

目录

“都说自媒体比较容易赚钱,之前的风口是否还存在? 具体应该如何操作?”	12
“操作网络项目培训赚钱术,揭秘如何做课程月入万元的生意”	13
“给大家揭秘一个隐藏中的暴利项目,小程序转发本地视频日入 300+全自动化”	14
“讲解一些知乎引流效果非常实用的方法,只要操作就能引爆精准流量”	15
“做网络要学会利用信息差赚钱,就算小白也能月入过万,非常简单迅速”	18
“互联网房地产项目利用关键词排名截流技术,适合所有人傻瓜式运营! 收益可观”	20
“实战讲解撸茅台就能日入过万的互联网创业项目,人人可操作的副业玩法”	21
“深度干货: 引爆流量池社群运营套路解析”	24
“网赚套路揭秘: 利用人性贪婪来赚钱的案例”	26
“暴利引流秘籍之公众号强行截流与提升排名的优化技巧大揭秘”	28
“鱼塘新渠道,操作视频号精准引流日入 100+粉丝很轻松”	29
“操作半个月收入 6000 多的无脑搬运项目攻略大全,不看后悔”	30
“知乎运营全攻略大全,普通人也能玩转知乎,也可以在知乎上赚一笔不菲的收益”	32
“新手操作实体蓝海项目,两招引流方法能月入过万”	37
“当下火爆全网的影视小程序,18 种推广技巧让你轻松月入万元”	38
“知识付费线上课程该怎么做推广? 引流方法曝光”	40
“0 投资空手套白狼的月入 10000+++ 躺赚项目大揭秘”	41
“流量非常大的 58 同城平台,教你一招致命引流技术,轻松翘起亿万流量池”	43
“AI 算命真相大揭秘,究竟是什么原理让它一直火到现在?”	44
“快速通过提升 QQ 群排名来进行引流的核心技术”	45
“年底引流渠道大揭秘,百度文库每天精准被动加粉 100+让客户源源不断”	46
“最近网络创业圈比较火的微信影视小程序日入 300++你觉得这事靠谱吗?”	48
“手把手 3 步教你玩转这个暴利生意, 线上线下收益翻倍”	49
“为什么现在这么多人都在选择知乎带货?最全操作攻略兼职月入 3W 没问题”	51
“微信爆粉引流秘籍: 0 广告费,每天至少被动加 100 个精准粉”	53
“3 个简单粗暴且立即操作立即见效的精准引流玩法”	54
“闲鱼操作无货源详细讲解运营模式,选品拿货从未如此轻松”	55
“知乎视频怎么赚钱? 操作简单, 小白都容易上手的知乎视频玩法”	57
“小白如何快速写出引流文案模型?只需要这 2 个模型, 让你拥有源源不断的精准流量”	58
“小白傻瓜式引流秘籍,看完 100%学会实战日引 100+”	60
“互联网月入 3 万的细分领域玩法,学会后立马突破瓶颈”	61
“那些在微信上做水果生意的老板们,是如何从 0 做到月入万元的,小白看完马上能用”	62
“月入上万的小红书原创技术,批量生产攻略就在这里啦”	63
“推荐 2 个暴利赚钱的项目,月入过万的流量变现平台是如何运作的”	65
“4 小时裂变 22 个微信群, 社群裂变+直播卖货 43 万, 我们是怎么做到的? (完整复盘)”	67
“韭菜致富攻略: 一篇更为通用的草根赚钱干货, 日赚 100-1W 实战方法”	70
“操作闲鱼真的可以赚钱吗?只要肯做 日入 300++一部手机搞定”	72
“如何做好百度霸屏?最精准的自家产品,做了秒拍首页一劳永逸的稳定引流方法”	74
“玩赚闲鱼: 闲鱼平台的规则和 N 种变现方式, 让你迅速找到方向”	76
“暴利项目怎么挖掘? 暴利项目怎么找?”	81
“站在巨人的肩膀上,悄悄利用热点或话题进行截流,快速拥有巨大流量”	81

“火爆全网的微信影视小程序真的很赚钱吗？这个项目好不好做？”	83
“本地快速精准引流方法,每天不断免费被动加人加到爆”	84
“闲鱼秘籍 手把手教你如何养出一个高权重的闲鱼卖家号”	84
“百度知道高转化引流的鱼塘,很多都被大家忽略的流量圣地”	86
“仅仅靠表情包就可以月入过万的玩法技巧”	87
“揭秘英雄联盟手游玩家盈利模式,让你如何通过热点引爆流量并获得收益”	88
“给各位分享互联网 4 大鱼塘,可让你每天全自动被动吸粉,帮助大家开拓引流思路”	91
“一套每天可以增加 3000 粉的微信群暴利截流秘籍全解析,让你喜出望外的操作”	92
“微信视频号怎么赚钱？视频号最新上线的 4 大功能处处充满商机”	94
“别再被骗了！揭秘抖音点赞刷单机器人日入 500 的零撸盘”	95
“抖音上这些赚钱的小项目，有人用它月赚 3 万+”	97
“你有想过黄金回收可当副业吗？冷门又轻松月入 3-6 万”	99
“分享会：百家号私信精准引流大解析（视频+图片）”	100
“猝死队抖音短视频培训 6.22 最新课程：新品贝壳鞋最新玩法+最新破不适宜公开”	100
“小红书博主是怎么赚钱的？如何接推广？如何制定报价？”	101
“一些低门槛易上手的兼职副业 万一失业后给自己留几条退路”	102
“CPA 项目流氓玩法日赚 200+ 自媒体免费送操作 CPA 安装包”	104
“江南汇 6.14，关于抖音买号挑选高质量号码到直播带货整天流程”	105
“龟课·闲鱼项目玩法实战班第 12 期，操作 10 天左右利润有 8000 元细节玩法”	105
“从开店到爆款的干货实战分享 如何操作天猫无货源赚钱？”	106
“在网上卖货最好用的六个平台 研究透一个够你吃一辈子”	108
“不懂自媒体百家号怎么赚钱运营？百家号赚钱运营全攻略”	109
“抖音带货新玩法有人偷偷赚大钱 高客单价带货 2 原则 4 套路”	112
“千万别因为迷信抖音黑科技 而忽略了玩抖音最大的技巧”	115
“3 小时赚 600 块，复制粘帖就能赚钱，适合小白入手的玩法”	117
“一个适合女生做的偏门好项目：美女叫醒服务”	119
“零基础如何在 Facebook 上成为一个合格的 Cod 跨境电商”	120
“起底抖音涨粉起号项目：2 天一个千粉号，一周一个万粉号”	122
“日赚 1000+ 的信息差暴利项目 看了马上能实操的赚钱方法”	123
“在网上如何利用信息差去赚钱？生活中随处可见的赚钱项目”	125
“公众号矩阵实战 1 年多，20 多个公众号，关注数 70W 左右，每个月收益大概在 8-12W”	127
“树敌研习社 抖音赚钱课程：抖音小程序 2.0 必爆套路零粉无橱窗日赚百元玩法”	128
“全网最吊抖音音乐号起号玩法，一台手机即可搬运起号，无需任何剪辑技术（共 5 个视频）”	128
“自媒体变现引流抖音引流+爆文采集自媒体借助工具，让你事半功倍（附素材）”	129
“21 天写作训练营：让你落笔生钱，0 基础也能提笔就开写，多一份在家躺赚的副业”	129
“5 天打造能卖货会赚钱的社群，让客户+订单爆发式增长，每月多赚 5 万+（附资料包）”	130
“最赚钱的副业，社交电商被动躺赚月入 20000+，躺着就有收入（视频+文档）”	131
“百度贴吧最新防删无限引流技术：防删二维码、链接、图片制作（附软件包）无水印”	132
“某站内部课程：淘宝客社交电商裂变，精准引流和粉丝裂变模式详解（共 6 节视频）”	133
“21 天赚钱强化营，掌握全套社交新零售实战打法，赚回 N 倍学员（完结）”	134
“无人直播卖货三种模式：详细深入地展现无人直播的操作流程（共 2 节视频）”	134
“抖音暴力涨粉三部曲！独家分享蹭热点的方式与实战技巧，打造千万播放量”	135
“最新知乎淘客玩法轻松月入万元 618 快速盈利的流水性机器”	135
“谈 3 个核心观点：兼职做头条自媒体两个月赚了平台 9000 多”	137

“自媒体矩阵操作写小说连载的创业项目实操步骤和方法”	139
“陈江雄 6.11 晚上直播大咖分享如何从新号 4 个月做到单场百万成交额的”	139
“抖音最新卡直播间十分钟上万人技术，反复测试总结最终方法（视频+文档）”	140
“短视频变现套路剖析，抖音 0 成本赚钱项目玩法，日入 500+独家揭秘（共 2 节视频）”	140
“知乎运营全攻略，涨盐值最快的方法，高质量内容输出与引流变现玩法（共 3 节视频）”	141
“弘丹 26 堂轻松易上手的写作变现课：零门槛、上手快、人人都能轻松掌握”	141
“36 个 1 秒下单营销心理技巧，让你从此业绩不愁、收入不忧！（完结）”	142
“最新知乎淘客热点玩法，2 小时引流 500+”	143
“阿里国际站建站及旺铺装修策略：从零到整，一步步引导你做好国际站开店工作”	145
“新手 0 基础玩赚抖音，教你做一个有亿万流量的带货网红”	146
“15 天短视频掘金营：揭秘短视频赚钱玩法，开启月入过万新副业，会玩手机就能赚钱”	146
“如何让员工变成草根网红：流量迁移与内容营销”	147
“企业如何利用百度知道做问答营销？”	148
“《14 天抖音保险达人实战训练营》从 0 开始-搭建账号-拍摄剪辑-获客到打造爆款”	149
“看似能发家致富的自媒体内容创业，公众号作者的忧伤时代”	150
“新知短视频培训 0607:抖音”	151
“知乎好物推荐独家操作详解，一单能赚几百元上千元，矩阵带货月入过万（共 5 节视频）”	152
“白狼敢死队 2 号最新抖音短视频批量起影视号（一天单人可操作 30 个号）视频课程”	152
“开启新营销时代，抓住直播电商的红利，让企业“10 倍速增长”	153
“抖音怎么发微商链接推广，做微商怎样在抖音打广告”	154
“白狼敢死队 2 号最新抖音短视频批量起影视号（一天单人可操作 30 个号）视频课程”	156
“自媒体矩阵的打造方法，带你轻松实现互联网赚钱”	156
“靠这套方法他们都月入过万 你缺少的是解决问题而不是项目”	158
“这种不起眼却能赚钱的项目 知名的虚拟课程轻松引流变现”	159
“地摊经济火了 大学生空闲摆摊创业日入 400 块全套赚钱玩法”	160
“再谈自媒体的流量变现真相 很多时候套利也是可以互利的”	162
“全国掀起了摆地摊的热潮 分享一些摆地摊进货渠道平台”	163
“家庭农场如何玩转短视频？文案怎么写容易带货？”	164
““我靠做抖音赚钱，每天兼职 1 小时月赚近万元”	166
“高手都是这样操作微博引流的，零投入日吸 1000 粉实战方法”	167
“新知短视频培训 5.29：美女号与明星号起号思路+最新养号解决不适宜+如何绑定 PID”	168
“社群+内容，这才是自媒体创业的正确姿势”	169
“别人自媒体创业月入过万，工作稳定的我现在还能做吗”	171
“月入三万的网络赚钱项目，音频和视频平台互联网赚钱先机”	173
“抖音快速引流变现，这些技巧学起来”	175
“拼多多店铺群项目月赚 3-5 万，这才是网赚的“春天”	176
“如何利用社群裂变，实现门店全局增长？”	176
“拼多多店铺群项目月赚 3-5 万，这才是网赚的“春天”	181
“项目的本质是什么？掌握这个秘诀 1 万个必赚项目唾手可得”	182
“如何挖掘到 100 个暴利赚钱项目 不要做第一个吃螃蟹的人”	184
“巨作：自动化正规日入 100-300 元暴利项目，”	187
“讲个副业项目三个赚钱思路 可无脑操作批量放大当天见钱”	189
“再谈抖音直播开 2 元店赚钱项目 分佣比例 50%日入过万玩法”	190
“做任务平台 APP 项目近期思考 一个可能年赚 400W 的生意”	191

“不要限制想象 我靠卖 0 月租手机卡 3 年多时间赚了 100 万+”	192
“从月入 3000 到月赚 15 万，深度解密百度竞价暴利网赚”	193
“微商真的赚钱吗？月入 10 万的经验之谈”	197
“互联网赚钱的引流方法？”	201
“短视频营销风口下，传统企业如何借势升级？”	203
“自媒体创业，百万粉丝不是梦”	204
“一个互联网项目能不能做，可以从 4 个方面去考察”	205
“信息流怎么赚钱，你学会了嘛？”	207
“连羊毛党都没能薅走的羊毛，说不定你行”	208
“如何做到日入一千的百家号？”	209
“如何互动加粉，快速加满 5000 人”	211
“调查网赚靠谱吗？调查网赚一天能赚多少钱”	213
“自媒体创业·那些月入百万的大咖到底从何起步？”	214
“草根利用闲钱做创投的思维，十年能狂赚 5120 万”	215
“0 投资到月入 5 万+，只用了短短几个月，她是如何做到的？”	217
“引流方法，房产中介引流，你知道吗？”	219
“兼职网赚平台有哪些？4 个靠谱渠道推荐”	220
“0 投资到月入 5 万+，只用了短短几个月，她是如何做到的？”	221
“14 天裂变盈利系统训练营，靠裂变营销实现 30 天收款 1200 万”	222
“想做互联网项目的你一定要知道的事情，闲鱼无货源超低门槛高回报”	225
“怎么样才能月入万元？我刚发现月入 5 万人人可操作的项目”	226
“一个新兴的特殊行业从业者自述 一步步走进情感咨询领域”	229
“干货微信群引流方法,如何使用微信群爆粉”	231
“社群新零售：非常实用的引流方法”	232
“个人如何在网上更好地赚钱？适合大多数人的网络赚钱之路”	235
“那些曾经被瞧不起看不上的副业 早入行的人都已经赚翻了”	237
“如何做网赚兼职的“包工头”	239
“详细拆解抖音美图音乐号案例 单人操作百元成本长期可持续”	240
“网赚网盘赚钱，一个自动来钱的小项目，日入 200+”	242
“适合小白操作的 0 门槛配音项目 配合抖音引流一单利润 30+”	244
“关于抖音快速涨粉的小技巧”	245
“脐橙薅羊毛事件：谁该为“羊毛党”	246
“总结微信视频号赚钱的 8 种方法 更多的赚钱玩法正待挖掘”	248
“小白想通过互联网赚钱怎么操作？”	250
“新人必看：为什么你换了无数个项目都没有赚到钱？”	251
“在网上有什么软件可以赚钱 这样卖营销软件可能更加赚钱”	253
“如何利用淘宝引流精准粉？分享淘宝店铺引流的整个操作流程”	254
“揭秘：抖音超清 60 帧剪辑背后的暴利韭菜项目”	257
“玩抖音短视频搞自媒体，选择影视剪辑有前途吗”	258
“包装成起名大师玩转易学周边，一个能让你月赚几十万的项目”	259
“实现财务自由的方法：那些你所不知道的互联网赚钱的门路”	262
“4 个小白路子，看谁执行更狠”	264
“分享几个高利润的行业，让你 2 个月坐收 5-10 万净利”	267
“想靠抖音，快手极速版 App 刷视频赚钱来看看吧”	269

“60 天新增 200 万微商：朋友圈背 LV 的那个女孩，改做微商了！”	270
“全网 0 成本最快获得 1000 个用户的超级武器”	272
“2 个适合上班族操作的简单小项目，新手都可以入手操作”	274
“适合懒人操作的网盘分享赚钱项目”	276
“微信加人引流方法分享，快速精准引流女粉，学会不再愁流量”	277
“三大穷人思维的解析和破解！你知道了吗”	281
“微信加人引流方法分享，快速精准引流女粉，学会不再愁流量”	282
“视频号隐藏着巨大的变现机会！你知道吗”	286
“网易云音乐的三种赚钱方法 适合会唱歌弹琴音乐制作的人”	288
“快速做出爆款短视频的秘密，你必须要知道”	289
“社群营销的五大特点，快速提升社群价值。”	291
“干货：如何快速且精准的获取宝妈用户？速收藏”	292
“仅仅只靠一款文字识别软件 在互联网上月赚万元毫无压力”	294
“如何通过知乎高效引流呢？0 成本知乎引流注意事项”	296
“网络内容付费火热的时代 搬运知识赚钱的一些技巧和方法”	298
“十元店如何撑起 173 亿营业额？六年时间成为最大的百货品牌”	301
“这是全民开始直播带货的时代 我们怎么做才能赚到钱？”	304
“抖音蹭热点快速上热门吸粉玩法 实现千万级别播放量不难”	305
“想要在网上快速引流？从免费入手可以轻松获得无穷的流量”	308
“我是如何通过贴吧每天加 100 精准粉？”	310
“冷门的暴利项目，心理测试值得操作”	311
“剖析一个国外的小项目，你知道怎么做吗”	313
“闷声发大财！我发现几个月入 50 万以上项目”	315
“我开成人用品无人自助售货，3 万投资就让我每天躺着赚钱了”	316
“月赚 10 万！抖音赚钱模式，最全的玩法”	318
“新手如何推广项目，你知道怎么做吗”	320
“狂“薅”	320
“冷门又容易的取消手机号标记项目,这个操作方法能让你日赚 500 元”	322
“分享三个你见过不起眼但利润特别大的生意”	324
“视频号赚钱攻略 无脑式月赚 10000+”	325
“月赚 50-60 万！揭秘网上卖脱发药的套路”	328
“资源整合空手套白狼的项目 借别人的产品进货渠道月赚万元”	329
“最赚钱的十大网站创业方向 抛砖引玉供想做网站的朋友参考”	331
“做一个推广任务平台导航网站赚钱 一天稳赚 200-300 的项目”	332
“微商推广微信加人引流方法：鱼饵营销之初阶设计法”	333
“抖音或者快手无人直播卖货教程 有兴趣的可以去操作试一下”	335
“B 站+YouTube 视频搬运项目！你学会了吗”	336
“抖音起名 0 成本项目套路拆解 一个 0 成本暴利日赚 300 项目”	338
“6 个长期的互联网赚钱模式，每一个用好了都月入过万”	339
“卖怀旧产品月入 2 万的项目 每天有近 2000 的百度搜索指数”	340
“微商引流方法:豆瓣网引流详解!你知道了吗”	341
“不用露脸靠声音在喜马拉雅赚钱 日赚 300 元的操作步骤详解”	342
“操作即可变现的抖音网赚项目”	343
“如何选择赚钱副业？什么都不会怎么办？送你 3 步赚钱方法”	345

“一个传统且冷门的项目！你知道吗”	346
“网络水军界的暴利网赚项目”	348
“让你月赚 6 万！分享三个创业项目，保证赚钱”	350
“暴利项目：让你翻身的网站 SEO 赚钱项目，百试不爽”	352
“个体兼职创业者，如何在网上赚钱才能又快又轻松”	352
“收藏这 12 款营销工具，网赚之路更顺畅~”	353
“分享五个不起眼但利润特别大的生意，随便一个项目都能月入上万”	355
“再小的项目，放大以后也有无限潜力”	355
“再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力”	356
“一个普通人想在互联网赚钱，不付出实际行动，空想是不可能成功的”	357
“8 年竞价大佬分享：百度竞价账户搭建技巧”	359
“零基础如何操作抖音？真正去做了就会发现抖音赚钱真不难”	362
“抖音 “山支花”	363
“软文代写代更新冷门赚钱项目 一篇文章 3-10 块钱几分钟写完”	365
“在 QQ 群里发现的 CPA 赚钱套路 这个玩法每天至少赚 500 以上”	366
“个人月入 2w 的可持续互联网项目-返利机器人玩法分享”	367
“复制是网上最靠谱的赚钱模式 也是最适合新手起步操作的”	369
“利用主业积累的资源发展副业赚钱 潜心耕耘努力定有收获”	371
“抖音项目赚钱除了种草，还能这么玩 7 天狂赚 15w”	374
“小说分销平台的引流与变现的正确变现思路”	375
“SEO 接单赚钱的方法，5 年 SEO 接单经验分享”	377
“影视类平台怎么引流精准客源？爱奇艺泡泡怎么引流？”	379
“如何靠朋友圈月入 3 万？除了会聊天，还要会装”	380
“网赚就是利用信息差赚钱 复制和搬运让你在网上海到渠成”	382
“教大家几个在家赚钱的方法，一天挣 10-20 元的网赚”	382
“如何做好微商？引流很关键，这是一切项目盈利的基础”	383
“8 大偏门暴利创业项目，想赚钱的看看！”	386
“分享 3 个业余赚钱的途径！搞起来日赚 50-200 元”	387
“高质量 SEO 外链代发，一个月赚万元的暴利项目”	388
“如何用微信轻松打造个人品牌？李佳琦薇娅模式……”	389
“SEO 如何快速挖掘 10000 个赚钱关键词，实现霸屏精准引流”	391
“如何在互联网赚钱？最新网赚教程分享”	392
“这是一个追风口的时代，原来赚钱的事儿为什么现在不赚钱了？”	393
“推广引流系列篇之回复引流，你学会了吗”	394
“如何操作国外视频搬运网赚项目？”	395
“四大直播电商平台公域流量到私域流量的运营逻辑”	397
“如何在竞争激烈的互联网行业不被淘汰？”	400
“0 成本操作抖音音乐号月入 2w+ 的玩法拆解，速看”	401
“分享几个日赚 50-100 元的兼职项目，疫情期间在家也能上手”	403
“互联网赚钱的 15 条建议，建议收藏，早晚用得上。”	405
“21 个终身受用的顶级思维，你不可不知”	406
“公众号一篇文章能赚 23 万？企业和机构号支持付费功能吗？”	408
“免费互联网赚钱方法有哪些？教你正确操作赚钱项目”	409
“网上赚钱的九大兼职项目，我的亲身体会及总结”	410

“给自己定个小目标，每天挣个生活费”	411
“真正的白手起家靠脑子做生意 精明的人永远在赚钱的路上”	414
“百度贴吧发帖不被封的 10 个方法技巧”	416
“暴利视频网赚项目，软件批量化挂机操作”	418
“5 个技巧告诉你抖音带货怎么做 特别适合业余时间来操作”	420
“普通人在快手，真的能赚到钱吗？”	423
“揭秘互联网灰产江湖：不为人知的互联网暴利世界”	424
“网上赚钱除了内行人赚外行人的钱 就是勤劳的人赚懒人的钱”	427
“上班族玩闲鱼单号日入 150 的抢钱玩法”	429
“小成本投资小众市场:抖音快手无人直播网赚项目月入 2 万+”	430
“分享 6 个好项目，个个都可以操作，完全正规”	431
“暴利视频网赚项目，软件批量化挂机操作”	432
“B 站+YouTube 视频搬运网赚项目”	434
“微商如何利用移动社交趋势精准引流实现粉丝客户多多”	436
“0 基础无脑式项目 散个步的功夫都能赚钱”	438
“年入 50 万案例分析，想赚大钱的基本思路”	439
“互联网赚钱系列 1.0，最焦虑的那批人，也是最爱学习的那批人”	442
“网上卖艾滋检测试纸项目，一天 6000 元纯收入”	442
“抖音快手老照片修复项目，一天稳赚几百的玩法”	443
“我在 B 站做游戏视频搬运项目，操作 6 个号日赚 8000 元”	445
“不靠工资月入 3 万，不是你不会赚钱，而是赚钱的方式有问题”	447
“让你月赚 6 万！分享三个创业项目，保证赚钱”	448
“靠抖音日入 1.2 万？我的学员做到了”	449
“这年头，骗子的「裂变引流」做得比你都好”	451
“借助影视资源精准引流，5 步实战落地玩法分享”	454
“日入几十的小项目，转换思维之后能做到月入过万”	455
“豆瓣小组推广引流系列篇之快速了解豆瓣平台”	456
“如何利用大把的微信群引流变现？”	456
“6 个偏门网赚兼职项目，个个都暴利”	458
“公众号真的成为了企业的“新名片”	459
“快手高管告诉你短视频平台带货的流量秘密”	459
“如何给中小企业做营销?你觉得呢？”	460
“新手最容易赚钱的 3 个秘笈，你知道吗”	462
“疫情过后，大健康将成为 微商风口”	463
“最大的错觉就是以为钱很好赚 不断学习改写人生的两点建议”	464
“做网赚项目遇到瓶颈才算入门 这说明你已经超过了很多人”	466
“个人站长怎么创业？列举几个可操作项目”	467
“疫情期间在家没收入？今天告诉你一个做副业的好方法”	468
“干货分享：社群营销年入 20 万的高维打法”	469
“3 个核心点讲透公众号快速涨粉秘诀！（附变现方式）”	470
“如何避免你的知乎账号被封？教你这几点，远离被封号”	472
“如何精准引流游戏粉，变现实现月入过万”	475
“做互联网项目，你必须知道的引流技巧和套路”	477
“网站如何通过问答平台进行高效推广？”	480

