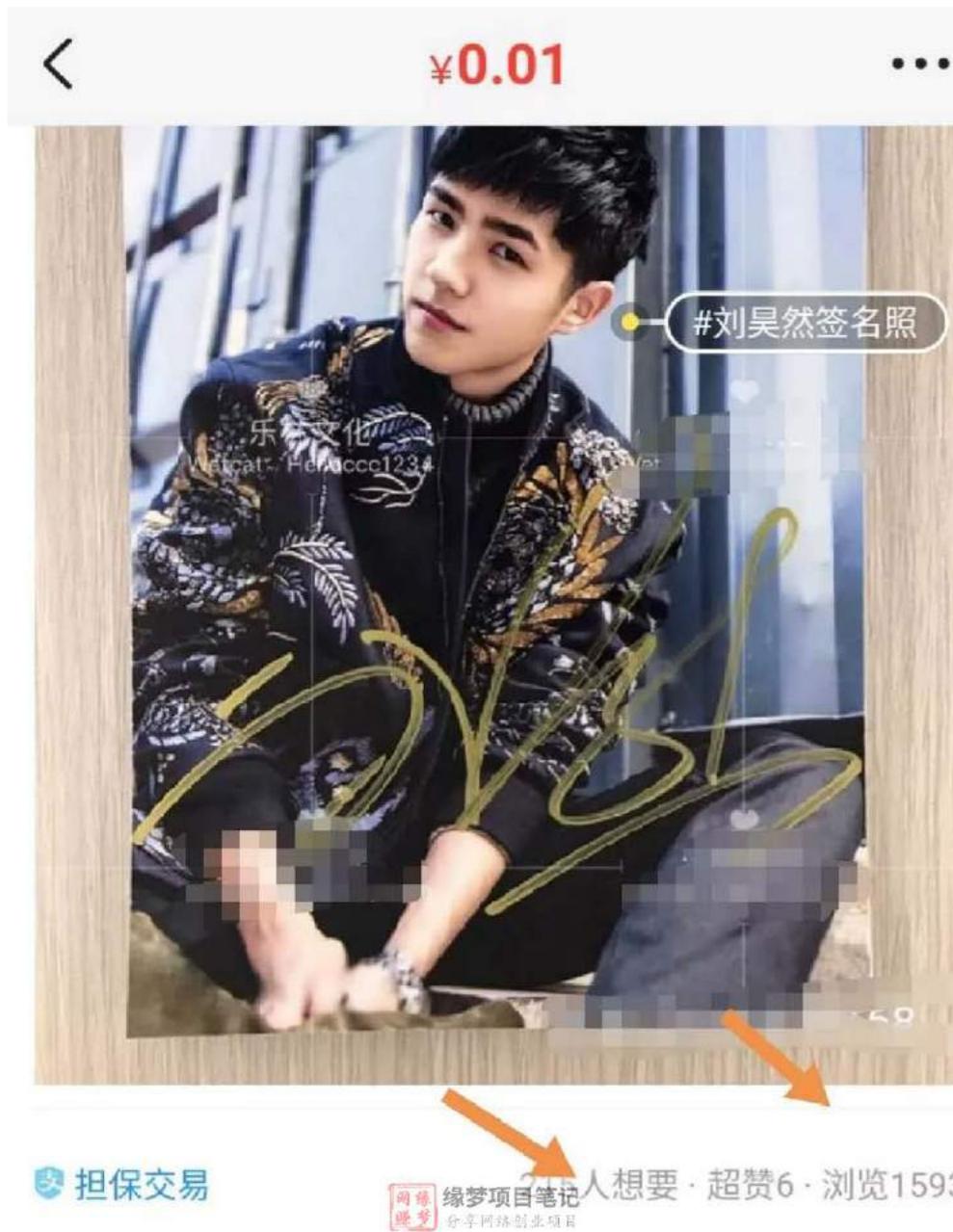


一个组合的签名照，卖 35 一套，有 100 多人想要购买。当然，这只不过是冰山一角而已。有的售价 200-300 左右，的签名照，疯抢的依然很多。而且这样的玩法，现在已经算是初级版本了。

有人玩的更厉害，又能吸粉又能赚钱。

很多人对于免费的东西，非常喜欢。觉得占便宜了。而他们根据你喜欢的东西，推荐产品，更加的从容，不怕你不买单，只要加到联系方式，总有一款东西让你动心。

他们直接就是免费送，定价 0.01 相当于白送了。其目的就是为了加粉。



定价 0.01 的签名照，依然很多人想要。这都是明星的精准粉丝。如果放十个这样的宝贝呢？甚至几个账号同时操作呢？

流量是非常大的，几天之内就能加满一个号。

而且这群人，以经纪公司演艺公司，内部职员的名头，告诉你，他们接触明星很方面。所以也不缺少这类东西。

加到号上，告诉你，已经送完了。过几天估计还会有，随机抽取几位送。这样讲的目的是打消删除他的动机。

过段时间就会发各种明星海报、钥匙链、同款衣服等周边产品。效果非常不错，而且他们标签都会备注的。

给不同的人群，群发不同的信息。成交率，非常的高，压根不是普通流量能够比拟的。



其实这种签名照，淘宝上卖的很多价格很便宜。但是到了微信上，最低能够卖到七八十，甚至过百。如果最近这个明星有演出的话，破 200 也不是问题。别问，如果卖那么贵。都是话术引导。

我问，如何判断明星热度以及选择粉丝量大的明星呢？

他说，很简单，看未上映的电视剧、电影、以及演唱会、或者新歌榜。一般这里浮动的话，那么粉丝在一个时间段呢，会达到一定的峰值。还有一个办法，就是看百度风云榜搜索量。

热点人物		更多 >
排名	关键词	搜索指数
1	曾轶可	76422 ↑
	曾轶可 (Yico Zeng), 1990年1月3日出生于湖南省常德市汉寿县, 创作型女歌手, 演员。2009年, 曾轶可参加《2009快乐女声》并获得全国第九名, 在比赛中...	
2	徐正溪	39611 ↓
3	武艺	17610 ↑
4	成毅	16187 ↓
5	王子文	15796 ↑
6	唐纳德·特朗普	12834 ↑
7	缘梦项目笔记	2510 ↓
	分享网络创业项目	

那些明星的热度正在上升。那肯定是最近有新闻, 或者有新的作品出来。验证方式就是百度新闻搜索名字, 基本上能够判断个差不多。

我问, 为什么粉丝不去淘宝买呢?

平台信息差，加包装术。看你如何包装了。有的人甚至更夸张，比如有某场 PK 类的综艺节目，能把自己包装成某某小明星的弟弟甚至妹妹，说是要签名照方便。

其实大部分的目的都是吸粉。不过效果是没的说，一般有这种话题的帖子、或者论坛、阅读量普遍几千，甚至过万。

靠这一行赚钱的人很多，已经形成了产业链。去年我刚接触的时候，有人就说，靠玩这个年入 30 万以上的不下少数。

毕竟距离产生美，粉丝总觉得自己眼光没错，也没机会见面，收藏点偶像的东西，也是很好了。

总结：一个明星周边产品，竟然带动如此暴利的行业，怪不得很多品牌厂商不断的在做明星的定制款产品，为的就是压榨粉丝价值。

借助抖音快手操作情人节创意礼物项目,简单操作,低成本高利润!

现在大部分的人玩短视频都是一种娱乐的心态,可是身处这个行业,我认为当我们不再是单纯的用抖音等短视频来娱乐,而是思考怎么用它捞金的时候,才是真正玩短视频的开始。

在短视频风口年代,想在网上捞金多了很多的机会。不得不承认,现在玩短视频赚的人绝对不在少数。尤其以南抖音北快手平台,占据了小视频市场的绝大份额。

虽然有人这一直在唱衰抖音,说什么“抖音的红利期已过”等等。但以现在抖音用户依旧不断增长、日活跃用户数超过 2.5 亿的数据证明,抖音的流量红利依旧没有饱和。

今天分享的内容,就会依靠抖音流量进行操作的一个小项目。

一、抖音创意礼物

马上到七夕了,原本只是一个普通的节日,硬生生的被那些情侣变成了一个虐狗节。



这个日期对绝大部分单身狗不友好,但对于个别人就另当而论了。

老秦,一个正儿八经的单身小伙,现在长多大就单身多久。以往在这类节日中,他往往比较尴尬的。

然而今年，他却盼望着这类虐狗节的到来，无他，只是因为他在抖音上制作创意礼物视频，积累了很多流量，现在正在进行疯狂变现。

老秦开始做创意礼物视频时，是在今年2月14日的西方情人节，当时他在购买了一个十分具有创意的礼物，打算在情人节表白。

为了纪念他迈出第一步，老秦特地把创意礼物拍成视频发布。



结果，老秦现在依旧单身，可他的创意礼物视频却在抖音上爆了。

虽然他的是新号，刚开始的播放量不是很高，才几万。也许是对应时间（对应情人节）、礼品号具有较高的需求转化效果，当天就有好些人过来问他这个创意礼物在哪搞的，有没有链接？

老秦也给那些用户发送了链接，通过客服销售，网店了解到这些买家用户是从老秦的渠道过来的，于是添加过来想要和他合作分成。

老秦没有立即答应，他觉得，网店来找他合作，证明有利可图，他完全可以进行自作（制作视频）自售（自己售卖产品）。

说做就做，反正都没有女朋友，先致富要紧！于是他开始了项目操作

二、创意礼品号

其实玩短视频捞金并不难，特别是做创意礼品号，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。

老秦刚开始全面投入项目的时候，采用的是零成本的拍摄方式，就是到线下的创意礼品店中进行拍摄，简单拍摄店员不会拒绝。后面有条件了，才会购买一些更具创意的礼品作为拍摄道具。



1、选品丰富：

送礼文化在我国就有很深远的含义，光是在送的对像上就有很多分类，送女友、送男友、送父母、送朋友等。

甚至在时间点上再做细分：生日送、节日送、纪念日送等，又能分出很多类，再加上一些西方或者时尚风潮，创意礼品选择性多，制作视频的题材不愁。

2、制作视频简单：

制作创意礼品视频十分简单，光是“创意”这一点就是整个视频的亮点。甚至不需要真人出镜，直接用手机将它的创意特点拍摄出来，再配上话术、音乐就形成一个完整的视频。



3、变现简单：

这类视频号自带商品变现属性，吸引的粉丝大部分都是有送礼需求的，粉丝价值属性高，变现相对比较简单，就是出售创意礼品。

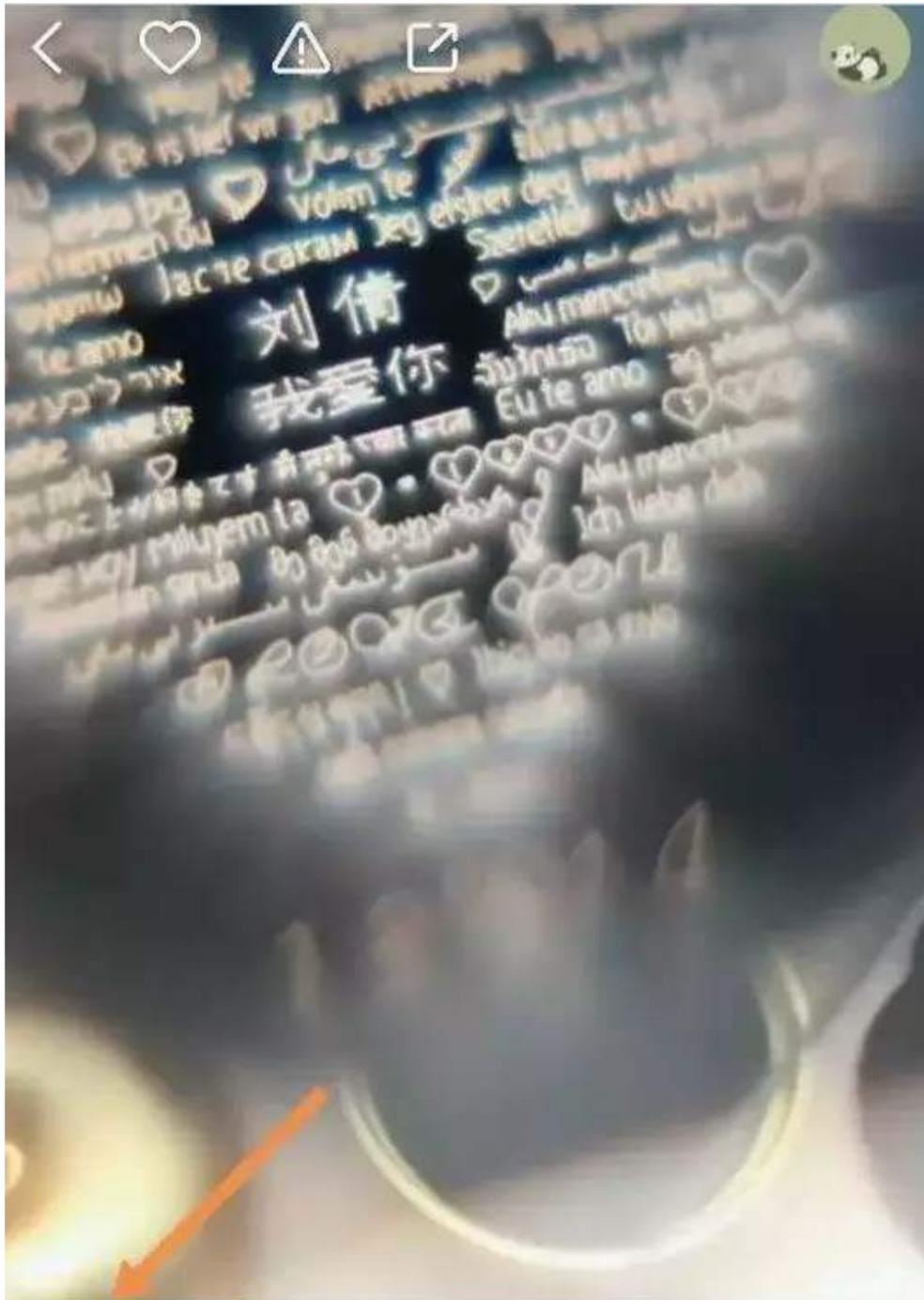
三、什么类型的礼品视频受欢迎

现在玩抖音的以年轻人为主，根据用户属性分析，老秦得出以下几类礼品视频比较受欢迎：

1、情侣礼物

情侣礼物也有分两种，一种成对的礼物，一种是单向表白的礼物。

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。



304.3w 播放

2天前

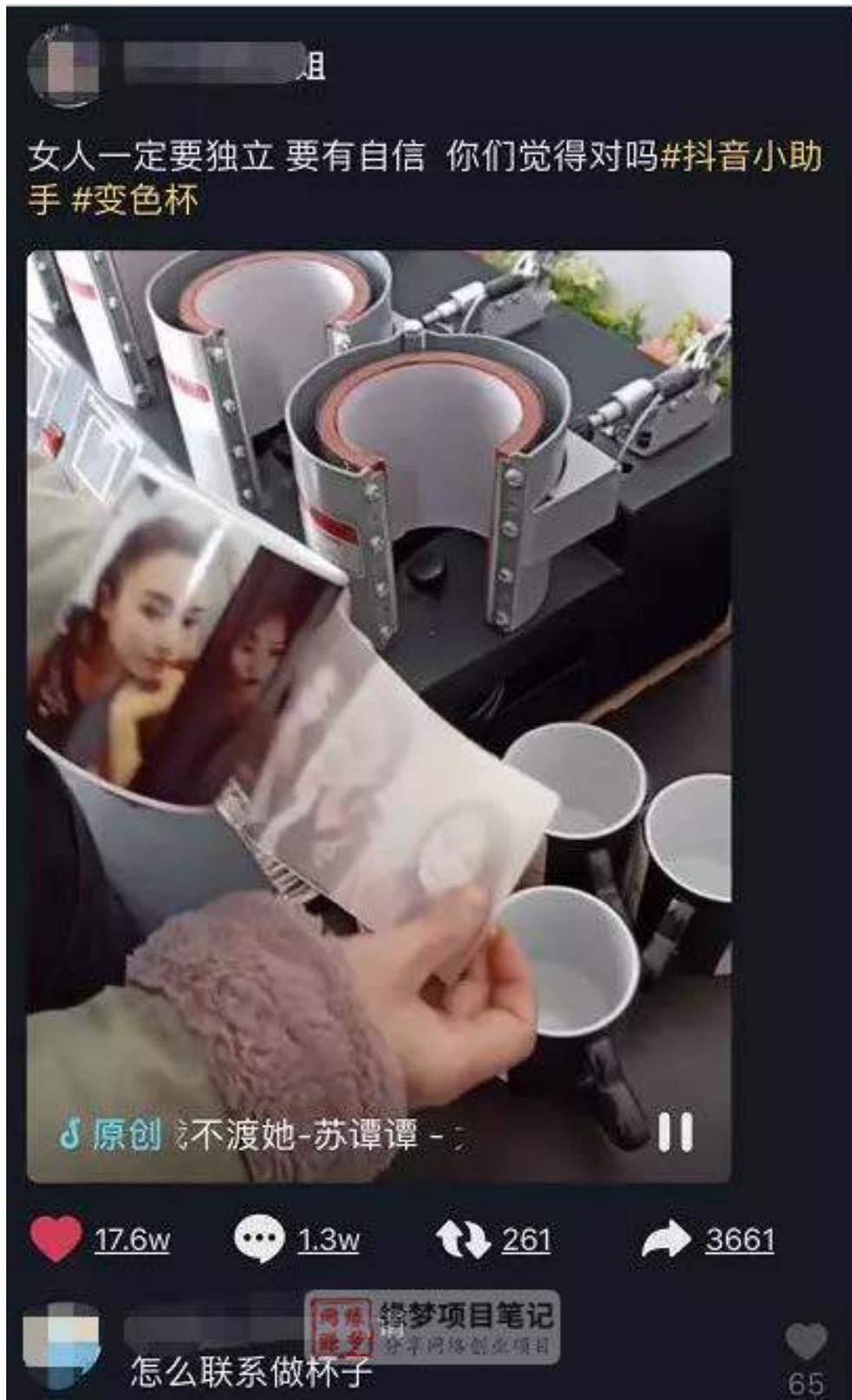
可能否 (Cover 木小雅 缘梦项目笔记)

#快手音乐人# #我要上热门#

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。

2、强调独一无二的定制礼物

现在的年轻人具有很强的独立人格，在很多方面希望能表现的与众不同，所以能展现自己独特的东西，他们自然感兴趣，所以对于定制的礼物是比较喜欢。



3、恶搞礼物

恶搞礼物看似比较小众，但由于恶搞本身就自带娱乐属性，可通过恶搞礼物制作的视频也能起到意想不到的作用，只要有量了也具有很强的变现效果。

四、最后

至于变现什么的应该不用多说了，无非是在抖音中开设购物车，或者是引流到微信变现。最直接的方式就是进行创意礼物定制出售。

如果自己没有货源，可以用用户下单之后，自己再上网店或者 1688 上进行批发购买，将地址寄到用户那边，赚取差价。



其实这个项目也是很简单，视频题材十分广泛，而且在制作方面都是十分简单，只需要将礼物的创意点拍摄出来，甚至不需要真人上镜，主要是看前期的账号养成，只要爆了一个视频，就可以直接变现。

除了抖音，在其他视频平台上也可以操作。准备到七夕了，根据这个节点，制作创意情侣礼物也说不定又是一个机会。

现在在抖音里面低调捞金的人数不胜数。我们都知道抖音能赚，然而拥有这种意识还不足以赚钱，还需要有把意识转变为现实的能力。

本文素材来源于 新媒之家

老司机教你零成本操作抖音音乐号，简单入手稳定月入50000+

这次分享的项目内容是有朋友在操作的，他一直在抖音上操作音乐号，经历了限流等多种规则的洗刷，也更换了多种视频的制作模式，而该项目也始终屹立不倒，关键是他从来都没有使用真人上镜。

他从年初开始批量制作音乐号，从而进行商品销售或者账号交易等产生盈收，现在做到了稳定一个月 50000+ 的收入。当我向他了解这类账号如何操作、变现时，他把整个流程都告诉了我。

一、音乐号需求项目

现在的我们越来越享受精神上的娱乐追求，比如听着好听的音乐，享受人生...

即使你不是音乐粉，但你手机里肯定会有个音乐播放器，里面存着你喜欢的音乐。老人喜欢听老歌；年轻人喜欢听流行小孩喜欢听儿歌。音乐，几乎是所有人的需求



而抖音里面好听的音乐歌曲真的是太多了，从抖音里带火了各种耳熟能详的洗脑神曲。但是无奈的是，有时我们只知道旋律不知道名字，想保留到手机里都不行，有时只能通过手机听歌识曲，可以说是很心塞了！

还有就是这个世界上不分国界，不分语言的优质歌曲也有很多，而对于一些音乐爱好者来说，错过这些音乐十分可惜。

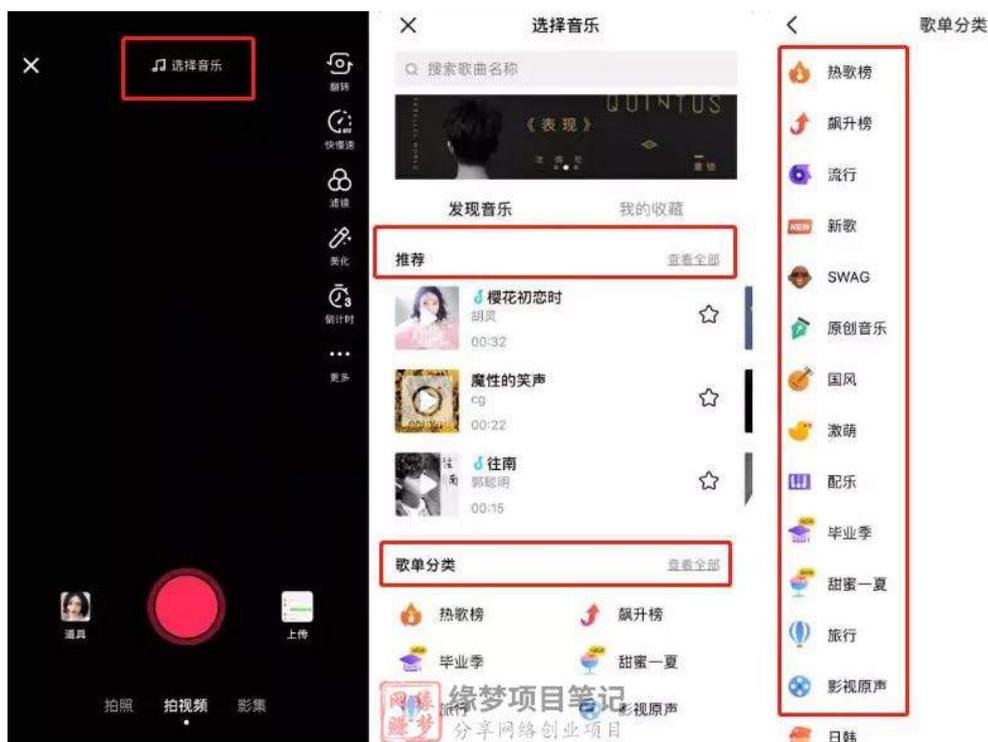
如果有一个抖音账号能够分享一些优质的音乐，想必会受到很多用户的欢迎，操作音乐号项目，就基于此。

二、如何进行操作

这类账号制作视频很简单，不需要真人上镜就可以操作，操作成本几乎为零，当然，经过多轮的抖音规则洗礼，制作视频的模式也改变了很多。

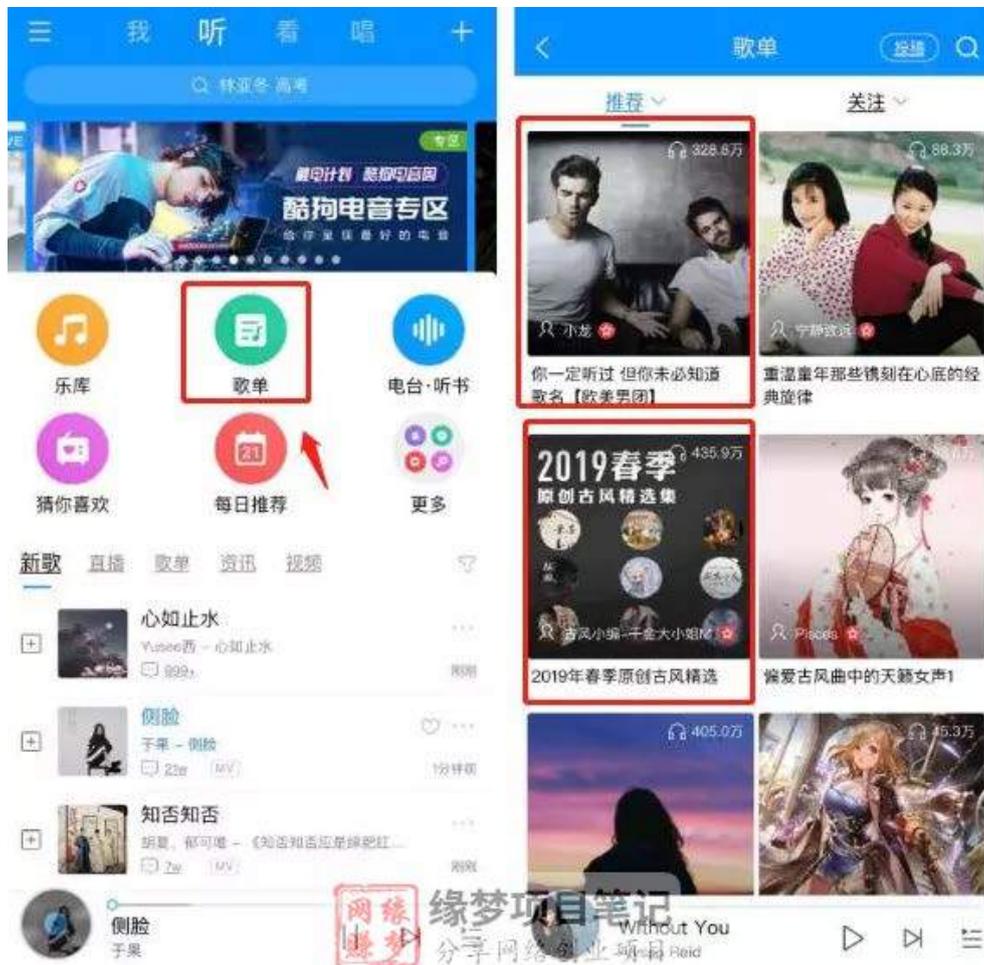
1、首先是收集素材：

素材来源有很多，首先是抖音平台上的，点击制作视频，在上面进入音乐选择界面，将里面的音乐进行筛选。



又或者从做车载抖音音乐项目的那些人的手中收集热门歌曲，因为这些做抖音音乐项目的，由于项目需要，对抖音上的音乐抖音挖掘可以说是轻车熟路。

其他音乐平台，如酷狗、网易、QQ音乐等，在上面都有一些音乐的排行，还有歌单，这些歌单大多都是音乐老虫分享出来的，如推荐一些欧美音乐，或者古风歌曲合集等，可以直接照搬。



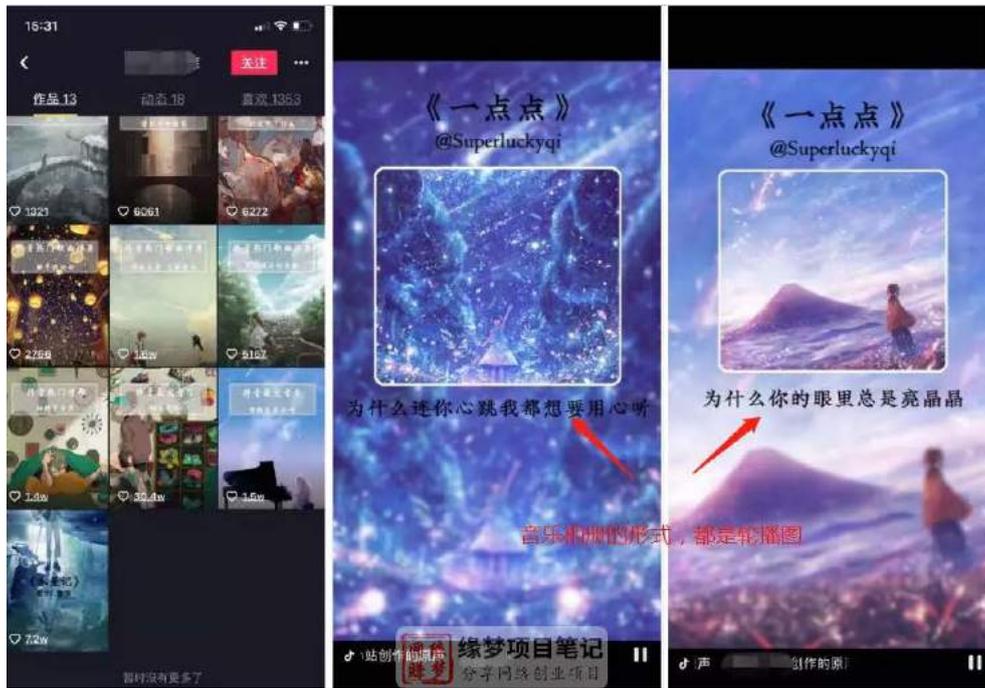
还有一些国外的音乐平台，很多国外的音乐也十分优质，甚至在国内还没有流行，同样也受欢迎。

2、制作视频：

制作介绍音乐的视频有很多种形式：

1) 静态轮播图+歌曲，即音乐相册

视频的封面图片中写上歌曲信息，而后轮播的每一张图都写上一句优美的歌词，再配上音乐，直接的丢出来，像情感号一样，早期这种视频形式吸粉很快，但后来这种视频形式玩得人多了，就开始限流。



2) 视频模板套用:

第二种视频形式，下载一些带有视频模板的软件，如“来画”，直接用软件上面的模板，然后将音乐 MV 套用上去，直接形成一个完成的视频。



这类视频制作比较简单，限流也不会很严重。

3) 第三种视频形式，就是开头做用声音进行音乐介绍，并插入 MV 视频

由于是现在抖音开放了1分钟的播放权限，所以做这类的介绍音乐视频时可以制作成一个合集的形式，如“抖音十大热门歌曲”“古风系列”“你没听过的国外神曲”“耳朵会怀孕系列”

音乐号视频制作非常简单，都不需要真人上镜，现在有很多手机App都可以轻松完成。当然，如果需要转镜头比较多的视频，还是需要用到电脑。

注意，其中制作音乐视频的时候，主要将音乐素材MV的高潮部分剪辑保留，并且制作视频的封面上要介绍视频主题，如“火遍全网的十大热门歌曲”之类的。或者是以猜歌名的形式。



解决好视频内容之后，剩下的就是利用一些运用知识，优化涨粉变现了。

三、音乐号如何变现

面对喜欢音乐的用户，当然是向他们提供与音乐相关的产品服务：我朋友在同是操作多音乐号，收益来源就是就账号养成之后，进行抖音商品橱窗、引流、以及账号出售，实现一个月收入5万！

1、出售音乐包：

也就是制作抖音音乐 U 盘，通过 U 盘储存抖音热门音乐出售赚钱。



根据我们前期的统计，大概刻录音乐需要多大的内存，然后去购买相应的大小 U 盘。至于进货渠道，当然是 11688，网上批发价，一般价格在几块钱左右。出售的价格却是能达到几十块，利润十分高。

U 盘的制作比较简单，把收集到的抖音热门音乐复制进去就行，重要的是抖音热门音乐怎么收集，要么是去购买其他人的，要么自己去网上收集。

可以在开通商品橱窗之后进行销售，也可以引流到微信。

2、音乐周边产品：

开通商品橱窗之后，可以出售耳机等实质性的产品。

有一个值得注意的点，就是喜欢音乐的人多多少少都会有一些艺术品位方面的追求，对于一些像歌词中的优秀句子，也比较喜欢收集。

而网易云是出了名的“故事集”，网易云的评论区从来都不缺故事和情话。于是也有一些人专门收集优质评论下来，进行出售。



还有什么与音乐相关的产品，大家可以自己去了解。

3、账号出售：

虚拟平台上，不缺少对这类账号的交易，对于账号的价格有一套自己的评估，比如下面我朋友操作的其中一个号，每天发布两条视频，平时也有引流销售商品，一个月之后拿去出售，平台给了一万左右的价格。



4、引流到公众号：

如建一个音乐公众号，如果需要音乐包，可以到***公众号上领取之类的。

四、最后

总的来说这个项目也是比较简单的，门槛很低，有兴趣的朋友业余时间可以试着制作一些视频去上传，不会浪费什么时间。

如果有效果就可以深耕，如果没有什么效果，及时撤出也不难。

本文素材来源于新媒之家

利用抖音斗图引流将公众号卖到 48 万，大佬们都是什么技巧？

这几年，在互联网上赚钱的人基本人手一个公众号，基本上成了网赚人士的标配。虽然目前公众号审核很严格，但我仍然对它情有独钟，一直把公众号作为最佳的流量储存地，和主要变现阵地。

今天要跟大家讲一个利用抖音引流到公众号进行变现的项目-斗图表情包。



表情包不止可以拿来斗图，还可以拿来盈利。

表情包毫无疑问已经成为了我们生活中的一部分，早上好不打字，先发个表情包，觉得文字不够表达内容的情感，一个表情包帮你搞定。

而现在的表情包还分种类，比如中老年人专用的表情包、日常聊天用的表情包，明星专用表情包，只要你想要就找得到。



大家看下这张交易图，粉丝数量 46 万多，光流量主一项收入就每月达到 15000，加上其他收入，一个月至少也有 3 万多的收益，售价是 48 万。

能够做到这么牛的账号，背后肯定经历了无数的艰辛，当然也有人家独特的引流方式方法，才有底气叫出 48 万的售价。

他是如何把这个号做起来的，才是值得我们关注和学习的。他之所以会卖号，是因为他用同样的引流手法在短短几个月时间又可以再打造一个类似这样拥有几十万粉丝的大号，然后继续卖钱。