“干货分享：玩转豆瓣社区流量方法，引流好地方”	480
“优化大牛关于网站优化的经验之谈，看明白了吗”	482
“通过百度系产品引流，短时间截流上千的流量，做到月入上万”	483
“手把手教你做淘宝客赚钱”	484
“传统文化商业化运作模式 辟谷体验课程一单高达 2980 元”	485
“赚钱的终极门道解密：生意经营千条路，谁有信息谁致富”	486
“抖音无人直播带货，自动化网赚项目解析”	488
“教你利用付费社群引流精准客户（附具体的操作）”	489
“隐藏着的年入百万的赚钱项目 没有操作门槛的新手网赚指南”	491
“你知道抖音算法分发吗？这篇文章告诉你”	492
“抖音快速涨粉卖号鬼道玩法 利用视频伪原创日涨上万粉丝”	495
“揭秘团伙操作的取消手机号码骚扰电话标记的黑色产业链”	498
“4 年时间经验分享：利用虚拟产品打造被动收入的 5 种玩法”	499
“因为跟保安的一次激烈争吵 却让我意外发现一个百万级项目”	501
“如果你希望获得比别人更强的能力 就需要高效而可怕的勤奋”	502
“这种引流客源方式人人都能做，粉丝上万不是梦”	504
“互联网赚钱和互联网营销是什么关系？”	507
“黑暗丛林创业时代，只有他们的职业依然能够轻松赚钱”	509
“赤裸的真相，90%网赚新手失败的底层逻辑”	510
“为什么互联网能够赚钱呢？”	512
“网赚精准引流的核心操作思维”	514
“分享 2 个网络上比较暴利冷门的项目 你也可以闷声发大财”	515
“0 成本就能玩转的闲鱼赚钱项目 新手操作也很容易就上手”	517
“分享几个线下赚钱项目！投资 2000 摆地摊也能发财”	518
“草根创业年入百万的店群主流模式 无货源店群是否还有机会”	519
“通过微信表情包开启懒人躺赚模式”	523
“依附于微信十亿流量的小程序 新人如何跻身小程序的领域”	525
“短视频是最大红利 这份视频号的收钱攻略请收下”	526
“疫情已经到达末期 接下来电商该怎样选品才能更好出单？”	529
“IT 行业大龄社畜的真实写照”	530
“骗局揭秘：疯狂收割的短视频点赞 APP 上万人被坑的骚套路”	532
“疫情期间，我在抖音上赚了 10 万：稳定月入 1 万，《抖音赚钱指南》要吗？”	534
“一篇公众号爆文就可以养活自己？”	535
“不多说，这个项目很挣钱,你学会了嘛”	535
“玩转淘客项目，从引流到变现，实战落地模式分享”	536
“互联网赚钱如何快速入门？你知道吗”	536
“靠抖音日入 300+零成本暴利项目解析”	538
“刚毕业手里只有 5000 块，如何实现每天赚 200 慢慢起步”	538
“商业赚钱本质就是要研究怎样满足人类的贪婪、懒惰和自私”	540
“互联网赚钱和互联网营销是什么关系？”	542
“赚钱这事儿你要学会举一反三 互联网上赚钱其实很简单”	544
“互联网赚钱需要学什么呢？”	545
“一个冷门的倒卖网赚项目 在二手图书网站上卖书月入 6000+”	547
“研究完各路网赚大神 终于知道互联网创业的你为何不赚钱”	547

“如何用你的微信日赚 200+? 你知道怎么做吗”	549
“盘点几个适合上班族兼职的网站 业余时间提高收入就靠它们”	550
“暴利网赚项目, 月入过万的小吃实操教程”	553
“起名类网赚项目怎么做才能赚钱?”	554
“网赚新手怎样才能走上月入 10000 的道路”	554
“分享三个不起眼却很赚钱的线下实操项目! 新手容易上手”	555
“互联网赚钱需要些学什么呢?”	556
“实战分享: 大学生兼职赚钱创业, 财务自由, 顺势布局”	558
“轻松实现躺赚, 如何利用分享经济?”	567
“研究完各路大神, 终于知道互联网创业的你为何不赚钱”	568
“揭秘你所不知道的网络黑产江湖”	570
“知乎精准引流变现的方法, 看完这个月引流上万粉的案例你就会了”	574
“揭秘两个带队骗局: 你以为他在带你做项目 其实是在割韭菜”	576
“比较冷门的虚拟产品竞价赚钱, 你知道吗”	577
“如何利用互联网赚钱? 绝对暴利的项目, 低成本, 年轻人创业首选”	580
“网赚小白助攻神器: 虚拟资源软件内容介绍”	581
“闲鱼新玩法自动化推广小技巧 零成本投入轻松引流吸粉变现”	582
“从烦人的 flash 助手弹窗广告中 发现了一个操作暴利项目手法”	584
“分享一个冷门的暴利行业, 月赚 10000-30000 元”	586
“做网赚项目, 怎么用 90 天来死磕自己呢?”	588
“分享 5 个稳定增收的副业, 月入几千应该没问题”	588
“谈谈如何做一个月入 1w 以上的简单可复制的个人博客网站”	590
“为什么错过风口的总是你 知识改变命运, 趋势创造未来, 普通人如何通过直播带货改变命运”	591
“1 天引流 60W, 别人是怎么做到的?”	591
“互联网赚钱的引流方法?你学会了吗”	593
“赚钱套路详解! 借力网赚资源, 利用裂变思维, 月入 10 万+”	595
“只有不会赚钱的人, 没有不赚钱的网赚项目”	595
“关于“网赚”	596
“全民可操作的低门槛网赚项目, 每天 3 小时抵上班 8 小时”	596
“快递小哥操作副业兼职月入过万 这波骚操作你可还不知道”	597
“付了 30 元发了条相亲信息 却发现了一个可以日赚 300 的项目”	598
“操作 QQ 群排名卖二手手机, 日赚万元只是起步”	600
“做个人网站怎么赚钱? 个人网站赚钱方法汇总”	601
“无门槛百度网赚项目, 新手也能日入 300+”	603
“分享两个人人可做的网赚项目! 你学会了吗”	604
“暴利创业网赚项目高仿工艺品 单品利润 600+”	605
“5000 字长文带你从 0 到 1 玩转微信视频号搭建 全案实操可复制”	606
“纯粹买个网站自己操作, 保底月赚 1W”	612
“歪门邪道赚钱之资源类公众号 案例告诉你如何躺赚过万的”	614
“没有 IP 就没有流量, 更不可能变现”	617
“最差 10000+ 的简单易懂正在红利期的网赚项目”	619
“抖音直播赚钱实战干货教程 看完直接照搬操作就能赚钱”	619
“有贪便宜的人就有敛财的坑 一个老坛装新酒的高利润项目”	623
“一招轻松借力, 玩转互联网顶层玩家”	624

“只要一部手机，0成本，小白都能赚钱的项目”	628
“来！聊聊互联网网赚的不正当竞争”	630
“什么是淘宝客？一个人做淘客真的能月入过万吗？”	631
“分享5个穷人翻身的小本生意，让你日赚50-600元”	632
“你抽烟吗？戒过烟吗？戒烟贴一个不起眼的暴利赚钱小生意”	635
“利用网络思维助力线下副业项目 摆地摊也能实现月入过万元”	636
“分享生活小妙招来变现的项目 适合大部分人长期赚钱的模式”	637
“三流的网赚项目+一流的执行能力=一流的月赚百元结果”	638
“关于视频号，给你说点掏心窝的大实话”	640
“很多人都想业余时间赚份钱，教你开始通过副业赚钱”	642
“社交电商有什么优势，为什么能躺赚”	644
“那些令网赚者疯狂的时代 你经历或不曾经历过的黄金时期”	646
“用心做的视频没流量，7个优化技巧帮你多带来10w+流量”	647
“新人想当站长赚钱但没头绪 一些建站方向与赚钱经验送给你”	649
“站在上游，你才能赚钱，月入10W的赚钱方法”	650
“告诉你10个互联网赚钱项目，做好一个几年吃喝不愁”	651
“cps模式网赚之APP推广，运作好可实现日进斗金”	652
“越是有能力的人，越要激发他的内在动力”	653
“快手引wz粉3招克敌制胜，方法在这里”	654
“闲鱼赚钱法：手把手教你如何通过闲鱼吸粉引流赚钱两把抓”	656
“车载音乐项目的升级玩法 无脑搬运坚持15天轻松年入30w+”	658
“老掉牙的招聘骗局背后套路 这些赚钱方法我们可以纳为己用”	659
“自己运营一个游戏试玩平台 全自动盈利年赚百万网赚思路”	661
“新手网赚也能简单月入二万，你应该没有见过这种操作”	664
“想象中的副业：淘金 暴利；实际上的副业：被割韭菜/套路”	665
“免费思路操作线下瑜伽灰色项目 轻松引流吸粉还能暴利赚钱”	668
“做互联网二道贩子，随便一翻就是网赚项目”	669
“微信群怎么赚钱？群资源如何获取？零成本人人可上手操作”	670
“玩互联网一定要精通一些套路 三招套路让别人抢着帮你挣钱”	671
“闲暇时间操作百度自家平台，能引流还能赚钱，1年赚上万零花钱”	672
“靠搬运月入10w，短视频素材包的致富之路”	673
“迷茫的时候怎么开始新互联网赚钱项目”	675
“做网赚实战赚钱项目，日入上千，实战不起眼的挣钱方式”	679
“揭秘互联网灰产江湖：我的撸口子套现之路的日子消逝了”	679
“那些年我的一个同学的网赚经历 纯实战的网赚竟如此easy”	682
“扒一扒抖音上的搬运抄袭产业 日产300短视频月入10w+”	683
“零成本网赚项目真的是零成本吗？”	686
“如何快速找到能赚钱的项目？”	687
“疫情在家就能干的网络兼职有那些？我来说几个”	688
“短视频日入1000的资源整合玩法 一个稳定赚钱的简单生意”	689
“分享几个信息差轻松赚钱的小项目案例”	690
“那些不起眼又非常暴利的虚拟项目，你知道吗”	693
“抖音引男粉、女粉、技巧方法及操作”	695
“1年可赚上万零花钱，3个百度平台均可实现”	697

“四个真正的冷门且暴利的行业，各个都很赚钱”.....	699
“我是女生做游戏陪玩赚钱，一天能赚 150-250 元”.....	700
“直播和短视频，会成为社交电商的救命稻草吗？”	701
“Excel 也能赚钱？看看别人怎么做的”.....	703
“物联网时代的营销：4 个想法和 2 个成功案例”	704
“风口下，如何玩转社群，让农产品土特产走向营销新模式。”	705
“网赚项目：两招玩转闲鱼二手，小白也能月入 10000+”.....	706
“同样是做搜索推广，为什么别人的点击量是你的 3 倍”	708
“从运营到产品到 PMO，我是如何实现职能转型的？”	709
“拍摄真人视频，如何进行视频剪辑？”	714
“直播新手必看：直播设备需要哪些？有哪些高性价比的直播设备？”	714
“我通过短视频搬运月赚 10 万，全套技术分享给大家”.....	717
“网赚你为什么赚不了钱？你知道吗”	719
“ “我花了 6w 请抖音代运营，现在是名合格的韭菜”	721
“月入上千的宠物项目，信息差还能这么玩”.....	723
“，网络创业的我们该何去何从”	724
“移动互联网是“庶民的胜利”	726

“都说自媒体比较容易赚钱,之前的风口是否还存在? 具体应该如何操作?”

11日 "好多人都说自媒体很赚钱,我为什么赚不到?具体要怎么操作呢?

相信这不仅是小伙伴们的疑虑,甚至很多互联网摸爬滚打的老司机也存在这样的疑惑。这里给想做或者已经尝试做自媒体的新人一点建议:

- 1.选领域
- 2.选平台
- 3.选变现模式

上述三个核心要点落到实处,并考量了市场前景以及市场份额以后确定可行即可着手开干。

一.选择适合你的细分领域

自媒体蓬勃发展至今,可以说几乎各行各业大范围的领域都已经被先知者占领,新人上来就跟大佬硬碰硬无疑是以卵击石,以己之长方能克敌。

比如有人专门做三农视频

二.选择适合自己的平台

新手不了解平台的话,误以为就只有一个平台可做,辛苦耕耘很久不见成效,气急败坏放弃的同时还直呼都是骗人的。

- 1.传统综合类平台—公众号(接广告,付费阅读,赞赏收入,带货提成等)
 - 2.补贴收益类平台—今日头条,百家号,大鱼号,企鹅号,西瓜视频,全民小视频,知乎视频号
 - 3.新型带货自媒体—抖音,快手,微信视频号,微淘,小红书
- 搞清楚各个平台属性,选择自己力所能及或者有能力做起来的平台入手。

三.明确自己的盈利方式

- 1.做粉丝接广告的模式
- 2.发视频平台补贴收益模式
- 3.发视频带货提成收入模式

典型操作就是抖音书单号,虽然已经过时,但收益依旧,就像樊登老师抖音虽然刷不到了,但累积付费会员 4000 万人次,按年费 365 元来算,可想而知书单市场依旧火爆(这个如果感兴趣的小伙伴较多的话,回头细说一下)

4.运营自己的付费社群

这个需要有一定的互联网经验的沉淀,变现考究,综合能力,当然,也有一些割韭菜的,知道就好,做知识博主要有度量。

5.直播打赏和带货

6.接任务赚取任务发布提成

上述核心内容梳理好就可以实施了,但切记不要头脑一热盲目跟风,尤其很多新手看到一些大佬动不动就几十万上百万元的收益,瘙痒难耐,新手入局,能做到大牛的十分之一就已经非常成功了。

事实上,很多做了 4,5 年的朋友,都还做不到稳定每月 2w+,还都是在几千万八块钱的层次一直突破不了,不要被别人的收益所迷糊,让自己陷入“我也可以”的假象中。

尤其是新手,盈利流程,定位不清晰,技术不过关,综合能力不达标,任何一个环节出现问题,都有可能白忙一场,甚至还要赔钱。

如果能达到连续 6 个月稳定收益在 5000+的情况下可以考虑全职来做,自媒体是需要清晰定位的,如果只是靠赚钱平台补贴的钱,哪怕给你 10w 也不要全职,风险性太高。

如果你的自媒体是具体的品牌定位+公众号+个人微信，顺便做一下其他平台的话，这样稳定的收益是可以考虑持续深耕的。

毕竟流量变现最好也是最合理的方式就是私域流量变现，提供给用户真正的价值体验，用郭老师的话讲：“粉丝就是我们的衣食父母。”

比如你运作一个 PPT 学习的细分定位，公众号发图文，抖音快手发视频，视频号发课件和体验课，结合起来做效果还是非常好的，也很值得提倡。

理性分析，找准出发点，你也可以实现大佬们的收益。

23243

“操作网络项目培训赚钱术,揭秘如何做课程月入万元的生意” 9日 "如

今，网络上有很多人都在搞培训，我们做的就是微商赚钱培训，因为传统行业很不景气，微商的市场又极其庞大，所以做微商的人就更多了，但是呢，很多人又不知道如何做微商，于是，我就做起了微商培训。

我是怎么做微商培训的？

首先，我们要打造一个专属的 QQ 空间、一个专属的微信、一个专属的公众号和一个专属的微博，这些专属的账号上面需要经常更新我们培训的服务内容以及价格，比如，基础课程 3999rmb，中级课程 6999rmb，高级课程 9999rmb 等。

这些培训内容应该如何写，培训广告又应该如何打呢？

每天收集 50 个广告案例，并花费一定的时间去把这些广告案例研磨透彻了，然后内化成自己的文案，最后发表到自己的 QQ 空间、朋友圈、公众号以及微博上面，就是这么简单。

那么，流量渠道又应选择哪些呢？

流量渠道一般有两种选择，其一是自媒体，比如，今日头条、一点资讯、搜狐自媒体等，其二则是贴吧、QQ 部落等，当然，也可以组织专人去拍视频和搞音频营销，这块儿现在也已演变成一个巨大的流量池。

创业，做微商，做网络培训生意，最主要就是坚持，一般项目开展的前三个月基本上都是没钱赚的，或者说是很困难赚到钱的。但是，只要我们坚持下去，关注我们的人多了，也就有人买我们的单，为知识付费了。

依靠这个方法，坚持了几年，差不多收了几千、上万的会员，也赚了数百万。我的目标是组织 20-50 人，跟着我一起操作网络培训这个项目赚钱，先实现一年 1 个亿这个小目标的收入再说。

如果你也愿意成为网络培训的高手，你就必须每天搞出 5 万字的原创出来，很多兄弟太懒，一天只能搞两篇文章，几千字的样子，这样的人是没有前途的。不过，既然你接触到了我，我就告诉你一个好用的诀窍：改编别人的软文，比如我的这篇，就可以直接改编后拿来自己用，省力又高效。

两本书《鬼道创业》和《如何创业当老板》，这两本书当年通过我们的软文也卖了很多，都是在网络上卖起来的，其实卖书也是为了搞网络培训。因为卖书不赚钱，搞网络培训才赚钱，这些秘密，我也都直言不讳地教给你们了，你们能不能做起来，就看你们的造化了。

现在这个社会，最赚钱的就是利用软文营销，视频营销和音频营销等带来的流量去卖文化产品和社群产品。如果你也愿意凭借搞软文和培训赚钱，也可以加入我的内部社群“鬼道新思维”，跟着我一起操作和学习。我这个人，只靠一个鼠标和键盘，一年还是能通过网络轻松弄到 500 万+的。

你也别以为我那就算是赚得多的了，在网络上，比我厉害的大有人在，比如，写《鬼吹灯》的天下霸唱，写《悟空传》的今何在，以及写《三生三世桃花开》的唐七公子，年收入都是轻松破千万的大佬。

我有一个女学员，叫小赵，特别漂亮，但是这个女孩可不得了，虽然还是个研究生，以前也并没接触过任何软文营销的培训，但是现在，她一天也就能轻松赚到 2000rmb，并且，最近，似乎也在搞团队建设了。

总结一下，在网络上赚钱的几个步骤：

首先，我们看到什么项目赚钱，我们就直接复制这个项目，然后通过百度竞价找到同类项目的 50 个广告，把他们的内容直接改变成我们自己的。

其次，等我们有本事和团队了，可以弄一个自己的品牌在网络上进行推广，推广做起来了，我们的品牌大了，流量也就大了，成交率自然也会变得很高。

再次，网民关心什么，我们就写什么，网民关心赚钱，我们就写赚钱，网民关心微商，我们就写微商，网民关心创业，我们就写创业，我们是为了网民活着的，这个就是做网络培训赚钱的核心，如果我们只按照自己的喜好活着的话，任何项目都是注定做不起来，即便是做起来了，也只能赚点小钱罢了。要牢记，客户是我们的上帝，因为，客户出钱养着我们。

最后，但凡闲时，就去起点中文网、天涯以及各大牛叉软文高手的聚集地，去看他们的帖子，记住，我们只看那些年收入破千万的超级写手的帖子，对于年收入过百万的写手，我是没兴趣多看的，我始终相信，你关注什么级别的软文写手、培训高手，你就会成为什么级别的牛人。23218

“给大家揭秘一个隐藏中的暴利项目,小程序转发本地视频日入 300+

全自动化” 10 日

“我在操作公众号矩阵的时候，截流了不少粉丝。

除了屯在公众号，懒得导到微信，总感觉很浪费，毕竟光靠公众号自然打开率太低，导到微信个人号起码还能提升一下打开率。

但导了几百到微信，搞什么淘客、羊毛推广、朋友圈卖货这些，选品转链设置机器人这些又麻烦，搞这的时间还不如多整几个公众号来得简单。

但我一直坚信：不是没有更好的解决方法，只是我自己没找到。

做过那么多项目，早就让我确信好的方法早就有人测试跑顺畅啦，我只需要找到他们，要么复制优化他们的玩法，要么跟他们合作。

问了好几个社群的小伙伴，还真找到啦。

发现小程序直接变现，真是个不错的变现方式，完全实现了自动躺赚。

具体是怎么回事呢？

看这图，有没有小伙伴觉得似曾相识？

不知道你有没有在家族群、村里群看到过，和昨天说的那种视频内容差不多，只不过这个视频不是来自公众号的，而是来自小程序。

以前经常在一些村里群看到，但没留意怎么赚钱，或者觉得做小程序太费钱，

随便问一个朋友圈里卖小程序的，都是几千块才能整一个，还要买域名，空间服务器，备案还要几十天等等，我不懂技术，一听这些头就大。

结果，前几天看到有人发一个视频就赚了 50，主要是视频还不是自己做。直接一键采集的，他转发一下小程序的视频就到手啦。

以前我在一些群也看到过这种视频，一直以为做这种小程序很贵，结果不打听不知道，一打听，花 500-600 半小时就能搞定。

小程序这水也太深了。谁叫咱不懂技术呢~

最重要的是，内容都不用生产。昨天我说的那哥们公众号发视频的，还要自己选视频，下载下来，植入广告语，再上传费时费劲的。

而这种视频小程序，直接一键采集的腾讯视频、微视等等平台的视频。

这比我们做图片、资源类公众号还简单，发壁纸、头像这些公众号，还要找一下同行的，一篇篇导入去发。

他这种小程序，直接按关键词一键采集~~生产内容不要太轻松。

我拓展开来想想，还可以做很多细分领域嘛。这样人人都可以根据自己感兴趣的行业做，什么行业都可以整一波。

我就想到之前我小姨让我给她下载广场舞的视频，我还去优酷给她慢慢下载。

结果现在一搜，才发现好多搞矩阵的在闷声赚钱。

搜广场舞，看看这些小程序？

最近 1000? 1万+人使用，少说每天流量主都是几百几千。

下面还是有那么多同类型的小程序，就知道多赚钱了不？

除了广场舞，你还想到哪些行业视频？？

细分下去，其实很多行业都适合。

小孩子的有什么拉丁舞、街舞等等，针对宝妈的可以采集育儿知识，卖保险的采集保险理财的知识，搞美食的采集美食视频，等等很多行业都可以。

以前我们总停留在公众号里，而现在直接挂上小程序，公众号变现多简单。

公众号发文字+视频，囤粉，挂个小程序直接赚钱。

公众号以后可以卖号，相当于建房子，每天发一点内容建一层。

公众号粉丝到几千，每月都可以收租金，赚广告费。

到几万几十万粉，不想玩了，还能直接卖掉，跟卖房一样一次性赚个几万几十万的。

而这类小程序就相当于一次性开了一个商城，你每天拉人进去就行。

用户进去看了 A 视频，还会看 B 视频，不用像公众号一样退出一篇文章，再点第二篇文章才能进去看。

视频小程序可以像刷抖音一样，一直刷下去，看到跟自己家人朋友相关的，他还会自己转发到微信群和朋友圈。

特别是那些大妈大爷，朋友圈本来就几个人。像这种广场舞的，转发到他们自己跳广场舞的群，一堆大妈不天天看。

我就喜欢这样三赢的变现方式，既让大妈大爷直接用微信，就能看到他们需要的东西，我们又能赚个流量主的钱。

搭建好，其他时间专注于推广就行了。

不用想怎么生产内容，转发一下，把搞流量练到极致就够了。

公众号引流，以及留住用户，就是我们常说的囤粉，结合小程序自动变现。

每天专心做流量就可以了，简单持久的赚钱。

别以为我今天说小程序，就让你去做小程序，小程序只是一个变现的方式，就跟你导到朋友圈发淘客赚钱是一样的道理。

更重要的还是搞流量，有流量了，变现方式很多，也许还有比这好得多的变现方式，找到最适合自己的就是最好的。

23197

“讲解一些知乎引流效果非常实用的方法,只要操作就能引爆精准流量”