那么他的内容系统如何构建，粉丝裂变如何构建，通过这篇文章会让你有种拨云见雾的感觉。



他们的粉丝来源，就是这样来的，通过一种和公众号内容相符的抖音内容体系，来不断更新内容，自然能够短时间内吸引大批粉丝。

大家都知道，现在是短视频时代，大家看文字的时间很少，大部分人愿意花时间去观看短视频。像这样的抖音表情号，短时间内就能将粉丝做上去。在签名档处留下公众号，你觉得，每天能吸多少粉到你公众号？

有时候，一个视频火了，短期之内你的公众号会涨粉无数，一夜之间涨粉上千上万是很正常的事。

要做这样的图片视频，首先要解决的问题的，表情图片素材从何而来？

方式一：直接上网搜



图+段子的形式进行输出，可以根据内容段子将这些表情图进行分类。段子的来源，可以从生活中发掘，也可以搜索段子网，从上面寻找思路和灵感。

方式二：淘宝购买



淘宝上有很多卖表情包的，几块钱你就可以买几千张图。而你需要的，就是据你的故事情节挑选几张符合情境的表情，把整个故事串联起来做成视频就行。然后每天把图片更新到公众号，方便粉丝拿图。

方式三：直接制作

网上有很多动图制作网站，里面可以自定义修改图片的内容，根据你视频要展示的故事去修改动图上的文字即可，比如这个网站就很不错；



方式四：微信上搜索

在微信搜索相关关键词就会出现很多专门从事表情包的文章和公众号。

上述方式也有很多表情包，可以快速的让你制作出符合故事或段子的表情。

如何变现？

有了这些素材后，到底怎样制作成抖音视频呢？

也很简单，给大家推荐一款软件：趣推，上面不仅有模板素材，自己也可以拿图片来做视频，十几秒就能做出一个视频，之后再上传到抖音即可。为了趁热度，那么大家可以根据当下一些新闻热点，或者节日庆典制作出相关图片视频，引流效果会很好。

当用户在抖音上看到你这些视频，被你的视频逗得呵呵笑的时候，也许他就会想自己也要收集一套类似的表情，平时自己QQ和微信上可以为自己所用。给朋友耳目一新的感觉。可是你的抖音是视频模式，没法将图片一张纸保存在本地。怎么办？

客户自然就会去主动加你的微信公众号，在你公众号去选择自己喜欢的套图，然后自助下单或者找你咨询下单。这不就把抖音的粉丝变成钱了吗？可你的成本却只是之前在淘宝花的那几块钱。这时候每天成百上千的人给你几块十几块钱来买这些图，你的利润自己用脚也算得出来啦！

还有一些客户，可能会要求你给他定制一套表情包，那你是不是可以根据难易程度进行收费呢？

这些图除了可以利用抖音进行变现，其实还有很多其他的变现方式。

比如微信为了鼓励大家制作表情包，增加表情包的多样性，和微信公众平台一样有一个微信表情包开放平台，只要注册账号，根据微信表情制作规范提交自己的表情包，通过审核后就可以通过赞赏获取收益。

另外还有淘宝上变现。之前你是在淘宝当买主，接下来就是你把这些图片打包整理好，拿去淘宝售卖，自己当卖主，自己做的加之前收集的那些，是不是内容更丰富了？那你就有底气和资格比之前的淘宝卖家卖得贵一点了。

等你把这些粉丝变现得差不多了，估计公众号的粉丝至少也好几十万了。就可以像上面展示的样图那样，把公众号拿去卖掉变现，几万-几十万的售价随便你要。同样的道理，你抖音上的粉丝也是几十上百万了，那把抖音号拿去售卖变现也不是不可以。只要你懂得了吸粉涨粉变现的整套系统，打造下一个公众号粉丝号也就是几个月到一年左右的时间，将这种模式无限复制下去，周而复始，将为你带来源源不断的财富。

表情包的更新速度非常快，单靠自己制作是跟不上现在的热点的，上一秒还在流行“流氓兔”，下一秒就流行“萌萌哒”，所以这里建议先将目前流行的素材收集起来，打造一个素材库，再慢慢制作。专讲段子，趁话题热度，就主攻这两大方向，可以为你快速攒粉，有了粉丝就有了一切变现的可能。

本文素材来源于卢松松

利用微博运作“占卜”项目，不会“算命”也能获取高收益

新中国成立以来，我国人口的基数逐渐增大，随着时代的发展，人们的生活节奏也在无形中加快，许多压力也接踵而至。

前几年有一个特别火的词：“水逆”。摔跤了怪水逆，挂科了怪水逆，失业了还是怪水逆，仔细想想，这不就是所谓的中国人的运势吗？

说到运势，想必大家第一反应就是算命了。当然我们要说的可不全是关于算命，我们要说的还是怎么赚钱的问题，我们今天就来梳理一下微博上那些算命大师们的套路。

我们之前也提到过，微博热搜就是很多人去搜的，能成为微博热点，娱乐版块肯定是首选，大家可以看看我上午打开微博时出现的热搜。



毫不夸张的说，除了少数几条，几乎全是关于娱乐圈的八卦新闻。

昨天我在逛微博的时候，发现了一个很有趣的博主，他专注于给经常上热搜的明星看相，这两天微博一直被赌王儿子向超模奚梦瑶求婚的消息霸屏，这位大师也趁机蹭了一波不小的热度（获取流量的一种方式）。



更有趣的是这位大师在评论区与粉丝的互动，评论区有很多发自己手掌和正脸的照片，只喊：跪求大师翻牌！

大师的回答也是很真诚的，虽然作为门外汉也不是很懂其中的道理。



缘梦项目笔记
分享网络创业项目

其实这位大师原本就有 260 万的粉丝，还有“金 V”用户的认证，看过我们缘梦项目笔记之前文章的朋友都应该知道“金 V”用户是微博用户中权重最高的，是橙 V 用户中的顶尖用户，每月阅读量超过千万。

我查看了这位大师的微博影响力，就仅仅是昨天一天的阅读量就超过了百万，可见他的影响力度之大。

通过这个如何赚钱，如何操作呢？

这个前提是得有一个微博账号是实时号，所谓实时号，关注我们的朋友都应该知道，搜索该微博文案中的任意关键词，都能找到该条微博，这样的微博账号就称为实时号啦。

如果你的微博账号还不是实时号，就要先把账号养成实时号，这样你发布的内容才能够被更多的人看到。或者你可以向别人购买已经是实时号的微博账号，其实，如果你是微博运营高手的话，能够快速增加微博的粉丝量和影响力度，你也可以依靠买卖实时号来获取利润。

当你的微博账号成为实时号之后，阅读量就会相应的增加，这时你对微博热搜中的事件进行分析解读，并给出自己的观点看法，这样就可以吸引更多人的关注。

我们仔细看大师在评论区说的话：在评论区发自己的手相或面相照片，随缘抽取免费点评，多评论多点赞者优先！需要一对一私密详细解析是[收费服务]，可通过私信详细咨询。



其实大师这段话，实质上就是在进行引流操作，引导粉丝转发自己的微博，来赚取流量和曝光度，增加更多的阅读量或粉丝。

如果要进行一对一私密解析的话，那么问题就来了，这个是收费服务，为了满足我的好奇心，我也去私信了大师一把，在私信大师的界面我还发现他有两个粉丝群。



我们可以看到，大师的收费标准，针对个人全部项目是200元，单项是100元，夫妻相合婚项目是200元，而且是用支付宝付费之后提供手相或正面照。

我们来做一个简单的计算，大师有260万粉丝，而且每天也在不断地增粉，如果粉丝中的百分之一的人跟大师进行了一对一的咨询的话，就是26000人，如果这26000人都只做单项咨询，收入就是260万元。其中肯定有人会做其他的项目，这收入可想而知。

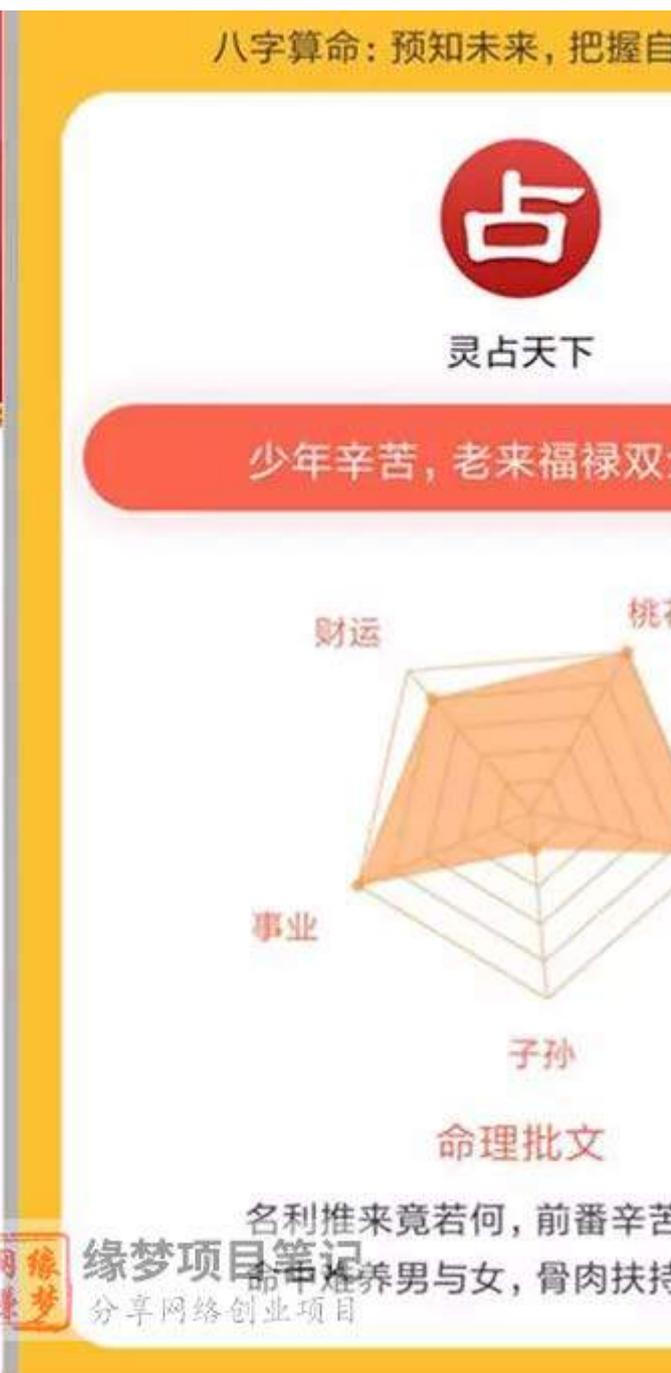
但是，看到这段话的时候，我不知道你们有没有思考这个问题，如果我付了钱你不给我看怎么办？被骗了怎么办？

我想应该很多人都会想到这个问题吧，那这就关系到微博用户的信用度了，他的微博账号是 2010 年申请注册的，等级已经达到了 43 级。而且作为认证过的“金 V”用户，一直致力于占卜、算命这个行业，可信度还是非常高的。

如果想要做这个项目，门槛高吗？

如果你很看好算命、占卜这个行业的话，我相信微博文案这方面是不成问题的。

因为，微信上有很多关于占卜、测运势的小程序，也有很多关于这方面的网页，比如下图，这是我下午搜索到的小程序和自己做的一个测试结果。



当然，你能够熟练使用微博的话，你一个人就可以玩转全场。

不过，为了防止遗漏信息，可以多配备几人关注微博评论或私信也是极好的。

这样看来，想做这个项目，只要你真的能给出客户想了解的信息，一般都比较容易做起来。前期你可以多关注那些运营时间很长的大师，多学习他们的文案风格。

因为做这个还是很看重口碑的，口碑做不起来，信用度太低的话，这个事情也是做不长久的。

这个项目能做多长时间呢？

其实占卜、算命这个行业从中国古代就很流行，而且一直流传到了今天，你路过某个天桥或地下街的时候，坐在路边的算命先生也是层出不穷。



你还可以上淘宝网搜索关键词：“算命”，你可以发现有很多店铺是关于算命的，下图是我今天在手机淘宝首页搜索出来的。



大家也可以发现，中间两个店铺的付款人数已经超过了两千人，光是在淘宝网上算命的人都这么多，那现实生活中的人肯定更多。

有些算命先生可能在现实生活中的名气不大，而微博这个平台就是养口碑、攒人气的地方，当你的微博被点赞、转发超过一定的数量时，你的热度就上去了，不仅在微博平台上有了热度，也会为你现实生活中带来一定的名气。

本文总结：

微博的潜力毋庸置疑，流量更是互联网行业关注的重点，想要通过微博赚钱，我们之前已经提供了好几种方式，值得仔细研究。

今天这篇文章主要是针对算命、占卜这一行业进行的一个剖析，运用微博赚钱的行业有很多，而且每个行业都有自己的经营模式，想要在夹缝中生存，那就不要等待，明天太遥远，今天就行动！

本文素材来源于 杰神联盟

利用信息差零成本操作“二维码项目”小白也能月赚过万+

关于信息差项目的特点应该不用我多说了，信息差就像是一层窗户，你根本不知道窗户外面的真实情况，一但捅破了窗户纸，了解了信息的差点，你才会发现原来钱来得这么简单。

想通过信息差来赚，无非是需要捅破那层窗户、并走到窗对面而已。所以今天我们来分享一个信息差项目。

一、制作多媒体二维码

关于制作、美化二维码出售的项目，估计大家也有过了解，有人通过工具来帮别人进行二维码优化辅助营销，从而收取费用的项目。

今天的项目也和这个有些类似，互联网在通过这些年的发展，关于二维码的运用功能越来越多，这个项目又开始活跃了起来，

估计大家也经常见到，一个二维码，扫码之后却不是加好友或者其他，而是一段视频、一段语音，甚至是个人名片等。



这类的二维码常用于生日祝福或者进行营销，而有人就专门通过制作这类型二维码来收取服务费用。

关于制作多媒体二维码的项目能不能做，我们以数据为准：



¥5

视频音频转换二维码 mp3mp4 PDF文字图
片地图导航二维码制作生成

这是我随便找的一个家店铺的销量，就这一个产品 5 块钱成交了 600 多笔，就是 3000+。

在看看他店里面的其它产品的销量：



就这样一个店铺，加上其它产品，月利润达到了上万。

并且这都是非实体产品，操作零成本，也就是一个软件就能完成的事，卖一单就是赚一单。不管全职操作、还是兼职操作，其实都很简单。

二、如何操作

1、制作多媒体二维码：

1) 找到转换软件，自行去购买，某宝上就有，甚至在应用商店里搜索就有，可以自己去找找看，软件到位后，自己学着制作，熟悉软件使用方法，然后就可以去出售了。

转二维码



转二维码 二维码

独家支持生成多媒体二维码

★★★★★ 6,550



多媒体二维码

图片/视频/录音/音乐均可生成二维码



2) 在线制作，随着近年来互联网的发展，越来越多的服务平台也逐渐优化完善自己的平台功能，像草料二维码等在线二维码制作平台也完善了不少功能，直接在上面就可以操作，有必要是可以搞个会员，方便操作。



2、怎么赚钱？

1) 网店销售：可以学着别人开店出售，我在网店上看了一下，同行不多，竞争不大，可操作空间还可以。大家可以自行去查看数据。

2) 现在的短视频平台很火，可以把制作过程拍成小视频上传到视频平台引流，或者直接将二维码的效果给拍摄出来，借助一些话题，如扫码表白等，这在抖音等平台上还是比较受欢迎的！



3) 还有其他平台引流

这个项目的特点是零成本，关键是用户流量，只要有流量，这样有人找来，可以直接帮人制作二维码，也可以卖软件。这个项目就这么简单

三、总结

这时可能有人会问了，这样的多媒体二维码别人都能制作，为什么还要来找你付费呢？是不是傻？

对于这个问题，我只能用“信息差”这个词来解答，并不是每个人都知道如何制作多媒体二维码的，当别人不知道而又有需求时，这就是我们能够赚取的点。

就像这篇文章一样，如果我不说制作多媒体二维码能赚钱，可能有的朋友也还不知道有这个项目，而知道了之后又觉得操作很简单，这就是因为我帮他们解决了信息差。

总之，项目基本上零成本都能操作起来，就算不去操作，多了解也是可以的。

本文素材来源于 *新媒之家*

零成本，利用“爱情”玩转抖音，微博，帮你赚足“面包”！

[【重点推荐】2019年优质项目，业余时间，轻松网赚,点击这里加入](#)

[【免费分享】《缘梦项目笔记》—网赚掘金实操项目电子书](#)

[【交流资源群】缘梦项目笔记创业交流群（群号：224021039）](#)

不知道大家有没有半夜被兄弟、闺蜜叫出去谈心的经历，一般我遇到这种情况，都是对方情感方面出了问题。

我发现每个人面对这种事情的态度都不相同，我身边大多数的朋友，女生倾诉的愿望更强烈一些，而男生更愿意听别人的意见。

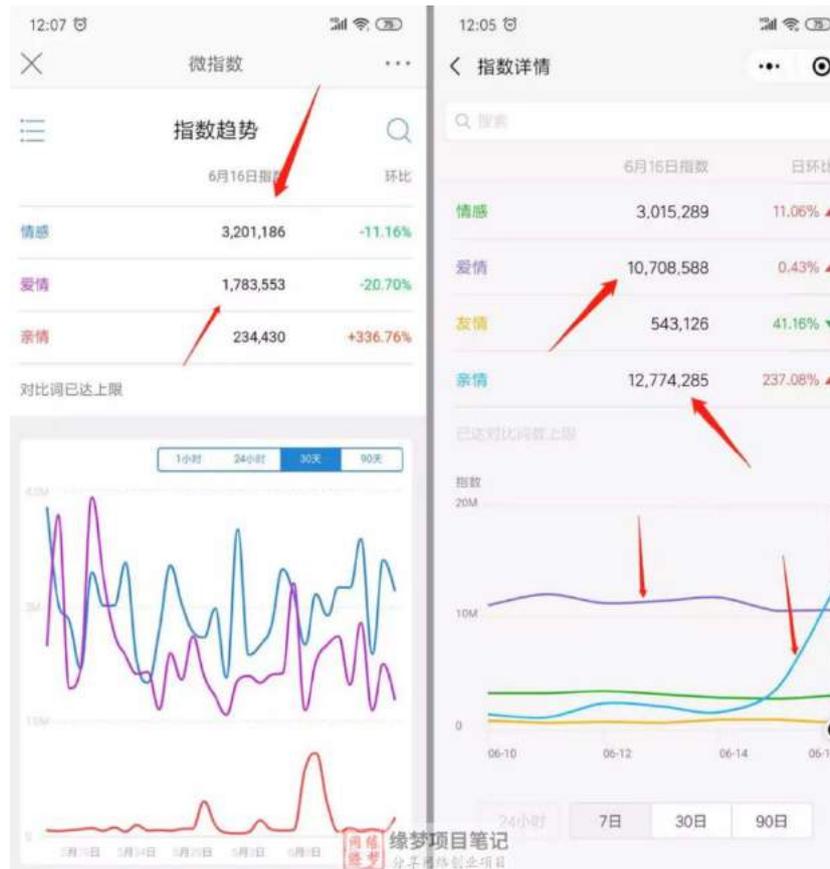
我有一种感觉，每次面对别人的问题时就能分析的很透彻，但自己遇到问题时就感觉不知所措。我关注了一个写情感文章的公众号，写的东西感觉都能往自己身上套，感觉很真实很贴近自己的生活。

如果说算命、占卜项目在中国的市场很大，那情感类项目的市场就更大一些。

情感类项目的发展前景

一、情感话题一直是热点

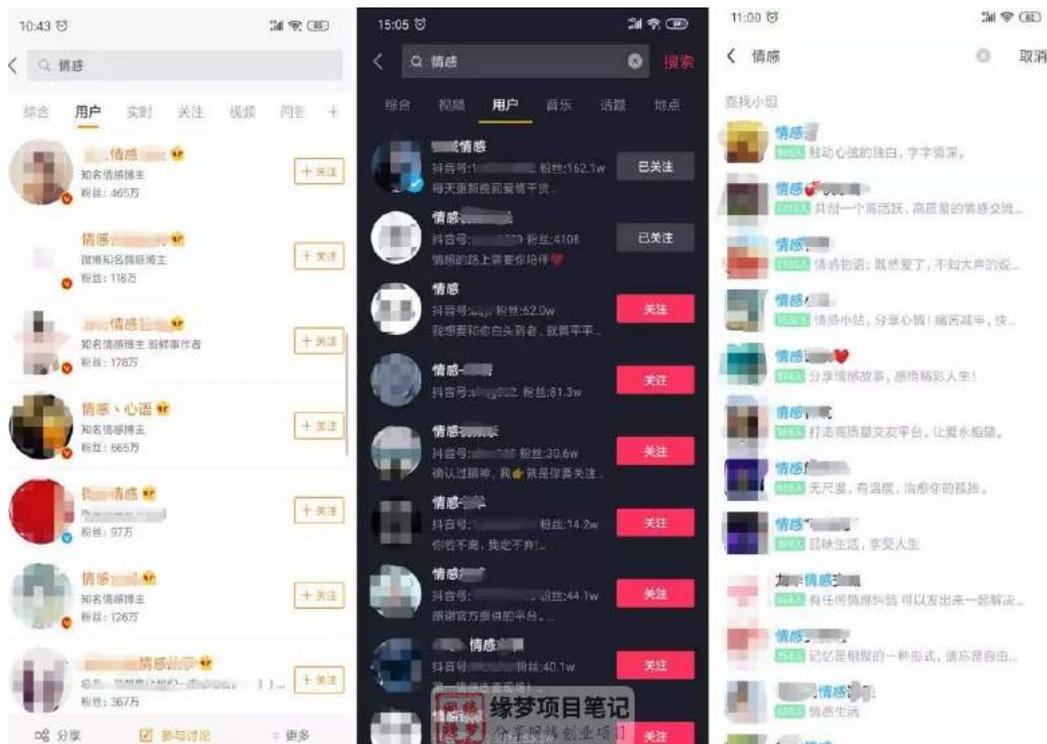
情感这个话题一直是大家讨论的热点，家人聊天、朋友谈心都离不开这个话题。而且这个话题的国民关注度也非常高，大家可以看一下，关于“情感”、“爱情”、“亲情”、“友情”等关键词的微指数和微信指数。



特别是昨天，“爱情”和“亲情”的微信指数异常高，大家仔细看可以发现，“爱情”的微信指数一直都很高。

而且随便在微博上搜索关于“情感”的用户，就会发现数量非常之多，而且这些用户的粉丝量都是百万起，这充分说明大家对情感方面的关注非常密切。

除了微博，抖音上也有很多拍摄处理情感问题的短视频，大家的粉丝量同样不少。而且抖音上的粉丝不像微博的粉丝可以刷，因为对你发布的内容感兴趣才会成为你的粉丝。



刚上线不久的飞聊，随便搜索“情感”两字就能找到很多关于这方面的小组，目前使用飞聊的用户不多，所以现在的小组成员较少。

二、情感节目日益火爆

前段时间很火的综艺节目：《妻子的浪漫旅行》，四对明星夫妻嘉宾，各有各的相处方式，狗粮撒不断，网友纷纷感叹：这都什么神仙爱情啊。真的，看完这部综艺分分钟都有结婚的冲动。

最近还陆续上线了好多关于情感类的观察节目，收视率“蹭蹭蹭”往上涨，因为看到别人谈恋爱，很多事在自己身上也发生过，所以真的很容易把自己代入进去。

如何通过这个项目赚钱？

1、写文变现

写关于情感方面的文章，能帮助大家解决情感方面的问题，如果写的深入人心，能引起大家的共鸣，开启打赏模式，在微博上能直接达到变现的目的。



在文章底部，还能直接向该博主提问，每个问题的价值在几元到几十元不等，博主能够自己设置问题的价格。刚开始的时候价格可以设置低一点，当有了知名度，粉丝多了之后就可以适当提高价格。

2、拍情感类短视频

在抖音拍摄关于情感类的短视频是比较受欢迎的，可以选择拍摄一些带有故事情节的视频，或者截取一些电视剧里比较感人的片段。

其实生活比电视剧狗血多了，对于这些故事很多人在现实生活中都有过类似的经历，看到这些视频时就会联想到自己之前的经历，会更加引起观众的情感共鸣，达到吸粉的效果。

我在抖音上关注了一位拍摄情感视频的抖友，他开始先提出一个问题，然后设置情景表演出来，最后来回答这个问题，粉丝们都十分认同他的说法，表示自己也有类似的经历。



3、与测运势结合

我们之前写过关于微博占卜的项目，还没了解的小伙伴可以点击《利用微博运作“占卜”项目，不会“算命”也能获取高收益》阅读。

其实这个项目可以跟占卜的项目结合起来发展，做占卜方面的项目，特别是情感测试方面的回头客特别多。

很多人对运势这方面很在意，比如测测灵魂伴侣的类型、你更适合交往哪一类型的朋友、你在恋爱中扮演的角色等等。反正只要你能想出来的问题，很多人都愿意来测试。

4、情感咨询

当情感方面出现问题的时候，很多人都想发泄或寻求慰藉。而且不止爱情方面，朋友、亲人之间出现问题也是一样。

在现实生活中人际交往是必不可少的内容，不管是和父母家人，还是和恋人朋友，相处久了肯定会有一些摩擦。

我一直在关注一档情感节目，最近节目末尾增加了一个版块，情感专家为一些向节目组提问的观众解答疑惑。一般都是关于婆媳、恋人之间的问题，观众对这个版块的反响很好，非常踊跃地参与提问，希望专家能回答自己的问题。

如果大家想做这个项目的話，可以尝试往这方面发展，在微博、抖音或公众号积累到一定粉丝的时候，可以建立一个社群，付费之后进入，可以在群里集中为大家解答疑惑，或者单独找你做情感咨询。

三、这个项目适合哪些人做？

做这个项目可能需要一定的人生阅历，和情感方面处理问题的能力，情感咨询方面就比较适合一些擅长心理学、能解读情感问题的人。不过，也不一定需要自己去经历，有些电台节目对情感问题的描述也可以借鉴过来。

再者就是写小说的小伙伴可能比较合适这个项目，小说中很多人物之间的感情很复杂，所以对感情方面的描写应该十分擅长，而且好的文笔会更加分。

然后就是口才好、有一定表演能力的人，拍摄情感类短视频的时候，带有丰富的情感更能引起大家的共鸣，会让人觉得这就是你经历过的事情，显得你更有发言权。

其实做这个项目的门槛不高，可以说的上是0成本了。而且情感是一个经久不衰的话题，关注的人层出不穷。对于我们想在这个方面发展的人来说，是非常有前景的。

而且这个项目面临的市场非常庞大，也可以算得上是一个长久的项目。互联网创业宜早不宜迟，要学会把握时机。

本文素材来源于杰神联盟

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!

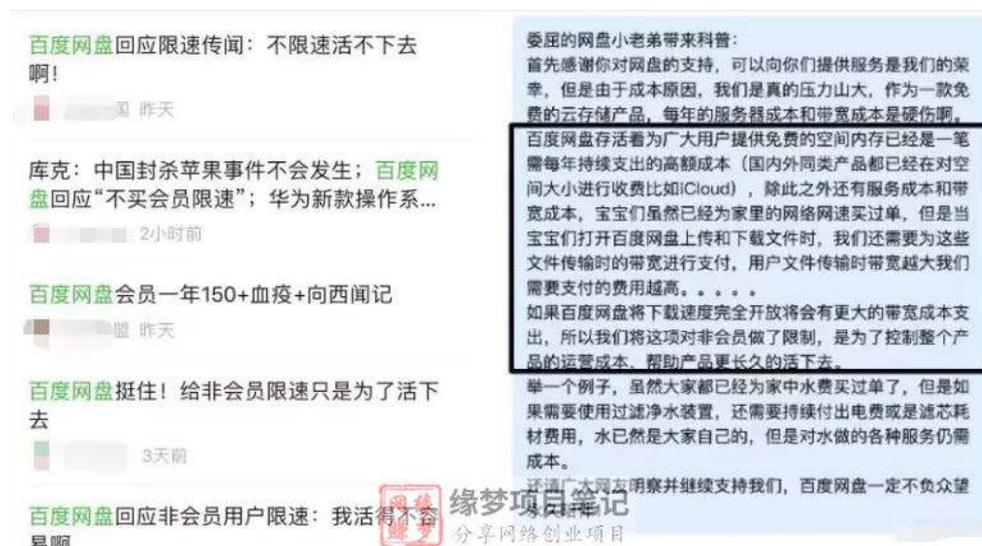


零成本小项目，新手也能快速上手！

今天分享的是一个关于网盘的项目，项目出来也蛮久的了，只不过最近出了个热点，这个项目的需求又再一次出现在众人眼中。

一、网盘项目

这几天有个比较热点的话题是关于网盘相关的，说是网盘官方回应的“不购买超级会员就限制下载速度”的解读，称对非会员作出限制的原因是为了控制产品的运营成本，帮助产品更好地活下去。



这是必须的，但也是我们的痛点。讲真，以小编网盘里的资源，想要在深夜里偷偷下载，没有会员，就算是宽带网速再大，也能急死个鬼。我也相信被这个问题困扰的人很多。

虽然会员的费用也不多，但是大部分人的想法就是：我就下这么一个网盘资源，要付费一个月，不值当的！于是就想找更简单、省钱的方法，这就是需求。



以前针对这个需求衍生的项目，就是网店租借账号，后来需要手机号验证之后，就改为网店出售加速器，或者提供网盘解析网站，通过网店搭建自动发货系统，实现自动营收。

二、常见的网盘加速方法

1、使用加速器：

这类加速器在网上很容易找，一些资源网站都有提供，有支持安卓和苹果的，大家认真找很容易找到比较好的一款下载加速器。

如果找不到，可以直接购买同行的，反正一个加速软件可以无限次出售给用户，成本可以忽略不计！



不过有些山寨的加速器容易限制，要慎重去选择！

2、解析网站

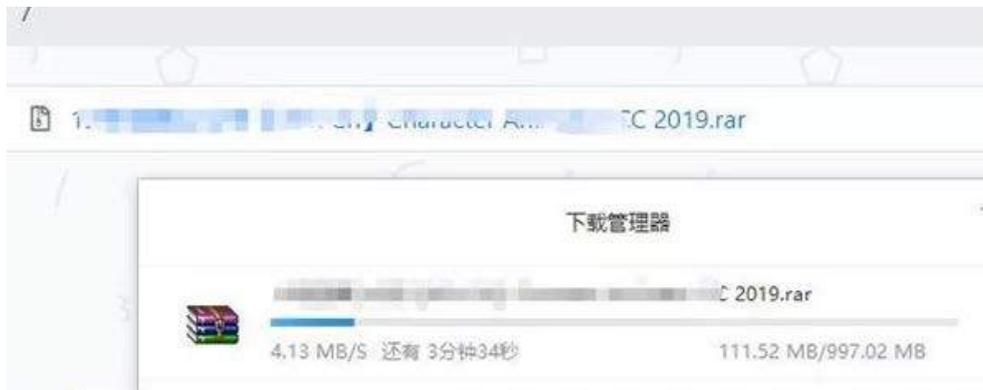
市面上常见的解析网站有很多，通常就是将下载网盘链接，输入网盘链接和验证码，就直接弹出下载链接，下载速度不受网盘会员限制。

就比如我知道的一个解析方式，其实就是在网盘链接中“baidu”后加入字母“wp”，就会跳到解析的链接，弹出下载链接，下载贼快！

例如：https://pan.baidu.com/s/1cHQbmXqAfbdn1*****

在**baidu**后面加上**wp**

修改后：https://pan.baiduwp.com/s/1cHQbmXqAfbdn1*****



3、破解软件

这类软件其实是技术人员，修改了网盘的代码参数，网盘还是网盘，但实际上和原软件区分开了，由于修改了一些参数，通过破解网盘下载东西，网速不受限制。



百度网盘vip破解版安卓9.3.3手机

大小：47.4M

更新：2019-01-09

类别：影音播放

系统：Android

点击下载

缘梦项目笔记
分享网络创业项目

下载速度对比



三、如何拿来营收？

1、挂网店出售

常见的营收方式是挂网店出售，找到对应的加速器、破解软件或者解析网站，放到一个连接中，再搭建一个自动发货系统，用户来购买，网店系统客服自动发送链接给用户，实现自动营收。



不过这类属于敏感产品，如果不处理好宝贝标题之类的，网店不容易给上架，需要在标题上下些功夫！

2、二手平台上出售

网店不给上架的，闲鱼上有：



直接花个 3 元买来就搞定了。

不过我也顺带看了一下别人的资料，两个月时间卖了 1000 多单，虽然说不是什么狂赚，但至少搞点零花钱是没问题的。

每天就仅仅是把宝贝擦亮一下弄个排名就行了，可谓是无脑操作了。

3、其他渠道

如果各位还有什么渠道的，都可以考虑。

不过这种属于小项目，一单赚的不多，如果在其他渠道上花费的时间过多，却没有过多的收益，就没有必要操作了，不划算。

四、总结

看起来是不是很简单？确实很简单，因为一切都有机器人来搞定。一个项目只要存在着利润，那么它肯定会衍生出很多超常规玩法。

并不是所有人，考虑问题都和我们一样，因为他们了解的渠道是狭隘的，并没有你了解的足够多，当一个人想要解决问题、却不知道如何解决的时候，那他就会寻找能解决问题的人，这就是需求。