21 日

"今天给大家分享的是知乎引流中一些非常实用的方法。

01

知乎的优势

1、权重高

2、流量大

据统计，知乎现在的注册用户已达到 3 个亿，回答数量超过一个亿。不仅一线城市，二三线城市的用户也成为知乎的中坚力量。

每天都有源源不断的新增用户，据七麦数据显示，知乎每天在应用市场的下载平均量在 8 万左右。由此可见知乎的用户和它未来增长的趋势是非常的不错。

3、长尾流量（长尾效应）

一个高质量的回答，在知乎上是可以获得持续的搜索和关注的。

而且大部分通过搜索进来的客户都是非常优质的学习意愿非常强的。不管是前期做流量铺垫，还是后期做成交，这些客户对我们来说都是非常不错的。

02

未来价值

18 年知乎获得 800 万的风投，也开始了带货，淘客模式，直播模式，近期的短视频模式，品牌特邀模式，MCN 机构合作模式。

知乎一直都在调整变现模式，作为平台的簇拥者，顺势而为绝对是一件值得的事。

03

知乎的推荐算法规则

学会分析平台算法之后，才能事半功倍的推广营销。

订阅流量的入口

你回答了某个问题后，系统会自动推荐给订阅了该话题的用户，有一定的冷启动后，就会推荐给该话题下子话题关注用户，实现更高的流量曝光。

用户主页信息流入口

答案会推荐给订阅话题的相关用户，获得点赞后会出现在点赞者主页。

同时，你关注的人回答、点赞、发文等操作都会曝光在你主页的信息流。

特别关注、专栏还会 push。

威尔逊算法

威尔逊算法有很多平台在用，不光是知乎，那么他的原理是什么？官方的话比较复杂，简单的解释为：新发表的回答或文章，前期获得点赞和评论越多，越容易被系统去推荐。

如果一篇新的回答，在一小时内推荐给 100 个人，有 50 个人点赞了，20 个人评论，那么系统会认为这个回答非常优质，会继续推荐给 1000 个人，这 1000 个人还是相同的点赞和评论率，那么会继续再推荐给 1 万个人，就这样一直下去。

这个算法的鼻祖是头条，头条、抖音和知乎都是采用的这个算法。

我们的问题投放到鱼塘之后，如果反馈好，就意味着我们会获得更多的曝光，反馈不好就石沉大海。

这就意味着，你没有互赞群就很难获得冷启动。

所以，在做知乎之前，先去找互赞的团队。

比如去 QQ、微信搜这种互赞群即可。

高关注度话题，经久不衰

按知乎用户画像来看，大学生和普通普通的白领是非常多的，对应的如生活方式、旅行、美食、职场、互联网等话题，用户量非常庞大，冷启动相对比较容易。

03

知乎该怎么选择问题

选择大于努力，问题选对了，能够更快的更高效的把流量入口做起来。

知乎话题选择一般有两种途径：

一是通过百度的关键词去找问题

做互联网一般有以下几个步骤，选品、竞争对手分析、选取关键词、找渠道出内容、推广引流、转化。

一旦关键词选错了，那内容渠道推广，转化也就不存在，所以关键词就意味着流量。

比如我是做创业的，那么我需要的关键词是什么？

所有创业相关词：赚钱、副业、第二收入、经济自由、兼职、创业、变现等。

所有创业相关的长尾词：文案、自媒体、社群、引流方法、转化变现等。OK，

案例结束，继续聊知乎通过搜索引擎关键词找问题。

我给大家分享几个常用的拓词工具：

百度关键词规划师、谷歌关键词规划师、5118、爱站。

以“护肤”为例：

去 5118 等网站上搜关键词，就会出现很多相关的长尾词，这些长尾词就代表着用户的搜索。用户搜索了这个问题之后，才会出现这些长尾词。

所以，我们要做的就是聚焦于这些疑问词，以“XX 护肤怎么样？”、“有什么护肤的方法？”、“

“皮肤护理怎么做？”这种疑问句去铺垫关键词。

为什么？因为搜索疑问句的用户是有这方面迫切的需求的。

二是知乎内部关键词找问题

优质关键词可以直接传送到好的问题上。

两个方法：利用知乎话题去寻找优质的问题，以及利用相关问题去寻找优质问题。

我们完成了前面冷启动之后，就需要选择更大流量这种问题的相关问题来切入，来获得这种关注量和浏览数据。这种方式可能会比原来的冷启动有更好的效果。

04

知乎如何回答问题

大部分人都是利用碎片化的时间去接收知乎的信息。

这个阶段包括：早高峰公交地铁上、中午吃饭的时候、午休前、晚上躺在床上时候。

通过百度指数看，知乎的使用量会在周一达到顶峰，然后逐渐走低。

你忙了一周，想在周末回答两个问题，但又不知道利用骚操作短时间获赞的话，就会石沉大海，不会再有第二波推荐的。

既然是碎片化时间逛知乎，所以我们的回答质量必须要过关，才能够获得这种认可，顺应题目的文风和语言描述，熟练的使用套路吸引人看下去，再加上实用的技能和内容。

最后，利他思维引导关注，如果标题和开头不能迅速吸引读者，就基本没有下文。

05

知乎写作要点

1、好的开头

回答的开头占据 80% 的流量，一定要制造吸引力，呼应题目，抓住用户同理心，获得读者认可，记得求赞。

2、接地气的内容

吸引来注意力就需要用充实丰满的内容来留存，将自己人格化，少说高大上的词汇，增加易读性和可操作性，增加信任度，读者就会觉得你很有趣，很牛逼！

3、多互动

多诱导，让更多用户参与、关注、评论，输出你的个人观点，最好是大众都认可的，并导流到自己的公众号。

看到这儿，你应该明白了，为什么那些“男生为什么不追女生”“30岁研究生毕业，现在收入有多少？”等这些类似的问题，都会引起相对较高的关注。

06

几种常见的知乎回答体

一是盘点型

盘点型的回答需要有图有理有据认真讲，引导读者往你的方向走。

比如怎么做这家就有优惠，

比如我觉得这家最放心，

比如这个太贵，

中间穿插几句坏话，看起来看起来比较真实。

最后加上比较实用的内容，很容易就用起来的小技巧，适用于“有什么可以推荐的”话题。

二是分享型

开门见山直接说结果，先给出最终唬人的结果。

回答者专业调性十足，先把题目跟自己的关系紧密结合起来，并说明是实测，亲身经历，有理有据有图，有案例，有分析，有结论实用内容。

推广的东西抱着分析的心去做，要利他，而非利己。

三是讲故事型

先出结果。

如，开始就讲“90后互联网创业3年，两家公司100余名员工，3套房产，4辆车，感觉自己差不多满足要求了”。

立刻勾读者好奇心，讲述自己屌丝逆袭的经过，荡气回肠，有很强的代入感，自然会有高赞。

最后就是抖机灵

知乎的回答机制，就是时间加赞数。也就是时间最新的回答会排到前面。如果在一段时间内没有获得赞的话，就会跌下去。所以这类回答，在知乎也成为了一种常态。

关于知乎的运营，具体的东西还得需要大家按大框架去实操，实操之后去一步一步的优化，找到适合自己做的问题及类型。

有打算做成大佬一样的IP，做好三个月沉淀输出内容的打算。

关于送粉的小道消息，说知乎有一个不成文的规定，如果一个新号，能保持每天至少1万以上的曝光量的话，就会激活送粉系统，系统化就会送你5000粉粉丝，让你直接成为一个小V。

这个东西我也不知道真假，反正我是没有遇到。

做知乎，不要太迷恋于粉丝数。

要树立自己的IP，就一定要关注持续增长，持续吸引流量才是我们的王道。

今天的分享就到这里

23146

“做网络要学会利用信息差赚钱,就算小白也能月入过万,非常简单迅速”

1 14日 "一个项目，要看操盘手如何去操盘，选择好平台，怎么去布局，怎么写文案，引流手法，引流渠道，成交话术，后端服务。

假果你是做美容产品，可以到小红书，贴吧，闲鱼。这些平台女性非常多，20-29岁女性购买力特强。

接下来先确定好引流渠道，每天价值干货分享，怎么链接粉丝。

无论你是做哪个平台，必须建立自己的私域流量池，把粉丝吸引到微信上，每天在朋友圈输出

干货内容。

私域流量系统如何打造呢？

朋友圈+公众号+社群+一对一服务

例如：小红书

小红书平台必须优先考虑优质内容和优质视频。

先定位好自己的领域，标题写好后，在文章中分享干货，在结尾进行引流，回复 XXX 关键词进行领取资料。

这样粉丝很大几率会加你微信号，重点来了，你必须先提前打造好你的微信朋友圈，打造好人设，这样做的话粉丝引流过来才有用，不打造朋友圈直接引流过来就是无用功的动作，浪费自己的时间和精力。

除了打造朋友圈，还有公众号写文章，社群必须运营，还有销售技巧非常重要，否则粉丝来了你再怎么变现都难，除非你价格比同行低，这样做会贬低自己的身份，毫无意义可言。

【二】

下面应那位粉丝的要求，无偿分享一个比较赚钱的项目，操作起来不是很复杂，新手也能驾驭！赚钱的模式无非就这几种。

赚钱的本质就是信息差，这是永恒不变的真理。

赚钱的本质就是拼资源，你有的别人没有这就是一种优势。

赚钱的本质是在个人能力基础上，你会别人不会，这种能力优势的一种体现。

赚钱的本质就是思维差，你懂的别人并不清楚。

赚钱的本质就是空杯心态，你能持久的坚持下去，你就超越别人一大截。

我们所说的信息差，都是一直存在的，所指的是信息不对称。

利用信息差赚钱是互联网很常见的一种现状。

即使很火的微信小程序，都有一小部分人都不知道，你知道为什么吗？

因为获取的信息渠道都是不同的，圈子也是不同的。

所以，提升自己的认知度，提升自己的圈子，提升自己的综合能力都是非常必要的。

【三】

前几年很火的微商到现在人皆知晓的电商，都是在不断地进步。

从股票，基金到现在的数字货币，皆如此……

亚马逊代购也是这样，好多商人都是在利用信息差，在国内成本价 100 发到国外卖 400+，利润非常暴利。

闲鱼卖货也是这样，拼多多卖 3 元包邮到了闲鱼就 9.9 元包邮，而且很好卖变成了爆款。

淘宝卖货也是这样，从 1688 代销或者批发，到了淘宝就贵了一倍的价格，甚至有卖家会包装价值，价格翻了几番！

百度竞价卖货更是暴力，在闲鱼卖 9.9 元百度竞价起码卖 100+，太暴力了……

每个渠道都有不同的需求图谱与人群画像，都是有一批忠实粉丝，正所谓有粉丝者得天下。

产品也是一样，人群画像不一样，人群属性不一样，所以显得信息差非常重要。

【四】

今天我就给大家分享几个案例，开阔自己的眼界和提高认知度。

这几个案例都是我们生活中很常见的。

前几年的卖茶的套路都公之于众，闲鱼的福袋套路也是一样，这些都不重要，更重要的是信息差。

信息差营造行业风口，智商税拉开贫富差距！

下面就来揭晓这 2 个案例。

电吹风在 1688 上代发价格 13.5 元成本价，到了某电商平台售价 124 元。

阿道夫洗发水，营销做得好，以一匹黑马的架势杀入中国市场，成了新一代网红产品。阿道夫 1688 代发一瓶 800ml 价格 4.55 元，而唯品会阿道夫 420ml 洗发水护发素组合 3 件套 104 元，利润还是非常可观的。

以上这 2 个案例有很大的利润空间，操作也不算复杂，货源这一块 1688 都解决了，只是销售平台不同而已。

【五】

我们如何操作呢？

一、选品。

1、抖音爆款，抖音同款。

2、登陆好单库网站，找出实时爆单榜，选择日销最多的产品。

选择好引流渠道，一般渠道都是选择大平台，如百度系、头条系、腾讯系、阿里系、小红书、豆瓣、微博等等。选择合适自己的平台、人群属性，先输出干货价值，小范围进行测试，如果测试成功了可以放大进行操作。

二、建立自己的私域流量系统。

想办法把用户引导到微信号上，提前布局好自己的朋友圈，前 20 天不要发任何自己的产品信息，每一个微信好友做好标签分类。

前 20 天在朋友圈只出现专业知识分享，或者是自己的生活场景，名言金句。

注意不要天天发广告、产品信息，这样好友会厌恶的。第一个月成交 1-2 次即可，后面成交次数可以递增。

凡是新好友，都会进入你的大鱼塘，进行喂诱饵进行养熟，每天给鱼儿带来丰富的养料，慢慢的鱼儿信任你了，变现就比较容易了。

三、产品文案。

文案这块，直接找淘宝、京东、闲鱼这三大主流平台，直接套过来用就可以了，适当的修改即可。

四、成交系统。

热情对待你的每一个客户，不管是不是有需求购买。

自己的 IP 人设要定位好，让客户一眼知道你是干什么的，有没有权威性。

在对客户进行介绍产品时，直接突出重点，突出产品给客户带来什么好处以及其他客户使用产品良好的真实体验。

我们在价格、质量、服务，这 3 个方面一定要下苦功夫，都是围绕这 3 个方面进行重点介绍。

【六】

我基本上把操作思路给大家分享了，接下来就是靠自己的执行力了。

请不要找任何借口，互联网创业是非常艰难的，只要你坚持走到最后，你会得到自己想要的结果。

刚开始什么都不懂，我也是这样一路走过来的，吃的盐比你吃的米还多。

每天坚持加好友，循环这个动作，不要气馁，保持空杯心态。

赚钱就是大道至简，无需太复杂。

23148

“互联网房地产项目利用关键词排名截流技术,适合所有人傻瓜式运营!”

收益可观” 17日

“公众号截流这个项目应该很多人都听过，就是寻找一些自带流量属性的关键词做公众号的名称，别人通过搜索这些关键词被你抢注了，自然而然的就找你了，例如假设你注册到了“薇娅”，“李佳琪”之类的关键词，因为这种词自带流量光环，别人搜索这种词的目的很多都是购物粉，就可以结合公众号淘客做自动转化，完全实现被动收益，所以我觉得这是一个非常好的项目，只要找对词了可以说就是躺赚，真正实现屌丝逆袭，咸鱼翻身。

但做公众号截流项目难点就在于找词，这个很难拿捏，绝大部分人基本上你能想到的词别人早已经抢注了，有些朋友花很多学费学截流，花钱买了各类找词数据分析工具，找的词看似流量大，各种数据分析下来也是优秀，但真正实操起来会发现这些找的所谓热词压根就截不到流量，反倒是学费买各种工具还花了不少钱，很多东西不要被所谓数据蒙蔽了，所谓大数据也就是一个平均值而已，并不适合所有人，所以还是要遵循实际，以实际出发才会有结果。

今天就给大家分享一个适合所有人傻瓜操作的方法，那就是做楼盘类公众号截流，所谓从实际出发才会有结果，这里我们直接可见即可的，其他小城市我不了解，就一二线城市而言，每个城市都会有当地的大楼盘，比如北京的天通苑，据说这个小区就有六七十万的人口，所以你做一个天通苑命名的公众号去截流，目标用户就有六七十万，哪怕你只截到百分之一的人，广告费都可以让你赚翻，因为都是精准的本地粉，这都精准到具体小区了，粉丝越精准价值就越高，最关键的是这属于一劳永逸，前期把词抢注了后期不用任何操作自动来流量。

当然，像这种非常出名的别人肯定已经都做了，为什么我说做这个适合所有人，是因为可以利用这个思维来做我们所了解的同城的楼盘，这种细化到同城竞争就非常小了，全国知道玩公众号截流的人肯定很多，但精确到某个城市又同时想到用大型社区楼盘名去截流的人不可能会有很多了，因为城市太多了，楼盘太多了，所以做项目的人就这么分散了，以我长沙为例，有个楼盘的人口可以排长沙所有楼盘的第三名，有人就以这个楼盘命名做公众号。

可以看到还接到本地家具公司的广告了，而公众号的命名也是以 XX 小区业主命名，前面 XX 小区截流，后面业主两个关键字很容易让别人有亲切感，因为一般搜索 XX 小区的，都是这个小区的居民，只有自己小区的人才会这么去关注自己小区的。

可以看到每篇文章的阅读量都是一两千，这很不错了，很多做公众号的达到一千的平均阅读都难，这货随便发个小区图片都能有一两千的阅读量。而且这人还不一定是我们同城的，注册主体为个人主体，省份河南，所以可以顺着这个思路，大家也可以找本地比较大的盘截流做社区楼盘命名的公众号，如果实在找不到也可以去找其他城市的，这个目标就很明确了，至少是有了一个方向该怎么去做，该怎么去找词。

甚至还能提前截流，关注一些城市规划的官网，这些规划局的官网都是最新公示一些楼盘的规划，发现有哪里又规划了一个大型社区就可以马上起名做公众号截流，这都是一手资源肯定是第一个抢注的。如果实在找不到大社区也可以找一些小社区的楼盘做，这些小楼盘虽然人不多但肯定是没有竞争的，这就需要多做几个号去截流，以量变产生质变了，最后可以接本地商家的广告进行变现。

21566

“实战讲解撸茅台就能日入过万的互联网创业项目,人人可操作的副业

玩法” 20日 “之前写到撸茅台的撸货大军，抢到一瓶利润有 1 千左右，不

少朋友来询问细节。

我想了想，这其中其实赚钱的机会、赚钱的项目远不止这个项目本身。不得不说，看一个项目，别只盯着项目本身，背后其实可以挖掘出不少项目，然后根据自己的优势和资源去操作、去积累。我就详细说一说撸茅台这中间的玩法，人人可操作，并且还持久。毕竟单人拼手速，想赚钱就只能靠抢，这不相当于主要靠运气嘛，咱们赚钱如果只靠运气，就没多大参考性，也不符合我一直实践和传播的：持久赚钱法。

一说起来，怕不好理解，直接上思维导图。逻辑稍微清晰点。

第一类：拼运气

就是直接参考各大平台的要求，满足要求，去拼运气抢，抢到就赚到。这也是绝大部分在做的，个人就自己+家人的几个号去抢。

工作室、大佬就是搞软件、搞技巧，几十个几百个号去抢。毕竟量大、概率就大。这里额外补充一点，其实我们经常说的大佬，没你想象的多夸张，搞网络这块的很多起点都很低，年纪轻轻照样做到公司百来号人。

年赚几百万的 95 后一大把，为什么？就是把一个项目，批量去放大，集中火力容易赚钱。赚到钱了，再业余花点钱去了解和测试新的项目。

总之，第一类个人的话，可以做，只不过赚钱希望小，拼手速靠运气。

第二类：自媒体卖铲子，赚 cpa+cps 的钱

就是专门写这块的内容，整合这块的上下游资源。比如这个大哥：天天写撸茅台如何赚钱，撸茅台的技巧，一周公众号搞几次付费阅读，这就相当于赚 CPA 的钱。

然后建个圈子，大家一起撸货，大家都去抢，你们抢到了不用担心卖不出去，他加价收。他收一瓶，自然是里面还要赚钱嘛。这里就是赚销售额 cps 的钱。

这个玩法，我特别建议无论是新手，还是老鸟都去做，深挖一个行业，把一个项目的细节和小道道都扒拉清楚，随意在公众号、知乎、头条等等自媒体平台去分享即可。一方面多一些同行的小伙伴，自己有些坑也就避免了，一方面自己踩过的坑传递给别人，让别人也少踩一些坑，利人利己的事。

而且随着自己不断写、不断深耕小领域，自己的名气自己的影响力会越来越大，以后说起 xx 项目，别人都想到你。这不就是影响力、不就是品牌嘛，有了品牌有了影响力赚钱不要太轻松。上下游资源都会向你靠拢，赚钱既轻松，又持久。

这个玩法的缺点，就是有点慢，说慢其实也不慢，基本上三个月就超过普通白领啦，这已经是在不少社群亲眼见证过的，看着不少新手小白做细分行业这样起来的，这个玩法都快成为个人自媒体崛起的模板了，哈哈。

上个月在一个圈子就说了这个玩法，一个新手就立马注册了公众，开始写了。前两天还来报喜说有人花几十块进他星球了。包括我自己之前做的几个项目，也是 3 个月收入和模式都稳定啦。

特别缺憾的一点是，我没有把这个过程记录下来，没有把那些细节传播出去，只是自己单打独斗，没有积累到平台资源，挺可惜的。

所以现在我开始啦。你呢？要不要也快快起步，快快开始，选对一个赚钱的细分行业，就开始去做、写，到处去传播。这里特别感谢詹总、郭总等大佬的启发。

又扯远了，说第三类。

第三类：卖水，人人可以根据自身优势去迅速运用

第二类是我们常说的卖铲子，稳赚不赔，还能积累行业影响力和资源。就像公众号以后直接卖掉就能直接变现数万元。

第三类卖水，就不再是写撸茅台怎么赚钱了，而是赚这中间的钱。

比如，那么多人想抢茅台，XX平台，你想抢，必须要买会员，必须要有多少积分，总之平台设置了一些门槛。

而你看，这那么多人抢，因为到年底了很多人要拿来送礼什么的。想抢的人里面肯定很多人不满足要求，那么你就可以做这块的服务。

比如，昨天我认识的一个小哥，就是低价卖XX平台的会员，你想抢XX平台的茅台，平台要求必须是他们的会员，才有资格预约。（不得不说，最会撸羊毛的还是这些大平台，你要撸我茅台，我赚你会员费）

而你看，这有多少人预约？光一个京东就快100万人了，这一百万人不经常在这平台购物的话，会不会觉得会员费太贵？肯定呀，比如我想给我爱喝酒的公公抢一瓶，还要充会员就觉得贵，也就懒得去抢啦。

但很多人还是想，那他就满足了这几百万人的需求，通过在他那里买会员，我分你几块推广会员的提成。稳赚不赔，做一点赚一单。

这里大家就可以根据自身以往做项目的经验和优势去操作，满足这部分人需求，搞定相关流量。

1) 你如果做过电商运营，开过拼多多、淘宝店这些的话，你就可以去卖XX平台会员，低价XX会员。有的小伙伴肯定说，我没做过拼多多淘宝，那你可以闲鱼转转这些二手平台呀，个人就能去做的。

先去测试嘛，什么？怕封号？封号会死人吗？被禁言会颠覆你现在的的生活嘛，不会。

2) 你做过自媒体平台，比如你写过公众号、写过知乎，玩过小红书玩过微博等等人一个平台，那你就在这些平台传播相关的内容，那么大平台总有人搜索。比如，第二类里面写撸茅台技巧的小哥，我不就是通过公众号搜索到他的嘛，还有微博这些，撸茅台都成热门话题啦。有人的地方就有流量，满足需求捞到流量就能赚钱

3) 有中介资源的，让别人给你抢

比如我认识的一个之前搞地推的小哥，积攒了好些个一起帮他搞地推的兼职，现在天冷了地推不想搞了，就带着这些兼职搞了个撸货大军。

帮他抢茅台，抢到一瓶给2百辛苦费。他自己搞那么久就抢到几瓶，他那些兼职都给他抢了几箱了。除了，茅台，还抢手机、电脑什么的。

所以，如果你是大学生，你可不可以带着室友带着同学，这么去玩嘛，很多平台不就是一大堆学生在抢。

你是微商，你可不可以让代理帮你抢，这其实就已经是靠资源赚钱了。

另外，提一句，这里你除了有资源，是不是得说服他们，还得把流程那些细节给他们写好，或者录个视频什么的，让他们快速理解去做，而不是一个一个的一点一点来教？这需不需要组织能力，沟通能力，写作/录视频能力？

所以，写了那么两千字，总结一下。我希望从撸茅台这么一个项目上，让你学到以下几点：

1 大佬是一个赚钱测试成功，直接批量去做，我们有个词叫堆号。那么深挖一个项目，批量去做。我也在这条践行的路上，个人公众号赚到钱，觉得这个细分行业不错，现在就布局多个公

众号。

2 多去实践，尽早多去做一些项目，积累经验和行业资源。最开始的时候都是什么都没有的，经验靠做项目、自己研究，资源靠混圈子，以及自己传播行业经验，积攒影响力。获取的成本，除了时间，其实都不高。

3 有没有发现，第二类第三类都需要你多去传播你的经验？其实第一类也需要，大佬批量做，肯定要传递给员工，说给一个人是说，写篇文章录个视频说给无数人，时间成本是一样的。而顺带在自媒体发一下经验，获得的回报确是翻倍的，也是收入更持久的玩法。这里，可能很多人怕出丑，怕写不好等等，心态问题，我们明天说一说，如何快速扭转心态，轻松起步。

4 个人搞闲鱼怕封号。搞网络项目的，谁还没被封过号？我以前测试项目，什么淘宝、知乎、公众号等等平台都被封过号，以后慢慢唠嗑这些踩过的坑。封过号不照样过来啦，都是成功路上的垫脚石，就当少买件衣服，而你收获的经验可不是一件衣服能够带给你的。一件衣服顶多持续两天，也许哪一次的经验就改变你的命运轨迹的，我自己就是这样的例子。