本文素材来源于新媒之家

零门槛玩陌陌，短时间内收入提升5倍，实现暴利赚钱项目

一说到陌陌，很多人大概就会想，不就是那啥的平台嘛！很多人对陌陌的认知停留在这个状态上，但是里面美女多也是真事情。大量的营销号在里面冒充美女引流卖粉，也能够在这里吸引不少男性流量。通过各种渠道引导到微信上，索要红包。几乎大部分玩陌陌的人，都被套路过，导致一说红包两个字，都会敏感的拒绝，就像我们反感那些卖茶女一样。

但是，我们来分析一下陌陌的人群画像，你就知道这群人的付费能力是非常强的。



从这张图上我们可以看的出来，陌陌的男女比例差距非常大，几乎差一半左右，男性占据了陌陌的主要用户群体。而且从年龄分布情况来看，23-26岁和27-32岁年龄阶段的人占据了整个用户规模的百分之五十以上。

这说明什么？

说明这里的男性有超过的付费能力，再加上男女比例失调，绝对是一个卖东西的好地方，而且一旦获取信任，他们的消费能力是非常强的。

既然说到卖东西，那么就涉及到卖什么，因为这样的流量，获取信任度比较难，但是一旦获取了，就很容易碰到很大方的人，所以选择产品的标准非常重要，必须要超过十倍以上的利润才适合去操作。

而且操作这个产品，必须满足几个条件。

- 1、大部分男生都有的嗜好。
- 2、愿意为他付出一定的费用。
- 3、能够提高付费几率的产品。

根据人群画像分析出来的产品，要求竟然是如此的苛刻。我当初策划这个项目的时候，找了几十种产品都很难满足以上这几个条件，最后我掐灭了手里的烟，才顿时想起，忘记换位思考了。其实最符合这个特征的产品，就是烟，电子烟。

直接去阿里巴巴去看一下电子烟的批发价格。



我截取的都是销量比较好的产品，最便宜的有十二三块钱的，非常多。这种产品的溢价是非常高的，而且淘宝上这类产品的卖价都在几百块钱以上。



二百多的价格根本不稀奇，好多产品都能够卖到四五百块钱。所以说溢价高的产品，电子烟也是一种。

有了产品之后，下一步就是包装陌陌号了。

如何包装陌陌号？有什么要求？

没有人手一个人操作的话，建议养一个陌陌老号。每天通过附近的人定位，也能遇到几十个打招呼的。

- 1、陌陌号为老号，必须自己一手注册出来的（现在陌陌管控比较严格）
- 2、注册信息改成女号，并且找真实女孩，比较漂亮点的，挂到头像和相册上。（如果自己是女性，效果会更好。）
- 3、完善各种动态资料，模拟正式用户使用。
- 4、用任我行 天下游 虚拟定位定到比较繁华的地方，开始引流。

没有专业设备的话，自己养的号，只能小打消闹，好在收益不错，值得尝试，以上步骤做完之后，就可以引流了。



在个性签名处，修改资料为：和男朋友分手了，花 200 多给他买的电子烟没送出去，现在免费送，看着心烦。

这个签名很重要，很能表达一个女孩子的心情。而且说好的免费送，能让别人的警惕性降到更低。

只要有人看你资料，觉得你照片真实的话，肯定会和你聊天的。

当他和你聊天的时候，第一时间引导到微信上，这里有两层含义。因为很多男人上陌陌的目的很明确。这个大家都懂，第二、方便后续引导发红包。

加了微信聊的时候，要表达一个主题。我平时是不玩陌陌的，只不过最近刚分手心情不好，上去看看，能不能找个人说说话。

然后，说，烟免费送你了。你说地址吧。

很多男的碰到这种事情，反应都很快，尤其知道对面的女孩正在失恋的状态下，更会觉得有机可乘。所以都不好意思直接拿。这里会出现三种情况。

- 1、直接发地址让送的。（这种直接过滤掉）
- 2、让当面送的（精准客户）
- 3、有进一步聊天意愿的（精准客户）

这三种情况下，有三种不同的应对方式。

1、直接让送的，可以说，虽然我看着心烦，但是你也别让我亏太多呀，你也的有点诚意呀，邮费你也的出点呀。如果他发十几二十块的邮费过来，直接退回去，不是意向客户。拉黑就行了。

2、让当面送，可以答应的。然后说，那你也不能让我亏太多呀，虽然我看着心烦，但是我自己花钱买的。这个时候一部分男生会发个红包给你。然后约定送的地点和时间。大方的直接发二百，想和你进一步联系。

3、有聊天意愿的，证明想和你进一步发展，在感情受伤的时候，乘虚而入。所以这类人和大方的，当你表达你不能让我亏的时候，一般都会说，我正准备戒烟，正好你给我送了这个戒烟神器。谢谢你。当然我们刚认识不能白要你的，我花钱买。

这是三种情况，应对的不同聊天话术。无论哪种情况，除非你是女的，可以适当考虑当面送，如果是男的，找个理由，找快递邮寄出去，然后告诉他，你正在出差。

靠着这个转化套路，那个卖陌陌粉的小伙子，短时间内收入提升了五倍。

分析背后的原理，大家都对免费送的东西，警惕性会降到更低，这个时候，你的状态反而是他们最关心的了，看看是不是有机可乘。所以成交几率非常大。

陌陌上引流变现的方式多种多样，但是想要赚的多，不能千篇一律。找到突破口，分析人性弱点，才能有机会赚的比别人多。

卖考试资料，适合任何人操作，收入高！

现在越来越多的人考研、考公、考教资以及其他的资格证书，不过大部分都是没有经验的小白，只能借鉴前辈们的经验教训。

像大学生考研，当时我们毕业的时候，考研的人还没那么多，一个班最多7、8人考研。考上的更是寥寥无几。很多想考研的人，就去找那些已经考上的人学习经验。

我还记得当时好多人在二手书群里卖考研资料和笔记，虽然是用过的书，但是价钱一点没比新书便宜多少。笔记更是被疯抢，特别是那种考上名校的笔记，复印好多份来卖。

说到这里，作为从事互联网创业的我们来说，要在教育培训行业选择一个门槛低、容易上手的项目，可能就是卖考试资料了。首先，我们来看一下这个项目的



一、项目前景

中国的人口基数非常大，因此面对的市场也十分庞大。而且，现在的人们在学业和工作方面的追求更高了。

读完本科还想继续读研、读博等等；小学教师也在努力考证，想要挤入初中教师的行列；作为一名公司会计员，也在努力考CPA。

庞大的考试群体也造就了有关考试的广阔市场，各种培训班随处可见。但是报名培训班的费用却不低，我还记得当时个同学为了考研，报了一个4万元的小型培训班。

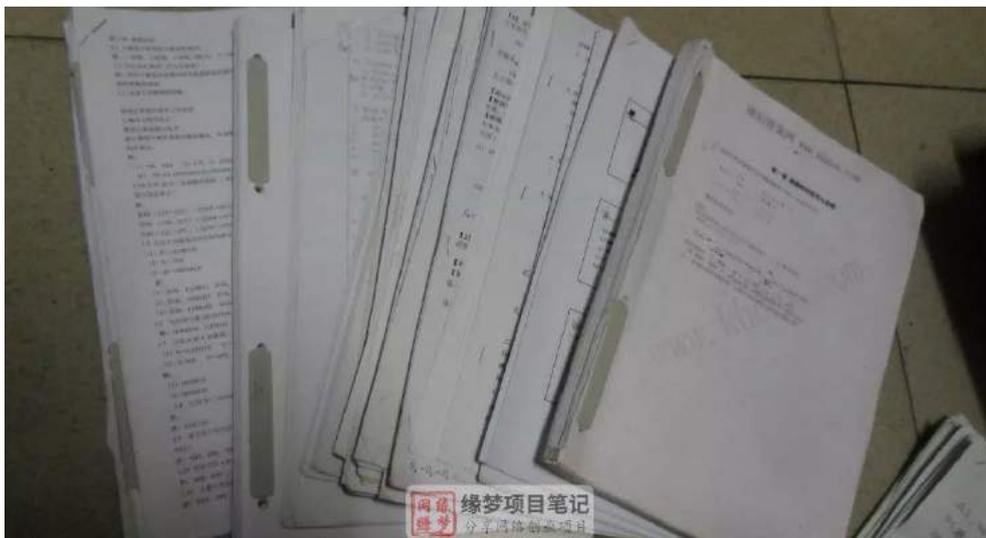
对于在校大学生、刚入职的年轻人，报培训班可能不会成为他们的首选，他们一般都愿意自学。而且，他们这个年龄段正好是运用自学能力的最好阶段。

因此，卖各种考试资料，在面对大学生和职场新人时有非常强大的优势，而且一般的资料能多次循环使用，成本较低。

二、如何操作？

1、整理资料

想要做卖考试资料的项目，首先得有资料，如果你是刚经历过某些考试，可以直接将你用的资料加以整理，可以直接复印纸质版的，也可以转录为电子版。



如果你手头没有现成的资料，可以去网上找，不过这可能需要花点时间。像一些专门提供免费资料的QQ群、贴吧、论坛等，但需要自己花足够多的时间去整理。

当然，还有一种最直接的方法，就是购买别人完整的资料，购买之后你可以再加上一些自己的归纳整理。

2、引流推广

1) 百度知道

大部分人在查资料的时候都会使用“度娘”，而在百度搜索的结果，一般都是百度自己的网站排在前面，所以我们可以合理的应用百度的特点，来增加自己资料的曝光度。

在百度问答里所搜你想找的资料百度云，就可以发现很多人在回答中贴上百度云资源链接。



我们也可以直接在回答中表示这个是最完整的版本，然后贴上百度云链接。然后给网盘加密，付费之后才能下载，或者引导用户添加你的联系方式进行购买。

2) QQ、微信群

先看你卖什么资料，然后就去 QQ 搜索什么样的群，一搜好多这种群。你可以申请加入，然后经常分享一些考试的经验（可以借鉴别人的）。



如果认为你说的不错，他们就会来加你。而且你在这种群里引到的流量一般都是精准流量，是对这种考试有需求的。

微信群和QQ群的操作不一样，微信群不能通过搜索加入。每年有很多考各种试的人，每个考点都有很多教育机构在门口守着。发一些考前资料，领取资料的前提是加入微信群。

其实这也是可行的，你可以将整理的资料打印小部分出来，在对应的考点处去发给那些即将考试的人，将那些领取资料的人拉进你的群里。

当然，这些考试的人不一定每个人都能过，所以那些没过的人就是你的潜在客户。你还可以发群公告，拉多少人进群可以免费领取一份资料，相信效果会很不错。

我之前被朋友拉进了一个考教资的群，我在群里问了一下2019年下半年笔试什么时候报名，就有人私聊我，要卖我资料和课程。



3) 微信公众号

以前因为上学，需要找一些数据，所以就关注了一个能获得数据的公众号。这个公众号能够免费获取一部分数据，想要更多就要付费了。

领取考试资料也可以这样操作，可以免费领取一部分资料，或者设置一定的任务，完成任务就能免费获取部分资料。比如将公众号链接分享到社群或朋友圈、帮忙拉人关注公众号等任务。

3、包装自己

这个包装自己是指将自己塑造成专业的人士，因为想要长期经营这个项目获得盈利，就要增加自己的专业度。

比如卖考研资料，你就应该对考研这个行情比较了解。可以经常在 QQ 群、空间、微信群、朋友圈等地方，发表一些自己对这个行业的看法，或者分享一些考研的经验。



这就叫做专业度、权重，当你的账号权重更高时，你个人的影响力就会更高，资料的可信度就会更高，而且能在一定程度上提高购买转化率。

4、变现

因为不同的考试都有固定的时间段，在那个时间段该类考试资料的需求量会更高。像每年的1月和10月是教资复习的高峰期，2月和8月是国二复习的高峰期，这个时间段那一类的资料的销量就会更高。

1) 微信变现

像一些考试复习的高峰期，搜索该类资料的可能性就会更高，我们可以根据微信指数来进行操作。我在微信指数中搜索了一下关键词：公务员，还对比了同类考试：考研、教资和注会。



从图中我们可以发现，虽然公务员和考研的微信指数一直都很高，但是公务员有两个高峰期，一是3月下旬和4月中旬，这正是公务员复习的高峰期。考研也有一个高峰期5月中旬，一般考研的同学都是从这个时间段开始的。

如果这个时期，我们用公众号推出一些关于这类考试的资料，通过搜一搜就能够增加我们资料的曝光量。引导用户添加微信，只需要几元钱就能获取电子版的资料，肯定会有不少人愿意购买。

2) 百度变现

跟微信一样，百度也有百度指数，在该关键词搜索的高峰期，如果我们建立一个售卖该类考试资料的网页，曝光率会不会更高呢？

如果是建立网页的话，对网页的UI界面设计专业一点，这样才会显得你的资料有看头。然后，在网页上引导用户加联系方式，然后进行交易。

或者在一些搜索显示排名靠前、权重高的网站发布文章或帖子。可能这种变现方式的成本会高一些，所以资料的价格可以定的高一点。

根据这种方式，我们可以整理一些考试重点资料放在百度文库里，想要下载全部就得付费。用户下载付费文档之后，就会直接变成我们的收益。

资料整理 2 搜索文档

为您推荐: [资料整理方法](#) [资料分析整理](#) [什么是资料整理](#) [辅助资料整理](#) [siefou资料整理](#)

P [资料整理 图文](#) 质量 4.5 分
资料的来源及整理 - 第二章资料的来源及整理 第一节 资料的分类 一、资料的收集 二、资料的分类 第二节 资料的整理 一、资料的检查与核对 二、资料的整理 ...
2018-10-14 | 共52页 | 5次下载 **5下载券** 马上下载

W [资料整理](#) 质量 2.2 分
资料整理编辑要求 - 资料整理编辑要求 一、整理要求 1. 每盒资料包括“正标、侧标、目录、内容”四部分。 2. 每盒资料(包括每项活动)按照“上级...
2018-10-27 | 共2页 | 3次下载 **3下载券** 马上下载

W [资料整理](#) 质量 4.4 分
资料整理方法 - 资料整理 所谓资料整理主要是指对文字资料和对数字资料的整理。 目录 1 基本介绍 2 整理分类 1. 2.1 文字资料 2. 2.2 数据资料 3. 怎么...
2018-06-27 | 共6页 | 311次下载 **1下载券** 马上下载

W [资料整理](#) 质量 4.5 分
资料整理分类清单(总) - 卷内目录 (一) 序号 1-1 施工合同 分包合同 名称 备注 合同与资质 1-2 1-3 1-4 1-5 1-6 1-7 1-8 1-9 1...
2018-07-01 | 共18页 | 35次下载 **2下载券** 马上下载

W [资料整理](#) 质量 4.5 分
资料收集和整理 - 综合实践 《使空气更清新》方法指导课 一、怎样搜集和整理资料 教学目标: 1、培养学生搜集整理资料的能力。 2、提高学生表达和与人交流的能力...
2017-10-10 | 共18页 | 20次下载 | 2下载券 | 马上下载

W [整理资料资料](#) 质量 4.5 分
如何收集、整理资料资料 - 如何收集、整理资料 作为一名教师。应该说我们时时刻刻都在与资料打交道。不论是课堂上的教学,或者是撰写教学设计、毕业论文。还是...
2018-10-23 | 共14页 | 7次下载 **5下载券** 马上下载

缘梦项目笔记
分享网络创业项目

我们之前也写过上传文档赚钱的项目,没有看过的小伙伴可以点击《上传文档就能赚钱,一个“一劳永逸”的项目》阅读。

3) 淘宝变现

如果你有自己的淘宝店铺,只要你进行完上面那些引流的操作,当引到足够多的流量时。你就可以把淘宝店铺里资料的淘口令分享到群里,如果大家感兴趣就可以复制口令进行购买。

将用户引到淘宝,顺带可以帮你增长些销量,提高你店铺商品的排名。其他用户在搜索该类资料时,就能很容易看到你发布的商品,能在一定程度上提高购买转化率。



资料的形式可以是纸质版的，也可以是电子版的，如果是纸质版的价格可以稍微高一点，因为需要邮寄，如果是电子版的就可以稍微便宜些。

三、项目总结

这个项目操作起来并不麻烦，只是可能需要一些时间去整理这些资料 and 进行引流。

这样说来，可能更加适合时间相对自由的大学生或自由职业者，时间充足能保证资料足够完整。或者有这方面考试经验的人，有经验的人在分享资料的同时还能分享一些考试心得。

还有从事教育行业的人，他们拥有比较完整的资料，不用刻意去寻找资料。只需要进行引流就可以了。

可能大家会觉得，既然网上都有免费的资料，为什么他们不自己去找呢？其实，互联网赚钱项目赚的就是信息差。

换做是你，你愿意花点小钱买已经整理成册的完整版资料，还是愿意花大量的时间在寻找资料上面？花一点钱换更多的复习时间，不是更好的选择吗？

其实像这个项目，大家可能觉得是一个不起眼的项目，但往往是那些不起眼的项目却有更多的赚钱机会。一般来说，这种项目更加容易上手，操作更方便。

本文素材来源于杰神联盟

农村小伙就卖麻辣牛肉年赚百万，是如何做到的？

想要获取财富的亲睐，当聪明人，是很难赚钱的，越聪明，财富离你越远。

3年前偶然去菜市场，看到大妈为了几毛钱，一直和卖菜的小贩去争执，顿时觉得，普通人，往往都舍不得吃亏，总怕别人占便宜，反而那些经常愿意让别人占便宜的人，都能够赚大钱。

朋友有一家水果店，一直生意不好，也弄不清楚什么原因，回头客特别少，希望我能给看一下。说实话，我对线下生意了解甚少，盛情难却，我说我帮你瞧瞧。

在那里看他一上午卖货，我就知道啥原因了。

几毛钱都收人家的，人家买东西，其实买的不仅仅是产品，还是一种心理感觉。觉得你这个人不错，产品只是载体，最终的目的还是跟人打交道。

我跟他讲了这个情况，我说以后，无论别人买什么。零头几毛，抹掉，另外送其他一个品种的水果。彻底把你的形象塑造起来。但是一定要把抹掉的零头告诉他，他肯定下次还来购买，因为他觉得你这个人不错。

就这样，按照这个方式坚持两个月，回头客越来越多。

无论是玩营销，还是卖产品，到最后都归结于对人性的理解，你对人性理解的越多，你就能够把所有的事情做的滴水不漏，让客户更加信任你。

接下来给大家讲一个项目，这个项目的操作者到现在为止，每年收入都过百万，工作室现在就他和他媳妇两个人。他是做麻辣牛肉的，每天上午炒制牛肉，下午打包发货，每天平均出单在 200 单左右。

而且现在就一款产品，分为三种口味，麻辣、微辣、特辣。

当初他找到我的时候，已经有了这个产品，但是不知道如何推广。因为他觉得喜欢吃的顾客，很难找，不知道他们聚集在哪里。

听了他的想法之后，我说，你去新浪微博去找主播玩，这个东西很好推广的。有种主播叫做吃播。



大部分的吃播都能聚集到几十万甚至上百万的粉丝。你只需要搞定他们就可以。合作方式有两种，有的吃播，利益为重，直接给他钱，他愿意帮你推广。

有的吃播，比较关注粉丝活跃度。你从他的粉丝里面抽 100 个送礼物，就能够搞定。

玩法就是这样的玩法，想要从别人身上获取一些东西，先想想自己能给别人哪些东西。

最重要的是，你不要糊弄人家。说是 100 件牛肉礼物，你就给人家送到，能给你粉丝，同样也能把你的信任度降到最低。因为和你相比起来，你能够销售产品，是靠着别人对主播的信任度。

就这样，慢慢的开始做这个麻辣牛肉，在微博上找了十几个吃播，顿时火了。每天都能够稳定到 100 多单。利润大概在 2000 左右。

18 年短视频时代，我跟他说，要跟着潮流走，有些平台的主播也会带着粉丝入驻其他平台的。果不其然，一些微博主播，成为双面大咖。



抖音快手都在玩，由于有人群基础，很快获得了新的粉丝。犹豫大部分主播在微博上合作过，所以沟通起来无障碍。都觉得他人不错，逢年过节给发红包，邮寄礼物啥的。都愿意帮他推一推。

就这样，从100单稳定到200单。每天利润在5000左右。他很满足，说是不准备扩大了，也不增加品类了。就维持现状就可以了。

我说这个想法挺好，毕竟产品多了，个人IP属性就弱了，有一天大家都不知道你在卖啥，那你彻底就凉了。我说你现在的收入水平，绝对碾压着95%以上互联网人的收入。

到现在为止，他经常合作的主播高达50多个，满员微信有15个左右，每天发一句，刚出锅的麻辣牛肉，顿时就抢购完了。他做的很用心，回头客非常高。而且逢年过节，都多送老顾客一罐，对顾客的支持表达感谢。

到现在，他懂的依然不多，只不过是付出的时候，很多人都觉得蛮傻逼的，见不到利益，就给了人家，如果人家不给你推广咋办。

有些人总是太聪明，没开始做，就瞻前顾后的，怕损失，殊不知，大部分的人正是因为太聪明，因小失大。

别问我为何突然想起写这个朋友，因为我正在吃着麻辣牛肉，坐在电脑前码字。

普通人如何赚外快？教你三个好思路，钱越赚越简单！

赚钱，是这个时代的普遍焦虑。



几乎隔一段时间，身边就有人跑来问：喂，兄嘞，有没有业余赚点儿外快的路子？通常，我都是斩钉截铁地秒回两个字——没有！

但最近听了一个分享，再结合自己的观察，大有一种顿悟的感觉。以后遇到这样的问题，答案就成了——这个可以有。

一、给人所需

有人问你赚外快的路子，这本身就藏着一个赚钱路子。

发人深省的话总是语出惊人，因为这事儿在一个产品经理看来，就是精准用户提出的刚需。如果你身边刚好有擅长理财咨询的朋友，这就是向他推荐付费咨询项目的最好时机，前提是你得拿出些干货。

在你对赚钱茫然无绪的时候，不妨观察、调查一下身边的人有哪些需求，然后找准一个切入点进去，做精做细，这就是你的赚钱机会。



一个在东莞打工的亲戚，发现工友们吃宵夜的强大需求，就开起了鱼火锅店；一个做建筑的小学同学，发现当地做屋顶防水的越来越多，就业余做起了屋顶防水项目承包；还有做 HR 的朋友，发现面试的很多人都是单身，就做起了付费相亲社群和线下相亲活动。

人是复杂性动物，需求也是多种多样，只要善于发掘，这都是有望撬动赚钱杠杆的支点，商业不就是这样吗？

二、一技多用

中国有句谚语，一只羊是放，一群羊也是放。

这句话套在利用职业技能赚钱上，就是：做一份工作是干，做几份工作也是干。

如果你有一项适用性很广的技能，而只是在当前岗位上发光发热，那就好比杀牛刀宰鸡，太大材小用了，我们要学会利用专业技能开拓第二职业（副业）。

我们都知道，交易产生增值。你的技能只为当前工作服务，就是单次交易，如果能同时服务多个岗位，就是多次交易，自然就增值不少。



记者写书，主持人走穴，老师办辅导班，教授客串讲座，厨师空暇时间承包家宴，摄影师兼职影楼婚纱摄影，都是把自己的专长最大程度利用，技能在实战中得到强化，也能收获最大的经济效益。

就连技能要求最低的农民，在每年九十月的农闲时节，还知道出卖体力，坐几千里火车去新疆摘棉花呢？

三、提升自己

我们想做什么事，都离不开“打铁还需自身硬”的硬道理。

有的人或许会说，我学历低、没有一技之长，就只能靠出卖体力赚外快吗？

当然不是。

现在很多技能在网上都有免费教程，可以自学成才，比如 PS、WPS 软件基本操作、摄影等等。这些技能有一定技术含量，但门槛低而且容易学，普通人也能通过短期学习就上手，既能带来工作效率的提升，也能作为一种兼职赚钱手段。



还有一种学习，主要是提升自己的学识、见识和思辨力，能够通过思想交流去拓展眼界、人脉和资源，毕竟到了一定的圈层，不是吃饭喝酒就能融进去的，得有共同话题可聊，才能打入圈子。

今天关于如何赚外快的问题，就聊到这里，大家有更好的思路，欢迎留言区多多交流。

本文素材来源于新说钱

日赚 300 的虚拟项目，操作简单，立马可上手！

我其实对虚拟产品，情有独钟。原因有三点：

- 一、几乎是零成本的复制；
- 二、信息差造成了付费需求；
- 三、起步非常低，几乎不用什么技术。

最近我在淘宝搜索的时候，看到一个店铺。让我大吃一惊。小说代找，竟然，还有人有这项业务？

能够生存，能够一直做，就证明，他是有市场的。其实很多在我们眼里，很容易解决的问题，但是在很多人的眼里，都是有一定的难度的。



累积评论有七千多单。证明这个行业确实可行。而且店主已经通过这种方式赚到了五万多块钱。关键是零成本。

是不是很惊奇？我相信，这类项目，操作都无难度，为什么呢。基本上互联网的小白，对于互联网搜索，都比普通网名要强的多。

因为他们会使用，多个搜索引擎、多个网盘搜索软件。综合使用就能达到这个要求。



搜索电子书籍 TXT 你能够发现很多人都是做着这个生意。证明市场确实可行。而且已经初步具有了人群基础。

感兴趣的大家可以尝试玩一下。

除此之外，另一个项目，也是虚拟项目，也非常简单。如果大家搜索优惠券、或者代金券，会发现很多店铺，都在出售此类东西。有的甚至在贴钱卖。

原因就在于，他们在引流。



这群人，都是玩群淘的高手，通过淘宝免费排名，获取精准流量，然后邀请进群，每天发布各种带优惠券的商品，获取收入。

看起来是不是很简单？确实很简单，因为一切都有机器人来搞定。很多人觉得群淘死了，但是我觉得，一个项目只要存在着利润，只要足够有赚钱的机会，那么他肯定会衍生出，很多超常规的玩法，继续延续暴利。

赚钱这件事，尤其是比较暴利的项目，往往都在小圈子之内流传，除非刻意的去发现，或者研究，否则，不到他们公布的时刻，很少有人能够发现他们的玩法。

等到他们自愿公布的时候，这个项目，基本上没啥利润了。现实如此，社会教给你多少道理、经验，互联网也同样会告诉你，你融入不进圈子，只能做一个门外汉。



打包下载的网盘音乐，售价 5.88 竟然有 1000 多人购买。你能想到吗？估计你心里会想，现在歌曲都是免费的，想听什么，自己下载就行了。但是，你绝对想不起，这是一个生意。而且做的风生水起。

所以，不要以自己的眼光去衡量所有人，并不是所有人，考虑问题，和你一样，并不是所有人，都愿意主动下载。并不是所有人，都能够解决手头的问题。

因为，他们了解的渠道是狭隘的，并没有你了解的足够多，当一个人想得到一件东西的时候，他会拼尽全力，去选择他认为适合他的方式。



一款日语学习教程，也能够产生几千的利润，当然，她卖的不止这些，还有英语、德语、关键是复制无成本，一个月也能够带来几万的收入。

很好奇吗？互联网有多少人，就有多少需求，这些需求，辐射不同的人群，不同的人群，有着同样的爱好。就会形成一个行业。

赚钱的行业，多不胜数，类似此类的资源，也数不胜数，总有一个需求，能够覆盖，不少的人群，如果你能够找到。就能够在这里赚钱。

很多人缺少的并不是项目，而是专研下去的耐心，我一直讲耐心，讲的我自己都烦了。但是，我说的每一句话都是难听的真话，因为现实就是如此，你想要做生意，想要做一个高收入的人，发掘项目是你的基本功。

虽然这条路很难，但是你走下去，你会发现，比社会中，很多行业的人收入都高。当你拿到高收入的时候，还会觉得烦吗？当然不会，你会觉得这就是你的工作，你只有通过不断的研究，不断的分析，不断的发掘，才能得到你想要的结果。

你需要混到不同的资源群里面，每天被垃圾信息轰炸着你的脑海，或许只在一瞬间，你会发现一个项目，或许，就在一瞬间，你就可能错过一个项目。

千变万化的互联网，总会让你拥有众多的机会，也会失去更多的机会。

关键的是，你需要找到，适合你的那个机会，不断深入挖掘。不断深入了解，不断想着与这个行业有关系的事，你的收获肯定是巨大的。互联网项目，千千万，能够沉下心，做下去的才是最适合你的。

本文素材来源于境界哥

如果你的声音好听，不妨考虑用声音来赚钱！

大家会不会对声音好听的人没有免疫力？我是一个实打实的声控，特别喜欢声音好听的小哥哥小姐姐。

这两年湖南卫视出的一档综艺节目，叫做《声临其境》，参加的人都是一些实力派的演员。声音的塑造能力非常强，通过那档节目也让我更加喜欢声音好听的人了。

其实声音是可以用来赚钱的，除了做现实生活中的电台主播等职业，也可以在互联网上利用声音赚钱。

内容创业是目前的大势所趋，声音内容创作更是一大趋势。可能大家觉得音频跟内容这块并不关联，其实，声音内容创作一直以来都很有市场。

如何操作？

一、入驻平台

现在市面上已经有很多光靠声音就可以入驻的平台了，像配音、电台播音、游戏解说、有声小说、唱歌等，都可以利用声音来赚钱。

这么多的平台都可以选择，但是每个平台都有不同的侧重面，所以应该先考虑清楚自己擅长哪一方面。

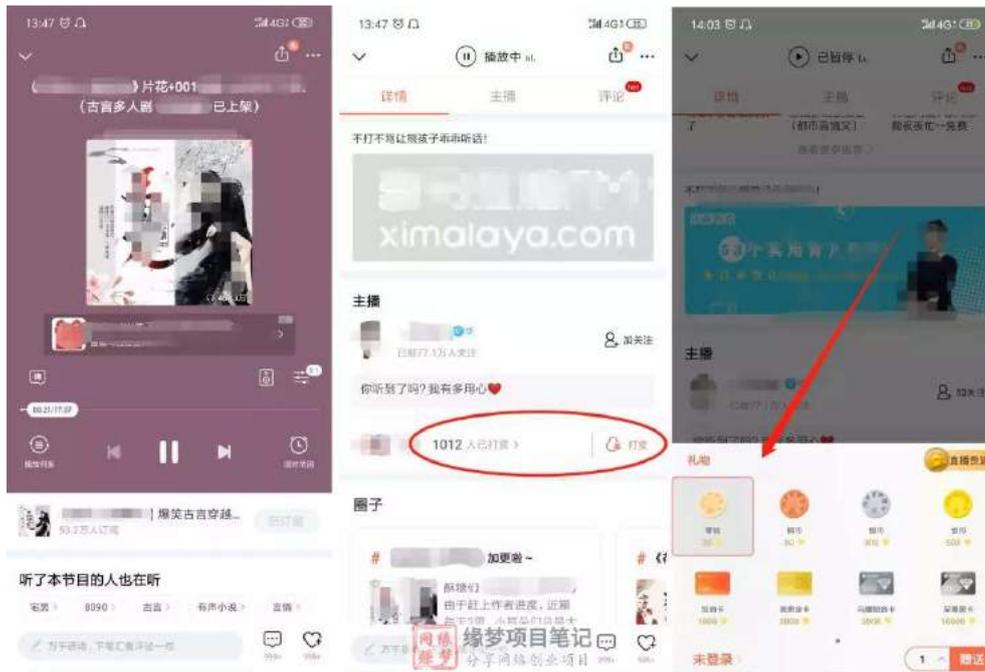
1、配音

因为《声临其境》节目大火，也带火了一众配音的平台，像喜马拉雅和配音秀等。很多人喜欢在这些平台发布一些自己配的影视片段，有的很专业，有的就比较业余。但是如果比较贴合该片段就会很受欢迎。

不仅可以给影视片段配音，还可以给网络小说配音。也可以说是“有声小说”，很多阅读平台都有有声小说的功能，但大部分是机器人的声音。

所以，如果是进行人工配音，充满感情的阅读小说情节，应该会受到更多人的喜欢。

下图是在某声音平台上看到的，她将一部比较受欢迎的小说录制成音频，发到平台，得到了特别多人的好评和打赏。而且这部小说听到后面部分的时候需要购买VIP，这些收益都能由平台扣完税之后转入创作者的钱包里。



2、电台播音

我记得以前智能手机还没普及的时候，最喜欢用 MP3 听收音机了，每到睡觉前总要听一会儿电台才能睡着。



现在也有很多平台能录制像电台广播一样的作品，像企鹅 FM，很多声音好听的人在里面发表作品。听到他们的声音，感觉真的能温暖我。

有讲故事的，有读现代诗的，还有分析情感方面问题的节目。这些类型的作品都比较受大家的欢迎。

3、游戏解说

大家都知道现在有很多直播平台，不同的人在上面进行直播，直播的内容也都不相同。

我记得在某平台看到一个游戏主播直播打游戏，但是全程没露脸，我们只能听到他的声音，声音温柔而带有磁性。观看他直播的大部分都是女生，很多人说就是为了来听他的声音。



直播的收益是最直接的，在观看直播的过程中，观众可以随时打赏礼物。在直播过程中就能看到收益，而且很多直播平台的分成是比较可观的，大家可以比较着来选择。

4、唱歌

唱歌的平台不少，像全民K歌、酷狗音乐等平台都能录制歌曲发布。

我之前在酷狗音乐上关注了一位歌友，他本来是做销售工作的。但是唱歌非常好听，也一直有个歌星梦。



因此他经常在上发布自己唱的歌曲，评论区都在夸他声音好听、唱的不错，每次都收到非常多的礼物，歌曲每次打榜都没输过。后来跟酷狗签约，成为酷狗旗下的一名直播音乐人。

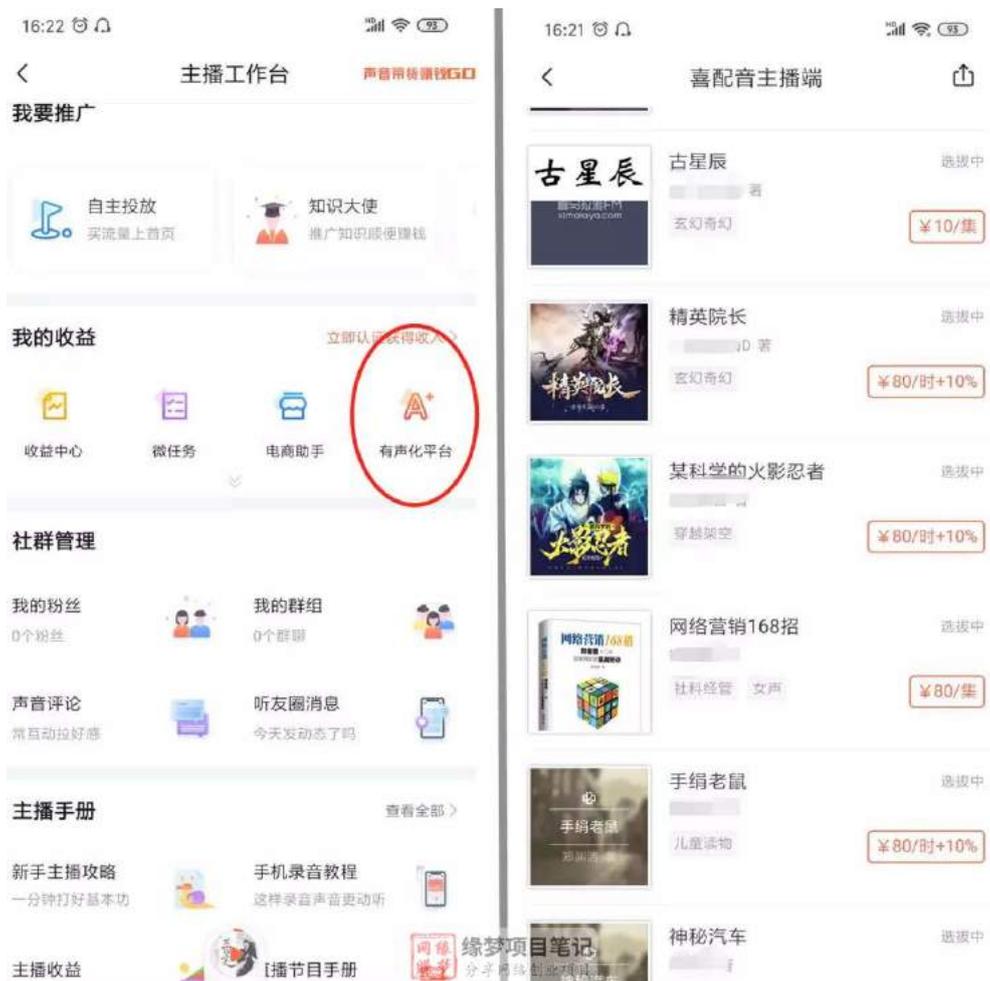
全民K歌跟酷狗音乐相比，有一个好处就是收到的K币礼物可以提现，但是平台要扣除一部分的税。跟平台签约之后，最近7天之内获得20以上的奖励金，就可以提现了。

二、变现

1、平台收益

我们上面提到的这些平台类型，都可以在平台中获取收益，因为不同的平台扣取的税费不同，可以经过一系列的比较之后再考虑入驻哪个平台。但总的来说，这些平台的收益都比较可观，值得考虑。

像喜马拉雅里有个有声化平台，里面有很多热门任务，而且是明码标价，每集的价格在10元-80元不等。除了按集数收费，还有按小时收费的。



2、签约

还有上面提到的与平台签约，可以先发布一些作品，积累到一定的粉丝和流量，之后可以跟平台签约，签约之后的福利更加可观一些，还能找到更多的合作方。

唱歌的平台和直播的平台都可以签约，签约之后能得到平台更多的推荐。作品的曝光率就会更高，粉丝量也会相应增多，相信不久就有广告商找上你，达成合作，赚取广告费。

3、售卖产品

大家使用全民 K 歌或酷狗音乐录歌时，有没有遇到过这样的情况，你发布歌曲的时候，有人在下面评论这样的话。



你好！你唱的很不错，就是有那么一点点瑕疵，应该是设备的问题，现在好的耳麦的确是有点死贵。我知道有这么一个商城里面的东西都超便宜，你可以微信关注一下【[XXXXXX](#)】运气好的话一块钱你就可以买的很顶级的耳麦设备，关注回复【[XXXXXX](#)】让你更快找到自己想要的，祝你越唱越好！

17年2月18日 23:32

0 0



你好！你唱的很不错，就是有那么一点点瑕疵，应该是设备的问题，现在好的耳麦的确是有点死贵。我知道有这么一个商城里面的东西都超便宜，你可以微信关注一下【[XXXXXX](#)】运气好的话一块钱你就可以买的很顶级的耳麦设备，关注回复【[XXXXXX](#)】让你更快找到自己想要的，祝你越唱越好！

17年2月18日 22:21

 缘梦项目笔记
分享网络创业项目

0 0

他先肯定你的唱功，然后说你录制歌曲时其中有很多杂音，是录制的设备问题。之后就跟你你说他们家的耳机更适合录歌，其实看到这些评论，大家应该看到了商机。

假设你经常在这些平台唱歌，获得特别多人的喜欢，当你推荐耳机或录音设备时，销量会不会比较好呢？

如果你是一个打游戏很好的人，你推荐的电脑、游戏键盘和鼠标，甚至是推荐游戏，是不是会得到大家的认可呢？

当你录制了有声小说，声音饱含情感，会不会让大家更想去看原版小说呢？这也是在进行小说推广，缘梦项目笔记之前写过小说推广项目的文章，没看过的小伙伴可以点击《网络小说赚钱项目，除了分销还有更多玩法》阅读。

三、项目总结

很多人想通过像直播这类的项目赚钱，但又不想露脸，那就可以考虑一下用声音赚钱。但还是要考虑自己擅长哪方面，不同的方面注重的领域也不同。

如果你口才不错、声音好听，那你完全可以去尝试做这些项目。当然，还可以借用变声器来改变自己原本的声音。

但是值得注意的是，要稳定地输出，保证持续更新。万不得已不能断更，要保持热度，不然很快就会被遗忘。还可以多去借鉴别人的方法，学习一下别人风格或方式。

我们提供的这几种声音赚钱的项目，都是比较容易上手的。当然，我们总结的不一定全面，如果大家有更好的项目也可以在留言区提出来，大家一起来讨论。

本文素材来源于杰神联盟

如何精准定位女性群体，取得女性用户的品牌主青睐！

最近，腾讯出品了一档《我们是真正的朋友》的真人秀节目，引起了很多观众的关注。节目邀请了台湾著名的姐妹团成员——大S、小S、阿雅、范晓萱，以旅行的形式重现了她们20多年的友谊。

目前在豆瓣5星占比65.3%，评分9.0分。

虽然是一档旅行真人秀，但节目最核心的切入点则是原生友情。

四个从学生时代就已熟识的四姐妹们，通过同吃同住的旅行，流露出了真情实感，这也正是节目能触动观众内心柔软，获得豆瓣9.0高分的原因。



这种旅行真人秀已经逐渐从单一的“做任务”过渡到嘉宾的情感互动上，这也反映出了市场对于情感元素的青睐。

在节目播放时，我们可以看到不少类似于“羡慕她们的友情”、“能有这种朋友真好”的弹幕；

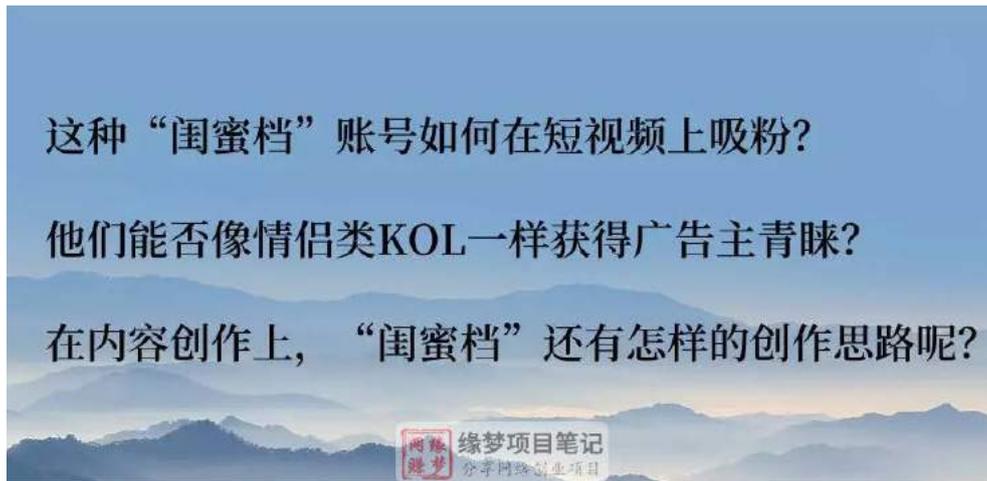
而在微博评论下，不少人都在艾特自己的姐妹，表达爱意的同时也热切地安利着这档节目。由此延伸出的关于姐妹情、闺蜜情的正确打开方式也被大众津津乐道。

以前很多朋友喜欢在短视频上“秀恩爱”也好，“看别人恋爱”也罢。而现在有很多人却沉迷于在短视频上“秀友情”、“看别人秀友情”。



比如上图，我们在抖音上搜索“闺蜜”这个关键词。相关的话题多达上百条，而每条话题下的视频播放量都在过亿的级别。

与之伴随的，则是一些“闺蜜档”账号的崛起、走红。那么问题来了：



那么我们看下如何打造一个“闺蜜档”的账号，并针对这些问题进行探究。

双重因素推动“闺蜜档”账号

关注抖音的朋友应该敏锐的察觉到，最近出现了不少专门走闺蜜类的账号，比如“塑料姐妹”、“内双无双”、“泡沫姐妹”……

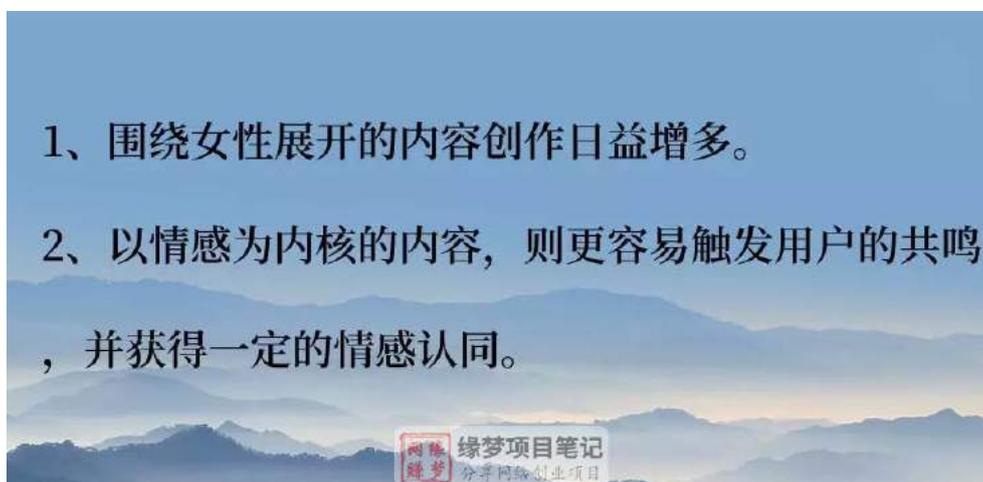
这类账号基本都以两姐妹为主角，将内容聚焦在她们的情感、工作、生活中，通过多种情境展现出彼此的姐妹情谊。



不可否认，随着女性社会地位、经济实力，尤其是消费能力的提升，以及互联网驱动女性消费升级，“她经济”已经明显成为了当前经济发展的重要增长点。而随之相对应的，则是围绕女性产业构建的多个领域。

比如现在很多综艺节目都是从女性视角出发，然后围绕女性的生活、工作、情感、社交等话题展开讨论，以折射出当前社会中女性的世界观、价值观与人生观。

而在多元化的短视频行业里更是如此：



在这种双重作用的催发下，从女性友情入手的“闺蜜档”账号则渐渐崭露头角。

女性粉丝精准，更受品牌主青睐

情侣之间，总是容易分分合合，像多变的天气一样总是让人捉摸不定。

相较之下，女性之间的友谊，则更似乎坚不可摧些，这也使得展现姐妹情义的账号，从定位上来说就具有了一定的天然优势。

比如我上面说到的“内双无双”，她就将自己定位成“全网最宠闺蜜的旗袍小姐姐”。不仅霸气十足，对于女性本身而言，就极具吸引力。

下午5:31 | 0.1K/s

口赚体正直
面冷心地善

关注旗袍小姐姐

+ 关注

内双无双

抖音号: EK18113006

头条主页 >

TA的商品橱窗 >

全网最宠闺蜜的旗袍小姐姐
合作V: ekswhz005 备注无双

1岁 北京·朝阳

6639.1w 获赞 1 关注 554.3w 粉丝

作品 132 动态 132 喜欢 22

VLOG4
闺蜜和男友的相处之道
1.9w

VLOG3
闺蜜之间的第一次
36.0w

3.6w

毕竟

FRANCE PARIS

因为其本身自带的特性，就已经决定了以闺蜜情、姐妹情为主打招牌的账号，吸引的用户绝大多数都是女性。

据我个人观测，相较于其他类别中各账号之间，在用户男女比例上呈现出的差异性，这种闺蜜类的不同账号在这个比例上则呈现出了惊人的一致：

几乎绝大多数账号的女性粉丝都达到了 90%以上。

其中“塑料姐妹”的女性用户比例达到 92.98%，“内双无双”的女性用户比例更是高至 95.19%。

这段数据告诉了我们什么？这种精准定位女性群体的特性，引来了众多瞄准女性用户的品牌主青睐。

比如“内双无双”，我们可以看到其已经与诸多品牌达成了合作，而品牌多集中在与女性相关度更高的美妆个护品牌上。

相比之下，“塑料姐妹”由于粉丝没有“内双无双”精准，其广告的种类则似乎更广一些，主要集中在美食和美妆个护这个领域中。



上厕所都喜欢手拉手的姐妹们之间似乎总有聊不完的话题。从美妆、时尚、美食、到感情、电视剧、工作、旅行……只要凑在一起，就有各种各样的火花碰撞。

而姐妹们相处的这种特性，也确实为短视频的内容创作提供了广阔的创意空间，而内容的延伸性也进一步为商业变现铺垫了更多可能，比如用户黏性增强、用户变现路径缩短、变现道路变宽……

强化闺蜜人设扩展内容

虽然在短视频平台上已经形成了几个主打闺蜜的账号。但是请大家注意，这类内容远没有像情侣类账号一样，发展成极具鲜明标志的成熟品类。

也正因如此，围绕着“闺蜜档”主题，网络从业者可以尝试的空间还有很大。对此，我提出了以下3种设想：

1、内容须更加真实

和情侣KOL不同，当前的闺蜜档内容，主要还是以剧情形式来呈现的，通过设置各种生活场景，来演绎、还原闺蜜们在生活中可能发生的故事或出现的情境。并在其中融入价值情感，使得内容本身富有深意，从而引发用户的思考。

内容的真实性是非常重要的，只有符合逻辑地表现出贴近用户真实生活的情节，才能够使得用户真正感到触动。

但值得探讨的是，承载了某种情感的账号，你觉得选择何种情感，作为输出方式更容易“打”到用户？

《我们是真正的朋友》之所以能够被很多人喜爱，除了几个明星自带的话题与热度外，四姐妹展现出的“真实相处模式”无疑才是这个节目的看点。

而正如情侣 KOL 们凭借各种互动化传达出的真情实感来打动用户一样，主打或打算以闺蜜为主打的账号，其实更是可以将“真实呈现”作为一种重要的参考方式。

从真实生活中提取素材，记录并呈现出姐妹之间在日常生活中各种有趣味或有意义的片段，然后以真实、自然的情感流露来触碰用户的内心。她们就会觉得你是“自己人”，从而在情感上获得认同和共鸣。

2、人设与垂直领域创新结合

“闺蜜档”的人设，其本身对于用户来说就是一种吸引力。

而除了围绕这种人设专门展开以“友情”为母题的故事外。我们其实也可以将这种差异化人设作为依托，然后在更多的垂直领域，比如美妆、美食、健身、旅游等去探寻创作方式的更多可能性。

双主角（也可以是多主角）的多样化互动，是能够为垂直类内容注入更多的情感力量，从而增强可看性，并在某一垂直类中构建其差异化的优势。

在双主角的过程中，如果主角都能够形成个性化、鲜明化的强有力人设特征，那么我们还可以在后续根据各自的个性特征，再进行单账号的运营，从而实现进一步的流量转化。

3、提升内容深度，多维度贴近女性

友情之所以能够给人温暖内心的力量，除了流于表面的美好事物分享外，更重要的是其深层次的内心碰撞。

所以想要以友情这张牌戳中更多女性柔软的内心，我们还可以以女性友情为桥梁，嫁接更多能给用户带来实质性帮助的内容。

比如职场困惑、朋友相处的界限、男女感情的探讨……在内容层面多维度的贴近女性，从而引发用户更深层次的共鸣。

短视频的日益繁荣,不断的催生着各种各样的内容形式,比如情侣档、父女档、闺蜜档……

所以我认为从情感角度出发、以情感为母题,由此来戳中用户内心似乎永远不会过时。而选择不同的情感角度,可以叠加出不同的表现形式,总能够演绎出多样化的内容形态。

就目前来看,围绕女性展开的“闺蜜档”内容尚有足够大的创作空间,而以其他情感点为招牌的内容仍然等待着被挖掘。

本文素材来源于聚创大咖汇

如何利用抖音快手直播赚钱，教你轻松日入 10000+

网红经济提了好几年了，但是对圈子里面的人来说，一直没有可以落地的操作方法。

没有利益关系捆绑，光凭着才艺，有几个人愿意给刷礼物？当然，也有情怀刷客，那毕竟是少数，大部分的人，还是需要点关注的，点了关注意味着开直播就有人，无论卖货还是让别人刷礼物，都能够赚回本钱，亏本的买卖谁做？



一些平台的大主播，每天开播的时间有限制，为啥有限制？你一开播一群人都会去你那里了，别人怎么办，于是私信里就有了协议，每天开一两个小时就行了。于是又有了一种玩法，叫秒榜。凡是刷礼物在定榜时拍在第一的，这些大主播就会把人甩过去，顿时直播间粉丝暴涨，能不能留下这群粉丝，就看你的才艺如何了，就看你卖不卖力气了。

讲了这么多，其实是为了下面的项目做铺垫，作为一个网红，是最懂人性的，而且对群体操控术，都有着很深的研究。只要是能成为大主播，都会这方面做的非常优秀，他们懂得一个道理，在铁的老铁，如果一直只让刷礼物，没有回报的话，那么铁也会生锈。

粉丝也不是永久的，才艺翻来覆去也是没有新意，总要找到快速变现的方法。

今天要讲的项目，就是网红定制款。

如果你有关注某平台的主播，你就会知道，今年的七夕前，有一个网红推出了定制款可乐。上面可以写各种各样的祝福。比如：XX 大队 威武霸气 之类的文字。以显示铁粉的凝聚力。

这是淘宝上一个商家搞的一个活动，通过这个活动为他的店铺引进了大批流量。招收了大批小主播代理。顿时，定制可乐爆红。



18-75 的价格卖出将近 9000 比。我看到这个数据的时候，才对网红经济有了更深层次的认知。



看起来确实不错，也是送礼物的佳品，可乐本身不值钱，但是上面的定制款给了他附加价值，顿时可乐的价值就凸显出来了。

看了这个案例，如果熟悉 抖音、快手、两大平台的人，已经开始有了想法。想着如何去操作这样的一款项目。其实，非常简单。

文字类型的都能够卖这么火。如果搞头像类型的、搞照片类型的是不是会更火？

答案是肯定的，即使在小的网红都有拥护者，除了那些顶尖大网红之外，一些小网红特别容易搞定，而且拥护人群也比较多，尤其是女性网红。

这个项目究竟如何实操落地？

1、谈合作

开始操作之前，肯定先要测试，所以选择主播就很关键。这里有四个要点。

- 1、女性主播
- 2、未婚
- 3、直播间男性多
- 4、有自己的铁粉团队

在这四个标准之下，可以最起码保证不至于亏本。

合作方式两种：

- 1、直接付费放广告，让他推广。说是粉丝福利就行。感谢刷礼物的大哥们。
- 2、合作分成。50%的分成，发视频之前，把留言功能关掉，然后放店铺地址。

店铺用有赞，有分成功能。有现成淘宝店铺也行，开通淘宝客同能。

话术：

我们是 XX 定制公司的，你在 XX 平台的影响力非常不错，我们准备为你推出定制款产品。更加让你的 IP 形象传播的更广泛，也有助于您的粉丝增加粘度，增加对您的信赖感。

因为你知道现在平台大环境下，网红粉丝流失率是特别高的，如果能聚集一批铁粉，让他们时刻都能关注你，那么你就立于不败之地了。我们有两种合作方式，一种就是直接付费广告，第二种就是合作分成，之后我们还会对您的形象进行更加专业化的包装。更加让您的形象迅速传播，快速吸金。

我们有全套的营销方案，你可以参考一下。

粉丝福利款：

凡是在直播接刷过礼物的，加客服微信凭截图，马上打 8 折

凡是 XX 大队铁粉，只要截图头像 马上打 9 折

价位三件定在 98-168 之间即可。

按照这个话术谈，能够提高成功率。（已经有人测试过的。）

2、淘宝定制 IP 形象

女性网红（未婚），这里提三个产品方向：

T 恤

钥匙链

水杯

可以设计成卡通动漫类型的、也可以用图片直接制作。让主播写几个字在上面，也设计好。比如，XX 大队 青春永存、XX 大队，友谊长存 类似这样的。



就像这样的，几百块钱就可以制作一款动漫的 DIY 图片。都是非常不错的。

接下来找一个代工厂去加工。



成本控制在十块钱以内就可以。其他两样也可以直接从 1688 上搜索。初步预估 10W 粉丝，定制二百套即可。

3、推广

产品到货之后，就可以推广了。建议要组成一个套餐来卖更好。因为能够更加突出网红定制款的溢价。

让主播在人气最旺的阶段，在直播间口述粉丝福利。然后让加客服微信。

让主播隔天发一个视频介绍这几款产品，留店铺地址和 V 信就行。

基本上两百套最差在两天之内就可以抢空。

总结：网红定制款这是未来的一个趋势，能够迅速的把网红粉丝变现，也作为粉丝福利的一种，能够极大的调动粉丝的热情。

本文素材来源于同路人分享汇

如何利用微信粉丝操作养生小店,一天平均纯赚 2000+

现在做项目,我喜欢挖井。因为挖的越深,打出来的水越甘冽,越爽口,并不担心别人能够复制,因为要复制的话,他需要把我的路再走一遍。

但是很多人是没有这个耐心,耐心这个词,是需要时间来磨练的。

我曾经说过,有条件的话,可以积累微信好友。积累满 4500 左右,你就比很多人强了。因为现在是粉丝经济年代。

短视频也在玩粉丝,自媒体也在玩粉丝。拥有粉丝,已经成为互联网入门的门槛。

连现在的各大平台,都开始通过各种终端系统,或者线上系统开始锁粉了。比如小米,他的粉丝叫米粉,华为的手机叫花粉。都开始玩粉丝营销了,无论从个人 IP 层面,还是产品层面,都开始布局粉丝。



什么叫粉丝？

如果你对粉丝的概念不清楚的话，那么你可以去手机官网开售的时候看看，就几分钟，上万部手机都会被疯抢一空，彻底能够震撼你。

这叫做粉丝，粉丝传递的是信任的价值，信任你、关注你的动态，第一时间了解你的一举一动、并且支持你的一些行为，叫做粉丝。

如果，你还是不了解。可以去各大短视频平台，看主播开播之前，甩人的场景。都会喊着 X 家军，马上向 XX 直播间进军，打出 X 家军。这个时候，你去那个直播间去看，短时间内，X 家军这个词，就会刷屏。

这个时候，你会感觉到粉丝的强大。你会觉得这个人个人魅力，真的不错。

粉丝如何来？

粉丝来源渠道非常宽广，可能是朋友介绍、可能是 IP 做的某一件事打动了他。可能是平台推送视频了解到他。

但是，无一例外，这群 IP 都和粉丝，保持着高频率的互动。每天定时定点，去积累，日积月累，粉丝基数越来越多，铁粉也越来越多。

但，这个过程，是 IP 输出价值的过程。可能是产品，做的不错，可能是 IP 很搞笑，或者 IP 讲的话对你很有作用，具有启发性的思维。让粉丝在做某件事，或者想起某件事的时候，第一时间能够想到你。

如果做到这一点，那么证明你的 IP 塑造的非常成功。

那么新手如何开始从零塑造 IP？

首先想的就是价值。

你准备面对哪些人群，你能够提供什么样的价值。你分享的内容，价值越高，铁粉越多。

我举个圈子里面塑造 IP 特别成功的例子。

他塑造的专家形象，在快手上做的很成功。

他塑造的形象是养生专家，每天都会定时发布视频，讲解一些养生知识。他针对的细分行业，都是比较暴利的行业：前列腺、痤疮、骨质增生、乳腺、宫寒等。



到现在为止积累了将近 60 万粉丝，每天都能产生 25-40 单，客单价 198-298 之间。

他之前是做竞价的，现在专门搞了几个号去做快手抖音的短视频营销。

我问，你是如何做到这么多粉丝的？

他说，做到这么多粉丝并不难，我用了 1 年多的时间达到这样的水平。

第一就是根据你的定位，进行人物包装。你做养生，最起码你要是个医生之类的人物。当初，想要请人，但是医生的工资比较高，压根看不上这点钱。

最后没办法，亲自上阵。找了个医生，每天给我写一段关于男性，女性，养生，保健，以及常见疾病的治疗之类的几句话。一定要显得专业，一条 100 块钱。

就这样熬过来了。

我发现真人出镜，效果最好，我在 10 万粉的时候，每天就稳定出单了，一天能有 3-5 单，开始有利润了。

我问，你是如何进行转化营销的？

快手主播，对于加微信这块，还是有着明显的排斥，我也有意的开始过滤客户。凡是购买产品的，我就加微信。到目前为止，一个号已经满员了。另一个新号，还在继续加。加的人也不多，每天也就二十以上吧。

购买了之后，有了初次信任，就做朋友圈激活。

比如，各种养生小知识，都是我从互联网上整理出来的。一些新品上来，我也会在朋友圈发布，有付费意识的人，二次付费并不难，所以转化也非常好。



我问，你如何看待持久的输出？

把他当工作吧，每天都去做，也就习惯了。而并不是把他当做赚钱的工具，越是这样想，越不赚钱。初期的目的性不要太强，目的性越强，越很难赚钱。这就是很多人坚持不下去的原因吧。

我问，你现在利润，能够保持多少？

平均一天在 2000 左右，不过投入比竞价小多了。如果搞活动的话，利润更高，最高的一天能够突破 7000 左右。

我问，这是一个号的利润？

对的，就是这个 IP 的。其他的还在养号阶段，估计明年的现在，最起码破百单。

总结：任何一个暴利项目，收益高的项目，都需要经历平稳期，然后才是暴利期，谁能坚持下去，谁就能赚钱。

本文素材来源于中原偏门哥

如何利用信息差造就暴利项目，以 360 借条为例！

从 jdb 开始，金融行业开始疯狂发展，到现在虽然势头有所下降，没有大资金的平台或者割韭菜的平台，早已被淘汰出局。能够坚持到现在的平台，基本上都是背后有金主。资金背景很强大。

金融行业，赚钱永远是最轻松的，只要选对路子，很容易起步，就看你处在哪个环节。

哪个人没有急用钱的时候呢？背负着，车贷、房贷的普通人大有人在，一个资金周转不过来，能够急死人。找人借钱，借给你是朋友，不借给你，连朋友都没得做。尤其是很多人要脸面，即使用其他结款方式，也不想问朋友借钱，因为，借的不仅仅是钱，还有人情。

金钱好还，人情难还。

而随着互联网发展，各大平台在消费方面，做出了很多人性的服务，微信的微粒贷、支付宝的花呗、借呗、给大家提供了很多方便。原因就是，你在他的平台，消费的越多，提前消费的越多，对于平台来讲，好处大大的。可以促进平台的产品销量，促使资金快速流动。增加你对平台的使用粘度。

还有一种平台，不断的放款，原因就是增加平台的体量，由于都是上市公司，平台体量越大，资金汇入越多，盈利只是时间问题。变现，只看他们的格局。比如，360 平台。大家都知道，是做安全防护起家的，别人付费他免费，笼络了不少的用户，有了用户体量，赚钱就容易的多。

他也开始涉足金融行业，想要进入市场分一杯羹。毕竟这个行业太暴利了。

如果你经常看其他 APP 会发现他们很多 360 借条的广告，覆盖度非常强，足以证明，他们是盈利的。或者是背后有大的布局。

但是，你知道这个借条是可以赚钱的吗？

如果你不知道，证明，信息差在阻隔着你。如果你找到这个渠道，稍加利用，就可以赚钱。多了不说，每月破万没啥问题。

那么究竟如何依靠这个平台赚钱呢？

那是你对互联网企业压根不了解，他们是最懂互联网的公司，知道赚钱的事，不仅仅是自己投放广告能够解决的，而是要充分运用群众的力量，才能利益最大化。

而 360 平台也有一个联盟，叫做 360 有钱联盟 通过各种激励政策，鼓励各种推广者，推广平台旗下的产品。而 360 借条，就是其中一个。



大家可以看到，推广一个 360 借条的正常注册，就能够获得 50 一人的佣金。是不是看起来很诱人？

对，确实很诱人，随便推广三四个，就能够赚到 200 多块钱。虽然很诱人，但是很多人依然没有推广办法，不知道如何做。

当然，我们接触互联网，了解到信息，最大的目的，就是想要让他利益最大化。

直接讲讲，如何玩。

如何能够快速赚钱呢？

最好的办法，依然是发动群众的力量，利用信息差，展开推广。就像 JDB 一样，最高级别，注册也有 50 左右的收入，到了下面只有 30 的收入。

就像这个，放弃大多数的利润，给别人分钱，给的多自然有人做。佣金高了，自然利润就大了。而别人又不知道这个信息，只能乖乖的赚点佣金了。一单 18 块。保守估计一天能出 20 单左右。

当然，方法也很简单。只需要，全网兼职 APP 发一遍，总有人会加入，总有人看着佣金眼红。然后，你就实现躺赚。

你肯定不会满足，赚钱肯定是越多越好。

那么第二个方法。直接找羊毛、宝妈兼职群。私聊发广告，然后告诉他，注册就有 30 块。尤其是有 360 平台背书，很容易产生信任度。或者告诉他，出一单 30 块钱，你去推广就行。然后赚个差价，有 10 个人很卖力的帮你推广，你就可以实现躺赚了。

因为，太多人想要赚钱，没有门路，而你就是掌握信息差的这个人，可以轻松赚取差价。

所以，在互联网上赚钱，只要有足够封闭的信息，赚钱真的不是太难。而别人在帮你赚钱的同时，还需要感谢你。

毕竟你掌握着一手渠道。他们没办法触碰。当你有一天不想做了，直接把渠道卖出去，他们也是千恩万谢。感谢你提供的信息。

这就是信息差的威力，能让人迅速致富，实现躺赚。当然，具体玩法，还需要自己去摸索。研究的越深，了解的用户群体，越广，那么你赚的就会越多。

本文素材来源于境界哥

如何玩抖音提高你的收入，0 成本菜鸟都能月入 3W+

今天我们要讲这个项目之前，先说一下操作门槛：



名称：抖音教育类视频制作与变现

起步成本：0

员工：1

收入：根据运营效率

适用人群：父母

大家都知道抖音是现在全世界最火的短视频 App，刷抖音视频已经成为一种潮流。在讲之前我们来看一些案例。

第一个案例：少儿教育 它的视频主要是：音频+固定背景图片+字幕。来看看这个账号的数据（截至 2019 年 04 月 16 日）：



第1个视频发布：2018年10月 上传视频数：242 粉丝数：101.2万 总点赞量：175.2万 它的代表作有：《孩子任性哭闹怎么办？用这个方法教养孩子，有效》，点赞量19.5万，评论2857，转发量6.7万 《恋爱和结婚有什么关系？有女儿的可以这样说，有效》，点赞量27.3万，评论7961，转发量4.6万 《孩子生日的时候这些话，你有没有说过呢？》，点赞量29.6万，评论8729，转发量2.9万

案例2：育儿在线 它的视频主要是：音频+固定背景图片+字幕。来看看这个账号的数据（截至2019年04月16日）：



第 1 个视频发布：2018 年 09 月 上传视频数：172 粉丝数：96.2 万 总点赞量：127.7 万 它的代表作有：《生命固然重要，但是等孩子们真正明白生命的意义那就需要很好的引导》，点赞量 9.9 万，评论 618，转发量 2.5 万 《如何克制任性？如何对孩子说不？孩子看到东西想要闹怎么办？》，点赞量 10.4 万，评论 1292，转发量 2.7 万 《很多家长私信问孩子作业拖拉怎么办？今天给大家一个方法》，点赞量 17.5 万，评论 1919，转发量 6.0 万

案例 3：教育育儿指南 它的视频主要是：音频+固定背景图片+字幕。来看看这个账号的数据（截至 2019 年 04 月 16 日）：



第 1 个视频发布：2018 年 10 月 上传视频数：145 粉丝数：52.1 万 总点赞量：98.1 万 它的代表作有： 《教孩子恋爱与结婚的关系。从这个情人节开始》，点赞量 43.3 万，评论 1.3 万，转发量 7.5 万 《孩子六岁之前管什么呢？》，点赞量 4.9 万，评论 548，转发量 7548 《妈妈爸爸宝宝的和谐关系是怎么样的？》，点赞量 4.8 万，评论 2815，转发量 3.8 万

案例看完了接下来我们在看下操作流程： 大概分为 3 步：

第一步：找出这类音频或视频素材

第二步：利用编辑或者剪辑软件加上字幕和封面生成新的视频

第三步：开通商品橱窗销售商品/导流到微信销售商品，如何倒流我上篇文章都有讲，可以去看下。

这类视频制作非常简单，现在有很多手机 App 和电脑软件都可以轻松完成。不知道的可以看上几遍文章，都有讲。

我们在来看看利润分析： 主要分为 3 部分：

第一：账号价值

第二：橱窗销售





第三：微信销售教程 我们找出一个账号的信息，来估算一下收益：抖音账号评估平台给这个账号估价为 314336 元。根据商品橱窗里的每件商品浏览量和价格估算，收益为：1607 元。

最新课程



16堂家庭教育私教课免费领，让家长告别专业

专家讲师让您培育出优秀的孩...