5 看到这里的你，有任何心得、启发。

23144

“深度干货：引爆流量池社群运营套路解析” 20日 “最近很多小伙伴苦

恼流量引进来了不知道怎么变现，看着费着千辛万苦，求爷爷告奶奶引来的流量一点点的流逝，一口老血抑制不住的喷涌而出…

看人家社群做的好，学人家社群引流变现，结果人家的社群异常活跃，你的社群鸦雀无声。

今天就跟大家聊聊一套经历过市场磨炼的万能社群方程式。

话不多说，上干货—母婴门店的社群活动解析。

第一步：设计引客引流产品

第二步：多渠道宣传造势吸引顾客进群

第三步：拉人进群并介绍活动相关细则

第四步：进一步裂变爆粉

第五步：启动秒杀成交（适用于团购社群）

下面就一步一步来分析每个环节的具体操作。

01、设计产品足够吸引力和优惠力

例如下方的海报中，是一家母婴店的引流产品海报。选择的是以一元秒杀一大包品牌尿不湿作为活动的引流产品。

一元秒杀是一个噱头，通过一元的低价吸引用户眼球，触动其想要参与活动的念头。

接下来，我们重点讲解下设计引客引流产品的原则。

标准一：引流产品本身对用户要有吸引力和诱惑力，而不是自嗨。

标准二：在有限的资本里选取最打动用户的产品。

当然新品上线可以采取低于市场价的形式来制定门槛，通过引流产品聚集人气，人气起来了再去销售利润产品赚钱。

02、各渠道宣传造势吸引顾客进群

一味的拉人进群没有任何意义，需要在自有的渠道进行充分宣传。

第一种，微信好友、微信群群发。通过这两种方式配合，吸引更多顾客进群，群发内容是文案+图片。

第二种，朋友圈预热和大肆造势。

第三种：其他自有宣传渠道。

03、拉人进群并介绍活动相关细则

群内动作设置一定要完善，形成一个闭环。

第一件事：介绍活动主题：也就是为引流产品找一个合情合理的理由。

比如多少周年店庆；比如新店开业；比如总部为了做市场推广宣传给的优惠等，这些都是我们可以使用的理由。

第二件事：介绍引流产品

详细讲解引流产品到底是什么，这个介绍引流产品的流程可以在群内重复多讲几次。同时，如果群内有用户问问题的话，要给予及时解答。

让群内的用户充分认识到产品的价值，就更容易积极的参与活动，或者购买引流产品。

第三件事：提前预告活动的开始时间。

比如，晚上 8:00 开始秒杀，这样群内想要参加抢定的顾客，就明白了 8:00 要准时守群。

第四件事：讲清楚参与活动的具体规则。

用户进群以后，我们一定要把参与活动的规则都跟他们讲解清楚。比如，活动的开始时间、如何免费领取、如何下单、如何付款、每人可购买或领取的份数等。

04、进一步裂变爆粉

第一个：再设计一个有吸引力和诱惑力的裂变爆粉引流产品。

注意一下，这个裂变爆粉产品跟刚才那个引流产品不一样。这个裂变爆粉产品是让别人拉人进群做裂变用的。

第二个：设置爆粉裂变规则

特别提醒：为了保证裂变的效果，操作的时候需要特别注意以下几点：

①裂变爆粉产品必须要有吸引力和诱惑力才行。

爆粉裂变产品引流吸引力和诱惑力的大小，决定邀请人数的多少。如果爆粉裂变产品设计的吸引力和诱惑力大，那么就可以要求往群里多邀请人；如果力度一般，那么邀请的人数量可以相对少一些。

同时为了最终活动结果，我们做活动都得设计一个备用方案。就是万一这个方案没有效果，就要拿出另一个方案来施行，所以课后我会跟大家一对一沟通，根据实际情况再设计一个备用裂变方案。

②对用户邀请人进群，要设置好条件。

例如本地母婴类的社群，我们可以对用户邀请的人做以下要求：

- 1、只能邀请本地女性宝妈进群才可以；
- 2、不要生拉硬拽，要提前跟朋友通知好，告诉她进群后的好处；
- 3、不要邀请打广告的人进群。请提前跟朋友打好招呼，不要让她们进群打广告；
- 4、不要邀请同行进群。

③群内不断公布邀人进展情况。

为了彻底引爆大家的邀请热情，我们要在群内不断公布用户邀人进展情况。

举例在群内这样说：

“恭喜某某，成功邀请 10 位本地女性宝妈进群，获得价值 79 元宝宝品牌宝宝一个。”

然后，把她跟你的微信聊天截图发到群里面一会儿李四又邀请成功了，然后再接着恭喜。这样一轮一轮的操作，只要有人邀请成功了就在群里不断公布。

除了这种操作方式以外，也可以在大家开始邀请人之前，就在群内通知大家说：“邀请够人数以后，请在群内 @ 我（群主），告诉我一声，你已经邀请够人数了。”这样邀请够好友的顾客，就会在群里 @（群主）

这样一操作，群内很多还没有邀请人的顾客，看到这么多人都在邀请就会激发她们的邀请欲望，这就是从众心理。

④有新用户进群以后，要接着重复操作前面第三步流程。

新用户进群后，要接着重复操作前面第三步流程，从而让新进群的用户了解我们正在举行的活动。如果群里裂变出来了很多人进群，然后又不在群里告诉她们本次活动具体是什么，那么邀请她们进群就失去了意义。

⑤确定参与者邀请的人数，对完成的人发送奖品。

在群里通知用户自己统计邀请进群的人数。比如，让他们自己邀请人进群了以后，自己把对方进群的消息截图下来群内 @ 我（群主），审核没有问题以后，就可以获得免费领取礼品的资格。统计核实用户邀请人数这一块，我们也可以通过一些群管理工具实现。

05、启动炸群秒杀（适用于团购群）

比如，白天的时候就在群里多发红包，反复 @ 所有人通知群内的朋友：“今晚 8:00，秒杀准时开始，请大家务必准时来参与秒杀，名额有限，付款方式，请私下微信转账给我（群主）”早上中午晚上，发红包反复的通知宣传。等快到晚上 8 点的时候，比如 7:30，再在群里发几个红包通知一下大家。甚至为了引起注意，你可以一次性发个十个二十个红包到八点后，准时开始秒杀。秒杀开始以后，就等着疯狂收钱就可以了。

以上操作就是微信群裂变到成交的整个的流程。

21579

“网赚套路揭秘：利用人性贪婪来赚钱的案例”

18 日

" 在

网络营销中，如果你想做一场比较成功的营销，一定要懂得这两个字“人性”！

人性本贪婪，无一例外，从小孩到老人都有贪婪的本性，这是人的天性，无法改变！

一个人贪婪到极点，会有什么样的高度？

说个最普通的贪婪就是人都喜欢占小便宜，并且都喜欢免费的东西，只要是免费，基本所有人都喜欢，这就是人的本性！

纵观互联网各大项目，无论是虚拟币还是线上直销，他们都是利用了人性的贪婪来获取他们的所谓的利益！

从线下到线上，都有很多利用人性贪婪来赚钱的案例。

比如在线下保健品非常畅销，很多商家都利用人们贪婪的心理来进行免费送，有的送鸡蛋送生活用品，并且越是年龄大的人越喜欢占小便宜，并且他们都一传十十传百，长此以往形成了一个裂变循环！

那这些商家是如何通过免费送来进行盈利呢？

首先有了这些流量之后，先给他们集体上课，等他们听完课之后，再给他们发放对应的礼品，说是礼品，其实这只不过是一个诱导人的诱饵而已，礼品对于这些商家来说根本不重要，重要的是讲课，通过讲课来给这些人深层次的洗脑！

结果往往是这样，人越多听课的人越多，到最后礼品确实给你正常发放，不过你却深深陷入了他们的课程之中。

他们讲课也有一定的套路，特别会抓住人们心里的那层弱点，他们所讲的课程内容与台下的观众基本息息相关，然后告诉你，人活着一辈子，好不容易到老享福了，儿女也孝顺，自己却没有一副好的身体去享受生活，这是多么的可悲！

变相的告诉你，人们的身体就像汽车一样，如果你的车不保养，很容易发生各种各样的故障！到最后都是为了那几块钱的礼品，往往把自己的积蓄全部掏空，各种各样的保健品来维持那些讲师所谓的健康！

不过以上的案例只是针对那些线下的老人，如果是放在网络上，这种免费送的套路也依然可以玩的通，只不过在线上这种套路针对的就不是老人了，而是年轻人！

年轻人付费能力超强，很多骗子就是利用免费送，来诱导那些喜欢贪小便宜的人找到他们，从而获取丰厚的收入！

大家可以打开手机微信，在搜一搜框里找到微信指数这个小程序，我们可以搜索免费送这个关键词，我们可以看到每天有 1000 多万人搜索免费送这个词！

如果你了解过搜索这种词语的人，你就会知道，其实他们大多数来自于社会的最底层，他们对于明辨是非的能力还是非常有限，认知能力也照那些付费意识强的群体差很多，面对很多新鲜层出不穷的事情，总是没有足够的判断力！

我们可以在百度贴吧搜索免费送，就可以看到很多关于免费送的吧，这种吧也很多，大部分都是以免送为由！

智群分析了一下，其实大部分免费送都只不过是一种引流的手段，不光在百度贴吧，只要有流量，有用户的地方都有免费送的声音，虽然他们处于社会底层，但都是具有一定的付费能力，其主要的群体也是以年轻人为主！

比如免费送手机非常吸引人，在这里面充斥了很多各种免费送手机的信息，大多数人看到这种帖子的心里都在想，但不会有掉馅饼，不过也有很多人认为，万一是运气好，碰到了好人呢！

而这些流量有的是引流到微信里，很多都是做灰产！

像以前微商就非常喜欢这种套路，当用户加到了这个微商，这微商就会告诉你，这些免费的名额已经全部送完，请耐心等待，下一批，如果现在帮忙转发朋友圈下次优先免费送给你！

就这样用户帮微商进行了，朋友圈二次裂变，而且还是免费，你也不会删除他！

随后他每天朋友圈开始给你洗脑，推出各种各样的产品，每天秀一些卖出产品的付款截图，经过长此以往的朋友圈轰炸，很多人就会心动，只要你引流的客户多，微信好友多，总会有一定的人数成交，只要成交了，就是一笔不小的收入，当然这也存在一定的概率问题，人的基数越多概率越高！

随便找几个信息流的平台，发布这种免费送的消息，一般微商都能够引流几千人，随后通过朋友圈慢慢的进行转化。

不过总是事与愿违，越是贪心的人往往失去的越多，在互联网上流行这么一句话，免费的才是世界上最贵的！

很多人因为免费走了很多年的弯路，很多人通过手机免费送或者一些物品免费送，有的人是为了用你的信息交换物品，有的人是让你注册某个平台，其实这些都属于灰色产业！

之前有一位我的朋友就中过这样的套路，在某个贴吧看到了手机免费送，于是就加了那个免费送那人的微信，随后他会让你提供相关的信息，身份证，户口本以及手持身份证照片和手机号很多相关个人信息，随后告诉你，耐心等待。

其实这时候你的信息早已经被用撸网贷刷数据去了，如果你催得急，他们就会告诉你，免费送手机这个活动其实就是在走销售额数据，因为刚刚新品上市，要靠数据来说话，只想用你的信息来模拟正常消费者购买的记录就可以，完成后我还会再赠送你 1000 元的现金加手机！

大多数人看到这种信息都会被吸引，于是纷纷照做，直到更多的人踩入这个免费送的坑，他们纷纷利用免费送这个套路，拿着那些用户的信息去撸网贷，几乎一个星期就可以套现，几万几十万，人数越多套现的钱数越多！

没多久，你的电话就会被催债公司疯狂的打进来，当你感觉被骗的时候，你想找的人已经找不到了，他们早已经把你删除拉进黑名单，所有的痛苦都要将你一个人来承担，他们只要找到很

多像你这种贪小便宜的人，就可以月入百万。

就是通过这种套路，很多人家里的积蓄都被榨干，彻底陷入无限死循环！

诸如此类案例还有很多，比如之前闲鱼很多，免费送的商品，拿着一些不值钱的商品进行免费送，虽然商品免费送，但是邮费昂贵，他们利用免费送的名义来赚取油费！还有很多夜市，通过免费送产品让你扫码，其实就是帮别人微信解封，他们一单好几十甚至跟高！智群就不挨个举例子了，想必很多人都入过坑！

以上的案例都是真实案例，分享出来也想告诉大家不要被上当受骗！免费送才是世界上最贵的，大家千万不要掉入免费送这个陷阱！

千万不要贪小便宜吃大亏！

【总结：在这个世界想要成功就得看透人性，政治家看透了人性，设计制度去治理人。企业家看透了人性，用商品去满足人！艺术家看透的人性，用作品去陶冶人！佛家看透了人性，与身心去渡人！骗子看透了人性，用贪婪去欺骗人！】

21419

“暴利引流秘籍之公众号强行截流与提升排名的优化技巧大揭秘”

22日

"最近加入了一些社群，看其他人提出公众号排名优化，挺感兴趣。

一个好的名字，就能源源不断的带来成千上万的流量。

我仿佛打开了新世界的大门，付费加了一些社群，付费买了一些工具，以及和同行交流，大致是明白了公众号排名优化的原理。

上个月我自己也重新做了一个公众号，选了一个竞争不大的词，成功做到了排名第一。

涨粉不多，小众领域，流量不大，但都是精准粉。

总的来说，流量还是不错的，废话不多说，下面开始讲操作！

一、排名简单优化

为了方便讲课效果，我注册了一个小号，关键词“PPT教程”。

1、看第一张图综合页

在微信搜一搜里，搜索“PPT教程”，排在第一的是一个名为“PPT教程自学平台”的公众号，排在后面的是视频号，微信圈子等。

2、看第二、三张图公众号页面

排在第一的还是那个公众号，后面的是其他一些和PPT相关的公众号，然后排在10多名的位置，是我前两天刚注册的优化排名用的一个小号，名“PPT教程模板”，关键词“PPT教程”。

3、有什么用呢

你们可以想一想，如果我把公众号排名做到了第一，然后有人在首页综合页搜索“PPT教程”的时候，出现的是我的公众号。

而在公众号页面搜索“PPT教程”四个字，则同样出现的是我的公众号。

那不是就获取了搜一搜的流量吗？

4、当然，这么做肯定是有风险的！

我本来排第一，你截了我的流量，我肯定往死里投诉，公众平台对这块管理的也很严格，很容易就成功了。

5、那是不是不能玩了昵？

思维发散一下，不要老是把目光集中在这一个词。

比如说，有人在贴吧或者知乎引流，我注册了一个相似的公众号，且排名优化到了他前面，用户搜索是关注谁呢？

再比如，最近很火的丁真、最新上映的热门电影，前面比较火的名媛等等，还有很多很多。你们也可以去搜一搜，我上面举的这几个例子，看看排在第一的公众号阅读量怎么样。

二、具体优化技巧

1、公众号名称

首先你的公众号名称里得有关键词，因为“PPT 教程”这几个字已经被注册了，所以我取了“PPT 教程模板”。

但是也不一定要这样去命名逻辑，像”PPT 模板教程“，”PPT 教程分享“等等类似于这样。

2、简介

其次，你的简介里得含有关键词，这个没啥好说的，建议 3 到 5 个，看例子，图中蓝色字。

3、菜单栏及自动回复

菜单栏同样可以布局关键词，15 个按钮就是 15 个关键词。

关注后设置自动回复，并且设置好关键词回复，关键词回复必须含有排名优化的词，或者截流的词，这一点非常重要，稍后我会讲原因。

看例子：

4、其他优化

通过上面我举的一些例子，进行排名优化，如果竞争不大的话，基本能做到前 10。

当然，如果没在前 10，尽量再做一下其他优化：比如发布原创文章，公众号认证，开通流量主，开通赞赏用自己小号去赞赏，有条件的开通留言，用小号留言。

其实，微信搜一搜研究了一个月，发现做排名优化确实是挺好玩的，竞争也没百度激烈，在座的各位都是人中翘楚，去研究一番肯定大有所为。

还是那上面我刚注册的那个号来说，我就注册了名字，设置了关键词，简单复制了一篇文章，现在每天也有自然增粉，但是不多，主要是最近没有闲心去管它。

三、快排优化到第一

通过上面的优化技巧，把排名做到前 10 后，再通过快排的方式优化到第一。

首先，我们得明白公众号排名的逻辑，就是模拟正常用户搜索，然后点击相应的公众号关注，最终达到排名优化的目的。

21395

“鱼塘新渠道,操作视频号精准引流日入 100+粉丝很轻松” 1

4 日 “前几天的文章和大家分享一些项目玩法，有些粉丝也去操作了，也是收到不错的收益。我希望我分享的干货可以帮助更多的粉丝。

那么今天我跟大家来聊聊视频号，视频号已经出来一段时间了，一直都是不温不火，圈内的人做视频号也是比较少的。

同时也有好几个粉丝问我视频号应该怎么引流，我今天就给大家说说关于视频号的引流的具体操作细节。

1、养号

养号就模拟真人操作几天即可，账号权重则涉及到养号、作品质量、活跃度等等因素。需要一段时间去养起来。

2、视频素材

首先视频号的素材哪里找，我们可以选择抖音、快手、B 站还有小红书作为素材平台，用微信上的小程序去下平台的水印即可。

再把素材进行伪原创下，用 pr 或者剪映对视频素材进行掐头去尾，调节下速度、转场，特效统一处理下。时间尽可能控制在 30 秒。

如果不懂 pr，可以手机下载一个剪映，一个小白半小时也能轻松上手的剪辑软件。在现在短视频的时代，建议还是把 pr 好好学习下。

3、点赞互助助推

处理完视频后发布上去，我们要进行点赞或者评论的操作，可以让朋友搜索关键词进行点赞评论。

小号多的朋友也可以自己点，还可以在 qq 群或者贴吧上找到点赞互助群进行互助也可以。

视频刚发布完成后，我们不要着急去点赞，视频发布后，过了 2-3 分钟再去点赞，点赞停留大概 2 分钟，再去找 3-5 个号点赞，比如找身边的朋友的微信老号去点赞。

划重点，作品发布后，过 2 分钟再点赞，点赞后再找其他微信老号进行点赞。

从话题进入再点 2 个赞，过 5 分钟左右，刷 3 个赞，3 个完播，3 个评论，系统会自动给你推送流量。

视频号发布的作品基础播放量都有 200 播放左右，正常播放是点赞的 20 倍以上，比如有 5 个人点赞，那么播放量也有 100 左右这个比例。

如果低于这个数据，证明你的账号有可能被系统限流了。账号限流一般是作品有违规词，或者被人举报等原因。

一般限流的账号，一般标题搜索不出来，发布作品后点赞朋友不可见。

解决的方法可以每天发布两个作品，点赞 3-5 个，进行养号的操作，直到播放和点赞达到 20:1 这个比例，来判断账号是否恢复正常。

如果和上面这个数据接近，就是一个正常的账号。你可以正常发布作品，高权重的账号需要时间和人气的累积。

后期发布的作品，每个作品至少需要 10 个赞以上，可以找身边的朋友帮忙点一下。发布的作品最好要优质，以高价值的干货为主。颜值高的朋友可以去尝试真人出境。

然后引导加微信也是很关键的一步，可以在视频下方留联系方式，或者留公众号的链接跳转到自己的公众号，然后公众号事先布局打造好转化的文章和图片。引导到微信个人号转化即可。最后我也提醒各位读者粉丝，视频号现在也被很多人包装成各种培训课程，利用视频号是风口的假象。到处收割。

年底了应该勒紧自己的钱包，要有自己的思考判断，不要轻易交智商税。

还有视频号机制还不是很完善，所以对很多视频的质量要求不是很高，入局的门槛比较低，引流卖货都是不错的选择。

21424

“操作半个月收入 6000 多的无脑搬运项目攻略大全,不看后悔”

年 2 日 "我几乎每天都会碰到各路朋友找项目，虽然说这种东西在网上是有信息差的，但是并不大。

现在网络能发达只要是我们想找的东西，都能找的到，但是实用与否就是另一回事了，快要到年底了，你还在各种找项目，这也能间接说明这一年你的网 Z 之路并不太理想。

回忆一下我走过的这些路，吃过挂机项目的亏，也赔过赛车时彩的钱，就连打字、刷单我也尝试过不少，大多都是坑，所以我给自己总结了下，在网上没有苦力，能找到路子，你就能大赚，找不到项目，汤喝起来都烫嘴。

如果说在网上找项目，不如多学习经验，项目最先发现并且利用它赚到钱的那些人，一定是思维优先，因为那个时候根本没有什么经验可谈，一切都是摸索着来。其实在我看来，无论你做过多少项目，只要是没赚到钱，一切都是零，大多数人赚不到钱不是因为自己笨，也不是懒，就是思维跟不上。

互联网思维是什么，就是十年前的某宝，几年前的微博、公众号，前两年的快手抖音，只知道很赚钱，但就是不知道该如何去做。

与其满大街的找项目，不如直接找到一个自己喜欢的变现方式，然后倒着找商机。

比如我们现在都知道的抖音赚钱，那么抖音里能让你短时间赚到钱的点非常多，比如橱窗带货、引流变现、接商家广告、小程序推广，直播带货+PK，如果说外围一点，抖音刷赞、抖音蓝V等等，这些都是平台赚钱的点，你没有必要也没有这个经历完全去做，那么找到你喜欢的点就能开始了。

看别人书单号赚钱，那么自己也去尝试一下，抄袭同行的文案，自己录制声音，下载一些无版权的视频，或者买几本哲理书，就是照搬，总之最后要把文案拐到我们的这本书身上，然后发短视频，这样一步步做起来。

看别人剪辑电影赚钱，自己去学剪辑软件的使用，剪辑一些热门电影的高潮，一个号出一个系列，战争片推荐、惊悚片解说、故事剧情片观后感等等，批量几个号下来，既可以自己挂小程序变现，又可以引流粉丝到微信营销号上变现，方式多种多样，主要还是看你喜欢的。

其实现视频号也能把它看成是早期的快手抖音，它也是微信生态圈子里唯一一个自带外部流量的平台，如果真到变现的环节，也会很暴利。

大部分想从事网Z路子的人，其实都有羁绊，并不是所有的创业都一帆风顺。

早些年那些想做电商的朋友，是不是到现在还在愁货源的问题，工厂的一件代发并没有真正解决问题，而到现在，短视频创业，也一直在愁内容，那如果你现在做不了内容，十年之后你一样做不出来内容。

我们能找的到的一些几百万粉丝的网红号，如果他们能保留之前的作品的话，你会看到真的很一般，甚至就是垃圾，大众之所以能接受并且喜欢上他们，完全是因为他自己在改变。

那如果你想尝试就不要再犹豫了，速度起号，从模仿开始，总有一天你会悟明白这套路子究竟应该怎么样去走。

定位

很多人做不了露脸，无可厚非，这是大众的一贯思路，视频号的分类很多，有多少种视频，就有多少种玩法，只专注你自己擅长或者喜欢的垂直领域就可以了。

如果选择不出镜的话，就不要去做个人IP的现身说法视频，可以选择一个分类进行剪辑加语音解说或者字幕。

类目的话，尽量还是依照大众比较喜欢的角度来展开，比如娱乐搞笑、励志鸡汤、电影剪辑、成功学、新闻热点等等，这些都有大量的素材可依靠。

起步

大众是很关心内容的，如果你的内容做的不好，其他花里胡哨就在再隆重，视频都不会有太好的热度。当然该附带的还是要有的，圈养粉丝的订阅号、引导加好友的微信、小程序推广平台、淘宝客推广平台、或者在之前文章里提到过的小说分销平台都要注册好，随发随用。

账号的注册和视频内容的制作就略过不讲了，大部分都是东拼西凑然后抄抄改改，另外你选择的分类里的垂直话题一定要带上。

批量

任何一个项目，只要能找到一个合适的点就可以开始批量操作了。

批量操作有两种方式，第一种就是一个视频多平台发，第二种就是一个平台多账号发，这两种都不建议，因为同一个视频内容在不同的账号里发出来，极大的可能导致平台认定视频搬运。只建议多内容多账号这样矩阵式发展。

目前视频号的红利还是比较大，通过不断的输出有价值的内容涨粉之后，卖产品还是卖服务都是没有太大的问题，只是目前来看变现渠道是有点少。

但是网上创业，最好的选择就是去做一些有积累性的事情，实操门槛并不是很高，只要做好自己的私域流量入口就可以了。

21384

“知乎运营全攻略大全,普通人也能玩转知乎,也可以在知乎上赚一笔不菲的收益” 11日 “为了方便阅读,节约大家宝贵时间,就列一个大概的索引吧

文章依旧较长,大家可以直接跳到自己喜欢的部分阅读

一、为什么要做知乎?

二、知乎还值得做吗?

三、知乎到底怎么做?(干货)

四、一些碎碎念

一、为什么要做知乎?

虽然知乎模式是仿的美国 quora,但毫无疑问,知乎是目前国内最强的内容知识社区,体量大,潜在目标用户多。

对于概念性的解释,百度一下你几乎都能搜到;但是对于发散思维的整合,却是知乎远远超过其他平台的地方。

知乎不缺用户,知乎也不缺你想要的用户。

《知乎社区官方介绍》里写到:知乎用户的群体属性表现为知识型中产和准中产的特征,Ta们大多生活在一二线城市,年龄 20-40 岁之间,拥有本科及以上学历,并希望通过专业知识、才智、技能,来换取体面生活与社会地位。

这些高知分子所拥有的社会财富也是较多的,说直白点,就是:人不一定傻,但闲钱还是比较多的。

也许有人做过微信公众号,但做着做着就会发现一个问题:无论自己如何努力提高文章的内容、提高更文的频率,但阅读量和粉丝就是上不去。

原因很简单,微信公众号是一个封闭的流量池,如果没有外部的引流,那么仅靠内部的裂变是很难扩大粉丝量的,但知乎就不一样了,它是一个公开的流量池,只要你的内容足够优质,那你就获得足够大的曝光。这一点五岁深有体会,后面会细讲。

知乎的内容触发特点是,“以优质用户推荐为转移”。也就是说,在知乎上谁的回答质量高,谁的内容就易于传播。质量越高的内容越容易被大家阅读

而点赞扩散机制,也保证了用户筛选内容。知乎的内容分发机制,大体遵循的就是威尔逊公式,当然,你不必懂这玩意儿是啥,就像出门买菜不必弄懂高阶函数一样

当然,为了装逼,我放一张自己都看不懂的威尔逊公式图来吓死小白

现在,还继续阅读的同学,说明你不怕困难,这已经是做好一件事情最重要的要素之一,为你

感到由衷的高兴，如果时间充裕，继续读完接下来的部分内容

二、知乎还值得做吗？

首先说结论，在可预见的未来，知乎仍然是我最推荐普通人尝试的内容创作平台，也是变现潜力最强的，赚钱最容易的平台，没有之一。这个观点和群内的几位大佬不谋而合说一下知乎创作者变现的主要姿势

1. 付费咨询，自定义价格。（1~2000 元）

所有的用户都可以在知乎上开通付费咨询，用户可以一对一付费问你问题，你只要回答问题就能收钱。

这种回答是可以依靠语音的，动动嘴就能赚钱，比动动手还简单。

2. 知乎 Live，20-50 元/场/人

所有知乎用户都可以开设自己的知乎 LIVE，向大家分享自己的知识经验和见解，越大的 V，越有料的 V，越会吸引自己的铁粉报名。

一般干货类的 live 最受欢迎，这种 live 不仅仅你的粉丝会去捧场，那些有需要的读者也会去报名，可以说是躺着赚钱了。

只要你人设立的好，哪怕你开课讲小时候怎么往厕所里扔鞭炮的都有人听。

3. 文中插入广告或是直接为品牌写软文

这也是五岁目前变现的主要方式，正常情况下，一篇插入 400~600，一篇 3000 字左右的代写 1000 左右。

插入的报价和你的回答赞同数有关，一篇回答的赞同数越高，推广人员的报价越高，大致是“每千赞/200 元”；而软文代写则是和你的粉丝量有关，大致是“万粉/1000 元”。

想一下，等你万粉的时候，每个月稍微接个两三篇代写，那生活费就足够了呀，虽然做不到财务自由，但做到经济独立也是很香的呀。

4. 其他收入

主要包括：点赞刷量、知乎排名维护、账号账号买卖等等，这里就不细讲了，而且前期一般也接触不到

5. 电子书

电子书，自定义价格（2.99—29.99 元），足够有料的大 V 们可以出版自己的电子书。电子的售价低，但是薄利多销。一本 4 块钱的电子书甚至能卖出去 1 万多份。

但对于一般人来说，这算是一个性价比较低的路子。

到了现在，知乎官方也开始关注起了创作者的恰饭问题，所以又推出了“好物推荐”、“品牌任务”、“视频收益”等变现方式，虽然知乎的商业变现能力与头条、B 站等平台有差距，但在前面也有提到，知乎无疑是最适合新人的平台了。

而知乎好物是近一段时间来，变现势头最猛且长期的变现，也是大家比较看到的一种变现方式

1. 好物推荐：

当创作者等级达到四级，且 90 天内无违规，创作者可以通过「好物推荐」功能在回答、文章、橱窗、直播、视频中插入商品卡片，若其他知友通过商品卡片购买商品，创作者可获得相应的收入。开通「好物推荐」功能后，创作者可以更方便快捷地进行分享，帮助知友高效地购买到心仪好物。

如果你想要依靠知乎的长尾流量，做到每天真“躺赚百十块”；或者是依靠购物节，单日爆单上万，那么好物推荐是一定要去做做的，至于具体怎么做，我们下面会讲，而且社群里面还有

依靠双十一，单日佣金 6.6W 的大佬，可以去请教他（五岁就是个臭弟弟）

2. 品牌任务：

与知乎的精选品牌主进行商业合作，让优质内容和影响力变现。包括受邀回答品牌提问，撰写品牌文章，参加品牌线下活动等。

当你的创作者达到九级时，可以受平台邀请，开通品牌任务，就不用找那些推广商了，知乎平台会给你对接高端资源，让你轻松变现。

3. 视频收益：

开通权益后，原创优质视频内容可以依据播放情况获得激励收益。

开通条件：1.创作者等级达到 LV4；2.至少发布 5 条原创视频

目前视频收益对于散人来说，比较适合批量搞号，靠量取胜，这个说起来就又是一大堆内容，由于篇幅所限，而且新人一般接触不到我们就不细说了，

三、知乎到底怎么做（干货）

说了做知乎的那么多好处，那么我们应该怎么做呢？

首先是：前期准备工作

1. 主页面的设计

这是最基本的基本，如果你的主页没有设计好，那么粉丝的转换率就会下降一个大档次。

1.1 头像

建议：人物画像、真人照片、漫画头像；

不建议：表情包、风景图。

1.2 姓名的设计

就姓名的设计而言，不可以做得太复杂，可以起简单的绰号或是直接使用真名，如果要用英文名，也请不要太过复杂。

要知道，做新媒体是做服务行业的，不要觉得你是做内容行业。你要尽力去降低他记忆力的成本，不能说每次看到你的名字后，扭头就忘了，下次碰到你不记得，这就很尴尬。

1.3 一句话介绍

一句话简介是天然展示位：放你的喜欢的句子或是格言都可以，用一句名言、金句、原则等表达你的三观，展示人设。

一句话介绍还是天然广告位：可以放公众号、微博，但不是大 V 就别放了，不然权重低还打广告容易被重置主页。

要知道，知乎官方让你来写文章、写回答，是为了让你为平台提供优质的内容，从而为平台吸引更多的用户，而不是为了让你把知乎平台的用户引流到别的平台，这和知乎平台的初衷是违背的。一句话介绍还是天然背书位，放个人作品、职业、title，通过这些内容来完善自己的人设，这都是可以的。

其实主页的作用很简单，用一句话来说就是：吸引关注、转化路径，并且要向读者表明，为什么你比别人更值得关注。

一个好的主页相当于人的脸面，只有他对你的账号整体不反感，才有兴趣看你的内容是什么，而一些好的主页就能直接吸粉了。

1.4 人设

其实主页还有一个更重要的作用，那就是搭建“人设”，只有你的人设足够有魅力，你才可能吸引更多的铁粉，吸引力法则也说过，不用多，只要你拥有 1000 个铁粉，那你这一辈子就已经吃喝不愁了。

在运营知乎账号的前期，就可以开始考虑自己的人设了，如果一时想不明白也没有关系，先做起来，往往做着做着就明白了

其实简单来说，想要在知乎打造个人 IP，也就 4 个必要点：

- 1、回答要自信，价值观正确 — 正能量
- 2、反直觉的角度 — 有趣
- 3、细分领域的垂直化运营 — 专业口语化表达。
- 4、让别人读起来不费力 — 接地气

你会发现，把上面的内容连起来之后，就是打造的知乎群众最喜欢的一种个人 IP：一个充满正能量的有趣的专家，而且非常的接地气。

这可以理解为知乎界的”高富帅”。

2. 选题

既然已经做好主页设计了，那我们是不是就可以回答内容，争取早日变成十万粉的大 V，轻轻松松月入 5W+了？

当然不是，我们要做的还有一步，那就是“选题”。

要知道，方向不对，努力白费。

试想一下，你哼哧哼哧写了一篇干货满满的回答，回答了一个小问题，但那个问题根本没几个人看，根本没流量；或者是你回答了一个已经有 2000+回答的问题，最终你的回答只是打起了一个小浪花，或者根本连小浪花都没有激起就被掩盖了，这是不是一个很令人悲伤的事呀。所以说，选题也是一个学问，告诉你们两个最简单的办法，简单粗暴有效：

2.1 跟随大 V 回答

你可以先关注一些同领域的大 V，然后跟着他们一起回答。

要知道，既然他能够做成大 V，那一定有他的道理，如果连问题都选不好，那是很难成为大 V 滴，所以跟随大 V 回答，一般不会太差，而且大 V 的回答也会为那个问题带来很大的流量，说不定就上热榜了呢。

2.2 回答热榜问题的第 15~30 的问题

知乎有按照全站内容的 24 小时热度排序的知乎热榜，它是整个知乎站内流量最大的 50 个问题合集，而且也在按照实时热度不断更新。

知乎热榜，可以说是一块激烈的兵家必争之地，因为一旦某个问题上了热榜就代表它被公布到了全站视野之下。

此时如果你的回答排在前面，可以瞬间得到远超野生问题的曝光，没准比你回答几十个问题的曝光都要多。

正常情况下，热榜的前十竞争很激烈，没有底子的散人玩家很难争得过那些专业的大 V；而排名 40~50 的热榜问题排名很不稳定，说不定你还没有答完题，那个问题就掉出热榜了，所以对于新人来说，回答第 15~30 的问题还是比较靠谱的。

3. 内容创作

给大家分享一个针对普罗大众最有效的操纵模型 — “引发负面情绪，转移矛盾”，这也是我经常用，而且效果比较好的。

在讲这个框架的之前，我先请大家思考一个问题，我们读者受众是群什么样的人？

我们经常会说，你写什么不重要，谁来看最重要。你觉得你写的很好，但是你的文章不卖座，你的文章传播率不高，有什么用？

你不是小学生日记、不是个人博客，我们写文章是要流量的，我们是要变现的。所以说，你要想清楚一件事。我们的读者受众是什么样的人。

答案很简单，三个字——普通人。

他们既然是普通人，是和我们一样的人，那我们我们遇到的问题，他们是不是也会遇到？

比如工作上的烦恼、情感上的不顺、经济上的窘迫，那些困扰我们的问题是不是也会经常困扰他们？

其次，他们是生活中有很多不如意的人，就像我们一样，我们遇到生活当中很多不如意的事情的时候，我们也会愤怒，我们也会焦虑，在这种情况下，我们也希望发现希望有人替我们发声，把我们不得不爽说出来。

最重要的事情，他是对现实不如意却也无可奈何的人。

通过这些事情，我们可以看出两点：

第一点，我们很多人都是有负面情绪的，并且这个负面情绪我们不喜欢表现出来，我们需要有人帮助我们宣泄我的负面情绪。

第二点。当我们生活当中出现了不如意的事情的时候，我们不愿意承认这是自己的错误，我们愿意让别人来背锅。

回想一下，刚刚讲到我们生活当中有很多负面情绪，我们很苦恼，我们不高兴。那么在这种情况下，如果我们想把别人的负面情绪操纵起来，让他们觉得我们是那个仗义执言的、是敢说真话的、是讲出来了他们想说的话的人，那么我们需要走四步。

第一步，我和你站在一起，我也是和你一样的感受，我感同身受。

第二步，我们现在遇到这些问题，不是我们造成的都是别人坑的。

第三步，我们是伟光正的；

第四步，我们一定会打败这群坏人。

这只是一个很简单而实用的框架，杉木兄还专门录制了很多关于知乎内容创作的课程，都在社群里面放着，这都是干货呀，一定要看完并消化掉。

4. 权重

不知道大家在平时逛知乎的时候有没有发现，有些赞同数只有十几个的回答，排名竟然在那些获得了几百的回答的上面。

这就是权重起作用了，

权重= $f(X1(\text{历史赞同数})、X2(\text{历史反对数})、X3(\text{没有帮助数}))$

用户在某个问题下的权重，是根据他在相关话题下的历史赞同数、历史反对数和没有帮助数共同计算的。（具体的计算公式，是对外保密的并不能得知）

而且你所获得的权重并不是一个全局权重，用户只会在他作出优质回答的领域内具有较高的权重，提高权重的根本方法只有一个，就是在这个领域下作出高质量的回答。

如果想要提升全局的权重，也就是我们常说的“盐值”，有一个简单有效的方法，那就是——“举报”

但是大部分人都不知道去哪里找能举报的内容

其实我们可以直接进行钓鱼式搜索，如下：

哪里能找到复刻包包货源？

哪里能找到莆田鞋货源？

哪里能找到高仿货源？

哪里能找到复刻货源？

赚钱 APP

万变不离其中，就这样类似的搜索话题，一堆打广告的，看到了就直接举报垃圾广告就行。

记得再点进去被举报人的主页看看他的其他回答有没有打广告

记得看看他打广告的关联性话题有没有他的同行在打广告

还可以给小号举报

养一养小号 可以省很多功夫

例：

搜索：哪里能找到高仿货源？

随便点一个进去看看，前排可能很多被人先手举报干死了，但没关系，广告狗是坚强的，是干不死的，所以无论怎么举报你都举报不完的。

我直接第一个话题点进去，里面就有这样一个回答，直接晒自己微商朋友圈的，没有留文字和联系方式，看起来好像不好举报？

没事，实在不知道能不能成功你放群里大家群体举报一波就没了。

这个是搜索排名第二的，纯粹的硬广了，直接一波垃圾广告打死就行。

以上就是知乎实操经验：知乎运营全攻略，普通人也能玩赚知乎全部内容，了解更多网赚项目，请关注

21015

“新手操作实体蓝海项目,两招引流方法能月入过万” 20日

"这两天被拼多多搞得有点头疼，公司俩同事突然就没有任何征兆的爱上了砍价，是白天发晚上发，我看了下，也就是千元的烤箱、电视机、山地车什么。

其实我比较诧异，他俩赚这么多，怎么这点东西还需要天天砍吗，今天问了一句，回答就一句话：占便宜，图个乐，实在是无语。

其实我也知道，我们都是有贪便宜心理的，不是有句话嘛，越是有钱的人越抠门，其实这是受精打细算的影响，今天他俩在公司进群拉人砍东西，差不多整了两三个小时，以现在的水平，有这个时间，他们两个随便做点什么，买这个东西的钱也能赚到，但是它不香，的确，没有免费的香。到哪都免不了爱占便宜的心理，如果不那么麻烦，我也乐意占这个便宜，不就是拉新嘛，自己建个大群，带点宝妈、大学生粉就可以开搞了。

说到宝妈粉不单单是可以在砍价上给你帮助，运营好的话，做其他项目都是一往无前的。

我外地一个朋友，现实做大群，主要是给一些商家处理尾货，这个我在之前跟大家介绍过，本身就是一个女孩子，但是做的还是很不错的，最差的一个月也有个四五千，好了的话，两三万还是有的。

她就只是有一个 500 人的微群，里面也都是本地的宝妈，这个群别看只有 500 人，引流的时候，用她的话说是机缘。

之前纯粹是巧合，一切为了做蓝晶社的项目，我想经常搞这些地推活动的或者喜欢做这类项目的应该都知道，这是宝妈粉的最爱，我这个朋友，为了做蓝晶社，在我们本地联系合作了几家幼儿园，东西是需要家长自己去掏钱买，但是买来之后，她给报销，条件是蓝晶要无偿给她。就是靠着这个项目加上她的这个活动，才有了后来这本地 500 人的精准宝妈群，当然了蓝晶社后期也赚了有七八万，但是这个平台现在如何我也不清楚了。

非常轻松的借势引流一波，一开始她也不知道这个群的消费能力，只是知道有这个资源，而她曾经也委托我帮忙找一些工厂的童装尾货便宜处理给群里宝妈，发展到现在居家、日用、男士女士、美妆等等，都有在做，而且已经积累了几个非常好的化妆品渠道，我想如果她愿意进一步发展的话，这个群的变现能力其实会更强，只是一个女孩精力有限。

关于宝妈粉的多种变现方式，这里我想不说大家也都清楚，主要是宝妈粉的引流，一直是大家比较头疼的事情，如果不单单局限于本地用户的话，其实可以把目光放的长远一点，运用一些

互联网的技巧来做。

首先我们要搞清楚宝妈粉的喜好和比较聚集的地方。

比如线下，当然是幼儿园、小学、妇产科、儿科，这些都是大量宝妈聚集的地方，这些就是比较理想的引流池，关于如何引流，这里我们不做太多的说明，本地用户，各有各的方法。

比如商圈里经常看到的扫码送礼品，小雨伞、闪光气球、趣味小玩具等等就是很好的方法，回到上面的话题，大家都喜欢占便宜，而且送出去礼物都是一些廉价小商品，但是一个成熟的宝妈粉变现能力是毋庸置疑的。

那么在线上，哪些地方有这么多的聚集性宝妈粉呢？

育儿 APP

因为市面上的这类 APP 太多了，这里我们不提名讲一下，我不管大家用的是哪种 APP，其实都是有用户存在的。

大家不要担心老平台，因为我发现大部分赚不到钱的朋友，普遍都有一个特征，喜欢追随新台子，追逐所谓的风口，其实他自己就站在风口上，但每次都会错失机会，老平台不见得就那么差。

不管你再老的平台都会有一定的用户基础，所以流量只会非常精准，在这类平台上做引流，效果是不错。这里如果不知道怎么引流的话，可以随便假设一个故事。

比如在某宝上面找了一个母婴用品，然后在这些平台里发帖子，家里有某某用品多少个，实在是用不完了，低价处理或者免费送，大家掏个邮费即可，有意联系。

这样就可以了，商品最好是质量、口碑都还可以的，低价处理或者一些更低端的商品，直接送，给她们一个非加你不可的理由。

宝妈群

这里不限制微信群还是QQ群，只要是群都可以，这两款软件基本上在现在人手机里都是标配。

可以选择付费加这些群，因为大多宝妈群都是给一些做任务的社团用的，所以进入这里会需要一点的门槛，比如一些刷单群或者做兼职任务群，宝妈居多，我们参与进来，加好友再单拉。还有一些就是免费的宝妈群，有的就像是刚才文章里说的那些互助帮砍群，这样更好，撬墙角会比较方便。

有的基础的粉丝之后，看大部分属性，做任务型供给然后裂变是非常快的，快的一两个月就能积累出来几个精准的群，剩下变现就非常轻松了。

20985

“当下火爆全网的影视小程序,18 种推广技巧让你轻松月入万

元”

14 日

“网络推广引流的方法多，只要掌握了一种，你就能融会贯通，主要

的是引流的思维；电影类都是非常热门的，这种粉丝的引流相对来说都是比较容易的，人群的基数很大，人们对影视娱乐的需求一直很大，每年的热门影视也特别的多，如果你懂得引流的思维，那么只需要掌握一种，请能很轻松的获得流量，互联网有了流量就是实实在在的钱呀，那我们下面分享几种我们电影小程序项目组实操的微信电影小程序 18 种推广引流方法给大家，希望大家在操作微信电影小程序流量主赚钱项目的时候更加的轻松。

01 微信视频号推广引流技巧

视频号推广，其实也很简单，就是剪辑一些吸引人的电影、电视剧片段，或者热播的电影电视剧最新片段，然后在评论区引导观众，去关注你的公众号观看，你只需要批量发视频，然后留

评论就 ok 了。

02 抖音、快手短等视频平台推广引流技巧

抖音和快手，其实操作都差不多，剪辑影视作品，然后在评论区，引导观众去关注你的公众号。有的时候可能评论会被秒删，那可以在主页上引导去关注公众号，获取相关电影电视剧的更多剧情。不过要做这个，也得需要你有视频剪辑的能力。

03 微信公众号 SEO 文章排名推广引流技巧

公众号 SEO 文章，其实也很简单，吴思振在之前的微信 SEO 的文章，就提到过了。无非就是把电影名字、电视剧名字，加上辅助的关键词，通过热搜的方法，比如百度云网盘或者在线观看等，拿来作为标题获得较好的排名。如果一篇文章排到第一的话，流量是巨大的。

微信用户一搜这个电影在线观看，那么你的文章就排得比较靠前。然后再到文章里去引导用户，关注你的公众号，从而进入你的电影小程序，获得广告收益。

04 公众号、小程序抢注热门名字被动引流技巧

公众号、小程序抢注名字，刚刚我也提到过了，就是去查看微信指数，某部电影或电视剧的微信指数，比如除暴，165万的指数，也就是说每天有 165 万的用户在微信搜索除暴这个关键词，当它的指数呈现一个上升的趋势，那你可以赶紧用这个电影的名字，作为公众号的名字去注册。

然后再到公众号简介里面，多重复几次，这部电影名字的相关搜索词，那就 ok 了。更多关于微信 SEO 排名优化技术和被动引流的方法，专门有实战的课程，如果感兴趣的，看可以看以下几个课程：

05 B 站专栏推广引流技巧

B 站本身是一个短视频的分享网站，但是很多的人还不知道，B 站还有一个专栏，现在才是刚开放的时间，需要申请才能开通专栏哦，开通之后就可以发文章了；B 站专栏文章，是百度权重排名目前第一的，几乎你在 B 站上，发布一篇文章出去，别人一搜，你的文章就会排第一，至于发布的内容，借鉴微信 SEO 文章部分提到的。这个特别的牛逼！

以上 5 种引流的技巧是吴思振电影小程序团队比较常用的方法，后面还有很多个推广引流的内容，我就简单的用图片来分享一下吧。

06 百度贴吧推广引流技巧技巧

07 百度知道推广引流技巧

08 知乎推广引流技巧

09QQ 群推广引流技巧

10 微信群推广引流技巧

同 QQ 群推广一样，把公众号、短视频、百度文章等不同渠道来的粉丝，拉到社群慢慢的养，可以用小程序的流量主变现，也可以用单部影视收 1-5 块钱，或是开通年度、月度的会员；每个与十几块钱或每年几十元的，都很容易变现；

11QQ 看点推广引流技巧

12 皮皮虾推广引流技巧

13 今日头条推广引流技巧

14 简书推广引流技巧

15 豆瓣推广引流技巧

16360 图书馆推广引流技巧

17 新浪博客推广引流技巧

18 新浪微博推广引流技巧

引流无处不在，可能你在刷视频、浏览文章的时候，别人已经把引流的文案在等着你了，所以掌握一种有效简单实用的引流技巧不难！

那么下面，我也会下一个引流的钩子，因为我的时间当然是用来养家糊口的，不然，你以为我写了这么长的文章是为了好玩吗？

记住，你的时间花在哪里，你的专注就在哪里，为了好好的做好微信电影小程序赚钱项目，大家好好干活吧！今年过的怎么样，就看你现在的行动了。

电影小程序的收益是非常可观的，尽管有些门槛，然而这个不是什么难事，抽出时间用心去搞，任何问题都能解决。

当你行动起来的时候，其实已经战胜了很多，因为很多人仍旧不会行动，这对你来说就是机会！
20460

“知识付费线上课程该怎么做推广？引流方法曝光” 27日

“虽然微信公众平台的红利期好像已过，但手机微信做为十亿中国人依靠的社交媒体型 APP，依然有着非常大的想像室内空间，例如在其中强悍的社交媒体关联链，及其 发布的视频号，对线上课程营销推广都是有巨大的优点。

新浪微博做为朝向全服务平台客户的方式，能够得到 很多社交媒体关联外的曝出与关心。

而抖音短视频更别讲，做为当今最火爆的内容创作平台之一，自身就得到 很多客户的关心，另外，服务平台自身也对专业知识写作内的内容有有关总流量帮扶，对组织而言也是一次利好消息的机遇。

我提议能够在微信公众号、视频号、新浪微博、抖音短视频这些相近服务平台都设立账户，创建一个账户引流矩阵。

例如电子商务猫课，就会有在微信公众平台、视频号、新浪微博、抖音上都设立了账户，每一个账户都集聚了 100W 粉丝。

根据这种微信公众号引流方法至猫课的专业知识店面中，进行私域流量池的沉淀。猫课在服务平台账户经营上关键以打造出本人 IP 为主导，也就是说白了的“网络红人”营销推广，根据形象气质打造出与高品质的内容输出，吸引住潜在客户关心。在公有制服务平台上，根据本人 IP 来经营的账户，有非常大的粉丝诱惑力与粘性，更非常值得客户的信任感。

除此之外，猫课在服务平台上根据赠予电子书籍的方法来刺激性客户进一步转换，电子书籍关系到专业知识店面中，在客户领到电子书籍开展学习培训后，也被引流方法进入了猫课的专业知识店面。