免费



直通顶级名校的36种教育法

冷 把三个儿子都送进斯坦福大学的“...

¥99



99%的婚姻幸福的家庭，都学会了这六个步骤

绝对不能错过的创造幸福婚姻关系的六大...



缘梦项目笔记

分享网络创业项目

¥299.00

¥00

橱窗商品收益估算方式：收益=商品浏览量 x0.1%（购买率）x 单价 x10%（根据淘宝客推算分成）这部分建议自己卖产品利润更大 我们就算微信每月售出教程20件，每件价格50元，月收益为：1000元。

最后我们讲一下这个项目的卖点，这个项目主要是发这些视频来戳中做父母的痛点，然后我们顺势在卖这些产品，来帮助他们解决这些痛点。都知道当代父母针对教育小孩很重视，所以我们可以抓住父母们的痛点，比如，自己的小孩为什么没有安全感，该怎么做？如何教导小孩做作业的问题！抓住父母们的眼球，就成功了一大半！

最后在总结一下，这个项目的关键点：

- 1、需要找出能戳中父母痛点的视频或者音频素材做成视频或者音频内容。
- 2、账号运营，也就是粉丝的积累
- 3、变现，要么引流卖教程，要么商品橱窗，要么卖账号。还有就是直接对接线上课程。这个要等到你有一定的粉丝数以后。
- 4、当你把这个账号做好后，您就可以做第二个、第三个、、、然后将这个方法用到其他类目，无法想象利润有多大？

5G时代已经要来了，视频大时代，视频和音频的真正风口红利时代才刚刚开始，现在赶紧上车将来的你一定赚的盆满钵满。

本文素材来源于牛哥微课堂

如何在各类平台上赚钱，高手不公布的方法

有些平台，随着火热行业关注度的提升，慢慢的失去了关注度，殊不知，这些老牌平台，往往用户黏度是最高的。而且，用户忠诚度也非常的不错。

前几天，身边一位朋友酒后交流说，现在的人都喜欢跟风，殊不知，真正赚钱的老油条，总是蹲在一个平台上，享受着这个平台的红利。当然他们对平台的规则，也了如指掌。每天活的很滋润。

他告诉我，身边好几个人，在老牌平台，每天都能赚几千块钱，而且毫不费力。因为他们懂得这个平台的规则，并且沉淀的时间长了，有了一定的积累。

他说，他在这个平台混迹了将近 3-4 年熟悉平台各种规则，各种小组玩法，手到擒来，并且收益不错，他说的平台叫做豆瓣。

这个平台很多人都知道，但是也有很多人不屑。因为与自媒体、短视频，相比起来。这个平台的曝光度并不是很强烈，并不在风口上。但是这个平台里面隐藏着很多暴利的项目。

我们首先分析一下，豆瓣最强的流量来源。在于影视、电影的评分。每天都会涌入大量的流量，这群人需求不一。从而带动，站内的整体流量。

他们会创建各种小组，组织各种活动，殊不知，很多活动，小组里面是有利益关联的。



像是我们看起来比较暴利的减肥、瘦身小组，在这里面，简直人气爆表。原因很简单，凡是喜欢看电视剧、电影的人群，女性占的比例是非常高的。



但是，每个刚需的小组，基本上都已经被垄断了。因为，豆瓣的红利期在 13-15 年之间。那个时候平台正处于红利期，很多人看到趋势，都进来分点红利。

而那时候的互联网从业者，基本上对关键词了解比较深刻。知道哪些词是用户的刚需词。

19 年之后，对于很多人来说，机会似乎没有了。但是面对着刚需词的衍生词来讲，机会还是很多的。

因为刚需词的用户，选择性更多了，他们会选择不同的方式来解决，目前所遇到的状况。

就比如我们列举的减肥，很多人虽然感兴趣，但是对于产品类的减肥方式，未必信任，所以选择其他对身体作用危害比较小的减肥方式。

比如，瑜伽、肚皮舞、通过锻炼，能够达到减肥的目的。大家现在在减肥的情况下，更加注重身体的养护。

但是这些小组，也有有人给注册了，因为你想得到的东西，懂行的人基本上能够考虑的到。所以我们现在考虑的并不是如何去建立小组，而是如何在刚需的小组里面发广告，达到我们卖产品的目的。

当然，想要达到这样的目的，需要对小组有着严格的选择标准。这些标准，几乎是豆瓣赚钱高手，常用的判断方式。非常赚钱。

一、小组人数限制

轻断食瘦身互助联盟
2478 个成员 在此聚集
减肥成败！只此一战！一个人减肥很难，有木有？！ 减肥开始前的海誓山盟转眼就化作过往云烟，有木有？！ 稍有松懈，体重计就马上给你颜色看，有木有？！ 为了杜...

美容瘦身
571 个成员 在此聚集
小组名称：美容瘦身 本组发展目标：女性朋友的贴身小秘书，每天与大家分享学习美容、化妆、瘦身方面的小常识，用心打造专业女性资讯平台 口号：没有丑女人，只...

努力瘦身中.....
1378 个~未来的瘦子~ 在此聚集
我在努力变瘦 哪怕以前失败过很多次我也还是在努力 我会成功的 加油 所有想变得清瘦的女生们，联合起来吧~ 让风吹倒我们吧~~

健身 养生 瘦身 一起加油
69 个成员 在此聚集
交流当下最有效的健身，养生

网赚 缘梦项目笔记
瘦身方式 干货 减肥项目

小组人太少的话，没有曝光率的。发出的广告是没有任何价值的。所以选择小组，一定要选择人群基数比较高的。

比如 5 万以上，这样的小组，发广告曝光率比较足，也容易产生成交。只要你的软文写的不错，成交率自然不错。

二、大流量小组特征

讨论	作者	回应	时间
【置顶】声音好听，情商高的小姐姐可以进来鸭！	pilo	107	03-
【小组置顶】靠谱兼职长期有效，语音转写标注兼...	森林之大	550	03-
【置顶】30-100元/篇，新号易过！读书、影评、故事...	困兽笔记	174	03-
【置顶】朋友圈转留点赞广告兼职 努力可月收1000左右	糖兔	120	03-
【置顶】App聊天兼职招募语音文字聊天有趣的小姐姐	日赚500+	139	03-
【置顶】长期招兼职写手、征稿，稿费平均300-500元...	马洪	133	03-
【小组置顶】招募看书达人赢万元大奖！	摩卡阅读招募	39	03-
招娱乐、体育、游戏、历史等写手，日收入100-1000元	小叶子	35	03-

网赚 缘梦项目笔记
收入100-1000元 分享网络创业项目

大的小组，基本上都存在商业行为。这些收入都入到组长的腰包，所以说，凭他爱红利期是非常重要的。

很有可能，你偶然之间做出的一件事，就能带给你源源不断的收入。虽然不多，但甚在稳定。这个小组，组长保守收入都在 2000 左右，而他需要做的就是投放广告的软文置顶就行。流量平台会按照活跃度推荐。

三、小众领域玩法

有些平台，是属于小众领域的。而这些小众领域的用户精准度自然更高一点。所以，我们选择投放广告时候，可以找大的小组。

但是真正的细分领域，效果依然非常不错。比如，兼职里面的宝妈兼职。就属于细分领域。

讨论	作者	回应	
【置顶】声音好听，情商高的小姐姐可以进来鸭！	pilo	107	03-
【小组置顶】靠谱兼职长期有效，语音转写标注兼...	森林之大	550	03-
【置顶】30-100元/篇，新号易过！读书、影评、故事...	困兽笔记	174	03-
【置顶】朋友圈转留点赞广告兼职 努力可月收1000左右	糖兔	120	03-
【置顶】App聊天兼职招募语音文字聊天有趣的小姐姐	日赚500+	139	03-
【置顶】长期招兼职写手、征稿，稿费平均300-500元...	马洪	133	03-
【小组置顶】招募看书达人赢万元大奖！	摩卡阅读招募	39	03-
招娱乐、体育、游戏、历史等写手，	小叶子	35	03-

人数小组未必有多少，但是关键是精准。这里面的人群，大部分都是对兼职有需求的女性群体。

而他们对于赚钱的欲望也是相当强烈，同样也是一线消费者。当初一个朋友，做淘宝客找宝妈兼职群体，月入过万。

因为根据数据判断，淘宝购物性别占比，女性要比男性高的多。

四、如何发现更多相关小组？

豆瓣有一个非常不错的功能，叫做相关小组推荐。比如，我们找兼职的群体，突然发现了宝妈兼职。

在网页的右侧，就会推荐出很多细分的兼职群体。比如网络兼职、上海兼职、投稿兼职、这些细分行业，方便我们发的帖子产生更强的曝光率。

1、相关小组推荐

兼职搜索结果列表：

- 宝妈兼职 (4781)
- 大学生宝妈 上班族兼职... (3368)
- 大学生兼职 (115011)
- 网络兼职 【免费求职 E... (104425)
- 上海兼职 (13086)
- 靠谱的网络 (5611)
- 豆瓣：靠谱 (11993)
- 大学生兼职 习投稿写手... (136139)

缘梦项目笔记 分享网络创业项目

2、友情小组

友情小组

友情小组搜索结果列表：

- 广州兼职 (48571)
- 南京兼职 【求职+招聘 +... (48265)
- 网赚一族 淘宝代购微商网络兼职... (65982)
- 深圳兼职 实习招聘信息 (43871)

还有一个功能，值得我们考虑，那就是友情小组。很多同类型的小组，为了产生曝光率，都会选择相互链接。吸取同类客户。

有的是按照地域分类、有的是按照细分行业分类。达到共享精准流量的一个目的。

3、关键词发掘

但是对于我们来说，付费置顶虽然是一种方式，但是效果是有限的。为了最大程度的扩展效果，我们选择长尾关键词。

有两点好处：

- 1) 能够覆盖一定的人群。
- 2) 做搜索引擎的排名。

1	减肥餐食谱大全	70 / 1
2	减肥食谱	791 /
3	减肥好方法	679 /
4	减肥	1059,
5	郑多燕减肥操	899 /
6	减肥操	492 /
7	减肥餐	561 /

以减肥为例，我们能够看到很多关于减肥的长尾关键词，这个时候，我们就想办法去创建这些小组。精准度是非常高的。

比如减肥餐、减肥操、减肥食谱。都可以创建关键词，尽量保持不重叠。

每一个大的行业或者领域都能衍生出无数个细分领域, 按个去测试一下注册小组, 都有获得流量的希望。毕竟赚钱的本质是流量、曝光率、如果提升这些基础性的东西, 赚钱也是非常容易的。

总结: 我曾经总结过, 赚钱这件事, 要么靠质、要么靠量。哪样玩好, 都能创造不少的财富。

本文素材来源于境界哥

如何在自媒体平台创建付费专栏变现,没粉丝也能获得高收益

今天早上，公司楼下卖早餐的阿姨看我刚进门就问：今天还是一样吗？天天在她家买早餐，她都知道我吃啥了。

其实任何事情都一样，你总是做同样的事情，别人就会默认你会继续做这样的事情。比如你在一台电脑上登陆过微信，下次打开电脑就会直接跳出你的微信号登录界面。

用过头条的小伙伴都知道，头条的推荐机制也是这样，你经常浏览什么内容，平台就会给你推荐什么内容。像我经常浏览自媒体、互联网方面的新闻，现在平台给我推荐的内容几乎都是这方面的内容。

不知道大家在逛头条的时候有没有发现这样的现象，在推荐页面看到的文章标注着“限时免费阅读”的字眼，在文章的底部还有该文章的所属专栏。



这其实就是今日头条平台为头条创作者提供的一个变现机制——付费专栏，如果想要获取该专栏的所有内容就需要购买该专栏。

以前头条的创作者想在头条上变现，只能依靠广告分成，这个收益是比较低的。现在就能靠创建付费专栏来变现，收益是比较高的。

创建专栏需要什么条件？

1、拥有自己的头条号

想要创建头条的付费专栏，首先要拥有自己的头条号，这个头条号不是指目前你登录今日头条的这个账号，这个账号只能用来阅读别人的文章。而你需要的是今日头条的作者账号。



你可以在这里发布一些较高质量的内容，供今日头条的用户阅读、观看。

2、原创内容质量高

当你拥有自己的头条号之后，你就可以创作内容了。但平台对内容质量是有要求的，还得是原创。当你的内容质量提高之后，可以提高你的购买转化率，还能增加作品的曝光率。

平台会根据你作品的质量内容进行分享推广，就像我上面提到的限时免费推广。如果你创作的某些章节能进入首页的推荐，头条用户可以免费试看该章节，如果觉得写得不错，就会查看该专栏里其他的文章。

因为专栏里的其他文章是需要付费查看的，用户阅读到一半或三分之二的地方时需要付费解锁，如果该文章足够吸引人，价钱也还合理，用户就会购买该章节所属的专栏。



什么10W+都已经过时了，你看到图中有个1300W+的，我晕啊，这个阅读量简直是逆天，我本人写文章，最好的阅读量也才40W，根本没见过什么叫1000W+。于是我禁不住去买了看了一下，不得不说这个作者的手笔真的是厉害，看完一节你还想看下一节，那肯定就得付费了是吧。



所属专栏



其实不论是现实生活还是互联网创业，你想要卖产品，最难的就是找客户。但是你在今日头条上不会遇到这样的问题。因为今日头条会帮你找客户，而且还是精准客户。

头条推荐机制的优势

1、粉丝不多也能获取超高流量

很多想在头条创作的小伙伴可能会有这样的想法：在头条没有多少粉丝，创作的内容根本没法被别人看到，更别提什么收益了。

其实，不一定要有粉丝才有收益，很多创作者的收益都是来自非粉丝群体，大家可以看看下图，这是两个做的比较好的作者，他们80%的收益都是来自非粉丝群体。

日期	销售额	粉丝收益	非粉丝收益
2019-04-04	9850.5	835.8	9014.7
2019-04-03	9850.5	915.4	8935.1
2019-04-02	11860.4	895.5	10964.9
2019-04-01	12795.7	2985	9810.7
2019-03-31	11183.8	2029.8	9154
2019-03-30	13195.6	1881	11314.6
2019-03-29	13018.5	2001.5	11017

日期	销售额	粉丝收益	非粉丝收益
2019-04-04	7029.8	384.1	6645.7
2019-04-03	6995.4	503.9	6491.5
2019-04-02	6370.5	813.8	5556.7
2019-04-01	10721.5	2253.2	8468.3
2019-03-31	9255.8	1601.7	7654.1
2019-03-30	7411.5	1403.7	6007.8
2019-03-29	5840.5	1608.6	4231.9

这是因为今日头条特殊的推荐机制，只要你创作的内容质量足够高，头条就会自动帮你做分享推广，增加你作品的曝光度。

你可以设置章节的付费类型，付费或免费。如果设置为付费章节，还需要设置试看的内容长度，当你勾选了“章节进首页推荐”的选项时，就能获得平台的推荐，从而增加章节的阅读量。



当你的收益来自粉丝群体时，平台是不能收取分成的，但收益来自非粉丝群体时，平台就能从中收取分成。

所以，当你的内容质量高时，平台更加乐意为你做推广。而且目前头条用户的日活跃量为 1.6 亿，具有巨大的流量，面对的市场也非常庞大。

2、推送更加精准

大家都知道，头条上发布的作品内容都会被打上各种的标签，比如情感、科技、互联网一类的。平台是按照兴趣、爱好给用户推荐内容的，根据用户平时浏览的内容，从而给用户也打上相应的标签。

这样一来，标有不同标签的作品就会被推送给对应的头条用户，这使得给不同用户推荐内容更加精准。看到你作品的用户也正好对这方面感兴趣，就会相应地提高购买转化率。

而且头条上的内容能进西瓜视频和抖音，这又在一定程度上增加了作品的曝光率。而且你在西瓜视频和抖音的粉丝，也能被引导头条上来。

做头条付费专栏，门槛高吗？

在头条做付费专栏是有一定的门槛的，因为对你创作的内容质量是有要求的。如果你的内容没有干货，就算有推荐，也不会有人购买你的专栏。

但是能涉及的方面却有很多，像 PS 教程专栏、写作专栏、创业专栏等等。只要你专注于擅长的那一样，做出高质量的内容就可以了。



我们的一位学员也有做这方面的尝试，刚做知识付费不久，更新文章也就一周左右，经常跟杰神老大交流经验这方面的心得体会。

他是做 PS 教程方面的，一个专栏目前是 9.9 元。前两天收益非常低，有时候只有一个人买，有时候一个人也没有。



但是他持续更新了四五天之后，收益基本上能保持在 1000 元左右，平台扣去分成，最后能赚取 500 元左右。

这样的项目有前景吗？

这个时代的知识更新的速度越来越快，各种信息比之前任何时代都更加丰富。用户对这方面的需求更大，市场也呈现逐渐扩大的形式。

像喜马拉雅 FM 和知乎等平台是典型的知识付费平台，刚开始的时候基本上都是一次性买卖课程和讲座的阶段，近年来也陆续开通了订阅专栏的形式。

在今日头条的付费专栏，用户可以通过按整个专栏的订阅形式获取系统性的课程，这样会使得用户粘性更强。

以前从事自媒体平台创业，大家主要是依靠广告分成来达到变现的目的，做过这种项目的小伙伴都知道，这种收益是非常低的。经过这几年的发展，就目前的市场情况来说，知识付费和带货的项目的发展是比较好的。

像知乎、悟空问答、今日头条等平台，在知识付费方面相对成功。现在知识付费项目越来越受欢迎，也越来越重视这方面的内容。前几年大波知识付费产品抢占资本市场，使整个行业呈现快速成长、持续向上的发展趋势。

像抖音、快手、小红书等平台，带货能力比较强。这几年发展更是迅速，抖音淘客、快手淘客、红薯等群体层出不穷，这方面的项目也比较受欢迎。关于带货的项目，我们会在后续的文章中跟大家做详细介绍。

今日头条可以算的上是目前下载量最大的资讯类软件，日活跃量达到数亿，强大的日活跃量让很多自媒体人竞相入驻，平台上那么多月收入过万的。他们也不是一天就能做到这样的成就，也需要靠逐渐累积经验。

所以，不要害怕没基础，找到合适自己的领域，投入地去做。有时候机会来了就要好好把握，一不小心就稍纵即逝了。

本文素材来源于杰神联盟

生活中的各种“神器”需求巨大,网赚新手也可以日入 1000+

啥叫神器? 在我的认知里面定义为,能够轻松解决别的工具长时间解决不了的问题。就叫神器。简单的归纳总结为:简单、快速、方便。能够具备这三个要求的即可称为神器。

其实随着现在的生活越来越细化,各类神器层出不穷。一个简单的厨房小工具,能够节省很大的功夫,也称为神器。

就像这样一款切土豆片刨丝的神奇,能够一个月卖到六万多台,可想而知这类产品对于人们生活中起到了多大的作用。我们既然做网赚,肯定不能只看到表象的东西,更重要的是如何看到内在的东西。凡是销量大的产品,其背后肯定满足了人们在生活中或者工作中某种需求,这些都值得我们去深思。

比如,这款神器,解决了土豆、萝卜丝、切片、刨丝的需求,不用使用传统的菜刀切片切丝,能够减少切手指的几率。毕竟不是每个人的刀工都是那么好,毕竟不是每个人切出来的土豆丝和饭店的一样美观。

那么相比起切手指来讲,花点钱买一个简单的工具就能够搞定,还是非常值得的。尤其是现在的人吃饭也比较挑剔,不仅仅要香,而且要色香味俱全。所以他能够火爆,也不是没有原因的。



一款拖布，能够一个月卖出十几万件，这只是一个天猫店，为啥会有那么高的销量呢？

还是刚需产品，满足了人们生活工作中的需求。这款拖布，满足的就是不用动手清理拖布。大家都知道，打扫卫生拖地的时候，很容易遇到比较脏的东西，但是不下手又清理不干净。下手吧，自己又觉得恶心。陷入两难的境界。这个拖布解决了这个问题，就能够获得很好的销量。

反思其背后的原因，我们能够想象的到，生活质量越来越高，大家对各类工具的需求也越来越高，以前一把菜刀就能做饭，现在厨房里面全是各种堪称神器的工具，方便快捷了不少。以前一个普通拖把就能够打扫卫生，现在各种功能齐全的拖把，反而能更受到大家的青睐。

从这个角度讲，生活用品的销量是非常巨大的，而且是重复消费。很容易产生二次多次的成交。



任何高销量的产品，必定背后满足了一个群体的刚性需求。

如果你看懂这句话，那么发掘项目根本不在话下。我们分析一下，上面的这些工具，在厨房和生活中都是不可或缺的。那么我们首先要考虑的是，使用这些工具的群体都是哪些人？

大家不用想也知道，肯定是女性群体，里面包含了部分男性。

有人会讲，现在男性的家庭地位不是很低吗？为什么不是男性使用的比较多呢？

我只能这样跟你讲，你看到的，与你接触到的比较偏颇，放在全国范围内来讲，还是女性做家务的占据大部分，这个毋庸置疑。

那么面对这么大的生活用品市场，我们应该考虑做点啥？

其实这些手法并不是某一个人原创，互联网早就有了。微博上做美食的一个大V平时教大家炒菜，有一天突然卖一口锅，398块，在短短两小时之内就卖了将近1万口。

这是什么概念呢？短时间的销售额就将近四百万。

为啥会造成这么疯狂的购买呢？

是黏度，粉丝黏度高，自然能够产生高价值。这就是我们常说的精准粉丝。一个炒股的粉丝，现在出售的话能够卖到上百块、一个减肥的粉丝现在出售能够卖到二十几块。这些都是卖暴利产品的明码标价，自然能够从他们身上赚的更多。

这非常值得我们去深思。我们如果深耕这个生活用品厨房用品行业，会造成什么样的效果呢？只要你的用户黏度高，你自然也能够在规定时间内卖到几百万的销售额。

同样的方法，有个叫哈爸哈妈的公众号平时谈早教，也卖绘本。硬生生的支撑起一个销售额几千万的公司。

这就是粉丝高黏度的结果。

如何拥有高黏度的粉丝？

其实最好的粉丝储存还是用公众号比较方便。因为打开率高呀。即使是微博的打开率都没有微信高。

切入点，既然做厨房用品，就用各种菜系吸引粉丝。做生活用品，就用生活小妙招来吸引粉丝。



流量渠道在哪里？

其现在在不夸张的讲，流量渠道并不稀奇，流量也并不缺，但是打造高黏度粉丝才是最重要的。

现在是互联网视频时代。当然从视频上找粉丝，找流量。至于内容，找一个长期更新的号，最好是女号，能够引起共鸣。然后搬运就行。比如从抖音上找的，去掉水印，修改 MD5 值搬运到快手上。这些工具有很多，百度就能搜索到。

很多人会问了，没有推荐咋办？

很简单，花钱上头条，现在各大视频平台都开通了粉丝头条，花点钱很容易就上去了，然后在用内容去沉淀。当然初期刷点粉是有必要的，主要是给粉丝看。从众心理，很容易就关注你。

如何引导到公众号？

这个更加简单，平时出视频的时候，在一道菜或者一个小妙招即将播放完毕的时候，打水印，更多精彩内容，公众号搜索 XXX 就可以了。

这些东西都是实践出真知，我在年初的时候，单纯的搬运视频到美拍上，刷了点粉丝。坚持了十几天，加了三四百个粉丝。卖一套刀具 198 还卖出二十几套，成本也就几十块钱。

如何找产品？

阿里巴巴这个平台，我不知道推荐了多少次了，总之对我来讲，这个平台简直就是宝藏，我做很多项目需要产品，第一反应就是从这里去找。价格非常合适，利润空间非常大。建议大家平时可以多关注一下。

我推荐的大部分项目，都是比较长久的项目，而且都是比较有潜力的市场，实践才能出真知，只有踏踏实实的去干，切入一个行业，想不赚钱都难。

视频二次编辑传到油管上的赚钱项目，小视频玩的就是套路！

朋友最近来跟我聊天时，动不动就想撸一些操作简单又有赚的项目。我介绍时，有项目又觉得老，又或者觉得太简单了赚不到...

其实个人觉得，经得起时间考验的项目都是好项目，至于能不能赚，主要看执行力。都是一个项目，凭啥别人能搞，咱就搞不起来呢？

最终还是被朋友的一句“项目不适合”把我给唬住了！

说到这，可能大家以为小编又在扯些家常来凑字数、忽悠人了，说不定举着准备用来听分享的板凳就要呼过来，得，还是回来分享内容吧。

我默默的拿出瓜子
和小板凳



一、油管二次编辑直播视频捞金

记的咱之前举的一个项目例子，就是用直播自动录制工具，将游戏主播的直播视频录制下来，而后剪辑上传B站。

其实就是利用直播视频的实时性，从而能够产生大量的素材内容，录制之后再剪辑，在任何一个视频平台都是完整的原创视频（前提你搬得比别人快）。

别说，这个项目还真的有人去做了，刚开始播放量不高，搞了一周才撸到了100~200，但好歹是有起色的，持续叠加到最后，收益十分可观。

不过操作项目的人不满足，他把项目搬到了其他平台上一一 YouTube（俗称油管）



全球最大的视频网站，当属油管了，用户来自全球各地，由于我们国内特有的文化，关于我们相关的媒体内容在国外很容易引起关注，其实就是通过贴上我国文化的标签，吸引国外观众眼球。

因此，我们能够上传视频的类型不仅仅局限于游戏视频了，还有其他类型的视频，我见到最多操作的就是直接搬用直美女直播视频。



二、项目操作

先简单讲讲油管的常规收益模式，其实就是来自谷歌广告联盟的收益，等能开启获利计划后，平均每 1000 个播放量大约有 1 美金收益，比 B 站的收益要多得的，而油管上视频一爆都是上百万的播放量，所以收益很可观。

1、注册账号的地区要选择香港或者 TW

在注册油管账号后，国内是无法开通获利计划的，所以账号资料中要选香港或者 TW 这两个地区之一。

2、要绑定真实资料

在获利计划中绑定谷歌广告联盟，提交对应资料的时候要填写真实信息，否则影响后期收益结算。

3、获利计划开通门槛

获利计划开通需两个关键数据指标，一个是视频播放时长达 4000 小时，另一个是订阅用户数达 1000 人，满足条件之后才能开通，才广告有收益。

所以前期需要养成，这是一个比较漫长的过程，前期需要投入的就是时间！

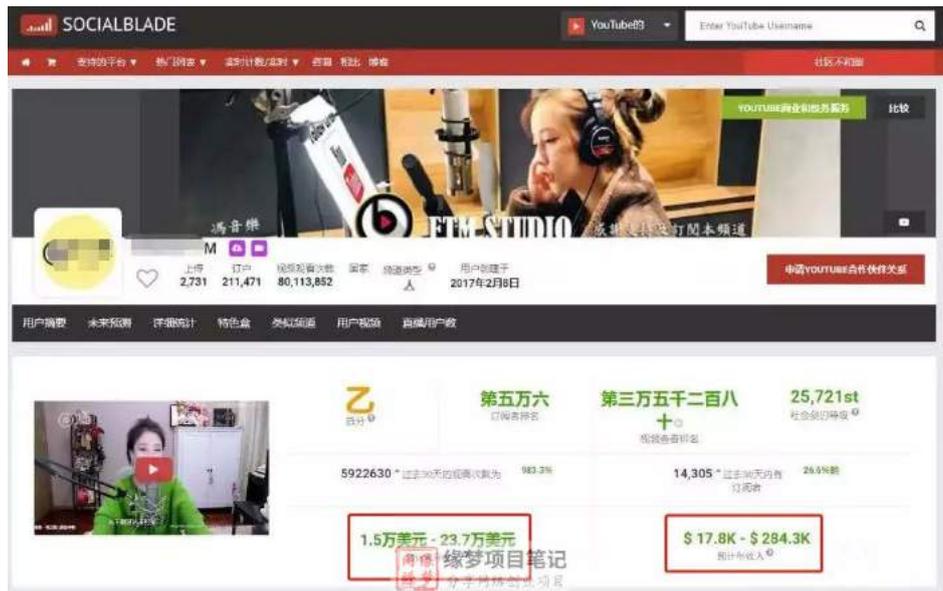
三、先看看别人怎么赚钱的

1、第一个是这个账号：



这个账号发的全是冯提莫直播时唱歌的视频，视频长度大多是一首歌的时间（3-5 分钟）。其中播放量最高的视频上传于 2018 年 3 月 13 日（迄今为止一共 10 个月），播放量高达 750 多万。

再来看看统计网站对这个账号的分析数据：

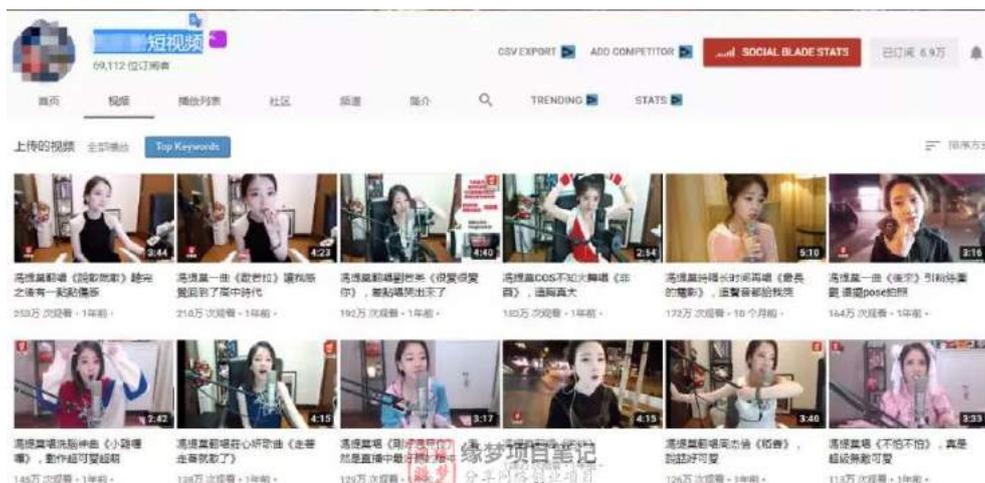


注册时间： 2017 年 2 月 8 号；上传视频数：2731 个；订阅用户数： 21 万；总播放量：8000 万。

总收入：约 8 万+美金，约合人民币 56 万（按每千次播放 1 美元收入估算）；月均收入：账号创建一共 30 个月，平均每月收入 23,000 多元。

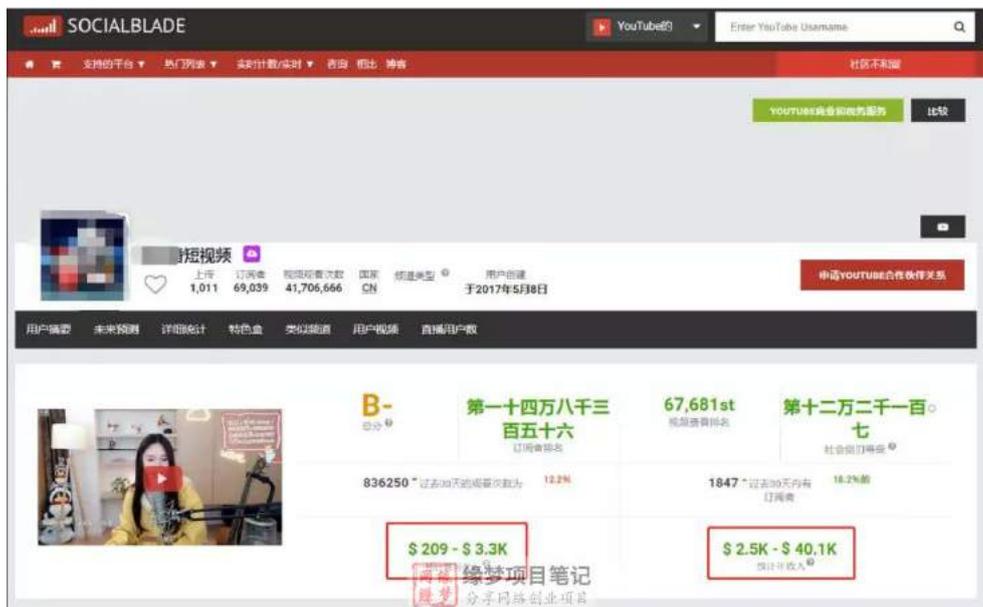
当然，这是官方工作室的。

2、那看一下普通人的账号：



这个账号的视频类型相对丰富一些，几乎涵盖了所有知名女主播的直播视频，有冯提莫、陈一发儿、阿冷、周二珂等等，大部分视频长度也都在 3-5 分钟。

来看看这个账号的具体数据：



注册时间： 2017年5月8号；上传视频数：1011个；订阅用户数：6.9万；总播放量：4170万。

总收入：约41,000美金，约合人民币28万（按每千次播放1美元收入估算）；
月收入：账号创建一共25个月，平均每月收入13,000多元。

上面的账号发的视频播放量还是不错的，多的上百万的，少的也有几千。而它们有一个共同点，就是上传的视频都是属于二次创作，只是把直播上的视频剪辑成一个长视频合辑，然后再重新配上标题、字幕、特效，再重新上传到油管上。