课程内容营销推广时，能够专业根据在这种服务平台上提交有关活动主题，当粉丝累积到一定水平，转换付钱当然接踵而来。

二、裂变式引流方法近些年，大家应当对裂变式引流方法一词不生疏，由于拼多多平台便是依靠这一方法冲出京东淘宝的包围圈变成电子商务中的潜力股。

从而，也带爆火这一引流方式。

如今，裂变式引流方法一直全是线上课程营销推广时的关键方式。

上一点也说到手机微信超大型数量的客户与强悍的社交媒体关联链，如今常说的裂变式基础是根据手机微信社交媒体关联进行的。

虽然它也归属于手机微信的一种方法，但它与微信公众号、视频号朝向的群体各有不同。

裂变式关键借助微信发朋友圈、社群营销、本人分享等亲戚朋友中间进行的，根据一传二，二传四……吸引住客户关心分享，产生朋友圈刷屏的状况。

参加进去的客户通常较为精确，推广费用也较为低。

裂变式的关键方法有拼单、讲价、分销商等，方法不一样，但大约的逻辑性同样，便是客户邀约自身朋友助推，朋友做到一定规定后，客户就可以得到 令人满意的特惠。

线上课程的裂变式大部分和拼多多平台的游戏玩法相近。

三、自媒体引流方法知乎问答、今日头条等也是非常好的推广引流方式，在服务平台上公布与组织有关的干货知识内容，能够得到 非常大的关心量。

例如知乎上回应热点话题与课程内容有关话题讨论，造就高品质内容，还能够得到 持久的增粉。

以前提及的猫课，也在知乎上设立了本人 IP 账户，迄今粉丝 20W。

20421

“0 投资空手套白狼的月入 10000+++躺赚项目大揭秘” 21 日

“最近走在大街上，发现街上的实体店非常艰难，好多店一天卖不出几单，还有很多都在苟延残喘，除非它们转型，但是很多传统行业的老板都不懂转型。

实体店痛点：它们缺什么？缺流量！请记住是流量！没流量的结果就是倒闭。

无论是餐饮店、服装店、烘焙店、数码店，还是其他店，都是非常缺流量的。

所以我们可以做流量，然后把流量导给实体商家。

既能救活于他们，也能赚得一桶金。虽然前期很辛苦，但是后期轻松躺赚。

1 实操项目

其实这个项目很常见，就是地方公众号，一般名叫：XX 微生活，或者 XX 生活圈。

弄个订阅号，把本地的各种新闻事件，消息都搬到公众号上。

而本地人也是因为地域的原因，必定会广为传播：昨天这里出了车祸，明天哪个片区修水管将要紧急停水。

总之，当地人喜欢转发这样的东西，毕竟跟自己生活相关的，所以涨粉是涨得很快的。

一二线城市玩烂了不好做了，但是七八线城市却依然还非常好做。

前期嫌粉丝涨得慢，还可以搞投票活动，这是最快涨粉的。

比如最美宝妈，最萌宝宝，最美老板娘，最美医生，最美老师，最美……这些活动即使玩得再烂，也很多人热衷于去投票，去拉票。

那么裂变就会非常快。

关键：人人可报名，呼吁拉票，把前 3 名奖品设得非常诱人！

赞助：奖品虽然贵，但是不需要自己出钱，去找商家赞助，帮他们打广告曝光！

于是一个活动下来，不用花钱，就能让拉票的人疯了似的玩，粉丝蹭蹭地涨。一个活动涨得不够，那就搞二个，搞三个……

变现：到了十几万粉丝了，就可以有很多变现方式了，一个小城市也就才几十万人口。例如信息发布，从而赚商家的钱。

2 实操项目升级版

直接用微信个人号来当成平台，用朋友圈来发布信息。而且朋友圈的打开率更高，展示率更高！只需把名字改为：XX 微便民、XX 信息巷、XX 生活圈……之类的。

商家其实更愿意投这种广告，因为便宜，而且曝光量更大。

反正总比打印传单、贴电梯海报什么的方便多了。

账号：

注册 10 个微信个人号，无非是 10 张手机卡，10 个手机，手机卡找亲戚帮忙认证，手机则去咸鱼买二手手机。

引流：

这个玩法引流是关键，微信上必须有很多人，商家才愿意打广告，也才会有效，后续才会更多商家来打广告。

引流最快的方式是地推。

去搜索阿里巴巴找地推神器：（还记得之前一个做美容的美女，就是通过送精致发夹的方式加到了同事的微信）

用发光玩具引流带着宝宝的宝妈，用数据线引流没有孩子的人。

招一批大学生兼职（因为便宜），晚上到各大广场、幼儿园门口、小学门口、医院门口、车站、儿童天地等人多的地方送礼品，扫码加微信就送。

再加上话术：“我们是本地发布平台，什么信息都能通过我们找得到噢”。这样就不会那么多人删微信了。

一个微信号最多加 5000 人，超过人数朋友圈则不完全显示，所以要控制好。接着去找大量实体商家，说帮他们发广告，免费就可以发 1 条广告，只需加微信，然后把文案和图片发给这个号。

只要不是个傻子，老板都会愿意参加，毕竟免费啊！

然后跟老板说，每天只能发 5 条，因为发太多客户反感会屏蔽或删微信，这样就会产生排队行为。

裂变：

只要商家多了，那么排队很可能就排到一个月后去了，实体商家的老板们肯定很急。

这时候跟他们说，只要推荐 5 个人来加这个微信号，就能免费插队一次广告噢！

变现：

如果不想等也可以，交 88 元，可以在黄金时段插队噢！

大多数老板都不愿意等，于是就会选择交钱。

扩张：

不断地找大学兼职生去地推，同时不断裂变，拉社群玩团购秒杀（去阿里巴巴找高溢价产品），拼命拉群玩秒杀。

参与秒杀的资格就是再拉 3 个人进来，于是 10 个微信群，每个微信几十个群都是正常的。而进群的方式，都是得加你的微信号，然后才拉进群，这样就完成了快速裂变。

因为 10 个微信号都满人了，那么广告就可以分开来发了。

10 个微信号每天发 5 条广告，就可以发 50 条广告。

以后的广告全部都要收费了，因为人多，就算要收费商家也是抢着来发的。而插播黄金时间的位置，则收费更水涨船高。

然后招个业务员，专门去找新商家来投广告。

这时满城的商家都知道你了，满城的流量也是你的了。

继续收广告费躺赚也行，想自己卖货赚钱也行！

以上，就是给大家分享的内容，希望能对大家有帮助！

19883

“流量非常大的 58 同城平台,教你一招致命引流技术,轻松翘起亿万流

量池”

31 日

"互联网时代，流量就是金钱。

每个做生意的，都在抱怨流量匮乏。但事实是，流量天然存在，无论是线上还是线下。

就拿 58 同城来说，它作为中国的分类信息网站，本地化、自主且免费、真实高效是 58 同城网的三大特色，这个平台也邀请过著名的明星杨幂代言。

可能很多小伙伴一听到 58 同城这个平台，就会认为这只是一个找工作，租房，买二手车的平台。

然而现在，58 同城不仅仅是找工作，找租房，找二手房，找商铺写字楼，买卖二手物品，二手车交易，买卖宠物，找搬家，找保姆，找保洁，租车拼车，工商注册，婚车婚宴的平台，它还是一个信息交流平台。

而有信息交流，就一定有人，有人就一定有推广引流的方法存在。

那么 58 同城引流怎么做？

1

注册账号、养号

手机上下载一个 58 同城 APP，然后注册账号。

浏览下平台信息，去点赞，关注好友之类的，养号 3-5 天，积累账号权重。

注册账号之后去做一下个人实名认证，有利于提升账号安全性，提升账号信用度等，也有利于增加曝光度，同时也能开启更多的功能。

2

到流量池引流

点击主页中的【发现】—【聊话题】，在这里面可以直接找适合你引流的话题，或者搜索你感兴趣的话题，去编辑文案发布

从这些火爆的话题中可以看出，58 的话题是比较火的，甚至比很多自媒体平台都火，并且里面的用户还非常精准。

大多都是发布的个人真实经历，生活等！

通过阅读量，我们也会发现 58 上面的流量并不差，评论全部都是当天当时的讨论，真实用户非常多。

所以对于我们做引流的来说，那么这就是一次机会，而他们分享的也只是每天的日常，并且内容并不长，一篇话题的字数一般就在 300-500 之间。

废话不多说，我们直接来看案例，下面这个是做蜂蜜的，我们一起来看看：

看见上面这张图片，你发现什么引流的细节没有？

现在这个账号已经做起来了，他的营销模式也是他文章中所说的“故事”，加上我刷的很多文案，我总结了 58 同城话题引流的玩法，“故事、情怀、同情、日常”。

这三种形式是最常见的，也是阅读量最多的，所以结合你的产品之后，你的文案该怎么来做，我相信你已经有了一个思路，如果你还不知道怎么做，我建议你去看看同行，然后直接模仿。3

如何引流变现

首先不要直接打广告，留微信。

可以通过引导用户私信，私信中再添加联系方式或者 xxx 公众号，以此来进行转化。私信功能位置如下图：

引流细节：不可以直接在私信中发微信，可以放图，在图上 p 上联系方式，这样一般不会被查出。

以上，就是给大家分享的内容，希望能对大家有帮助！

20482

“AI 算命真相大揭秘,究竟是什么原理让它一直火到现在？” 6

月 20 日 “你在网上算过命，占过卜吗？”

随着互联网的不断发展，算命占卜这种传统行业也搭上了互联网快车，由线下转到线上，在百度搜索【免费算命】，相关结果多达 3700 多万个，星座运程、周公解梦、算生辰八字、看风水等等都有。

虽然“互联网算命”早就不是什么新鲜事，但不得不说这些所谓的“大仙”“大师”的引流收割套路还真是五花八门，非常暴利。

经过一番深扒之后，我发现了这些互联网上“神算子”们的引流、收割套路。

01

揭秘互联网算命赚钱真相

中老年人相信风水，年轻人热衷于星座和塔罗牌。

据我了解，互联网“神算子”们最早出现在 20 年前的算命网站中，懂点周易八卦的程序员写几行代码，后台几十套模板话术重复用，就能引来巨大的流量，用户只需要输入生日、姓名等，就能免费生成运势报告，把江湖上半仙的饭碗都给抢了。

时至今日，依然有很多网络推广者利用这种运势报告来裂变吸粉，形式不同但是换汤不换药，这招可以说是百试百灵，屡试不爽。

第一波做算命网站的人赚的盆满钵满，疯狂割韭菜赚智商税，但后来随着网络发展飞快，网友们也就没那么好忽悠了，程序化的电脑算命逐渐式微，现在改头换面以短视频直播的形式卷土重来。

“大师”直播算命批八字

疫情之下催生了直播热潮，直播变现已经渗入到各个行业，算命占卜也不例外。

根据《互联网信息服务管理办法》规定，网络直播卜卦算命属于违法行为，所以他们不会直接在直播间标榜着算命卜卦等字样，而是打着塔罗占卜、心理咨询的情感服务旗号，在直播间帮人测测情商和运势，而且一定是“免费”的。

有媒体报道称，某直播平台的一名占卜博主，虽然粉丝只有 1 万多，但是通过直播和短视频引流有偿咨询，月收入大约 15 万元。

可见这门生意有多赚钱。

值得注意的是，算命和风水曾一度是创业风口，这个市场可以说是非常大。

没有人会放过大师给看看算命的机会，哪怕是为了获得一种“象征性的满足”，正是这种无上限的需求，让这个圈子只需要两三天时间就能诞生一个大师，也成为了不法分子牟利赚钱的工具。

年，重庆警方抓获一个“网络算命”诈骗团伙，该团伙诈骗金额高达 2400 余万元；无独有偶今年，江苏警方破获一起以“网上算命”为幌子敛财的诈骗案件，涉案金额 5500 余万元，被骗群众超万人。

02

AI 算命玩的是什么套路

说到互联网算命，就不得不提一提 年火爆全网的 AI 算命

随着近年来小程序的广泛应用，网络上也出现了大量的 AI 算命小程序，AI 算命还曾一度被称为 AI 赋能行业最成功的案例，那么 AI 算命玩的又是什么套路呢？

所谓的 AI 算命只是一种割韭菜圈钱手段，目前市场上的 AI 看相，不过是使用了一套简单的面部识别算法+写好的测算内容的排列组合，为你分配一套还算满意的人生故事。

为了让用户“放心付费”，AI 看相在交互时会让用户看到程序定位到用户上传的自拍的面部特征，包括五官的位置和关键点，之后根据所谓的面部识别结果，返回一套组合好的话术。

这些 AI 算命、占卜、看面相、看手相小程序的变现收割套路都是一样的：用户上传自己照片后，可以免费查看基础解读，如需进一步解读更多五官手相则需要付费，价格为 2-10 元左右；

想查看运势报告，还是要付费，一份报告 20-100 元不等，运势报告又分为事业、情感、财运等；

进阶的付费服务就是资深大师“人工服务”，而这些所谓的大师解说动辄 499、688 一次。

03

结语

大家都知道，人需要心灵寄托。

无论是哪个行业的人，当生活中出现迷茫、焦虑的心理时往往会慌乱，渴望获得内心安慰或加强对命运的掌控感，因此希望借助于神秘的玄学力量得到指引。

就像大多数人知道转发锦鲤也不会带来好运，但仍然免不了在考试、升职答辩等重要的人生关卡去选择转发锦鲤、拜拜神。

哪怕是花重金换来一句对自己的肯定，也有人愿意，所以才给了这些互联网“半仙”们割韭菜的机会。

这就是人性的弱点，但算命无法改变已经发生的事情，只有自己才能改变自己的命运。

19943

“快速通过提升 QQ 群排名来进行引流的核心技术”

1 14 日

"不知道现在还会不会有人问为什么要做 QQ 群排名？

Q 群排名作用

看到引流，有很多小伙伴或许会有疑问，那么多可以作为引流的软件平台，为什么要选择 QQ 呢？很多人都认为随着微信的崛起，QQ 逐渐取代了，可是实际上却不是这样，俗话说瘦死的骆驼比马大，并且 QQ 有那么大的活跃度，获取流量的能力也是十分强大的，那么关于如何通过 QQ 群来引流，我们今天就来看看。

想要做好 QQ 群的引流，首先就是要有大量的群，我们可以通过加群或者自己建群，加群就不需要多说了，接着咱们就来看看关于建群，建群时一定要注意 QQ 群的名称，标签，简介，分类，人数等等，这些因素都是能够影响我们群排名的。

1

群标签

在建群时一定要选个好 QQ 群名称和群标签，要和自己做的关键词相贴合，首先我们要了解 QQ 群的一个排名规则，其实他的这个规则是有递进关系的。

首先是 QQ 群的地点；

接着是 QQ 群的资料，关键字等；

然后是 QQ 群的等级，等级越高，那么排名就越好；

接下来就是我们的 QQ 群人数；

在这里小编给大家提一个建议，如果想要开始不难做的话，就 1000 人群，最好的是 2000 人群，但是群成员最好是在 90%左右，比如 1000 人的群，群人数维持在 900 左右就行。

在这里给大家说一下关于 QQ 群标签选择设置的技巧，首先要清楚一点，群标签一般能设置 20 到 30 个左右，所以我们做的时候要将这 30 个标签填满，在这 30 个里面，我们除了添加自己要做的标签之外，也可以添加一些热门的标签来提高排名，增加引流。

2

寻找关键词

如果不知道该怎么去寻找那么多的关键词，或者不知道我们要做的具体关键词是什么的话，我们可以通过百度后台搜集一下关键词，或者通过一些公司企业的帮助，比如说红盟网络，他们是专业做这些的，大家可以去寻找他们的帮助，并且他们还会为我们提供各种操作的干货技巧。

3

活跃度

另外就是我们的群活跃度，按常理来说，活跃度越高，排名越好，但是我们也要知道排名最高的不一定是活跃度最高的，但是它一定是发言人数超过 50%的，也就是说，我们想要提高活跃度，不能仅靠群里面的那几个人，一定要提高发言人数，还要多聊一些热门的关键词，除此之外，关于群相册群文件也都设置一点，对于提高排名，增加引流有很大帮助。

做完以上这些，相信大家对于 QQ 群的排名引流有了更深的理解，其实 QQ 引流是很不错的，因为 qq 本身就是很大的一个资源池，只要你找对了方法技巧，再加上自己的努力坚持，一切都是如此简单！

19888

“年底引流渠道大揭秘,百度文库每天精准被动加粉 100+让客户源源不断” 10日 “我这段时间在百度文库上找一些资料时，留意到一些高手在文档上做的引流，在百度文库严格的审核之下，还能在文档上巧妙地做引流，这个方法和思路值得大家参考一下。

以前大家也看过一些百度文库的引流方法，但是大家都知道互联网推陈出新，每天的互联网都在变化，所以以前分享的一些方法，可能到目前为止，有的就不适用了，但是有的还适用。所以现在我重新对这个项目做一个更新，然后再着重强调一下目前百度文库的引流方法是什么？我们如何去利用好？如何去操作？

我们互联网的是一个能人倍出的行业，每一个深耕互联网的人，他们最终绝对都能获得丰厚的回报。他们不受外界的影响，专心深耕一个平台，守着自己熟悉的那些平台，把细分行业做到极致，然后闷声地发大财。所以大家去做这个文库引流也得深耕，也得好好地付出，然后才能抓住百度文库这个机会，不要把它浪费掉。

这个百度文库的流量真的是非常大，权重还很高，因为是百度旗下的产品，所以流量效果自然是不用担心的，每天的访问量那可是杠杠的。而且百度文库除了可以用来直接赚钱之外，还能做品牌的推广和引流。但是这个平台最近几年被好多人放弃了，放弃的原因是什么？是因为它的内容审核标准真的是非常严格，里面只要带有联系方式，一律审核都不通过，还有可能被封号。所以说，这个百度文库现在很多人都放弃了。

但我认为这完全就是大家的一个机会，大多数人都玩不下去的时候，而大家进去做，不就能吃到更多的肉吗？我们希望一个平台的竞争者越来越少，也就是因为他们觉得越来越难做的时候，做不下去了，而我们又能找到方法，然后能够做下去，我们就能获得丰厚的回报。

所以大家要去不断寻找新的方法，寻求变通，你不变通就会像其他同行一样，也会被封号，也得退出这个平台，但只要你变通，找到一个好的方法，你就可以留下来。每个平台都一样，只要你摸清它的规律，都是可以上手的。

尽管大多数人已经忽略了这个平台的优势，但还是有一小部分人在研究。所以说闷声发大财的人都是少数的，因为平台流量很不错，做的人很少，这个平台的流量就都到了那些人手里了。如果你想要取得百度文库这块流量，首先坚持每天更新文档到百度文库上面去，你得坚持一段时间，最少得坚持半个月、三个月甚至半年时间，然后你才能看到效果。

至于如何准备这个文档的内容，你可以在网上找到一些所需的资料做一个整理，可以去找别人的资料过来，然后自己做个梳理和总结再发上去。这个百度文库的文档原创要求是很高的，如果你发的这个文档，在文库里边有类似的，那么审核就不能通过，所以说你还得进行一个伪原创，或者是你得找这个文库没有的一些资料去上传，这样才能通过审核。

那么我重点讲一下几个方面：

01

定位

定位的作用是需要自己明白究竟是要做哪个行业？定位清楚之后，整理这个行业这类型的资料，整理好之后，你就去上传文档，必须得围绕你的行业，围绕行业的主关键词，比如说是瘦身减肥的，那么就围绕这些词准备好资料。不能什么资料都传上去，上传不相关的考试资料上去有用吗？什么用都没有，还浪费了时间，所以必须得定位精准。

02

账号准备

大家多准备几个账号，新号、老号都可以的，因为鸡蛋不要放在一个篮子里边，你操作引流的话，后期可能会有一个封号问题。所以说你多准备几个账号，这样的话会变成一个矩阵，有一个矩阵引流的效果，如果有一个号被封了，对你的影响也不会很大。

03

文档标题

写标题要围绕你的行业定位来写，从不同的维度加上相关的关键词，这样是为了让用户搜索关

关键词时，能够大机率搜到你的文档。百度文库文档的标题编写和其他自媒体的编写的方法是不一样的。要尽量做到言简意赅，太长的标题反而不利于展现和排名，也可以用长尾关键词来做为标题。

标题最好不要与文库或百度中已有标题重名，写好标题后可以百度搜索，如果有大部分的词是重复的，一定要加以修改补充。

04

上传文档

- 1.提交文档分类要确保分类准确，如果分类不正确，有可能文档会被删除。
- 2.文档的简介与摘要准确填写，这样能增大通过的机率。
- 3.文档下载不要设置门槛，下载积分可以设置为 0，毕竟目的是为了引流，方便用户能下载，利于传播，能有效获得更大的曝光。
- 4.上传文档的数量不宜过多，同一账号一天内不要上传超过 5 篇，并且不要上传相同内容的文档。

05

联系方式

在平台上引流最大的问题就是不能添加联系方式了，其实百度文库以前是可以直接留微信，后来微信不能留了；QQ 也不能留了；然后公众号也不能留了；后来又在页眉页脚处引流，现在也不行了；而且留二维码也不行了。

现在有效的方法就是留关键词持续引流，你可以留网站关键词，你也可以借助别的平台引流。比如说，你留的关键词是 xx 减肥老师，然后在文档的最后说关于更多的减肥知识和系统地训练，可以光临 xx 减肥老师训练营，老师非常不错，也很负责。

通过这些话术引导她们到百度搜索，搜到的百度首页都是我们的网站，这些网站都是我们的一个布局，都有我们的一个联系方式，潜在的用户就会加到我们的微信或者关注公众号。也就是说，我们现在引流不能用二维码，不能直接留微信，不能留页眉页脚了，你只能留下关键词引流，让你的读者去通过百度搜索你留下来的这个关键词，去达到一个有效的引流效果。

所以说我们的关键词就需要提前的布局，让这个百度首页都是你的网页。怎么布局，你可以自己做一个网站出来，不会做自己的网站也可以不做网站，通过借别人的平台，比如说新浪博客的权重很高，你可以去新浪博客上发几个帖子，这些帖子都是一些干货内容，同时附上自己的联系方式。

百度上就会收录这些帖子，然后别人在百度一搜，搜到关键词就能找到你了。这样潜在的用户就顺利找到你的微信或者公众号，就是这么简单，这就是百度文库目前的一个最有用也是最牛逼的一种方法，我希望大家都能学会，学会之后要学以致用。

做项目真的是需要积累，这个项目需要你每天反复上传资料，而且需要一段时间来积累，当你有积累之后，它就会有一种自然而然的一个爆发。效果绝对是好牛逼的，因为一些高手都在这么做。

但是，很少有人能够每天这样坚持下来，因为做网络项目整个过程是枯燥乏味的，也不能立刻就能见到效果，这整个过程比较难熬，所以说你得控制住自己的欲望，每天都做好每一个细节，脚踏实地去执行，这是成功的关键因素。

19948

“最近网络创业圈比较火的微信影视小程序日入 300++ 你觉得这事靠谱吗？” 17 日

“这段时间看各大公众号基本上都是在吹影视小程序日入

300+的玩法，包装成一个项目，然后收费 699，899，1299 不等，那这个项目怎么玩呢？

首先，影视小程序的确能够赚到钱，但是你 100 个人操作这个项目 1 个人能够日入 100+都算是多的了，为什么这么说呢，我们现来看一下这个项目的赚钱原理。

就是搭建一个影视小程序，如果想要在这个小程序中看电影就要在片头观看一个广告，一个广告大概程序主能够获得 0.4 元左右的佣金。

想要达到日入 300 就需要当天广告被观看 750 次，再加上有 1/2 的人选择不看广告直接关掉小程序，也就是说一个小程序要当天有 1500ip（人数）才有可能达到这个收益。

但是普遍微信好友 3-500 人，指望从哪里去弄每日 1500ip 到小程序呢？

再加上现在可以免费看电影的网站越来越多，很多项目的 app 都会有可以免费看电影的人口，从而达到引流的效果，这么多免费还不用看广告的电影网站，为啥要去你的小程序里看？

再来了，现在视频号是个红利，可以做视频号的影视剪辑，然后在视频号里插入我们的公众号链接，再从公众号里跳转到小程序。

但是有没有想过这个链接并不是一个直达链接，而是想要经过跳转的，任何流量生意，只要有跳转这一步骤，至少能够拦下 40%的流量。

更何况现在谁手机里没有个爱奇艺，腾讯视频，搜狐视频一类的 app 的，想看什么电影这些 app 可不是摆设。

总之，这个项目就是一个纯粹的韭菜项目，实实在在能够新手快速上手赚钱日赚 300+的项目会几百块钱卖给你？

上万卖给你也不贵，但是为什么会几百块钱就卖给你？

操作难度太高，实际能够获得收益太低。

正儿八经能够低成本无脑赚钱的项目并且可以放大操作，早都自己闷声发大财了。

如果视频号做影视混剪挂公众号链接跳转小程序可行的情况下，那么怎么操作这个项目？

直接去三线小城市租个工作室，招十来个人，月薪 3K，每个人每天的工作就是去找好看的电影剪辑然后发布到视频号带上小程序链接，一个人全职负责两个号能够带来每天 600 收益，10 个人一天收益 6000+。