四、编辑视频合辑

这种视频合辑的方式就是现在油管上一个比较流行的玩法，而且合辑的流量占有很大，面对粉丝的范围广，很容易火，关键是题材的选择是否吸引人，比如美女、搞笑、宠物等。

1、什么是合辑

顾名思义就是把很多相关的视频拼凑在一起，做成一个3到10分钟左右的视频，比如科比十大精彩进球、库里5大霸气瞬间、某类歌曲、电影排行top10等。

如果直接搬主播直播视频的话，随便编一个“十大女主播”，“五首火遍中国网络的歌曲”等等，如果是游戏直播的甚至可以搞个“吃鸡神操作瞬间”“英雄联盟5杀时刻”等等！



2、制作合辑

使用直播录制工具下载好的直播视频，而后用剪辑工具放到一起，把精彩镜头放到一起，配上字幕、特效、背景音乐就可以上传了，这就需要一些视频编辑的功底。

整个油管最核心的就是版权问题，这个问题关乎你在平台能生存多久，很多玩油管的都是死在版权问题上，而做直播编辑视频，由于直播视频的实时性，所以不需要太担心。

五、细节问题

自己做的合辑做好后，上传到油管上也要注意一些问题：

1、起标题

很多人起标题都很随意，其实可以借鉴一些比较火的视频的起名方式，比如设置一些悬念等，而且中文标题建议用繁体字，后面再配上英文。

2、封面缩略图

缩略图要清晰，图片可以带点稍微夸张、暗示、热点等内容，能够吸引人的眼球，比如说美女这些。

3、背景音乐

音乐也不要侵权，很多人不注意这个问题，也会被举报，油管上有免版权的音乐，可以从上面找，也可以从国内的素材库里找。

六、总结

项目大概就是这样，利用直播视频来做为素材，进行剪辑上传油管，通过贴上我国文化的标签，吸引国外观众眼球，操作十分简单。

而由于直播视频的实时性，所以视频素材是可以说是取之不尽，而且录制游戏直播的视频，是真正的原创视频。关键是需要能开通收益的账号，还有就是堆量和时间。

虽然有点老，但不妨碍操作，任何经得起时间考验的项目只需要更换了操作方式、平台，依旧有很强的可操作性，就看怎么玩了！

本文素材来源于新媒之家

手把手教你 3 天过头条号视频原创，开启致富之路！

这两天公众号后台有粉丝留言问我在头条申请原创功能的事情，他刚开始做头条不久，已经发了很多视频都过不了原创的审核，有点苦恼。

我们今天来说一说如何在头条快速通过原创申请，给大家作为参考意见。

如何开通视频原创功能？

首先在头条号的首页进入个人中心→我的权益→账号权限



如果你的视频原创旁边的“申请”按钮是灰色的，说明你还未满足申请原创视频的条件。想要使“申请”按钮变成红色，就需要在 30 天之内发布一定数量的视频。

如果是红色的，此时你就可以直接点击红色“申请”按钮，按照步骤填写申请资料，资料越详细越好。

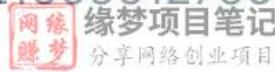
资料填写完提交以后，就等待审核。如果审核通过就会收到系统的提示。如果你提交了一次没有通过审核，需要等待三天才能再次申请。



系统通知

您好！我们已为您开通「视频原创标签」功能。发布原创视频时「声明原创」可获得更好推荐，同时也为您解锁了更多高级功能的申请限制，满足其他条件即可自助申请。附：《关于视频原创标准的细则》<https://www.toutiao.com/i6591692219655127560/>

18:39



当时我就连发了 5 个左右这样的视频，只花了三天时间就直接通过了视频原创的审核。

其实，无法通过视频原创功能的审核，是因为不符合开通视频原创的功能标准。原因就是原创的证据不足，没有强烈的原创辨识度。

无法证明“你是你”

有些创作者在创作视频时，真人只在片头和片尾出镜，中间却不出现。



这个情况就会导致审核视频的人认为中间进行实操的人不是你，怀疑你将别人的原创视频进行二次创作，现在的是伪原创作品。

还有些视频拍摄的是人文风景，创作者一般不会出现在镜头里，这就很让人怀疑这个视频是否是你拍摄的了。

而且如果想要申请原创视频功能，头条默认了一种基本的格式。

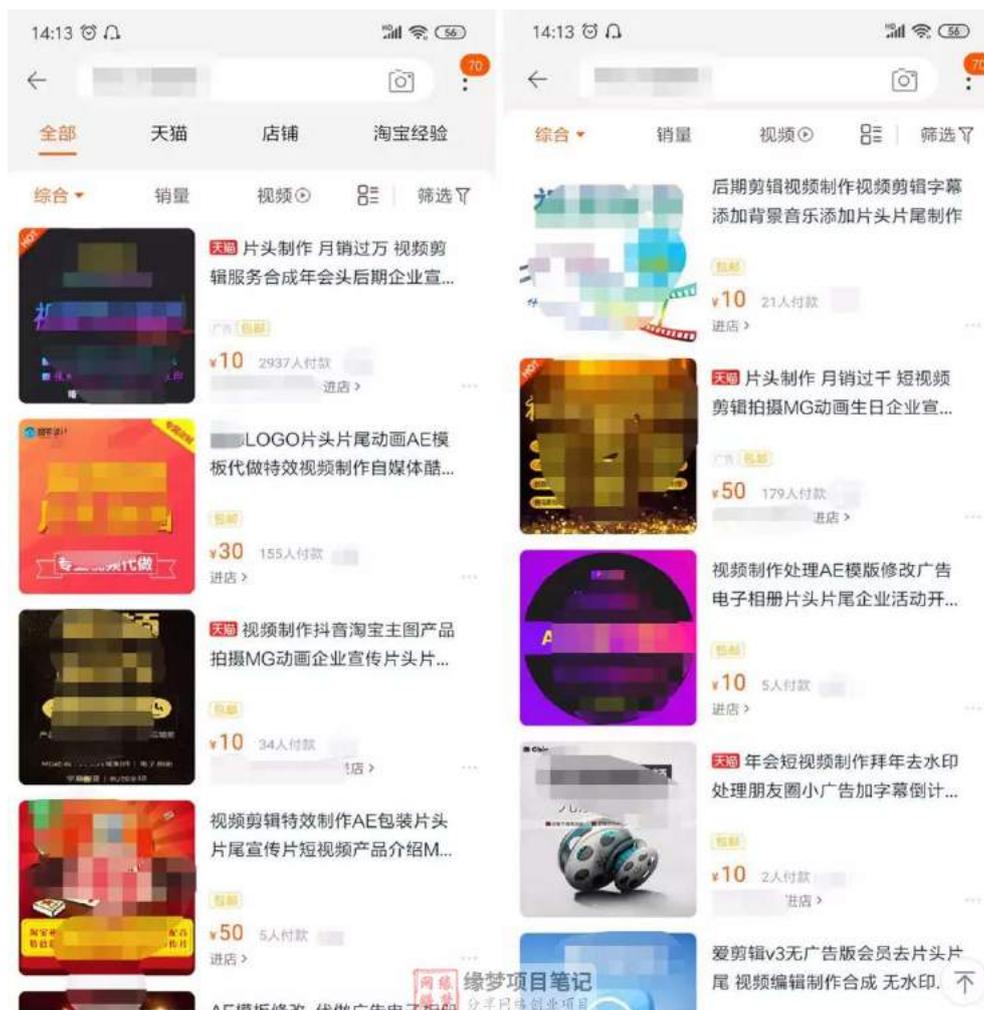
申请原创视频的基本格式

1、片头、片尾

任何一个视频，片头和片尾都占据着极其重要的位置。对于视频来说，片头和片尾就如同文章的开头和结尾，是非常重要的部分。

一般来说，可以在片头和片尾留下创作者的姓名和其他信息，让用户明确该视频主要讲什么，吸引用户观看。

片头和片尾都能在一些视频软件上下载模板进行制作，如果自己不会制作，可以直接去某宝购买，价钱也便宜。



2、字幕

一段有声的视频，字幕是非常重要的环节，不管是哪方面的视频，对讲解方面都有一定的要求。

因为每个人的习惯不同，有些人就算是有声音也喜欢看字幕。而且你还不能保证每个人都能听懂你说的话，所以字幕是必不可少的。

3、配音、配乐

配音和配乐也是非常重要的，因为无声的视频一般很难通过原创。

如果你拍摄的那段视频正好不需要说话，完全没有声音的话，用户的观看效果也会降低。所以，可以给视频适当的加上一些背景音乐。

4、横屏录制

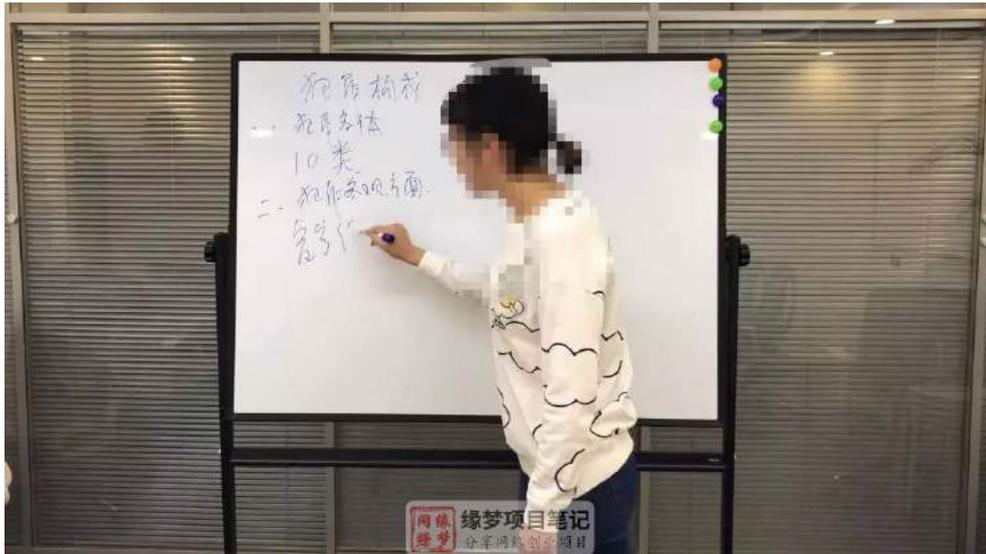
因为拍摄的视频是要发到头条号上的，全屏的观看效果会更好一些。



不像那些短视频，原本的设计就是竖直观看，所以短视频用竖直拍摄的效果更好。

5、无空镜头

像一些授课型的视频，有讲师在讲解，这时就不应该出现讲师不在镜头里的情况。



这跟我们上面提到的无法证明“你是你”是一个道理，无空镜头能在一定程度上避免转载他人视频的嫌疑。

内容形式的具体要求

1、真人出镜，贯穿全场

这其实就是在向审核者证明，这就是我本人在录制视频，没有转载他人的作品。这是保证原创度非常有效的方法。

2、口播声明归属

口播声明归属是指，创作者每次在录制视频时，都要做个自我介绍或视频来源说明，让审核者知道这是你自己在录制。

其实这个口播声明归属有三个好处，一是可以增加视频的原创度，二是可以帮个人或企业做一定程度的宣传，三是能防止他人盗用你的视频。

3、内置 logo

像除了口播声明之外，还可以在视频内部的画面里放置一个能代表视频来源的 logo，这个 logo 需要醒目易识别。



(只是用于举例)

内置 logo 跟口播声明归属的作用一样，都可以增加视频的原创度、做形象推广和维护版权。

4、镜头、画面稳定

以上三个要求都是针对原创度方面的，镜头和画面的稳定是保证用户的观看效果，当用户的观看效果很好时，能在一定程度上提高转化率。

开通视频原创功能后能得到哪些好处？

1、头条广告收入翻倍

如果你的文章或视频有原创的标志，能够获得翻倍的广告收益分成。

2、方便开通付费专栏

不管你是开通图文原创功能还是视频原创功能，都能帮你加速申请开通付费专栏。当你开通付费专栏之后，那么你的赚钱之路就开启了。



系统通知

您好，我们已为您开通「付费专栏」功能。即日起，您可以通过「付费专栏」-d，上传付费专栏，通过今日头条APP进行分发，用户可进行购买和订阅。相关说明请见：<https://www.toutiao.com/i6565725766246466061/>

20:24



我们前面也写过关于头条付费专栏的文章，没有看过的小伙伴可以点击《自媒体平台创建付费专栏变现，没粉丝也能获得高收益》阅读。

3、优先推荐

当你的文章或视频贴上原创的标签后，能够获得优先的推荐。而且还能加起双条标题，简单来说就是双重推荐，保证创作者写的文章有足够的推荐量。

4、原创保护

当你的文章和视频贴上原创的标签后，能在后台查看疑似抄袭自己的文章或视频，并进行举报删除这些文章或视频，还能在全网范围内对抄袭的文章进行维权。

其他的申请要求

1、材料要求

创作者在制作视频时有相应的材料，需要提交其中某些材料的截图，证明视频是原创的。比如一些视频中需要讲解的文稿，还有在拍摄视频时创作者与场景的合照。

还有一些需要使用电脑或其他工具的视频，需要拍摄一张创作者使用该工具的照片，作为证明原创的证据。

2、其他平台材料要求

如果你只是在头条上面进行创作，没有其他平台的创作经验，可能会对你的权重方面产生一定的影响。

你可以注册百家号、企鹅号或网易号等，不一定要运营这些账号，你只需要发布一些视频，然后截取后台首页与个人首页的截图，放到头条号原创视频的申请页面，去辅助原创认证即可。

3、禁止调用非原创素材

当你在拍摄视频时，不能以一些官方的数据来进行讲解分析，因为官方的数据不是你原创的内容。所以，一般这种视频是很难过原创申请的。

如果大家在制作视频的时候能做到以上的要求，想要快速通过原创视频的申请还是比较容易的。当然，可能有些方面说的没有那么全面，还是需要大家在创作中自己摸索其中的门道。

毕竟经验总是别人的，自己动手来做才知道其中的方法到底是否适用自己。我们只是给大家提供一些建议，具体的操作还是要靠各位自己钻研和把握。

本文素材来源于杰神联盟

手把手教你测试一个赚钱项目的可行性，价值 2000！

任何项目都离不开分析，很多看起来复杂的项目，其实细化分析之后，你会发现，并没有想象中的那么难。

很多人缺项目的原因，说白了就是对项目本身缺乏认知，总觉得这是机会，那也是机会。但是自己却没有分析项目的的能力，只能一次次盲目的测试，不断的消耗自己的耐心，直到奔溃。

今天呢，我给大家讲讲，如何确定一个项目是否可行，一个项目是否赚钱，采用立体式分析方法，快速的分析出一个项目的潜力、赚钱能力等情况。

首先，我要给大家普及一个概念，就是一个成功的项目，应该具备哪些条件：

- 1、产品核心价值
- 2、推广消费成本
- 3、市场容纳规模

首先讲讲产品。产品这个概念，在我的脑海里，并不明显的概念，我一般的玩法，都是通过挖掘出项目来判断这个项目的可行性。

而不是从零去制造一个产品，因为这个过程是非常难的，需要做很多大数据的分析，以及市场的接受程度、普及程度的测试，所以最快的方式，就是找到别人正在操作的项目，通过一系列的方法来验证他的可行性。

今天，我们同样去找一个项目，用立体分析法进行分析。

前段时间有朋友给我分享了一个相册类的项目，我们今天正好拿来立体化的分析一下。首先我在淘宝上搜索了这款产品，发现销量都蛮高的。

一、产品核心价值



这个类目里面销量最低的都在 2000 多单，足以证明这个产品的市场容纳量比较大。我在考虑，他们的产品价值是什么。数显我们根据淘宝商家的描述来发现产品的价值。不同的店铺对于产品的价值描述是不一样的。

通过统计，我们发现了以下几个产品价值：

- 1、卖情怀，时光不老我们不散（毕业生）
- 2、卖感情，记录爱情中的点点滴滴（情侣）
- 3、卖友情，珍惜相处时候的美好时光（朋友）
- 4、卖亲情，感谢你陪伴孩子的成长（孩子）

我们通过对比发现，不同的卖家对产品价值的定义是不一样的，总结起来是以上四点。针对不同客户，都会开发出不同的卖点。以上就是综合卖点。

我们站在顾客的角度来考虑，无论情怀，感情，友情，亲情，都是人类情感史中不可或缺的一部分，所以综合这个产品的价值是非常大的。

而且价格并不是太高，可以通过设计，添加不同的套餐，使利益最大化。

二、推广消费成本

经过对比这个行业，已经相当的成熟，以淘宝为例，进入市场的风险太大，即使进入，也未必能够短时间内获利。所以，我们可以把淘宝作为产品渠道，而并不作为销售渠道。这两样是可以相互切换的。

我们要找到，一个合理的推广渠道，并且消费状况能够在接受范围之内。

通过以上的几个卖点，我们可以定义推广渠道。

首先我们考虑，推广是需要建立在产品价值上，产品的价值，也决定了推广的人群。

上面的产品价值，在情怀，在亲情，友情，和感情上。我们分析出相对应的人群，分为：

情怀（同学）

亲情（孩子）

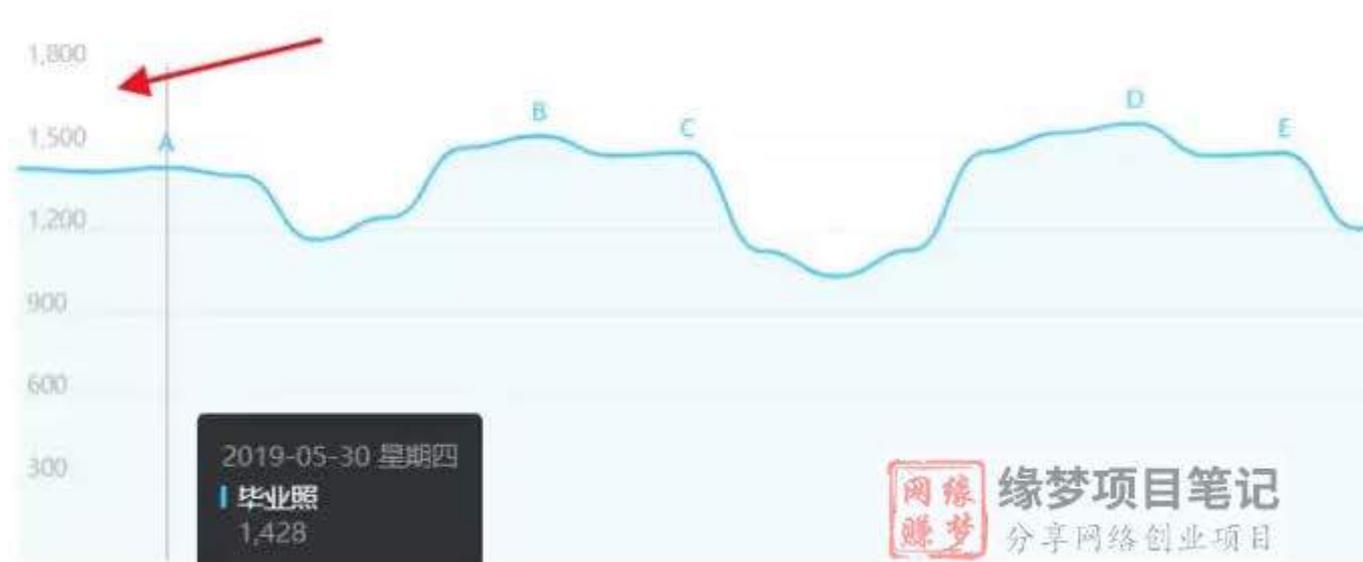
友情（朋友）

感情（情侣）

在这里面选择一个推广渠道去测试。比如，情怀里面的同学。这几月正在面临毕业季，所以毕业留念是难以避免的。同学友谊，是值得珍惜的。所以从这里先入手去测试。

三、市场容纳规模

确定了推广方向，我们测试一下市场规模。一般的测试，用指数就能够测探出来。



通过搜索关键词，我们得出，最近关于毕业照的搜索量，一直很稳定，意味着这个市场，目前正处于上升期。

我们开始考虑从那个地方切入这个群体。

首先我们考虑，QQ群，贴吧，微信群，等一些社交平台。其中贴吧社交，是比较容易获取流量的。我们通过贴吧首页看一下相关的贴吧。



我们找到最近比较火热的人气贴吧，从这里入手开始测试。因为我们赚钱的来源是信息差，所以一定要使用套餐模式设置。提高自身产品的价值，贬低某些平台产品的质量。突出优势。

测试的方法也很简单，既然决定讲情怀，针对的是学生群体。时光不老，我们不散，之类的词，最能够调动他们的积极性。抽1天的时间在贴吧测试引流。

如果引流成功，并且有人咨询，那证明这个行业可行，而且可扩展，继续扩大卖点。如果引流失成功，转化率不行，分析原因，是价格问题，还是流量问题。

如果很多人普遍要压低价格，甚至把利润都压没了。那证明这个产品，并不适合使用信息差销售。只适合平台销售。测试结束。

手把手教你打造抖音网红交流社群，轻松年入百万！

古往今来，生灵数亿亿之计，然破天立地者，寥寥可数。多数人与命运博弈中，逐渐沦为胜利者的垫脚石。命运并非死格，滚滚历史长河，早已有人道破玄机。

回到现实，三无人员，即没资源、没人脉、没金钱，究竟的怎么做，才能成就百万之身？

答曰：先术后道，先点入线再面。

术，从行而术，今天背诵了加减法口诀，明天即可用于生活的方方面面。

道，在术的基础上，十八般武艺一点通，则可上升到道的层面。

简而言之，小孩考试刷题考 100 分，用的是术，靠量堆积起来的能力来达到解题，学霸考试刷题考 100 分，用的是道，靠解刨题目的逻辑，思考出题者的用意，来做到一通百通。

你若能理解，则生活无忧。

在现实中，我见过太多，从道方面入手，实现年入百万之辈。今天给大家分享的精华，你只能在我这里看到。

一、风口下，鱼渔者

17 年，抖音在某台的投入的广告费，有了奇效，下载量急剧增高。

之后的两年，大家多少听说过，或者知道，只要你的抖音号有几十上百万粉丝，赚钱是极其容易的事情。

现实是残酷的，二八法则永远压制着所有人，真正能做到上百万粉丝的人，终究是少数。

但是，一次与池非义的交流中，他告诉我，他是如何另辟蹊径，实现逆袭。

抖音，有极多几十万粉丝的小网红，如果你有仔细观察过，会发现他们在简介都会留有联系方式，如果你的微信添加了 2000 个这些的小网红，就可以创建一个抖音网红微信群。

如何实现盈利？

找到几个百万千万级别的大网红和MCN机构站台，先邀请他们进群，再包装微信群可以给小网红带来广告对接，信息对接，人脉对接等，然后在朋友圈宣传微信群，每人进群收费500，即可实现盈利。





如图，朋友前后花了6个月的时间，打造了两个500人的抖音交流群，我们可以估算一下，一千人，每人入群费用500，约莫等于50w。

嗯，50w到手。

抖音如鱼塘，网红与粉丝如鱼，而你，完全可以成为渔者。

二、无中生有不可信

池非义之所以会走这条路，靠的是对生活的思考。

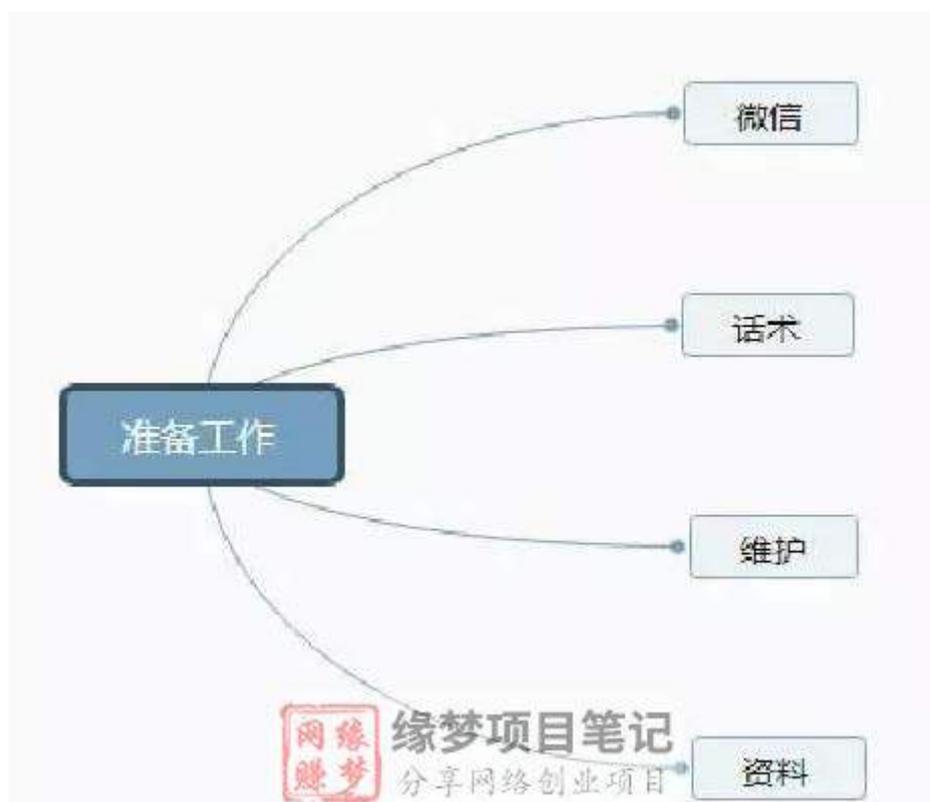
我问朋友，你是如何想到这个点子，并付诸实践的？

他说，之前上班领导安排他联系另外一个公司的同事，组织友联。每个公司也可以理解为一个一个小网红，而他做的就是对接资源即可。

所有的果都有因。

接下来我将复盘朋友操作的所有步骤和细节。

1、准备工作



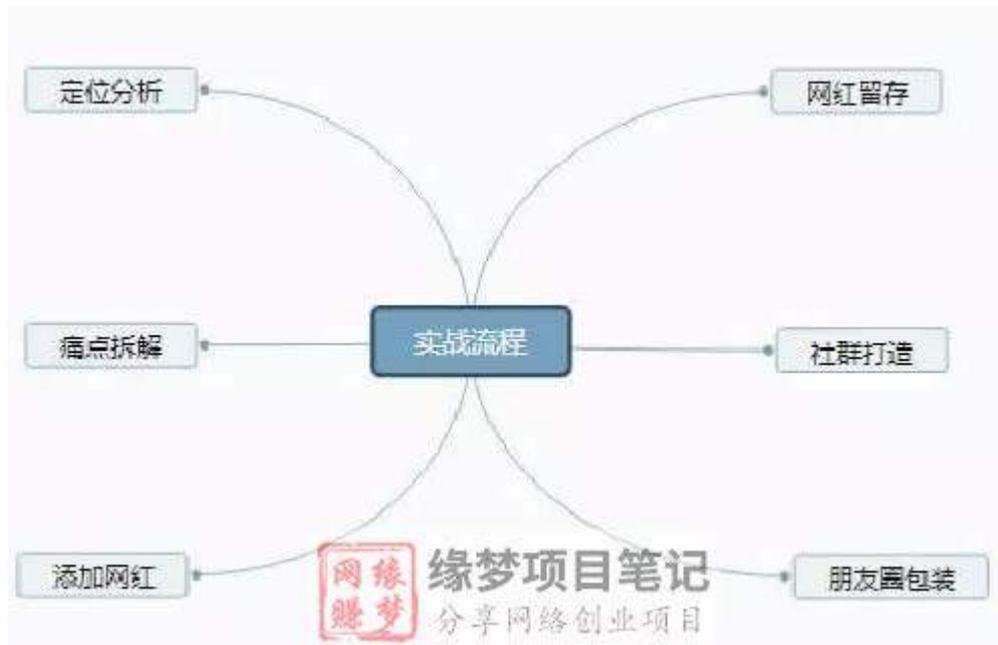
3 个微信号 (用于添加好友)

添加好友的话术 (提高通过率)

通过后的维护 (提高信任和粘性)

各种抖音相关的资料 (用于弥补自身的资源匮乏)

2、实战流程



1) 定位分析

先决定你要思考，做一个什么样的社群，吸引什么样的人，有什么价值是比较容易提供需求有很大的。

定位有四个方面：

- A: 10-50w 粉丝量的小网红
- B: 个人运营的女性网红
- C: 无变现渠道或渠道单一
- D: 视频的创意度不高、留言不多，点赞不多

2) 定位痛点拆解

10-50w 粉丝量的小网红，痛点：高不成低不就，广告少不懂变现。

个人运营的女性网红，痛点：信息差落后，不懂复制自己的成功，无法批量运营。

无变现渠道或渠道单一，痛点：急需变现，实现盈利。

视频的创意度不高、留言不多，点赞不多，痛点：对运营抖音方面的知识极度匮乏。

以上痛点无论从哪个方面出发，都适合去攻破击中，进而引导加入社群。

3) 添加网红

一般有点变现意识的网红，都晓得在自己的抖音号留下联系方式，无论是微博，QQ，微信号，只要我们能找到他，都可以去添加他的微信号。

添加最重要的一点，就是好友通过率。

以下列举三招致命话术，通过率 90%：

A：我是你的忠实粉丝，关注你好久了。（表达敬仰之情）

B：你好，你的产品多少钱啊？（直接投其所好）

C：想邀请你加入粉丝增长交流群。（展示好处和价值）

4) 网红留存

网红通过之后，给他们发三段话+一张图：

第一段：我是 xx，很高兴认识你，一枚深耕短视频的抖音爆款研究师。（自我介绍）

第二段：这是一个抖音 xx 资料，作为见面礼，希望以后有合作的机会。（提高信任）

第三段：我花了 3 个月整理了全网最全的抖音课程，如果你能帮我一个小小的忙，把下面的图片发到朋友圈，我将把这份最全的课程送给你。

解析：

通过好友之后，需要解决 1 个问题：信任，方便我们下次我们营销自己的社群和产品；第二段的目的就是为了解决初步信任的问题。第三段是一个诱饵，如果对方确实有这个需要，你也有一次在他朋友圈曝光的机会。如果对方想领又不想发朋友圈，可以引导加入社群免费获取资料。

5) 社群打造

社群，你可以理解为一个微信群，也可以理解为一个产品。

所以要设置社群的定位。

目前一个微信群也好，社群也好，常见的定位有：

A：人脉对接

B: 资源对接

C: 需求对接

D: 爱好同频

E: 个人 IP 社群

定位前期包含了 A、B、C、D 这四块。

朋友告诉我，一开始社群建立之初，是免费进群的，目的是有基础粉丝打底，为后期放大收费做准备。

具体如下：

A: 对每个网红的粉丝量做一个统计，列出排名前 50 的网红，群发信息告知会建立一个社群，是否进群。

B: 当对方确认进群之后，发一张社群介绍以及群内规范，例如不能发广告等。

C: 二次确认后邀请进群。

6) 朋友圈包装

在完成了社群的初步建立之后，就是包装朋友圈。

专业化朋友圈的包装涉及的面比较广，针对个人的能力有一定的要求，这里简单放出部分图片作为展示：



当你看完以上的 2 大点，6 小点，相信你对无中生有，或者直接说空手套白狼有了更深的理解。

凡事无绝对，只怕有心人，在别人拼了命到处挖金，你摆好台子卖水，未尝不可。

三、挖金与卖水

朋友说，一开始他给自己定了一个目标：前 3 个月不赚钱。

当别人都在想着怎么又轻松又快的把钱赚到手，他却在思考，用什么方式能加到更多网红，话术如何进一步优化，朋友圈包装用什么样的动作可以打动别人。

在第 4 个月，他开始做变现的步骤。

所谓变现，就是成交。

1、定价

作为一个新建立的，没有任何大佬背书的社群，提供的价值没有差异化，那么，定价只能低不能高，先有人，再有钱，人都是带着钱的。

所以朋友一开始，只定了 99 的门槛，对于大部分网红，这个门槛可谓是不需要太多的决策。如果一开始定价几百几千，只会适得其反。

低门槛先求发展，高门槛只做整合。

2、价值

当社群的社员越来越多，需要满足的需求也相对应的提高。

一开始只是搬运网络上的抖音资料，到拍摄抖音的工具，再到各种拍摄技巧和上热门的方法，这一路他不仅收获了人，自己的能力也在这半年得到了提高！

像抖音资料，通过百度搜索，会出现各种各样的资料，再者通过某宝购买，也能瞬间获取。只需要我们自己去把资料分门别类，就可以做出一份完整的，详细的资料。

工具等也是同理。

19 世纪中叶，美国加州传来发现金矿的消息。许多人认为这是一个千载难逢的发财机会，于是纷纷奔赴加州。17 岁的小农夫亚默尔也加入了这支庞大的淘金队伍，他同大家一样，历尽千辛万苦，赶到了加州。不但金子难淘，而且生活也越来越艰苦。当地气候干燥，水源奇缺，许多不幸的淘金者不但没有圆致富梦，反而葬身此处。小亚默尔经过一段时间的努力，和大多数人一样，没有发现黄金，反而被饥渴折磨得半死。一天，望着水袋中一点点舍不得喝的水，听着周围人对缺水的抱怨，亚默尔忽发奇想：淘金的希望太渺茫了，还不如卖水呢。于是亚默尔毅然放弃对金矿的努力，将手中挖金矿的工具变成挖水渠的工具，从远方将河水引入水池，用细纱过滤，成为清凉可口的饮用水。然后将水装进桶里，挑到山谷一壶一壶地卖给找金矿的人。当时有人嘲笑亚默尔，说他胸无大志：“千辛万苦地到加州来，不挖金子发大财，却干起这种蝇头小利的小买卖，这种生意哪儿不能干，何必跑到这里来？”亚默尔毫不在意，不为所动，继续卖他的水。哪里有这样的买卖，把几乎无成本的水卖出去，哪里有这样好的市场？结果，淘金者大多都空手而归，而亚默尔却在很短的时间靠卖水赚到 6 千美元，这在当时是一笔非常可观的财富了。