还可以在继续招人，继续申请微信号，继续做小程序，继续放大。

闷声发大财不香吗？为啥来收你这几百块钱学费？

19848

“手把手 3 步教你玩转这个暴利生意，线上线下收益翻倍” 1

5 日 “朋友公司今天请来了一位专业做社群的营销，我们聊得也很投入，中午到饭点，本来没打算下楼，因为晚上还要聚餐，所以中午打算随便叫点外卖应付一下就可以了。

没想到在美团上看到了这些成人体验馆，我知道情趣用品在疫情期间出口的量是非常大的，这个都懂，大家都躲在家里不出门，有需求只能这样解决啦，但是这些成人体验馆大摇大摆的登上美团，是种什么体验？

一百多、两百多的价位不等，但是预定的人数还是比较多的，不过暴利是绝对的，如果不考虑卫生问题的话，用一次，洗刷刷之后还能再用。

我倒是觉得平时嘻嘻哈哈的那些年轻人应该对这些比较的排斥，他们宁愿去花时间泡一个真正的妹子来，反而是那些比较老实、内向甚至是有自卑的年轻人，会考虑这种体验。

很简单，因为无需任何交流，当年有 QQ 的时候，满大街都是网聊的人，一句话形容的非常贴切“和身边的人说谎话，和网上的陌生人聊心里话”。

当你面对一个无法反驳、无法沟通的甚至是物体的时候，你才可能会敞开心扉，这也是我觉得

这个成人体验馆有市场的一个重要原因。

其实这本身就是一个项目，和成人用品店师出同门，你只需要进点货，搞定相关的资质和卫生等等，就能挂牌营业，而且目前来说并不违规。

什么，没有经验，不知道都需要什么相关资质？

百度搜索一下，最懒人的方式就是加盟，本身成人用品的定位都一直比较暴利，这类加盟费也不会太多，几万就能搞定，主要是货源的渠道打通了。

毕竟像这种硅胶制品，如果被客人投诉了的话，很可能会影响到以后店里的生意，在没有太多人进入的时候，参与这种生意就是红利，等这种店像美容美发满大街都是那样，就不再赚钱了。如果说非要在网上找点门路的话，像这种成人用品类的东西，是可以直接拿到拼多多和闲鱼上面售卖的，从流量来源来说，都要比某宝好的多。

这类关于电商购物体验式的销售模式，我在之前的很多文章里都有讲到，有感兴趣的朋友们可以翻看一下，今天给大家讲几个无需开店的自营模式。

任何生意，都要讲到引流，没有流量来源的生意，永远都不可能做到长久持续有收益。

蹭热度

其实这种引流的方式比较直接，就是在热门作品或者热门新闻的下面留言，毕竟现在最好的媒介就是短视频。

利用评论截流的方式，可以适当添加一些比较露骨的语言。

现在大部分人刷短视频不单单是为了看视频，而且有句话“自古评论出人才”，很多评论区也是重点浏览的地方，所以这个截流式的布局就很有必要。

一些热点新闻的浏览都是在短短的一天半天几百万的爆点，如果我们能配合一些梗的话，效果可能更好，把用户引导我们公号或者微信。

问答截流

这里的问答平台除了知乎和百度知道之外，我们无需再去经营其他平台了。

因为像这种被动引流的方式，我们一定要找那些流量大的平台，自己提问自己回答的方式，如果还是一些小流量池，比较不适合我们长期做营销。

情趣用品或者成人用品这类词汇，在各个平台上都是高搜索指数的词，这点毋庸置疑，拿知乎来举例，那么结合之前我们讲到过的知乎带有相关关键词并且高价值问题进行回答。

知乎里高价值是指问题的标题含有带搜索指数的相关关键词，并且问题的浏览量比较高，回答的总数比较少，这类的问题，我们称之为有价值问题。

那些不断的重复回答这些高质量问题，把这类问题的答案做上排名，真的就是有多少货都能轻松卖出去，因为你的广告受众面广，流量来源大。

自建流量平台

这里的流量平台分两个方面，第一就是公众号，第二就是网站。

现在到了，公众号难道没有倒闭吗？相反随着视频号号的普及，公众号很可能会迎来第二春，毕竟视频号结合公众号的流量变现方式实在暴利。

关于公众号的内容，一定是和我们的主营类目相似又或者是男人喜欢的内容，这样才能经营男性色粉，在行业里男性色粉的比例是 1 到 3% 左右，转化也是比较可观的。

网站这里大家应该都清楚了，就是男性喜欢的色流网站，当然不是小黄网，像那种女神网、宅男福利等等。

流量来源不管是引流还是自建，只要能源源不断的获取，那么细分之后，转化就相对轻松，但

是一定要把握好度，毕竟色流粉丝的获取和色情只一念之差。

19491

“为什么现在这么多人都在选择知乎带货?最全操作攻略兼职月入 3W 没问题” 1 14 日 "第一部分：为什么选择知乎带货？

其实好物推荐的玩法并不是知乎首创的，细心的朋友可以发现在头条、小红书、微博等，都有带货的功能。

我们简单把它们归类为文字带货，依靠的是较为专业的知识通过文字、图片的形式输出给读者，继而让其点击咱们的链接跳转到各大电商平台进行购买。

而抖音、快手这类属于短视频带货，知名的有快手头部带货之一辛巴、抖音带货罗永浩、李佳琦，还有各种各样的机构。这类人群大多把短视频带货的模式摸透了，从供应链到内容呈现均有非常完善的体系。

那我们再看看 5118 行业大数据分别“抖音带货”和“知乎带货”两组词的热度。

以这两个词的百度搜索指数来看，抖音带货长尾词有 19431，流量指数有 397；而知乎带货因为搜索人数太少，而没有数据，仅有几家卖知乎课程的在做竞价。

再来看看今年新鲜出炉的双十一数据，抖音今年双十一的成交额突破了 187 亿，但是知乎的双十一数据并没有给出一个确切的数据，仅仅只是从侧面如带货内容阅读量突破 8 亿、订单量提升了 113%表达了数据增长的消息。

这也证明了目前知乎带货的体量远远不及抖音、快手带货。因此，现在进场绝对是红利期的早期！

聊到这里，可能大家会问抖音的体量有多大？而知乎的体量又有多大？

根据易观分析数据得知 抖音移动端月活为 64,042.5 万人，而百度移动端月活为 40,756.5 万人，知乎 移动端月活为 1946.4 万人。

之所以易观分析会提及百度的移动端数据，是因为百度投了知乎的 F 轮，想借着知乎的优质内容用以丰富百度的搜索引擎生态。

我们随便搜索一个词，以“电脑推荐”为例，排在最前面的必定是竞价，懂得人都懂。

除了竞价以外，接着就到了知乎的内容了，无论你是否听过知乎这个平台，都会选择点击第一个非竞价的链接进去，如果你的知乎文章或者回答被百度收录了，那么你就有可能获取到源源不断的长尾流量。

除了上述的情况外，相信很多人也像薪然一样，遇到不懂的问题都会第一时间选择百度，因此，咱们在知乎写的文章或回答一旦被收录了，就可以得到非常大的曝光。

根据薪然亲测，一个回答或者文章基本不出三天内就会被百度的蜘蛛爬取到，从而被收录进去。如果你一天写 2 个回答，一年就是 730 个回答了！你想想七百多个回答都被百度收录了，不出意外的话，将一直存在百度里面，长期坚持的做下去，你的流量还会少吗？你的带货佣金还会少吗？在知乎还没开通好物推荐的时候，大多数的作者的变现方式都是通过个性签名留公众号或者等人家私信你之类的，

但有了好物推荐后，就有了更为直接的变现方式，换句话说，只要你每天坚持输出自己的价值和干货，那么你就可以坐等睡后收入了！

打个比方，有人问 双十一有什么鞋子值得买？，那么你可以根据自己的实际经验分享给知乎的各位知友，别人通过你的链接购买了商品后，你就可以获得相应的佣金提成。

知乎带货，又可以成为【知乎好物推荐】，这也是知乎今年才推出的有利于作者商业化变现的一种手段，大家可以理解为“知乎淘宝客”，咱们只要在文章或者回答上，插入了淘宝/京东/拼多多的链接，只有有人下单，你就可以获取提成。

薪然最后总结一下知乎带货的几大原因：

知乎的站内流量+百度搜索引擎的生态流量，只要你开始做了，后面哪怕你不干了，依然会有流量涌入。

知乎的用户群体质量是目前已知平台最好的，优质内容更容易变现。

目前大多数人都养成有问题，上知乎的习惯，用户粘性强。

因此，知乎这类带货平台成为了咱们互联网创业的首选。

第二部分：知乎账号

不是所有的知乎账号都有好物推荐的权利，开通好物推荐需要以下这几个条件：

账号注册超过 90 天，并且这 90 天内无任何违规，如果各位读者想要这类账号的话，也可以私信薪然。

仅支持个人号，机构号排除在外，大家都是个人号，这点无需理会。

创作者等级大于等于 4 级。

需绑定京东联盟/淘宝联盟，且年满 18 岁。

具体的官方解释如下

第三部分：学会选品

1.先确定大方向

在做好物推荐前，先仔细想想有没有哪个方向自己比较感兴趣的。

如果你对化妆品比较感兴趣的，那么你可以选择美妆这一块；如果你对篮球比较感兴趣，可以选择体育用品这一块；如果你是宝妈，可以选择母婴用品这一块…

2.再细分方向

其实做好物，有的人喜欢泛领域，也有的人喜欢细分领域。像薪然要求学员，就是细分一个领域，把该领域做到极致，那么你就能在这个细分领域说得上话了。

当然，薪然也不是说泛领域不能做，只是个人的小理解而已，各有各的玩法。

3.每天坚持写作 1-2 个问题

每天你要做就是不断循环的写回答，写文章，这样听起来是不是很简单？

但是，回答问题最关键的是学会如何选择问题，什么样的问题合适？一般新进场的朋友，薪然是建议选择热度在 5 千到 5 万范围内为宜。

记住薪然的一句话：知乎的选择大于努力，选品和选择问题是关键。

第四部分：如何选择问题？

1.知乎的用户邀请你回答的问题。

知乎的邀请机制通常是你回答了相关的问题或者浏览了相关的问题，那么就会定向地推荐给你更多的问题，邀请你回答。

2.知乎热榜

每晚 12 点更新知乎热榜，现在的知乎热榜分了十来个领域，可以根据自己的领域选择对应热榜的问题来回答。

3.选择问题注意事项

第一看浏览量是否有增长空间；

第二看百度对其是否有收录，收录了的问题就会有非常多的外部流量；
 第三看高赞回答的点赞数，如果太多就选择性放弃，就算回答了也是石沉大海；
 第四看自己回答的观点尽量和高赞有差异性；
 第五部分：知乎踩过的坑

一般来说，咱们到了一个新平台，当然是得遵守规则，一旦自己出现了封号，肯定是因为违反了好物推荐的相关规则，希望大家开始回答问题前，把其规则熟读几遍。

第六部分：知乎带货的未来

按目前来讲的话，是先进场先吃肉，后进场只能喝点汤。

还是那句话，大家都知道这个东西赚钱的时候，那就离死亡不远了。

希望在看这篇文章的你，过了几年不会后悔说：“早知道当时就开始做了~”

19717

“微信爆粉引流秘籍：0 广告费,每天至少被动加 100 个精准粉”

年 1 14 日 "微信涨粉无外乎两种方式：1.微信内部流量。2.微信外部流量。

这里我们首先来说第一种：如何通过微信内部流量引爆客流。

方法 1：爆粉。

添加附近的人：如果你说开实体店的，周围的居民是你的主要客户，那么你通过微信附近的人，每天可以主动添加 20-30 个人。添加过来的人，可以和他简单的沟通下，让他知道你就是他家附近开店的店主。那么当他下次有需要的时候，可以来你店里购买，有了线下实体店的背书，线上做起微商就更方便了。

虚拟定位软件：通过虚拟定位软件，可以定位到任何有你目标客户的地方，然后再用软件自动加人，每次控制好人数和频率。多台手机同时操作，一天也能加不少的人。

爆粉软件：自动添加微信群里的人，这里推荐 wetool 免费版，可以自动设置微信群加人数量和时间，机器人自动回复等。还有一种爆粉软件一旦你扫码后，后台会自动把设置好的文案广告，群发给你微信里的所有人，这会让用户非常反感，因为这属于强暴式的，不是很推荐用，但效果你懂的。

方法 2：互推。

换微信群：通过你的朋友或者是微信里的人，让他们帮忙拉你进一些有你的目标客户群体的微信群，如果是朋友的话，可能说一下就 ok 了，事后发个小红包表示感谢下。如果是微信里不熟的人，那么你要想想他为什么加你微信，可能他也是有所求，直接开门见山的问他有没有相关的群拉你进去，同时你也会拉他进入他想要的微信群，或者直接给红包作为交换。

发朋友圈：找你周围认识的朋友，让他帮你在他的朋友圈里推荐下你的微信，文案内容大致可以是：这是我朋友 xxx，曾经获得过什么奖项，有过什么傲人的经历（塑造你的个人形象），现在做某某事业，产品特别好，想和他交流，或者是学习的朋友下面扫码加他微信，现在还免费送 xx 礼品，仅限前一百名。或者是花钱找 kol 买朋友圈广告，kol 的影响力非常大，可能他的一条朋友圈会为你带来几百个精准粉丝。并且由于 kol 有天然的信任背书，加过来的人质量非常高，对你的信任度也很高。

公众号宣传：这里主要是找 kol 花钱进行宣传了，通过 kol 为你长篇宣传，效果非常好。一方面会成为你的背书，因为有大 v 推过你，说明你的产品不错，另一方面会为你带来大量的精准粉丝。这属于人民币玩家了。

我们再来说说第二种：微信外部流量怎么来。

方法一：电商入口。

淘宝：设置一个超低价引流品，最好是高价值零成本的课程资料，凡是下单的均私聊，加微信 XXX 领取。设置引流品一定要和主营产品相关，否则吸引过来不是精准目标客户。

闲鱼：同样也是设置一个超低价引流品，最好是高价值零成本的课程资料，凡是下单的均私聊，加微信 XXX 领取。设置引流品一定要和主营产品相关，否则吸引过来不是精准目标客户。

方法二：自媒体。

免费媒体：在各种自媒体平台上，什么文字类的有今日头条、知乎、悟空问答、360 图书馆、搜狐自媒体、新浪博客等平台发表专业领域的文章，还有视频类的有抖音、快手、美拍、哔哩哔哩等平台发表专业领域的视频，还有音频类的有喜马拉雅、荔枝 FM、懒人听书、蜻蜓 FM 等平台录制好专业领域的音频内容到处发布。通过内容引流的方式过来，客户都相当精准，而且对你的认可度很高。

付费媒体：可以是搜索平台上，像百度 SEO、SEM 花钱买关键词做推广，可以是各种 kol，像微博、抖音等平台上烧钱给大 V 做广告。

口碑媒体：当你有了第一批种子用户之后，利用好老客户裂变，可以实行转介绍机制，凡是老客户介绍的，那么新老客户均获得 XX 优惠或礼品。或者是实行代理分销机制，凡是老客户介绍过来成交的，均获得 X%提成。

方法三：线下入口。

精准客户聚集地：假如你是做女性内衣批发的，想利用微商模式开拓线上代理，那么你可以去各个内衣零售店，然后跟店主加个微信，然后说明来意。那么后期店主认可你的话，就会成为你的代理。有些线下小的内衣批发市场，是个巨大的鱼塘，里面所有都是你的精准客户。线上引流的成本现在越来越高，线下流量成本反而比线上还低。

店主合作：假如你的客户是学生，那么你在学校附近的打印店门口花点钱做个展架，学生每次过来领快递的时候，会看到你展架上的广告，只要有意向被你吸引，会主动扫码添加你的微信。其他的玩法也是一样，你的客户经常出入哪些商铺，那就找到商铺的老板谈好合作。目前我测试的线下效果是超市的入口最好，因为生活用品是人们每天都需要的，超市门口的流量非常大。如果产品比较大众化，那么超市入口是首选。

在微信上做生意找客源只是第一步，第二步如何养熟客户，获取客户信任，第三步如何提升客户成交率，第四步如何提升客户复购率，第五步如何让老客户转介绍或者成为分销商才是关键。19495

“3 个简单粗暴且立即操作立即见效的精准引流玩法” 4 日

“最近，有小伙伴过来问，有没有快速被动精准引流的方法？就是直接打广告的那种。那么今天就给小伙伴们分享几个简单粗暴，立即操作立即见效的精准引流玩法。

1、微信群暴利吸粉

直接上案例截图：

看到没有，简单粗暴，发个红包，然后再来一波推荐名片话术。

2、微博群暴利吸粉

点击首页，点击消息，发现群，找到入口，看下图：

直接搜索你需要的粉丝群，各种各样的群都有，你需要宝妈粉丝，兼职粉丝，创业粉丝，都可以找到你的聚集地。

进入到这些微博群，你就发现很多人在打广告，这个朋友一直在发美团的那个小项目，我进去的几十个群，大部分他都发了。

3、淘宝群

尤其是咱们有很多同学在做淘客的，这个精准引流方法万万不可错过。当我们在淘宝购买产品之后，在物流状态会看到如下图：

这些群里面的都是活生生的人呀，有人就有流量，淘宝群，我进的很多人群无人管理，所以是你发广告的好机会。

以上，就是给大家分享的内容，希望能对大家有帮助！

19550

“闲鱼操作无货源详细讲解运营模式,选品拿货从未如此轻松”

1 18日 "今天我接着来给大家讲讲闲鱼货源渠道的详细讲解，选品拿货从未如此简单！

1

一、我们做闲鱼无货源电商的货源渠道有以下几种：

1、拼多多：最常用的一个渠道。

2、阿里巴巴：需要申请分销，以批发为主，能一件代发的商家，算上邮费，实际价格也不是很便宜。

3、淘宝：因为平台定位原因，产品价格太低会被限流，导致淘宝上目前没有足够多的便宜货源。

4、采源宝

5、淘宝联盟：平台不太稳定，价格虽然低，但是很多产品会有时间限制，有些优惠活动也就俩三天。

6、淘宝特价版

7、京东苏宁天猫等等电商平台，很少用。

8、寻找优质闲鱼卖家合作（代理），或找线下工厂合作，尤其是农产品，可以找果农果园合作。

9、如何找到其他同行产品的货源渠道？

（1）在闲鱼上买下来，到货后拍照，再拒签，顶多付个邮费。一般快递里都有发货商家的电话。

（2）在闲鱼上买下来，在货品上一般都会有源头厂家的信息，再用企查查搜索厂家，联系一件代发。买下的货品可以再挂到闲鱼上出售。

2

二、注意事项：

1、一般选品货源上家尽量选销量高的商家，毕竟买的人多，商品不会差到哪里去。

2、大家有空的话，可以多平台对比价格，找价格低的，多出的利润可以降低你的售价，会有价格优势。当然，我们找低价也要是靠谱的上家或供应商，可以去看看商品的评价、退货率高不高。

3、买家说发货问题，我们就说是多仓库发货的，发货地会选择离你近的。

4、如果买家有收到好评返现卡的问题，我们就说我们在多平台运营店铺的，这个是我们分店寄过去的，货品会根据你的地址就近发货；我们也可以提前跟上家说或备注不需要在快递里放好评返现卡。

5、买家地址可以提前录入，这样操作上会快些。

- 6、我们去货源平台下单的前后要确认下地址电话是否正确，省去很多麻烦。
- 7、首次购买上家的商品，最好提前跟上家确定下退货事宜。
- 8、你可以尽量在商品详情里提前注明退货事项，如果因为纠纷上闲鱼小法庭，胜率很大。碰到比较狗的买家，不要去和他硬刚，尽量用软话术，不要被投诉，尽量不要惊动闲鱼小法庭，会严重影响账号的权重；当然如果有八成胜诉的把握，那一定要维权到底，胜诉后也会增加账号权重的。
- 9、商品发生退货的情况，你要跟买家索要商品拍摄视频和照片，看看商品是否完整。
- 10、确认退货的话，要跟买家说需要退还到自家工厂仓库，进行检查和返修。这样顾客可能嫌麻烦就不退货了，同时也让他们知道我们有仓库，而不是搬运别人的产品。
- 11、你还可以看看买家的好评，如果很差的话，你可以选择性关闭订单，因为对方收到货后，很大几率也会给你差评。
- 12、货源涨价怎么办？
这种情况也很正常，价格波动，有的商家前期确实赔本赚销量，后期肯定要价格涨回来，增加利润。那我们可以试试下面几种解决方法：
 - ① 全网搜同款，找商品一样且价格低的。淘宝、1688、拼多多、淘宝特价版、京喜都可以去找找，找到同款解决。
 - ② 找不到，就提价。上家提，你也提，然后私聊客户，表明情况，厂家那边涨价 xx 元，所以咱们这边也要涨价 xx 元，您看可以接受吗？接受，问题解决，客户补差价，照常发货。
 - ③ 不接受涨价，就退款。亲亲在吗，实在不好意思啊，这款商品目前已经卖完了，没货了，忘记下架了，麻烦您申请下退款哈~后续有货，我再通知您~
 - ④ 或者发类似商品。亲亲，我们这边目前还有这款，比您拍的这款效果啥的还要好，不过要贵一些，因为功能/品质好一些，您看可以吗？
 做生意并非一成不变，电商如同线下开店。钱可以不赚，但话术一定要到位，保持思考，难题都能迎刃而解。

3

三、学会使用货源平台的优惠和高佣平台，让你的利润更上一层楼。

1、拼多多月卡

- ① 前期只需 5.9 元就可以开通月卡，每天可以领取一次平台发放的优惠券，每周可以领六张优惠券（其中只可以领取一张 5 元无门槛优惠券）；
- ② 建议大家可以等闲鱼出单稳定，拿货价格高的时候再去开通，比较实惠；
- ③ 后期开通会员的次数越多，价格就会越贵，我们可以多号操作。

2、淘宝联盟升级为高级等级

- ① 每月 20 日结算佣金；
- ② 等级可以变成高级；
- ③ 一个淘宝联盟账号只能领取一个商品的一次优惠券；
- ④ 经常购物的淘宝老账号下单的地址更换 100 多个都没事，而新淘宝账号超过 20 个左右就容易冻结，所以如果想把淘宝作为长期的货源渠道，需要注意下。（淘宝联盟也可自用省钱）

3、使用高佣平台（淘客类 APP）

比如我们在淘宝拿货就可以去淘宝联盟转化商品链接，拼多多拿货就可以去多多进宝、多多团长、进佣联盟等等高佣平台转化链接，这样的话，当我们下单后，还会产生一笔额外的佣金。
注意：

- ① 这些平台的挑选需要注意返佣时间、提现时间、平台资金流的消息。

② 缺点都是商品活动时限，等你卖出产品再去这些平台上拍的话，大概率活动已经结束了，但价格确实便宜。

19724

“知乎视频怎么赚钱？操作简单，小白都容易上手的知乎视频玩法”

1 天前 “知乎视频怎么赚钱？”

知乎账号达到四级以后，就可以开通“视频收益”权限，开通视频授予权限以后，你的视频，只要有播放量知乎平台就会有收益啊。

开通收益视频收益权限的条件有两条：

第一：创作者等级达到四级。

第二：至少发布五条原创视频。

创作者等级怎样快速达到四级？

创作等级升级时需要创作分，知乎官方是这样说的，创作越多的回答文章，视频，你的成长就越快，你的分值就越高，同时有丰富的内容，图文并茂，获得互动，还可以加速成长。

根据自己之前的实操经验，总结了这样五条，给新人朋友提个醒：

第一、简单的说，成长指数越高，你的成长等级就越高，知乎的成长指数，它是等于内容质量乘以内容影响力的，这个内容影响力有权重啊，你的内容影响力越大，你的权重就越高。权重越高，平台给你的流量就越大。

第二、新号不要随便的抖机灵，要找准自己擅长的领域并撰写文章或者回答，不要今天回答这个领域的问题，明天回答那一个领域的问题。

第三、回答问题的时候要图文并茂，条理清晰，知乎是很看重内容的，不仅仅是知乎，其他平台也是一样，你没有优质的内容，没人关注你啊。没有人关注你，平台就会认为你的内容不受欢迎，也不会给你推荐。也就没有流量。

第四、新号，粉丝少，关注少，互动少，可以找一些志同道合的朋友分享帮助，你帮我一下我帮你一下，互相帮助抱团取暖。

第五、如果想快速运营自己的账号，这个不建议，这需要你自己掂量，有可能会被封号，如果你想快速的运营自己的账号，可以找一些知乎的大 V，粉丝上千上万的大 V 啊，帮你点赞啊，当然这个价格也不菲。

聊完几个避坑的问题，我们来看一看怎样快速到达四级。

很简单，直接发视频就可以了

按照这样计算，我们连续发二十多个原创视频，那么一天就可以升到四级，到第二天早上醒来的时候，你会发现自己的视频收益的权限已经开通了。

传视频加分的这 3 条，不是知乎官方的规则，实际操作中加分可能有变动。目前来看，知乎视频入手的人不是很多，过一段时间，入手的人会越来越多。因此，不管搞什么项目，只要明白项目的运作原理以后，就要快速的入手，迅速的入手，从而在这一个项目中分一杯羹。