只见高楼林立，不见埋尸填骨，多少人追逐风口，期望能从中捞取好处，不料出师未捷身先死。

四、后续

在现今社会，多少普通人一年也赚不到 50w，更加不用说存到 50w。就如亚默尔一般，带回去 6k 美金，他得到的不仅仅是 6k 美金，而是更多的发展机会。

所以无论是后期打造个人 IP，还是进一步对接资源，要先完成了第一步的积累，剩下的尽管交给时间。

本文素材来源于卢松松

脱离淘宝，京东赚钱的二类电商，“无本万利”的空手套白狼项目！

本文主题是二类电商，也恰好最近频繁看到这类广告，时间跨度大概有一个月，如图：



这类高密度投放的广告，大体上可分为两种：

- 1、品牌类广告：向脑白金、王老吉、海飞丝等品牌一样通过广告轰炸占领用户认知，你可以思考一下吃完火锅后怕上火第一时间想到的是什么？去头屑想到的是什么？
- 2、转化类广告：足够赚钱，售卖商品获取的利润完全能够覆盖广告的成本，并且还有高额的利润空间，相信没人是无聊来这里烧钱的。

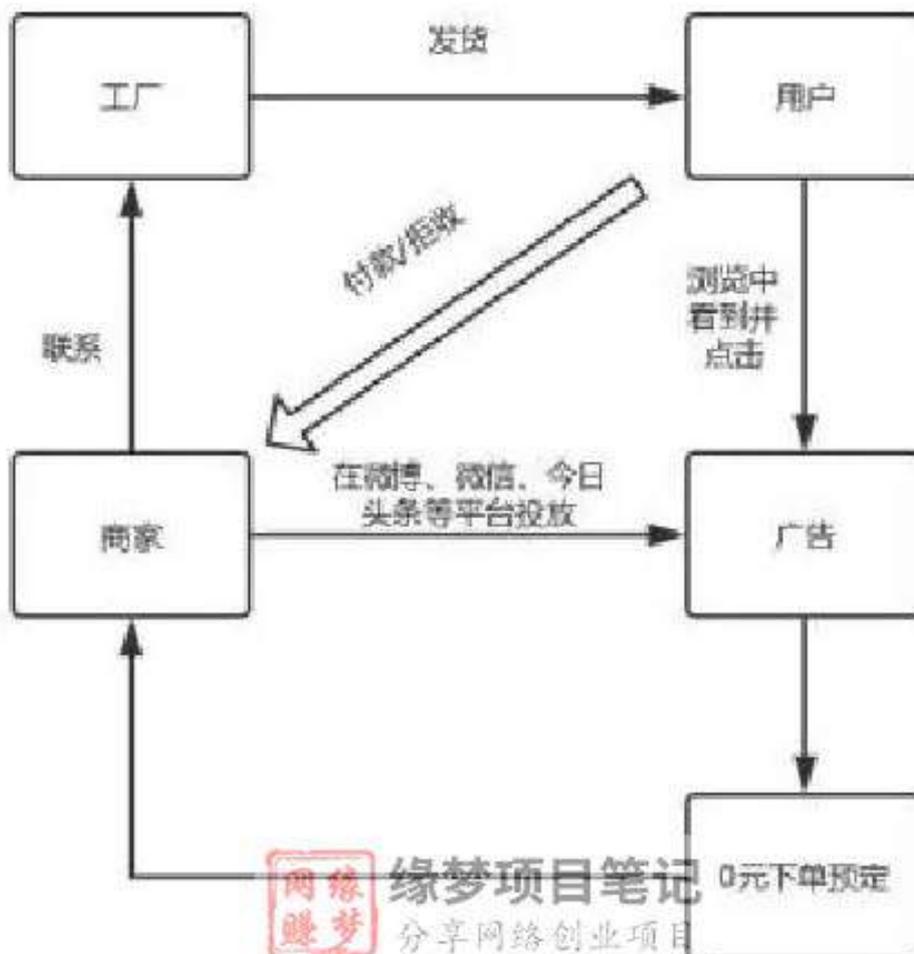
很显然，这个广告属于后者，也符合二类电商的特点：

- 1、不知名品牌；
- 2、高性价比(产品描述)；
- 3、货到付款。

既然需要花费投广告的钱，那我为什么说这是空手套白狼的暴利操作呢？

一、什么是二类电商?它是如何赚钱的?

二类电商可以简单理解为商家脱离淘宝、京东这类的电商平台，通过投放广告，以货到付款的形式进行交易的商业模式，大概流程如图：



由此也可以评估出商家的利润模型：净利润={销售额-商品成本-广告费用-(物流+人工成本)}*签收率。

这类商品通常都是找一件代发的工厂，因此公式中的商品、物流成本几乎不需要前期投入，只要有用户下单，你在联系工厂下单就可以了。

这样看的话，最大的支出就是广告的投放成本，这类广告的投放通常是 CPC(用户点击一次计费一次，不点击不收费)或 CPM(千次曝光计费，每一千人看到此广告收一次费)的形式，因此想要获得更高的收益，就必须提高广告各环节的转化率，也就是下面漏斗模型的前三段。



最后一段的漏斗，更多考验的可能就是你的物流速度等其他因素了，比如半个月前我看到广告下了单，现在才给我送过来，我一不开心就拒收了啊，反正我还没付钱，这个损失就得自己承担了吧。

二、为什么说它是“无本万利”空手套白狼的操作？

就从前面说的高科技 T 恤来看，99 元两件，按一件 50 元售价来评估一下商家的利润，我又去 1688 上面查了一下“2019 黑科技 T 恤”，果然有货，8.7 元每件！为什么是空手套白狼？我 tm 连货都没有，用户下单之后，我直接就走代工厂可以了！



那为什么说是“无本万利”呢？

按照上公式(净利润={销售额-商品成本-广告费用-(物流+人工成本)}*签收率)
大概估算一下：

(假设是 CPC 的广告形式，每次点击花费 3 元，从点击到下单的转化率为 40%，
签收率 60%，销售量按图中所示 22171，姑且认为对方没有刷单，工厂显示 2 件
以上包邮...，索性就按每件 5 元的物流&人工成本)

销售单价=50

销售额=50*22171=1108550

商品成本=8.7*22171=192887.7

广告费用=22171 / 40% * 3=166282.5

物流&人工成本=5*22171=110855

商家净利润=(1108550-192887.7-166282.5-110855)*60%=473114.88 元

看到这里是不是激动了?一件商品几天时间就有 47 万的收入,而且好像啥都没有投入,嘿嘿,别着急继续看,顺着这个详情页我又摸到这家店的商城,如图:



一件商品就有 40 多万的利润，那十件、一百件呢？据说曾有人巅峰时期几个月利润过千万，卧槽，这流程也不复杂，还不需要太大的投入，我也试试吧！别急，先醒一醒，来看下这里面有没有坑：

1、首先你卖什么？

选品可是门大学问，已经有很多大佬们总结的非常好了，我就不重复造轮子了（关键是不懂哈哈），具体想了解的可以去百度；

二类电商本来就是一杆子买卖，通过卖爆品短时间获取大额利润，然后换下一个商品继续同样的套路。

2、广告怎么投？

这可都是烧钱烧出来的经验，不同平台、不同地区、不同人群、投放的文案和详情页肯定是不一样的，一投广告就有人买，哪有那么多好事，就算你选品再好，也需要通过 AB 测试，找出最优的投放组合。

3、物流怎么配合？

用户下单之后工厂货物跟不上怎么办？物流时间怎么控制，时间长了用户拒签怎么办？拒签的物品怎么处理？

好多坑、好多坑。。。

三、从这件事中我能得到什么？

1、好多人说不知道该干什么？怎么发现赚钱的机会呢？

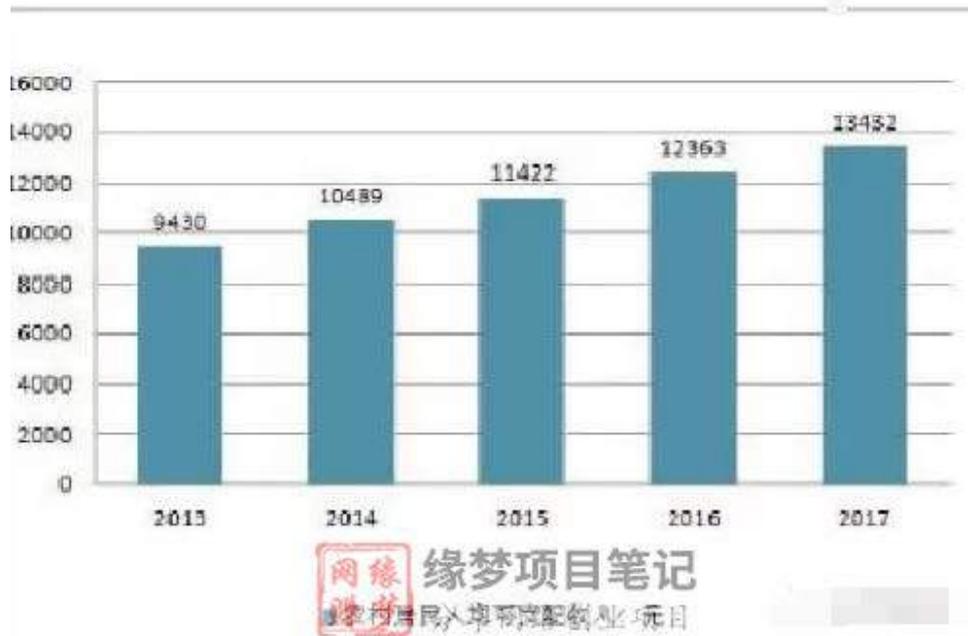
最简单的看广告，看各种网上的小广告，什么玩意打得最频繁什么最赚钱，曹大和顾小北写过很多相关的文章，你可以参考，总之最基本的逻辑就是：只要频繁打广告的，大部分都是赚钱的，并且利润比较高，相信没有一家公司愿意烧钱做赔本的买卖；

2、放在你所谓的身段，那些一点都不 low

在这点，我自己吃了很大的亏，之前我很鄙视玩快手、看直播、刷头条的那些人，因为我觉得那玩意太 low，还浪费时间，我不如多花点精力做点别的事情，后来观念开始慢慢转变了；

这里给你分享两组数据：

2013-2017年中国农村居民人均可支配收入走势



变量：看见中国社会小趋势

何帆

宋薇波 2019年05月02日摘录

变量：看见中国社会小趋势

何帆

宋薇波 2019年05月02日摘录

◎中国进入老龄社会乃至深度老龄社会已是大势所趋。2016年年底，中国60岁以上的老年人口已达2.3亿，占总人口的16.7%，到2025年，中国60岁以上的老年人口至少有3亿。中国的人均收入从中等收入迈进高收入也只是个时间问题。按照国际货币基金组织的预测，大约在2021年，中国人均收入会超过12 055美元这道高收入国家的门槛。

3、运营狗该注意的思维和结构

曹大之前有篇文章提到超视角阅读，什么意思呢？同一篇文章，普通视角和超视角都是怎么看？

普通视角：哎呀太好了说到我的心坎里了，或者是，他妈的全是胡扯，价值观歪到天际了。

超视角：为了吸引用户的点击，关注，转发，各使用了怎样的手段，方法和技巧，其实际效果又是怎样的。

同样的，这个二类电商的广告，我们怎么用超视角解读一下呢？

其实二类电商说白了卖的不是产品，而是详情页，通过这种极具诱惑的图片、文字、视频、来引导消费者产生消费，看了几个商品的落地页，和长销售文案的写作方式类似：



1) 引起注意

高清诱惑的主图

卖点价值突出(不怕脏、防水防污渍、)

足够诱惑的价格(终于降价了!、促销价 2 件 99 元、)

提升信任(货到付款、不好包退、累计销售 XX 件、轮播的用户下单信息)

落地页第一屏



2) 激发兴趣

实例验证

原理描述

终于降价了! 一款不怕脏的T恤!

超防水工艺

Hydrophobic

150°

中国名牌
防水防污
透气舒适

即使出汗滴落的番茄酱油在身上, 清水漂洗立刻干净

新科技让你穿衣更便利

0元... 0元...

3) 勾起欲望

产品亮点(这衣服太 tm 好了!干啥都行!)

产品细节(我们不是骗人的!看我们做的多好!)

真人展示(不光好用、穿起还挺 tm 的帅)



4) 促进行动

大字宣言(我们只做正品!我们有质有量!不满意,退!!!。。。)

利用从众心理(一直在轮播的用户信息。。。)

闪烁图标(激发用户急切的下单心理,再不买就没啦!!!)

终于降价了! 一款不怕脏的T恤!

成都市新**购买了该商品

我们只做正品

“保质保量, 最为重要”

掌柜有话说:

收货不满意 马上退!

质量问题, 负责到底, 邮费我们出

质量不好, 退款! 绝不凑过

服务不好, 退款! 绝不凑过

达不到要求, 没有想象中的好 退! 退! 退!

这玩意一直在闪...

时间不等人, 立即填写信息下单吧!

网赚缘梦 缘梦项目笔记 捞金网创业项目

本文素材来源于站长那点事

网络教人说话也能赚钱？月赚几千没问题。

抖音书单，目前非常火爆，我们在VIP项目群之前也[着重分享过详细的实操视频教程](#)，很多同学操作，每天收入都有100+，感兴趣的同学下载学习，[点击《抖音书单带货集训》快速做出100个自动赚钱书单号1个号日出200单28节课》](#)前段时间，一个女生因为和老板的聊天记录上了热搜，原因是女生回复老板时只用了一个“嗯”字，然后老板告诉她跟上司和客户说话时应该注意什么，女生因为被批评想要辞职。



然而发到网上来却被更多的人指责，大部分网友都站在老板那一边，认为女生的说话方式确实有问题。

其实很多时候我们都很苦恼，面对长辈们或上司说的话不知该如何回答，如果有人专门来教这方面的东西，会不会很受欢迎？

项目分析

说话是人语言功能的体现，说话能力是现代人必备的素质之一。语言是行为学的一门艺术，有时能帮我们化解尴尬，还能帮我们解决一些问题。

就像郭冬临在小品《一句话的事儿》中所说，“一句话的事儿，一句话能成事，一句话能坏事”。



会说话，有很强的表达能力，就会使你在错综复杂的人际关系中游刃有余，在迈向成功的道路上少走弯路，也会给你带来好人缘，也会使自己成功路上少一点荆棘、多一些坦途。

我在微信指数搜索了“说话”，对比了“说话的艺术”，光是“说话的艺术”的日微信指数维持在 68330 左右，足以见得大家对说话艺术的关注度多高。



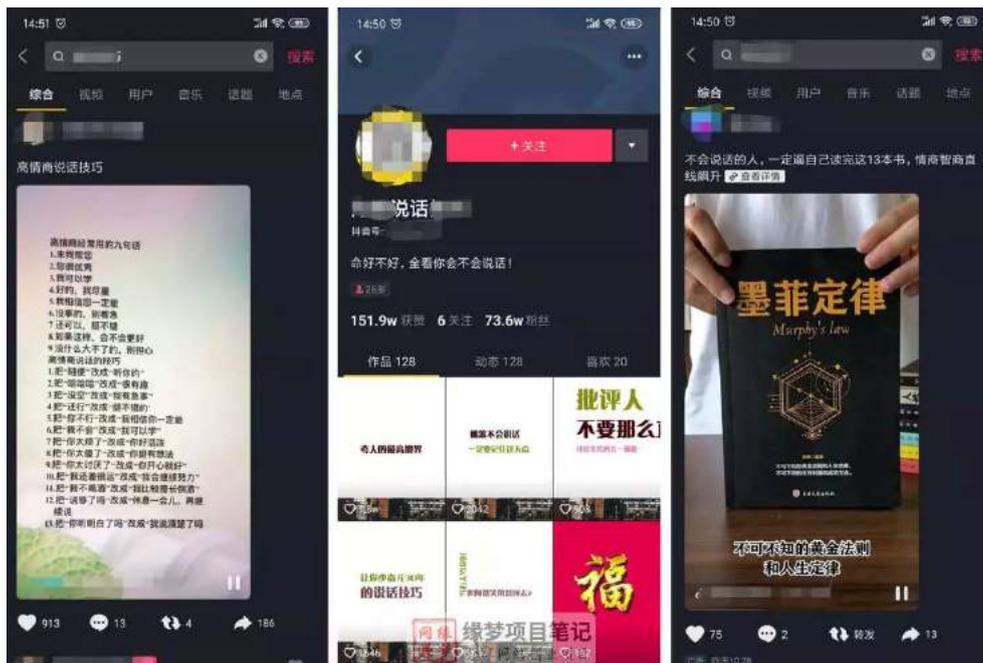
不论是面对同学、同事、长辈、老师还是上司，都需要沟通，而说话就是沟通的主要方式。学会说话是你必须要学会的一门课，如何利用这门课来赚钱呢？

项目选择

1、推荐书单

想锻炼说话技巧，市面上有很多关于说话技巧的书籍，但是有些书也只是打着说话技巧的幌子，看完之后一点用都没有。

如果你能帮忙甄别这些书籍的好坏，推荐真正能让人学到东西的书籍，会受到很多人的欢迎的。抖音、快手上有很多关于说话技巧的短视频，他们会先告诉你嘴巴笨的人如何提高口才。



然后放上几句平时生活中经常用到的几句话，但是换一种方式来表达，会让人听起来很舒服。这就技巧表现的地方，当用户觉得他说的话比较好的时候，就自然忍不住想要探究他是如何能说出这样的话的。

因为对他们说话的方式感兴趣，就会持续关注。原本就形成了一种他情商很高、很会说话的潜意识，对他推荐的书单就会更加感兴趣。转化率自然就会更高。

不仅抖音上有推荐口才书单的，头条上也有很多直接卖书的。这就是我们之前提到过的二类电商，通过投放信息流广告来进行变现，采用货到付款的方式。

没有阅读过的朋友，可以点击《二类电商，“无本万利”的空手套白狼赚钱项目》阅读。

The image shows a WeChat post on the left and a product advertisement on the right. The WeChat post features a search bar with '练口才' (Practice Public Speaking), a quote about the tongue, and a video titled '训练口才的经典句子40句(建议收藏)'. Below the video, a red circle highlights the text '15本仅售99元: 5本好口才+5本懂管理+5本高情商! 全国包邮.' and another red circle highlights '销量: 6.6w'. The advertisement on the right shows a grid of 15 books with titles like '强者成功法则', '羊皮卷', '墨菲定律', '鬼谷子', '精准表达', '幽默沟通', '别输在不会表达上', '高情商聊天术', '三分做人七分做事', '别输在不懂管理上', '识人用人管人', and '细节'. A red banner at the bottom of the ad says '看完这15本书, 成为人生赢家' and '¥99 爆卖6.7万件'. A red circle highlights the '96%' success rate mentioned in the ad.

读完 15 本书成为人生赢家。真的有这么神奇吗？其实大家都知道就算读完这 15 本书，也不一定会改变些什么，但还是有人愿意购买，这套图书的销量已经达到了 6.6w，好评率也达到了 96%。

99 元 15 本书，平均每本书 6.6 元，看起来是相当划算的，对于那些希望提高口才、锻炼情商、学习管理的人，6.6 元一本书是很容易接受的。

适合人群：有想法的所有人，可能你的情商并不高，但是网上、书上那么多现成的东西，随便拿一点就可以往上套。

2、口才、情商课程

说话与情商有关，情商高的人，会说话，也知道怎样说话才能让别人开心。有些刚进入职场的小伙伴，总是觉得自己的情商太低。

比如，老板分配的事情，明明做到了，但总是做不到老板想要的结果。有时候老板说的话，不知道该怎么理解，而且也不知道该怎么回答才好。

下面是老板分别吩咐两名员工办同一件事情，老板分配任务时说的是同样的话，但第一个人只做了老板说的。第二个人却做了老板没有说的，事事考虑周到。

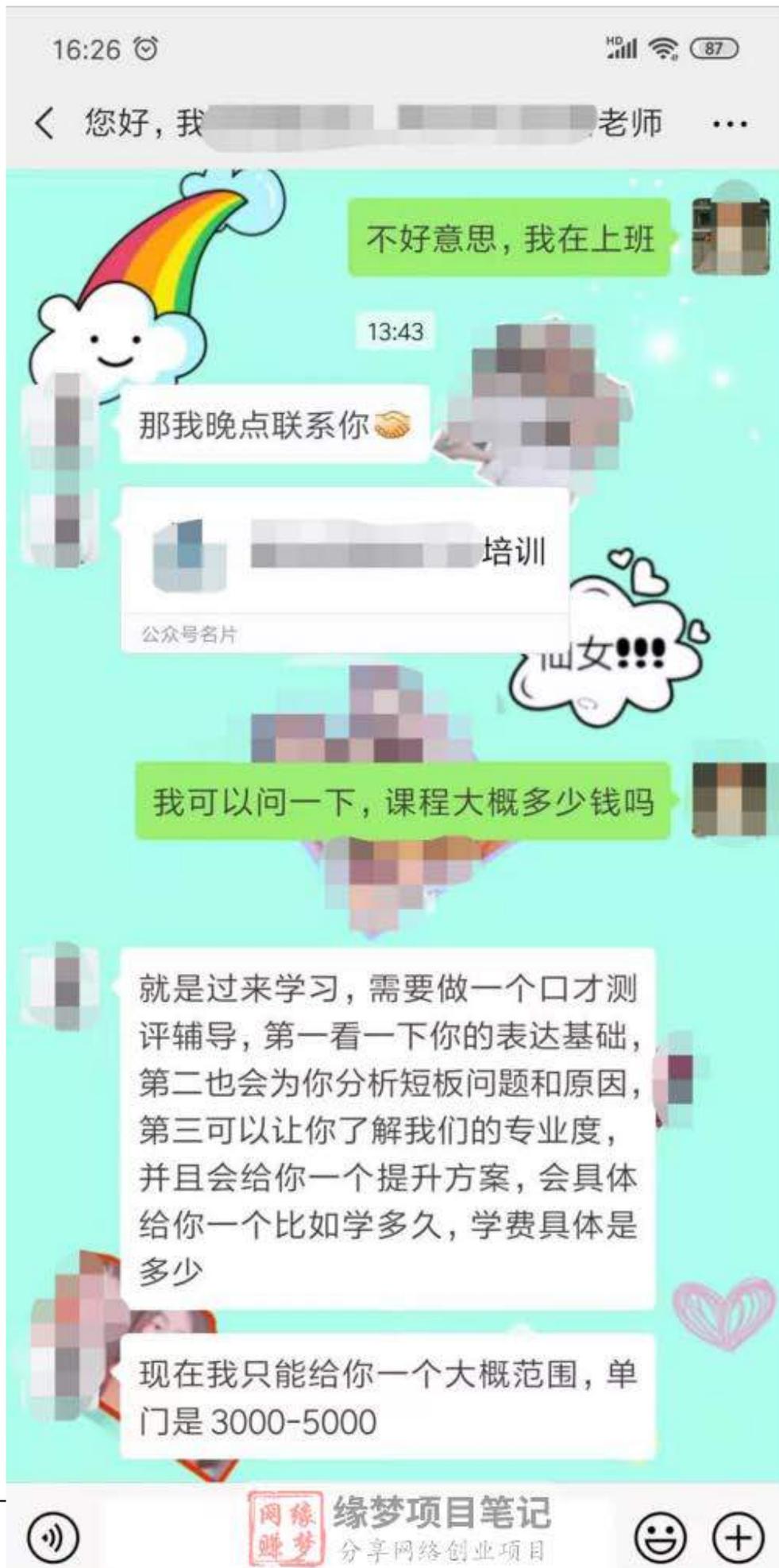


如果你是老板，你会更青睐谁？你更愿意给谁涨工资？毫无疑问，我选择第二个。情商真的是需要学习的，当有些人因为情商低而吃亏之后，就会想要有所改变，学习如何提高情商。

我在头条上看到一个口才培训的机构，进去了解了一下。有很多种类的课程，口才训练、人际沟通、演讲、心理素质、形象礼仪等等。每门课程都有 73 节，每门课程关注的人数维持在 3w 左右。



我跟客服咨询了一下，下面是她回复我的截图，单门的价格在 3000-5000 元，价格方面还是比较高的。虽然不知道效果如何，但是对于大学生和上班族来说，还是太贵了。



像这样的课程，如果是一个人操作肯定有困难。我们就可以选择入驻某个平台，像得到、千聊、喜马拉雅，以及用户量最大的今日头条，知识付费方面都是比较完善的。

可以在这些平台录制音频或视频课程，设置合理的价格。前期的时候，9.9元或19.9元一个专栏的课程是比较合理的，随着听课人数的增多可以适当提高价格。

下面就是在头条看到的，一个关于口才培训的付费专栏。总共是30节课，专栏原价是199元，限时优惠99元。平均下来，每节课3.3元，还是比较划算的。他的专栏已经有425人购买了。



适合人群：有一定口才能力的人，像这种录制课程，毕竟是需要讲出来的。当然，如果你能照着书念不被听出来，也是可以的。

3、代写演讲稿

关于语言、口才的表现形式，演讲一定是排在前面的。演讲是一种有效的手段，利用语言来使听众达到某一信念，做过某种决定或采取某种行动。

演讲稿一般都出现在比较正式的场所，其内容也需要在很多观众面前展示出来。根据使用的场合不同，所演讲的内容也会有所差异。

像很多企业的领导，还包括很多政界人士，在进行演讲之前一定会有自己的演讲稿，但是这些演讲稿并不都是他们自己写的，很多人会找人代写。

代写演讲稿考验更多的是文章质量、逻辑性，演讲的气势等方面。淘宝上有很多关于演讲稿代写的店铺，价格在10-100元不等。月销量都很高，说明大家对这方面的需求还是很大的。



适用人群：有一定写作功底的人，因为对演讲稿的质量的要求还是有点高。当然，你还可以联系写手，赚取中间的差价。

项目总结

现在这个社会，无论在什么场合，都是需要与人交流沟通的，一个会说话的人总会在人群中脱颖而出。不仅能维持与同事之间的良好关系，也能获得领导的赏识。

每年进入职场的新人那么多，还有很多老员工也需要在这方面进行学习，所以口才、情商教程方面的市场还是非常大的。

如果大家有这方面的兴趣或资源，不妨尝试一下这个项目，不管是书单推荐、情商教程还是代写演讲稿都是比较有前景的。

这个项目的门槛还是比较低的，只要有想法就可以去尝试。当然，大家有其他看法和建议，可以在评论区留言，和大家一起来讨论。

本文素材来源于杰神联盟

夏天如何足不出户赚大钱？教你几招让你实现躺赚！

不得不说夏天真热啊，不行，我必须得给夏天代言：“出门5分钟，流汗两小时”，你值得拥有！



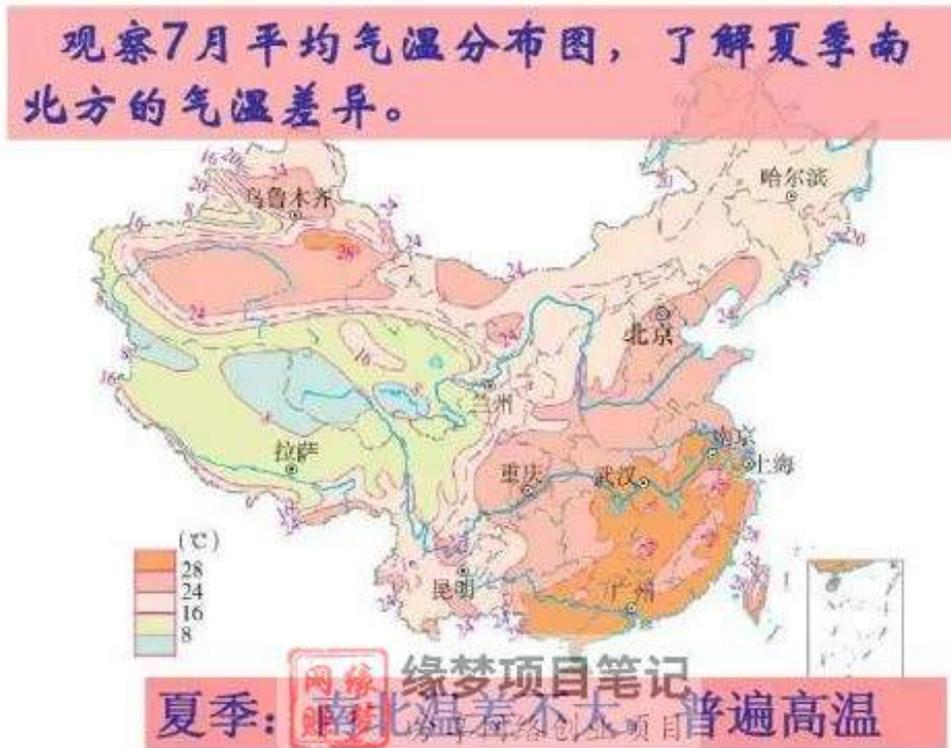
夏天都来了，大家是不是还在为赚钱的事情苦恼啊？不一样的季节就应该有不一样的赚钱方式。连发传单的阿姨都知道，选择大一点或者印在扇子上的宣传单，这么热的天，至少可以扇扇风啊，所以发传单时相对来说更容易。

如果我们根据夏天的特征做一个项目，会不会很赚钱呢？

项目分析

提到夏天，大家想到的词语，除了热还有啥？盲猜“晒”、“蚊子”等！

中国处于亚热带，四季分明，冬天冷夏天热。大家一直在强调南北差异，但是对于夏季来说，南北没有差异，普遍高温！



每年的6月到8月结束，大家对这方面的需求都会很高。所以，做这样的项目，面对的市场还是非常大的，只是这个项目分淡季和旺季。

项目选择

1、针对“热”

每天起床第一句：“好热啊”！对于这么热的天气，你会做什么来缓解？我选择开空调！

但是并不是哪都有空调的，上下班的路上、暑期出行途中，拥挤的地铁公交，热浪一阵一阵涌来，真想泡在凉水里面。

此时手持的小电风扇就很受欢迎了，小巧轻盈还易携带，随时随地可以拿出来吹风，操作这个项目也是不错的选择。



因为热，夏天饮料、雪糕的销量都“蹭蹭蹭”往上涨，在家有冰箱还好，随时都有冰镇西瓜和凉水。但是对于学生党来说，就很困难了。

本来天气热就不想出寝室，实在是想喝饮料，刚从超市买回来，到寝室就是“半沸腾”的状态了。如果寝室有个小型冰箱就会好很多，什么东西都可以放在里面，这是多么凉爽又愉快的夏天啊。

当然，除了学生，对一些单独租房的人，小型冰箱也是很有市场的，毕竟一台大型的家用冰箱好几千元，租房的人一般不会考虑。

大家可以看看，这些小型冰箱在某宝上的售价，两三百多一台，一个宿舍四个人，也就几十元钱的事情。



而且对于大学生来说这也是一种创业的好方法，买了冰箱，可以批发一些冰棒、矿泉水。有不少学生爱待在宿舍，更愿意就近买东西。

还可以借势开个小卖部，满多少可以直接送到寝室。有时不愿意出门吃饭，或者晚上宿舍楼锁门了想吃东西，这就是寝室小卖部盈利的时候。



2、针对“晒”

夏天来了，太阳更加热烈了，360度无死角照耀。去年晒黑的肤色，刚经过三个季节的沉淀变回来，又要开始变黑了。



其实晒黑是次要的，最重要的是皮肤晒伤。微博上一些专注于种草的博主，一到夏天就在微博上种草各种防晒霜。

然后在评论区留下淘宝优惠券的链接，不一会儿优惠券就被抢完了，夏天防晒霜实在是太抢手了，某宝上面的各种防晒霜的销量也十分高。

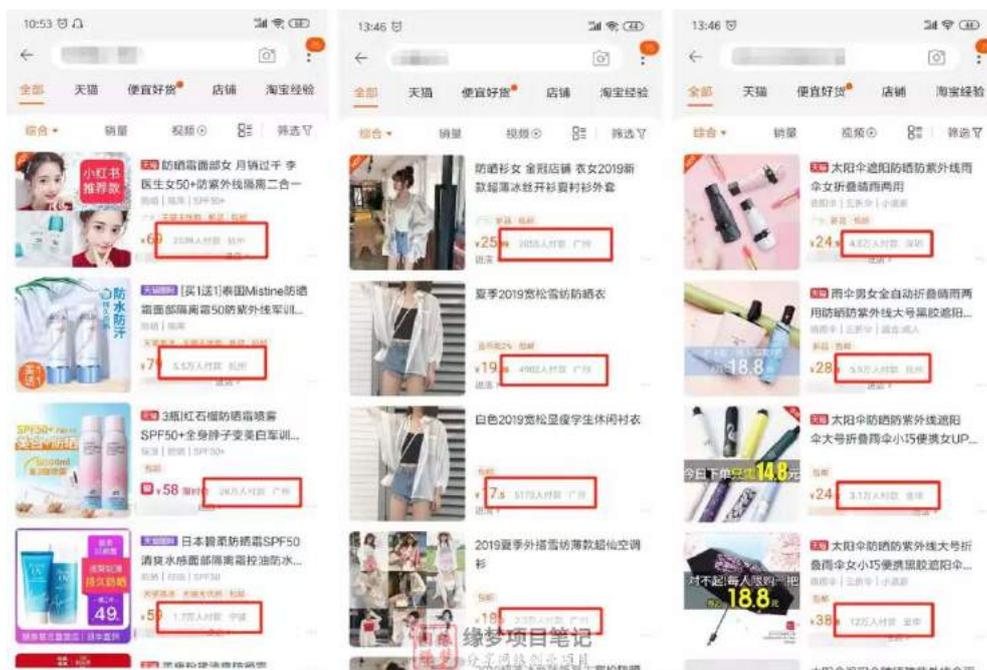


像微博上的那些种草君、白菜君都是淘客，他们通过经常给大家种草一些性价比高的产品，用户下单来获得利益。我们想做这个项目的話，还可以通过抖音、Vlog等方式来操作。

通过 Vlog，可能更加合适，出门之前涂上自己推荐的防晒霜，出去游玩或工作一天回到家里再看效果，给大家最直观的感受，更利于大家对你的产品产生好感和信任感。



除了防晒霜之外，还有防晒衫、太阳伞等，这些产品在夏天的销量都很高。



想做防晒的项目，更适合女性朋友来操作。还适合那些经常给大家种草的人，算得上是一个垂直领域。

3、针对“蚊子”

一到夏天蚊子就出来横行霸道了，晚上在耳边嗡嗡叫，吵得你睡不着。而且早上起来你还能收到它们的礼物，一年都没收到这么多的“红包”。



灭蚊的产品就比较好卖了，以前人们经常使用蚊香、蚊香液、防蚊喷雾等产品。但是随着人们生活水平的提高，更加看重健康。

大家发现蚊香、蚊香液、防蚊喷雾等产品，对身体有很大的伤害。所以，一些无害的灭蚊产品就出现了，这就是这个项目的商机所在。

像什么灭蚊灯、驱蚊手环、驱蚊盆栽等都是比较新型的驱蚊产品，也是目前比较健康的驱蚊产品。这些产品都可以在阿里巴巴上面进货，进货的价钱都比较便宜。



在售卖这些产品的时候可以选择一些二手平台，像什么闲鱼、转转，灭蚊灯和驱蚊手环可以算得上是电子产品了，在二手平台也是比较容易出手的。

还可以拍摄一些关于防蚊的短视频，防蚊技巧一次热门就能促成一大波销量，可以算得上 0 成本的项目了。

对于驱蚊，所有人都应该能用到，一到夏天，家家户户都备有大量的驱蚊产品。而且驱蚊产品在学生中也比较受欢迎，学校提供的住宿条件有限，有些学校寝室连空调、电扇都没有。

他们夏天对蚊子更是无可奈何，所以在学校出售驱蚊产品也是比较明智的选择，而大学生就可以自己操作这个项目了。通常来说，学校超市都是比较坑的，3 元一瓶的饮料都要多收 5 毛钱，更别说像这些比较高级的产品了。

4、针对“出汗”

夏天出门，经过太阳的洗礼，很容易出汗，而对于那些化妆的人来说，出汗时就很容易脱妆。所以他们夏天的化妆品就比较讲究。就连夏天演员们补妆的频率都高很多。



那对于平常生活中的人来说，并没有人随时跟着我们补妆，那就会更加希望不会脱妆。所以，大家对化妆品的要求会更高。

我们上周写过一篇关于美妆项目的文章，没有看过的小伙伴可以点击《从美妆方面入手做一个项目，特别适合女生去操作》阅读。防脱妆的化妆品正好可以跟这个项目结合起来操作。

当然，我们上面提到的防晒项目也可以进行结合，这是夏天最受女性朋友欢迎的产品，也是比较适合女性朋友操作的项目。

项目总结

这么热的夏天，做个项目赚点外快，也是非常不错的选择。我们说的这几个项目都适合夏天来做，不同的项目淡季旺季也会不同，趁着夏天还没过去赶快赚一波吧！

这几个项目适合的人群很广泛，像防晒和放脱妆的项目，都比较适合女性朋友来做，而且面对的用户群体大部分也是女性，所以使得用户与你更加有共鸣。

对于手持电扇和驱蚊产品，只要对这个项目感兴趣都可以尝试来做，而且这两个项目面临的市场比防晒和放脱妆更大一些。

今天这篇文章是从夏天人们的需求来讲的，有需求就会有市场，这句话就是在告诉大家，选项目可以从人们的需求下手，这样你会发现更大、更广阔的商机。

我们给大家分享这些项目，主要是给大家提供一些思路和想法，希望大家能得到一定的启发。

本文素材来源于杰神联盟

闲鱼里暗藏的赚钱门道,无需成本,“免费送”也能日赚 100+

前段时间买了几件衬衫，穿着穿着有点皱了，不知道怎么给弄平整，后来想着要不买个熨斗吧。但是专卖店和超市柜台的价格高的出乎意料，所以，就转移了战地。

我想到有个大学室友之前在闲鱼上买过东西，她说用着还不错，我就去下了一个。因为之前也没用过这个软件，就先逛了逛，看看别人怎么操作的。

在软件的首页我首先注意到的是：“免费送”，真有这么好的事吗？我看到一盆绿植不错，就点进去看了看，发现是要用闲鱼币兑换，而且运费是要自己出的。

一盆绿植需要 50 个闲鱼币兑换、11 元的运费，看到这 11 元的运费还是稍微有点心疼，就去淘宝上搜了一下同款，发现这样的一盆绿植在淘宝上根本花不了 11 元，有的只需要 3、5 元就能入手，而且还是免运费。



这么一算下来，这个闲鱼用户一盆绿植就能净赚 6 元左右啊，这样的钱太好赚了吧！

而且，这几年闲鱼这个专卖二手物品的平台，发展十分迅猛，2018 年二手交易平台排行，闲鱼赶超转转排名第一。

造成这种现象的原因是什么呢？

1、不光专注买卖二手物品

转转平台，是 58 集团下的一个二手交易平台，他们专注于做二手物品的买卖，在转转平台上，一手的新品很难卖出。

而闲鱼不同，闲鱼是阿里巴巴旗下的闲置交易平台，它不仅卖二手物品，有的新品也能在闲鱼上卖出。这个 APP 就成了很多淘客所青睐的平台，操作起来也非常方便。

2、平台的完善程度

我昨晚是第一次使用闲鱼，发现它的首页布局、检索页面、宝贝详情页面、聊一聊页面等，设计的都比较完善，但没有冗余的装饰效果，而且操作起来也很便捷。



跟转转相比，闲鱼多了一个鱼塘功能，是平台中的闲置物品发布及购买的圈子，这个圈子更贴近你的生活，可以让你及时了解到你周围的各种二手交易信息。

3、明星效应

去年，湖南卫视主持人杜海涛和沈梦辰因为在闲鱼上卖东西而火了一把，不光是他们两个人，还有很多明星在闲鱼上都有注册账号，因此，闲鱼的名气在很大程度上又被提升了。

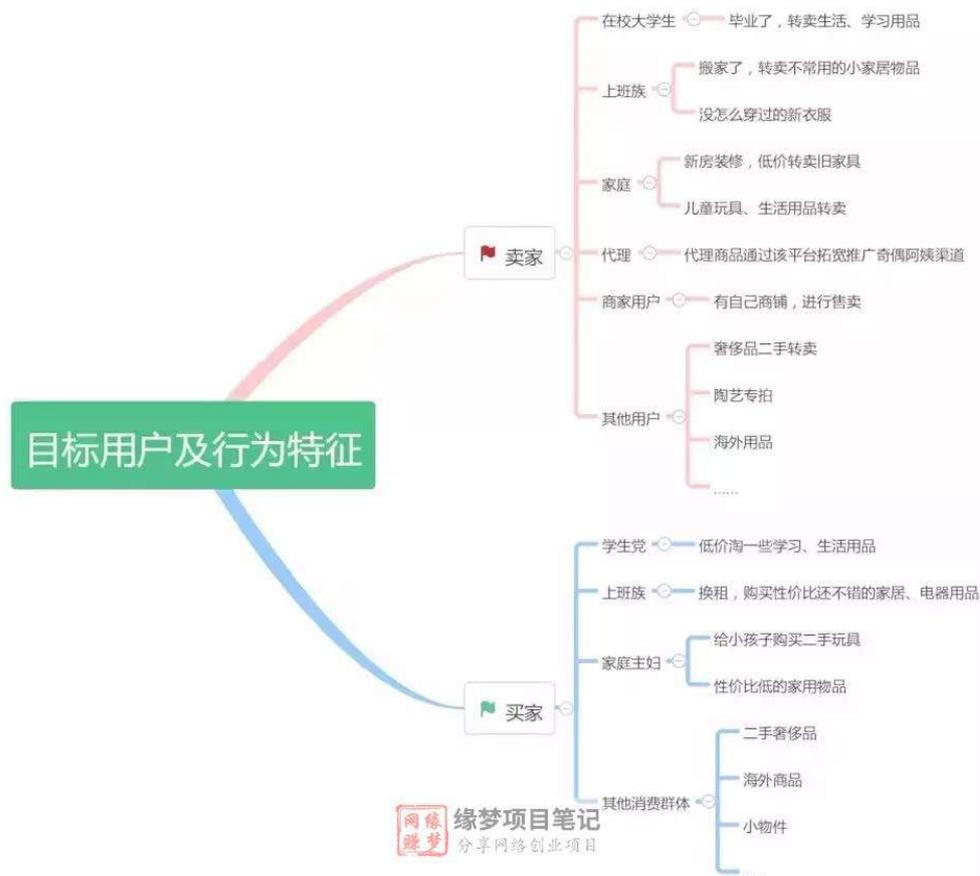
但转转以及其他的平台，就很少听到某某明星入驻的消息。

利用闲鱼赚钱，该如何操作呢？

关于闲鱼这个项目，我们之前也有写到过，没有了解的小伙伴可以到缘梦项目笔记上搜索一下学习。

1、有针对性的晒货

就像我们昨天分享的微商中的套路，我们也可以先分析一下使用闲鱼的用户分布。



根据上图，我们可以发现，卖家里面各种阶层的人都有，其中还有代理。而买家一栏，我们发现就比较有针对性了，主要是在校生、上班族和家庭主妇。

为什么会形成这种分布情况呢？

首先肯定要考虑大家的经济状况，很多在校生和上班族的经济来源还比较单薄，在购物方面就比较谨慎，有的新品太贵就转向二手市场。学生党就会淘一些低价的学习用品和生活用品，上班族会购买一些性价比较高的家居、电器用品。

而家庭主妇的话，可能就比较偏向于勤俭持家这方面，比如一些小孩子的玩具和一些性价比较低的家用物品，都可以在二手市场淘到。

2、利用名人效应

名人效应，这可不止针对于明星，像我们之前很多文章中提到过的：“引流能力”，名人就是有很多人知道的人，或者说是有很多粉丝的人。增加粉丝的能力，不就叫做引流能力吗？

其实，不管你在哪个平台积累的粉丝都是可以转移的，比如你在微博、抖音、公众号上积累的粉丝，都可以通过某种方式转移到闲鱼上来，来增加你货物的曝光率。

就像沈梦辰和杜海涛一事，之前谁也不知道她在闲鱼有账号，是因为她在微博上分享自己在闲鱼被骗的经历，后来才被粉丝们扒出她的闲鱼 ID，这时大家才发现原来明星们也会在闲鱼上买卖闲置物品。



3、另外一些营销小技巧

- 1) 价格便宜但不包邮

就像我上面提到的“免费送”，他标价为“0”，但是不包邮，实际上那件东西又值不了那么多钱，这里面可以直接牟取这邮费中的利润。

这就是以价格方面来吸引顾客，但注明不包邮，当价格足以让顾客心动时，其他方面他可能没有那么在意，而这邮费就是我们牟取利益的地方啦！

2) 价低者优先

其实这是人的一个通性，面对两件一模一样的产品，价格低的肯定比价格高的更受欢迎。

这不就是商机吗？你可以多注册几个账号，发布同款的产品，但价格标以不同的价码，价格较低的那个账号优势就比较明显了。

就比如下面这两个挂烫熨斗，你选哪一个？

16:17

38

手持蒸汽熨斗

综合排序

信用优先

区域

筛选

【狂欢价】长虹电熨斗家用
¥22.09 3人想要

志高(CHIGO)手持挂烫机
¥30 2人想要

芝麻信用 | 极好



全新 包邮

荣事达手持挂烫机家用小型

¥18 154人想要

细选

干湿 mk

出差 el-2026a

智能



简约·精致熨烫

强力蒸汽 还你自信魅力



全新 包邮

荣事达手持挂烫机家用小型
¥69

【全新包邮】挂烫机2000w
¥89

在你发布的商品界面，可以按照价格从低到高的顺序排列，显而易见，价格更低的东西可以吸引更多的顾客。

3) 与其他平台结合使用

因为闲鱼属于阿里巴巴旗下，我们不妨将二者结合着使用，可以在闲鱼上放淘宝的东西，这样一来，在卖出物品时还能获取邮费里的利润。

还有电商界的一匹黑马——拼多多，如果将拼多多上的东西拿到闲鱼上卖，不仅成本价更低，我们同样能获得更多的利润（邮费或差价）。

本文总结：

闲鱼平台近几年来发展很迅猛，但入驻这个平台的门槛并不高，只要有闲置的物品都可以放上闲鱼，如今越来越多的淘客也在闲鱼上大展身手。

其实，我们分享的只是一些技巧，不仅可以运用到闲鱼上，其他的平台都有同样的道理。但是具体的操作还是需要各位自己去把握、理解，并运用到项目当中。正如马云说的：年轻人不要用手机来玩游戏，应该用来做生意。现在手机给我们的信息对我们是有价值的，那我们就要好好把握，来做一些有意义的事情。

乡村赚钱攻略，教你如何利用抖音，快手！

老家的一个叔叔承包了一片果园，最近果子成熟，他老在朋友圈发果子的照片。因为从小就吃这种果子，而且果子很新鲜，馋的很。

其实我在想，如果他开个网店，生意会不会很好？毕竟这种水果比较少见，很多人愿意买来尝鲜。



2天前



电商行业以前好像跟农村无法放在一起讨论，就连在农村取快递都要交3元钱。不过农村电商近年来也得到了很大程度的提升，电商平台上增加了很多售卖农副产品的店铺。

还有农村电商淘宝服务站就是由阿里巴巴和当地政府部门一起合作的一项惠民项目。其目的是为了通过服务站，打通城市和农村的产业链。从这些都可以看出，农村创业还是比较有发展前景的。

一、发展前景

随着人民生活的改善，大家对生活品质的追求越来越高。很多人旅游更愿意住幽静古香的民宿，食品也希望是纯天然无公害的。



而且现在城市里很多卖假货的，很多转基因食品。反观农村，自产自销，种植的产品都是纯天然的，质量都是有保障的，更能受到大家的欢迎。

在这个互联网的时代，地理条件已经不是问题了。现在可以利用网络进行宣传，不怕没有销售渠道。而且农村的发展也是政府最近扶持的重要对象，优势很大。

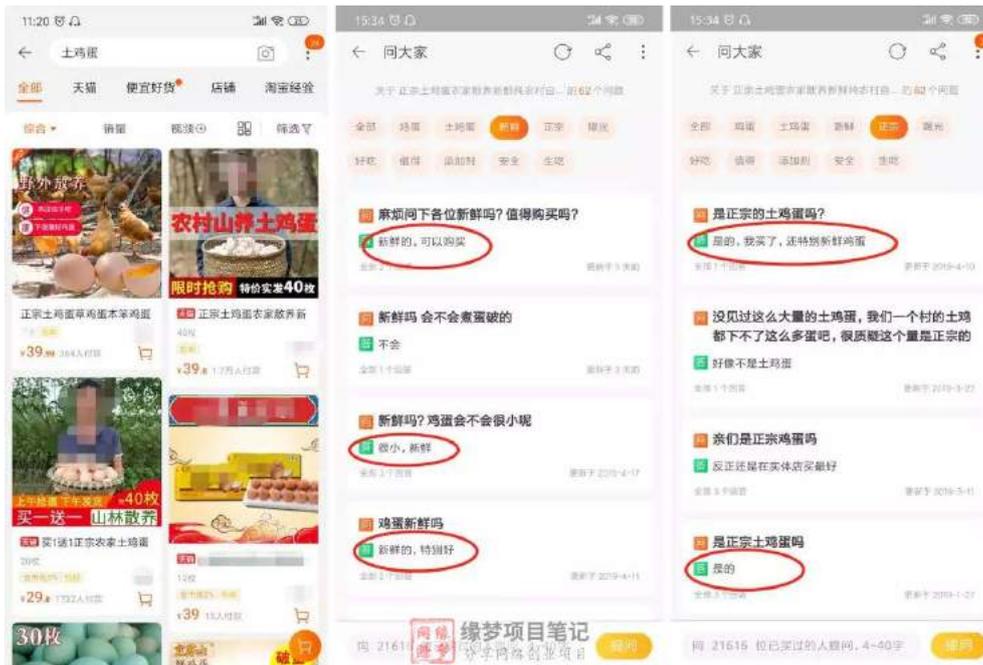
二、具体操作

1、保证品质

不管是哪一行，万事开头难，最重要的还是要保证产品的质量。而且地处农村，地方比较偏远，经过几天的运输，你要保证在运输的过程中不会发生产品损坏的问题。

如果商品在路上无故（与快递员无关）损坏了，就会给买家留下不好的印象，下次就不会在你家买了。这也是在营造良好口碑，没有好的产品就不会有好的口碑。

某宝上已经有很多在上面买农副产品的店铺，我搜索了一下卖土鸡蛋的，有一家店铺的销量已经超过 1.7 万单。点进去逛了逛，发现各种评价都非常好。



大家都知道鸡蛋是比较容易损坏的,但是他们家的评价里都说没有损坏,很新鲜。如果大家不知道怎么进行包装可以上网搜索一下,有很多包装的教程。



可以在店铺中说明：如有损坏，退款。这能让大家对商品的品质更加信赖，解决了他们的后顾之忧，还能揽住用户，将会有更多的回头客。

2、积累流量

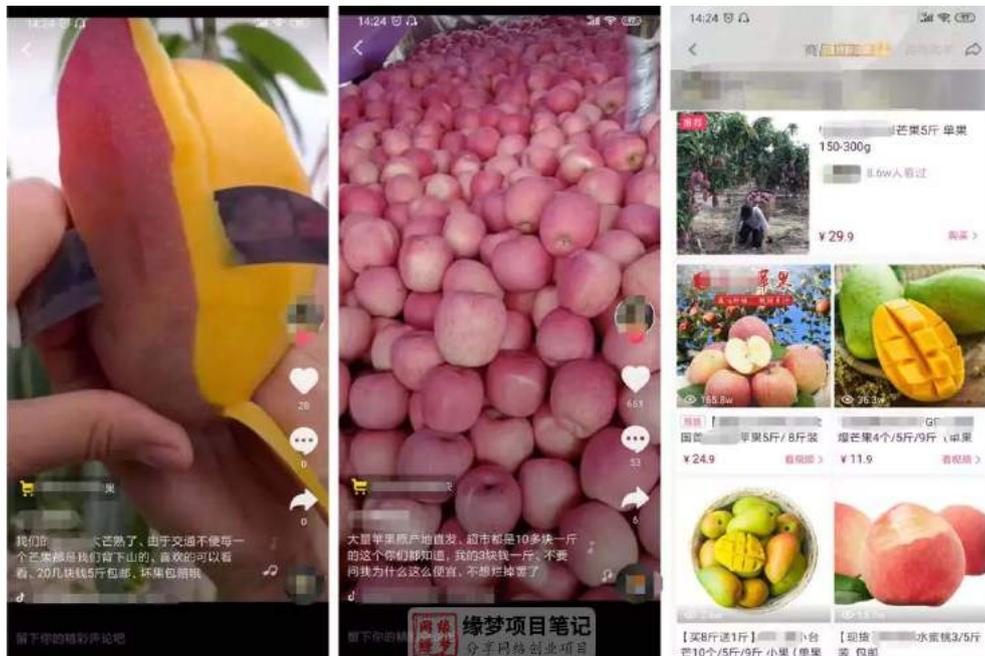
现在互联网创业最重要的就是流量，我在抖音首页搜索了一下土鸡蛋，非常多的用户昵称中含有“土鸡蛋”。



我点进了一个粉丝量为 5.1w 的用户主页，她发的视频都是在农村拍的，都是关于养鸡、捡鸡蛋的方法和过程。

很多人在评论区问她们家在哪，鸡蛋多少钱一斤，想买。然后她就在下面回复：主页。她的主页开通了商品橱窗功能，商品橱窗里都是一些农副产品：水果、腊肉、自制干菜、咸鸭蛋、老母鸡等。

如果我们想卖水果的话，可以在抖音、快手或其他短视频平台，发一些采摘水果的场景过程。一方面达到吸引粉丝的效果，一方面在给自己做宣传。



还可以在采摘的过程中，用工具将水果切开、试吃，当大家看到刚从树上摘下来新鲜的水果，是很愿意购买的。

商品橱窗里也应该放你视频中发过的产品，也可以是相近的产品，但是要在大范围内保持垂直度。你视频里发的水果，橱窗里却卖电子产品，别人只会觉得很奇怪，没有购买欲望。

3、选择可靠物流

物流环节是电商中非常关键的一步，也是运营过程中成本最高的环节。选择合适的物流对商家是至关重要的，一方面是运费价格问题，一方面是运输快慢问题。



在运费价格方面，要尽量选择价格低的，只有控制物流方面的成本，才能获得足够的利润。

运输快慢还关系到产品的新鲜度问题，原本地处农村，运输时间就比较长。如果耗费太多时间在路上，可能到消费者手里的时候，产品就已经变得不新鲜了，影响客户的满意度。

4、平台的选择

1) 电商平台

目前国内有很多比较火的电商平台，比较适合经营农副产品的差不多就淘宝、天猫、拼多多等平台。

在这几个平台开店，需要缴纳一定的保证金，经营不同类型的店铺缴纳的保证金也不同。

开天猫店的成本就会大很多，在天猫开店需要有品牌有公司，还需要注册资金和押金。虽然押金能退回，但是对资金压力较大的用户来说，不建议开天猫店。

淘宝店和拼多多店铺的成本就相对小很多，只需要缴纳几千元的保证金，而且不开店之后保证金能退还给商户。

但是在淘宝和拼多多上卖食品，需要有食品经营许可证或食品流通许可证，所以个人是不能卖农副产品的，至少是个体工商户，并且有食品经营许可证或食品流通许可证才可以。



2) 头条三农扶持

广西灵山县的农村妇女九妹，在今日头条发布自己做农活、做菜的视频而走红，正是因为今日头条对三农的扶持。



目前以九妹为代表的三农创作者，在头条号、西瓜视频、微头条、悟空问答等平台的创作内容，覆盖了三农的方方面面。

而且，今日头条已经投入5亿的资金，来补贴三农的创作者。想必今后还会有更多的扶持项目，所以，在今日头条的平台上进行三农方面的创作也是非常不错的选择。



（创作者扶持宣讲活动）

而且，今日头条平台不定时的有三农电商的培训，在这些培训中也能学到不少东西。从这也能看出，农村电商的前景是比较不错的。

三、项目总结

如果你目前生活在农村，是一个有想法有追求的人。同时还有足够的资源，可以尝试一下这个项目。很多产品在城市很难见到，都是比较有前景的。

做农副产品的项目，最重要的就是口碑，还要有强烈的品牌意识。一定要注重口碑和品牌的培养，只有口碑好了，才能获得大家的认可；只有品牌做起来了，才能让大家更加信赖你的产品。

做这样的项目，前期的工作比较繁琐，但是一旦品牌做出来了，后期的盈利是不可估量的。万事开头难，不要还没开始就退缩。

本文素材来源于杰神联盟

想在抖音，快手赚钱苦于没内容？掌握这 5 个技巧，想不上热门都难！

最近又上线了一部关于盗墓的电视剧，因为当时看过原版小说，就想着去看看剧版。虽然小说看完很长时间了，但还是觉得电视剧里很多细节的地方没有小说里精彩，这又勾起了我想看原版小说的欲望。

不知道大家一般都怎么看书，看电子书还是拿在手里的书？说实话，我是比较喜欢拿在手里的书，因为我觉得只有这样才有看书的感觉。

我平时也爱刷刷抖音，之前关注了一位推荐书籍的抖友，她说话轻声细语的，就感觉整个人都带有浓浓的书香气息，对书的介绍也十分吸引人，所以她推荐的书我一般都会看。

说到这里，其实是因为很多人跟说在抖音做项目，很难找到内容。其实内容就在我们身边，主要看你自己能否把握。



怎样寻找内容？

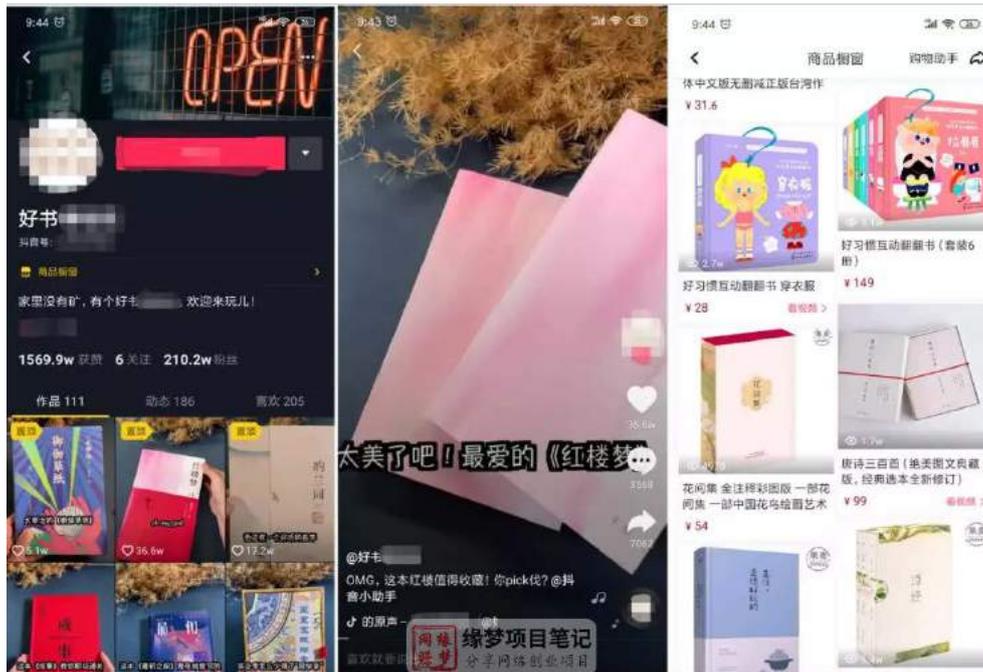
1、明确经营范围，打造个人品牌

首先你要对自己有个比较明确的定位，要知道你希望在抖音做什么项目，如果你想经营生鲜瓜果类的店铺，就应该将你的视频内容集中在生鲜的范围内，垂直领域进行宣传能增加你账号的权重。

其实，新手在抖音卖货相对于在淘宝天猫是有优势的，淘宝天猫前期你需要自己花钱买流量，而且这些流量并不能成为你的客户，只是过客。

但在抖音不同，能在抖音获取粉丝，是因为对你发布的内容感兴趣，是因为你打造的个人形象或个人品牌受大家的喜爱。

像我上面提到的那个推荐书籍的小姐姐，大家都是因为喜欢看书才注意到她，然后是因为信任她的推荐才继续关注她，她就是成功地将个人品牌做了起来。



其实，她的视频内容没有太多花里胡哨的东西，就是简单的介绍她看过的书，关于对这本书的内容、排版、翻看效果等。

可能她最开始就是单纯的喜欢这本书，很自然将这本书推荐给大家，慢慢的觉得其中有利可图，就将自己推荐的书放入自己的商品橱窗，别人喜欢就能直接下单购买。

2、确定宣传形式

当你确定了经营范围之后，就应该考虑如何进行宣传了，是纯物品展示还是加上讲解分析？

不过，我认为加上讲解分析更能吸引人，我关注了一个在抖音上做吃播的小哥哥，长得十分清秀，吃东西的时候特别香。快睡觉的时候看他的视频，真的好想起来再吃一顿。



一般做吃播视频的抖友都是一边展示食物一边讲解，因为真的很让人有食欲啊，如果你正好跟他在同一个城市，看完视频会不会直奔那个店打卡？我想作为吃货的我，是一定会有的。

虽然不知道食物的味道到底好不好，但是在看到那个视频的时候就觉得很好吃，特别想去试试看。如果只是纯物品展示的话，可能没法达到同样的效果。

3、垂直领域，长期经营

不管什么领域，都注重垂直度，刚入门的新手肯定没有长期经营的人有影响力，而且平台对长期经营的用户是赋有特权的。

同样是推荐书，一个新手抖音号，没粉丝、没流量、没推荐，如何跟经营了几年的大号相比？所有事情都不是一蹴而就的，这是一个慢慢积累、长期经营的过程。

可能有些小伙伴还是没想好该从哪方面开始着手，接下来我就来给大家推荐几个比较有前景、容易上手的项目吧。

二、推荐项目

1、书单推荐

很多人现在越来越喜欢看书了，而且电子书对眼睛的伤害很大，实体书籍的市场在逐渐扩大，不论是小说、名著爱看的人都不在少数，如果你是一个爱看书、懂书的人，这个项目非常适合你。

想做这个项目，不一定要读很多的书，你可以上各种网站里寻找比较好的书单推荐，适当借鉴别人的讲解，可能遇到跟你想法相同的人，引起共鸣。那么，你推荐的其他书也能得到他们的认同。

适合人群：爱看书、懂书的人，或经营书店的人。

2、打造个性签名

以前智能手机还没出来的时候，电视里老是打一些设计个性签名的广告，现在电视上几乎看不到了。但是这并不说明设计签名没有市场了，因为不是每个人都能写出一手漂亮的字。

抖音上有很多做签名设计的，发布的视频都是帮别人写的签名，评论区很多留名字的，但她不是每个都签。她在首页留了微信号，我去搜索了一下，原来是要收费的。



共有三种款式：

A 款是只有一种写法，收费 35 元每位；

B 款是两种写法，收费 58 元每位；

C 款是三种写法，收费 99 元每位。

如果你不懂得设计签名，可以在一些免费的微信小程序里学习风格，下图就是我在微信小程序里生成的签名。



适合人群：写字漂亮，或懂书法的人。

3、知识付费

知识付费是现在比较火的项目之一，像 PS、视频剪辑、摄影等教程视频都比较受欢迎，而且这些教程在很多网站、平台都能找到。



如果是做这方面的项目，你可以将一些P图软件、剪辑软件的安装包（有些需要破解）放在你的商品橱窗，或者与这方面相关的商品都可以，比如相机。

适合人群：相关专业的大学生，或者会这方面技术的人。

4、美食介绍

像我上面提到的吃播，如果长期做这样的视频，后期能接到很多代言。就像大胃王密子君，她以前也只是在微博做个美食博主，渐渐的粉丝多了，名气大了，很多代言便蜂拥而至。

密子君的吃播是真的香，而且她边吃会边讲食物的口感和味道，她也不是一味的说怎么怎么好吃，她的评价很中肯，好吃就是好吃，不好吃她也会直接说出来。



密子君 🍷 🍉

6-7

正片在此👉上来就搬出宵夜杀手锏!为“吮指龙虾”起立鼓掌👏快来和我一起体验最好恰的#湘西密食#吧~

@芒果TV :@密子君 初入湘西,首次下场PK吃播📍彭昱畅!芒果TV联合密子君独家出品#湘西密食#,每周五晚18:00@芒果TV生活看完#向往的生活#再看密子君带你吃遍湘西!第一期正片来了👉密子君湘西麻辣全虾宴



274万次观看

缘梦项目笔记
分子网络创业项目

但是,你不一定要多会吃,只要你吃的够香,能让观众认为东西好吃就行,你可以在吃的时候多讲解食物的口感,会更加引起观众的食欲。

你可以将推荐的东西放到商品橱窗,一旦观众对你推荐的食物感兴趣,就忍不住去下单,这样你就成功了。

适合人群:爱吃、能吃、会吃的人都可以。

5、起名改名

之前我们介绍了起名改名这个项目,确实是一个值得花时间去经营的项目,我们也提到关于抖音起名,确实很火。而且这类项目的复购率比较高,因此还是一个比较有市场、有前景的项目。如果你十分懂起名的规则,甚好,不懂也没关系,因为有很多可以免费获取名字的网站或小程序。

适合人群：懂起名的人，或文采较出众的人。

可能你想做抖音赚钱项目，又不知道该从哪方面入手，就上面提到的几种项目发展空间还是非常大的。当然，我这里没法提供特别完整的经验和方法，这些项目都需要自己实际去操作。

可能还有其他发展前景大又能赚钱的项目，我这里没有涉及到，如果有比较好的项目，我们后续再为大家做分享。

本文素材来源于杰神联盟