知乎视频撸收益是怎么赚钱的？

视频有一定播放量，平台就会给你一定的收益。目前一万播放量，大概就有 18—20 块钱的收益，这个单价非常高，如果批量化去做，会很挣钱。

我们需要做什么？

怂视频

批量的怂视频，

每天批量的怼视频

只要视频足够多，把知乎铺满视频，往死里怼，只要有播放，就一定有收益。

发视频分为两种：

第一种是搬运视频

第二种是原创视频

先说搬运，搬运视频目前在平台上还是可行的，但随着平台规则的日趋完善，后期会被识别成搬运不给流量，更严重一点可能被封号。因此，不建议大家去搬运。其实弄原创视频，也不需要花多少时间。今天也会给大家分享怎么录制原创视频。素材抖音、快手里太多了，找到一分钟或一分钟以上的视频，如：电影剪辑、音乐混剪、励志视频。找个去水印的小程序，直接批量搬运，去水印以后，上传知乎发就行了。

有条件的可以进行二次编辑，没有条件的，就直接怼上。

视频去水印，微信小程序搜：快乐抖工具箱

原创视频，提供两个方法：

一、拍风景、拍马路、拍车流、拍行人等等，拍三分钟，配上音乐上传就 OK。

不知道怎么拍？抖音、快手搜索相应的关键词，看看别人怎么拍的，别人怎么架设手机的，别人怎么找的角度，别人怎么配的音乐，模仿就行。

二、文章转视频

文章转视频，知乎里功能，把你文章直接转成视频就可以发了

什么？不会写文章？去微信，知乎，头条，复制一些文章，发到知乎的文章里，声明转载。配上图，利用知乎的文章转视频功能，把它转换成视频发表最后删除我们的文章，只保留视频，这就是原创视频。

接下来的时间我们干什么？

怼视频

批量的怼视频

每天批量的怼视频

当你的作品火了，粉丝也有了，还可以把他们引流到私域流量池啊进行第二次变现。

我特别提醒：

现在开通收益的审核很慢，随着时间，开通视频收益的门槛，应该也会提高，现在是创作者 4 级，才能开通，以后很可能变 5 级。平台的规则会随时变化，做项目一定要快准狠，第一批人才能吃肉

要珍惜赚钱机会，懂得和时间赛跑，具有放大思维，一旦有赚钱机会，立马批量化放大。

发现挣钱机会，很重要，懂得把握挣钱机会，一样很重要。

今天的分享就到这里，下次分享见。

18978

“小白如何快速写出引流文案模型?只需要这 2 个模型，让你拥有源源不断的精准流量” 20 日 “有些小伙伴要全网布局自媒体精准引流，也看了很多有关自媒体怎么写？不想抄袭别人，又想自己写，但又写不出来，今天来教你怎么写?只需要掌握这 2 个模型，让你拥有源源不断的精准流量。

一、什么是引流文案？

就是粉丝看完之后立马加你微信，引流到你私域流量池，目的就是要把客户加到微信，慢慢做培育和激活，引流是最前端部分也是最重要的部分。

二、为什么要写引流文案？

如果你不会写有 3 个弊端：

1. 只能主动添加好友。
2. 主动进别人的群主去添加好友。
3. 主动去群里打招呼，你感觉很好，但别人也不会买你的帐。

如果你学会了有 4 个好处：

1. 每天有源源不断的精准流量加过来。
2. 有利于我们个人品牌形象建立。
3. 你真的能做到随时随地成交，成交率很高。
4. 别人一看到你的标题，就想打开，一打开就收不住，还意犹未尽，即使你没有留下微信号，别人通过各种途径找到你。

三、具体怎么写？

一共有 2 个模型第

一个模型

第一步：标题设计

1. 趁名人：比如秦始皇，马云。任正非，董明珠，聪明人就喜欢抱大腿，青菜萝卜各有所爱，每个人喜欢的名人不一样。
2. 趁热点：最近比较火的新闻，热点，头条，微博各大平台都有热点排行。
3. 搞排名：比如微商培训，中国最牛的微商培训机构，这个时候大家去搜索培训，一搜索培训就有你的名字出来。

比如你是护肤品，你就这样写 年最受消费者欢迎护肤品，搜索关键词，文章就跳出你的文章。

4. 写故事：名人故事，身边人的故事，自己的故事，能激发别人改变的故事，正能量的。
5. 写问题类的：比如如何快速赚到人生第一桶金，问题就是标题。
6. 数据型：比如，3 天激活 5000 人脉秘籍。

第二步：故事带入（正文），通过故事解决什么问题。

第三步：干货分享（解决方案），解决方案比如 1.2.3.4.5

第四步：引导行动，得到以上添加我微信，领取奖品，目的就是让粉丝引导到你私域流量池，慢慢进行培育，最后达到成交。

第二个模型：

第一步：标题设计。

第二步：直接上干货（价值输出）干货 1.2.3。

第三步：引导行动，就是写一篇文案直接发到个大群，如何 3 天引爆 5000 粉？后面在留下诱饵，后面还有非常厉害的杀伤力引流方案，比之前的杀伤力要大于 100 倍，免费扫描领取。

像这样的引流文案可以到各大流量布局，发布到知乎，豆瓣，头条，百度等。

把粉丝加过来，不可能马上成交，需要进一步培育，可以通过公众号讲课，这里分为短期培育和长期培育，因为每个人防御壁垒不一样，培育的时间也不一样，所以我们的朋友圈一定要发好，朋友圈发好了，谈判可以省力 70%，一定要做好长期培育。

因为有好多人，好不容易加人过来，急着成交，没有给到对方价值，别人自然就不买你东西，成交不了别人，又急着到处加人，朋友圈加了几百人几千人，结果还是一样，照样不能成交。未来是内容商业时代，你没有给别人输出价值，因为客户越来越精，已经非常多的套路，所以未来注定是秀真人，真实力，用真心换真情的时代，商业时代不仅仅是物质上的需求，精神上更要得到愉悦，灵魂也要提高一个层次。

总结：

1. 至高心法：抄、改、换。

2. 自媒体精准引流，小白如何快速写出引流型文案，只需要掌握这 2 个模型，让你有源源不断精准流量。

当然，以上讲的内容都是皮毛而已，还有更高层次更高维的引流秘籍，在以后会陆陆续续分享，请持续关注我。

18564

“小白傻瓜式引流秘籍,看完 100%学会实战日引 100+” 27日

“不管是做什么行业都需要流量来支撑发展，线上线下都是如此。那么没有经验的新手该怎么去引流呢？新手既没有方法，也没有资源，往往在引流的时候就比较困难。

不过只要我们找对了方法，引流其实很简单！当然只有方法也是不够的，还得需要足够的耐心，这是一个长期的过程。

今天准哥给大家分享几种简单的引流方法：

一、文章引流

可以注册一些自媒体平台，比如在今日头条、百家号、企鹅号等这些大流量自媒体平台，来写文章输出内容，文章引流也是最简单的一种引流方式，也就是通常所说的软文，通过文字的形式锻炼自己的内容创作能力。

文章引流，其实大多数情况都是用户主动搜索他们自己想要找的信息，这样的用户意向更为强烈，软文内容写的好它能为你带来源源不断的精准流量。

二、问答引流

可以在一些问答平台，知乎、360 问答等平台上，去回答问题达到引流的效果。比如知乎，知乎的流量大，曝光率高。对于我们新手来说，就要针对我们弱小的资源，让自己利用仅有的资源，来撬动更大的利润。

找准话题，每个知乎问题都会有归类的话题，因此问题对应的粉丝都是比较精准的，找到适合你的回答的问题，然后去回答，用最简单易懂的语言去分享有价值的干货广告信息，还可以增加互动，诱导让更多用户参与点赞、关注、评论。

三、QQ 群引流

你去搜索相关关键字，默认排序是你当地的，运用点技术 3 天就可以排名到当地第一或者第二。当地排名上来后，到时候再弄全国排名就好了，也十分简单。所以你自己的产品对应是什么人群，就去弄个什么人群的 QQ 群。

四、微信群引流

每个人的微信里面都有着各种各样的群，比如户外群，聊天群，车友群，宝妈群等等，根据自己想要的人群，我们就要找到相关属性的微信群入口，然后往群里丢出我们的诱饵，吸引别人加上你的微信，当然这只是第一步。

五、社区平台引流

社区平台上，主要是以兴趣为导向，形成了一个又一个的社区部落。有以贴吧为代表发帖引流，以小红书为代表通过文案种草引流，以豆瓣为代表豆瓣部落引流，以 QQ 为代表的 QQ 群、兴趣部落引流，以微信为代表的垂直行业用户交流群引流。

社区平台里面引流，遵从的是物以类聚人以群分，所以经常活跃在各个社区里面，每天在社区里面沟通、分享、帮志同道合的朋友解决问题来找到精准用户。

无论是通过什么平台引流，都是“内容为王”。只有高质量的，专注于用户的关注和喜爱的内容才能够吸引和留住粉丝，这样作品才能够发挥引流的作用。今天的分享就到这里了，如果大家有什么问题，可以加我微信私聊哦！

18903

“互联网月入 3 万的细分领域玩法,学会后立马突破瓶颈”

10 日 “懒惰绝对是万恶之源，昨天晚上睡觉前定了今天的安排计划，本来周六被安排的满满的，有一些平时来不及做的事情要处理一下。

早上醒来去趟洗手间，发现今天好冷啊，而且阴阴的在下着小雨，于是一扭头直接回去睡了个回笼觉，这一觉不当紧，直接睡到了 10 点多。

计划肯定是泡汤了，穿上衣服去车里把笔记本拿下来，看看计划，直接推到明天了，不过睡了个懒觉，也不枉过了个周末。

我觉得今年异常冷，明天好像是农历小雪，不知道记错了没有，离过年也已经非常近了，还没有赚到钱的大家加把油。

其实像做网 Z 项目，一般都有其特殊的暴利期，你只要抓住，还是能稳赚一笔的，只要你能学会模仿。

但是有很多行业，单靠模仿是不够的，看着架子像，但是就是不知道如何变现，像短视频，别人做书单号每天出几千单，你做书单号，十天出一单，像玩贴吧，别人发引流文案可以无限期留存，而你一出来就直接被封号了，技巧还是有的，只是你钻研出来了没有。

网上创业，只需要找准一个深耕领域即可，这么多的行业，你不可能完全做的过来，一两个可以深耕的行业串联起来，就能组成一个新的玩法。

做淘宝都知道大类目是现在砸钱都砸不起来的，那么 C 类我们也缺少扎实的运营经验，怎么办，只有从一些熟悉的领域慢慢摸索，从细分领域开始研究。

那我们如何从一些既知的细分领域里找到适合自己的创业项目呢？

什么是细分领域，我这里举个例子，我现实一个哥们小孩两岁多了，天天在家哭，莫名其妙，有的时候老人对这一块还是比较迷信的，觉得小孩尤其是婴儿其实是能看到一些什么东西的。而我们本地有一个家家都会用的土方子，就是竖鸡蛋还愿，这个我不知道外地大家了不了解，就是家里有老人去世或者有人不在了，而小孩夜里哭闹不睡觉，大人一般都会准备一个生鸡蛋，准备一个镜子，然后嘴里说一些话，这样如果是真的有老人想孩子了，就劝他走，说孩子被吓到了，如果是真的，这个鸡蛋在镜子里是可以竖起来的。

我这个哥们有一次就被镇住了，鸡蛋放在镜子上，尖头朝下，说了一些话，这个鸡蛋立马就定住了，于是哥们又买桃木又买狗牙的，给孩子辟邪。

这其实就是一个细分领域，后来我把这件事说给一个批发儿童玩具的兄弟，然后他直接进了几麻袋的狗牙，自己在家漂白、抛光、穿绳，直接在家里加工，然后一部分在他的门市店里售卖，一部分拿到他的网店里售卖。

现在已经过去几年了，卖的都挺好的，这个狗牙其实我们并不会怎么注意，但是如果你有做儿童用品的经验，就知道这个在宝宝里流传的还是非常广的。

这个就是婴幼儿用品里的一个细分领域，把握好机会，赚钱是非常快的。

就像今天特别的冷，那么细分领域里的赚钱商机在哪？大家可以自己琢磨一下，写到这里，我

脑海里已经冒出了三四个小众领域里的商机。

其实网上做项目和现实做生意一样，服务好小众是大多数人的选择，而且也非常赚钱，就像抖音，非常赚钱，那么都去做，反而不赚钱，如何开发自己的小众细分领域项目就是关键所在。

如何寻找适合自己的小领域赚钱项目

这个其实比较简单，互联网里最不缺的就是查找资料的工具，我们可以通过关键词的搜索程度来找一些不太大众却还有人在寻找的类目。

当然了，太多的流量搜索类目就不要考虑了，一般不砸钱是做不起来的，一些小类目，我们寻找的一些条件就是可复制的小领域的利润较高的产品。

就像狗牙一样，进价是按斤的，拿回家消毒，漂白、抛光打磨、穿绳这样一套工序下来，价格至少上乐好几十倍。一颗品相好点的狗牙卖一两百都有，堪称暴利。

那么我们找到类似这样的产品，就可以开始计划如何操作了，像进货渠道，商品定价，买卖渠道，用户引流等等。

货源当然是网上一些专门的批发网站都可以，有的时候我们需要买卖一些商品，是要做比较好的文案出来才行，那么这些文案，我们照旧参考同行，去找一些同行们的广告，这里可以用关键词搜索搜索引擎或者 QQ 群等等，会找出来很多。

通过一个点找到同行并复制，然后在全网进行营销，统一把用户导流到微信，因为微信收款比较方便，像贴吧、豆瓣小组、小红书、B 站等等都可以发布一堆的联系方式在上面。

具体的朋友圈营销，我在前面的文章里有具体的介绍，可以直接拿去实战。

之所以让大家在自己擅长的细分领域找适合做的项目是因为大类目我们确实很难打进去，很大一部分原因是因为大类目需要投资大，团队做甚至是长远战线，并不适合我们个人。

如果你想在网上赚钱还想着跻身大类，那你需要大量的学习和高度的自律，否则只能被淘汰掉。

18561

“那些在微信上做水果生意的老板们,是如何从 0 做到月入万元的小白看完马上能用” 30 日

"前阵子，朋友圈卖水果刷屏起来，引起一阵热潮，

好多人在跟风，有的人赚了，有的人亏了，有的人卖不出去，有的人还在观望。

这时候，一位粉丝李哥找到我，希望能趁着这一波热度，赚更多的钱。

赚钱都是掌握在少数人手里的。

当他看见许多好友在微信卖水果很多的时候，他也想在朋友圈卖水果，并且在当地也有批发渠道，不想浪费这个资源，于是找到了我。

当我深入了解微信卖水果的项目后，进行了拆解，得出了这一套赚钱逻辑的方法。

后来这个项目，李哥持续做了几个月，目前稳定在 1 万左右，付出的努力终于得到了回报。

李哥在本地县城开了一个水果店，经过一段时间的不懈努力，收获了人生的第一桶金，在圈子里小有名气。今天来复盘这个微信卖水果项目。

一、微信卖水果如何操作？

1.注册 2 个微信业务号，微信昵称就是水果店招牌名。头像是水果店招牌图片，微信个人信息里的签名写好手机联系方式及送货时间。

2.合理利用微信附近的人这功能，每天坚持主动加附近的人为好友，每个号一天加 20 个即可，话术方面要注意，不要被人投诉了，一般来说通过率有 50%左右。

3.对附近的人进行筛选，一般也是加周围小区、单位的活跃人群，活跃度可以看微信朋友圈，

一般宝妈较为居多，宝妈是精准有效的潜在客户，有一定的消费能力。

- 4.线下的话，一般选择附近街坊邻居，附近幼儿园老师，小店老板以及宝妈宝爸这些群体，尽量想办法找机会去加这些人的微信。
- 5.货源方面的话，找本地的水果批发市场或者水果种植基地。完全没有必要在网上订购水果，有些水果不容易长期保存，在运输的过程中容易碰伤。
- 6.每天坚持发朋友圈，主要发水果批发场景，一些新品水果展示，与客户成交场景，送货过程场景，小店每天快乐的事情以及自己生活一些小事情，就差不多了，记得每天定时定点发送朋友圈动态。
- 7.每天在朋友圈和粉丝们互动，点赞活动，免费送水果上门，还有其他的水果切盘特价活动，水果搭配促销活动，拼单团购活动。
- 8.最后建立起自己的拼单团购社群，深耕这个社群，让社群的人信任你，买你的东西，知道你是为大家费尽心思找新鲜的水果，便宜又方便。也可以表现出你很努力做事情，为了孩子为了家庭努力奋斗，积极向上的形象，跟容易成交。

二、如何提高微信卖水果成交率

- 1.水果主打产品要定位好，满足绝大部分客户的需求，打折促销加上高质量低价格的产品，给顾客带来好处，不要让顾客感觉到便宜，要让顾客感觉捡到便宜。水果的品种和种类可以适当的增加一些，提高成交转化率。
- 2.每个月固定去周围城市水果种植基地进货一到二次，也可以让客户参与进来，一起结伴同行，一起采摘水果，一起搬水果，让客户亲身体验，并拍成照片和视频，发到朋友圈是一种很好的宣传，促成客户们下单的欲望。
- 3.到拼单团购活动的时候，全程朋友圈直播发货，采摘过程，包装过程，以及地场景图片。让客户感觉就像自己亲自进货一样，就毫不犹豫的下单。
- 4.每当到拼单团购活动的时候，客户们都很期待，最少都有 20 多单的数量。每次李哥搞活动都忙不过来，而且自己要亲自送货上门，送不完的话就等第二天早上再送，这样会让客户感觉你非常靠谱，值得长期信任，为今后的业务扩展打下良好的基础。
- 5.目前李哥都是老客户光顾的多，复购率比较高，老客户的积累，老顾客的转介绍，新客户的开发，使得李哥在社区周围有了一定的小名气，在圈子里口碑算是比较好，越来越多的客户会找到李哥，一传十，十传百，线下裂变的效果非常大，每天微信下单的数量逐渐增多。

三、微信卖水果总结

- 1.微信朋友圈每天都要持续更新。
- 2.跟粉丝客户搞好关系，朋友圈互动起来。
- 3.社群要保持活跃度，多增加信任度，经常搞促销，免单活动，拼单团购活动。
- 4.微信号好友要维护好，节假日问候一声，发个红包乐乎乐乎。
- 5.水果品种要增多，新鲜又好吃，提高客户的复购率。
- 6.线下举办水果基地参观活动，甚至免单活动。
- 7.线上、线下结合，利用互联网思维玩起来。
- 8.多下功夫维护老顾客，把他们当做好朋友来对待，知根知底。

以上就是揭秘微信卖水果如何从 0 到月入 10000，我复盘了这些实操步骤，小白看完马上能用！的全部内容了，了解更多网赚项目教程，请关注！

18339

“月入上万的小红书原创技术,批量生产攻略就在这里啦”

29日 "提到小红书,相信很多人对他既熟悉又陌生,熟悉的是小红书各种周边业务对于互联网从业者早就不绝于耳,陌生的是很多人对于小红书只是停留在表面上并没有深入了解。根据我的了解,撇开专业的MCN机构,网红达人,成熟的短视频运作团队,草根布局小红书项目最稳定的收益还是起号然后卖号,市场价大约是万粉账号在1000块钱左右。关于如何找到收售小红书的渠道,这一点百度有很多渠道,但是建议第一次合作之前走担保交易更为靠谱。

作者正文:

今天这篇文章主要给大家分享写小红书原创内容快速批量生产的技巧。废话不多说,直接进入主题!

一 选题找素材

记住,你所有自认为很新鲜的Idea,在这个平台上基本都被同行写过。不要冥思苦想,去看同行都写什么,他们写的那些爆了,你就写什么。比如我的小红书定位是健身减脂,那么我通过搜索和观察同行就基本确定了以下几个内容模板。

1 减脂轻食清单 2 身体局部动作锻炼指南 3 不同类型人物的减脂技巧 4 减脂误区清单指南 5 热门你健身动作视频教程 当你选定了主题之后,就需要找素材。这里芷蓝给大家推荐几个渠道。首先,就是直接去书店拍书籍照片。比如我经常到西西弗去找那些轻食制作方法类的图书,然后拍照留存即可。其次,去和你领域相关的垂直平台,例如我会去keep社区找素材。如果你是做其它领域的,尝试找到贴吧或者微博超话都可以。最后,就是真人出境拍摄。虽说是快速生产内容,我还是建议大家,每5篇文章中,有一篇是自己真人出境,提高账号的权重,和粉丝粘性。毕竟,未来你还要引流到私域流量卖货或者合作。

二 主图制作

小红书这个平台的特点,大家一定知道。就是各种好看的拼图,已经形成了一个独有的风格,那么怎么制作一篇小红书的主图呢? 1 人物照+标题+清单(运动健身类) 2 同类产品+不同款式拼在一起(种草) 3 效果比图拼在一起&产品+效果对比图拼在一起(通用) 所以,我们在做拼图之前,就要把产品图、效果图和使用图准备好,当然只是针对种草类型内容的。如果你是其它内容,可以着重准备各种对比图和清单图。举个例子:双眼皮做之前与做之后对比图+左眼效果图+右眼效果图+医生和你的合照+医院在做双眼皮时病床上现场照片

三 拼图操作技巧

我做小红书,如果是图片的话,基本就使用黄油相机就够了,操作步骤非常简单,不过建议购买Pro版本,可以拥有更多漂亮的模板。1 选择下载漂亮可爱的字体 2 找到合适的模板插入准备好的图片 3 输入做好的文字内容即可 随便找了个模板,做个示范,禁止盗图。黄油相机使用完全傻瓜化,我就不上具体教程了,不会用的朋友建议直接百度。

四 写出一个好标题

1 搜索标题建立标题库 找到同行点赞数和收藏数较高的文章,用Excel把这些标题全部记录下来,留作备用。比如芷蓝自己是做瘦身减脂这一块的,那么图中的这些标题,我就都可以收进标题库。

2 把不同的爆文标题,进行组合且可以读通顺,不要照抄一个标题。可以看下我的小红书图很多标题,就是把别人的标题,前后打乱组合在了一起,有几个也爆了。

3 参考当前热门的关键词 有一些话题，永久都是社会热点，例如男女两性、婆媳关系等，只要标题里带了这些字眼，基本都会让用户停留 1-2 秒，有点开的欲望。①求助类型 求推荐：求大家给个意见，北漂 10 年，月薪 3 万，已经和女朋友订婚，我该不该把老家的房卖了，来北京买房当房奴？求选择：这两种化妆品，我到底该使用哪个？求方法：谁知道怎么才能让女朋友晚上回家早一些？她总是说和朋友有约会。② 婆媳类型 例如：婆婆每天看我收快递，总是不给我好脸色，可是我每个月也赚钱啊。③ 男女朋友类型 我男朋友现在说是在家创业，可以已经 2 年没赚钱了，每天都是花我的，我想放弃了 总之加入两性的元素，就会博得更多的眼球 ④ 解决问题&干货输出类型 只需这一个动作，你炸出的薯条根根脆爽。我帮你总结了小红书上最热门的 24 个穿搭方法（这种属于合集类型，非常好用）上海迪士尼最全攻略，一天刷遍 16 个项目 我是怎么在 1 周内，从 140 斤瘦到 110 斤的？太痛苦，别看。

五 通过长尾词获取更多平台流量

精准的长尾词，可以帮你获取更多的被动搜索流量，这个技巧无论是在小红书还是在其它平台上都适用。1 在小红书搜索框里输入你本篇要写的内容关键词，等待下拉框展开，并收集所有长尾词

2 把关键词布局到文章中

① 标题中带关键词

② 正文第一段，中间和结尾都要带关键词，注意长尾词要放进正文之中。比如你的关键词是男士面膜，那么你的正文中就要有男士油性皮肤面膜、男士补水面膜等。

③ 图片一定要加关键词标签

④ 结尾加关键词的话题

六 小红书留联系方式的技巧

1 邮箱地址，邮箱设置自动回复微信号或者公众号（QQ 邮箱就行）

2 把小红书号改成微信号

3 用小号在评论区和大号唱双簧引导用户

4 如果用户主动私信你了，可以直接回复

好了，关于小红书的分享就到这里，在配合一些其他方法小红书快速起一个万粉账号并不难，当然这里只是分享原创内容的制作方法，如果要批量起号卖号，肯定要涉及一些搬运作品的技巧。关于搬运今天这篇文章因为时间有限就不再跟大家分享。

17880

“推荐 2 个暴利赚钱的项目,月入过万的流量变现平台是如何运作的”

1 天前 "如果有条件的话，还是要尝试一下长期的副业，昨天听朋友说又跑了一个台子，具体哪个就不细说了，不知道更好，拉人头地资金盘看似很赚钱，到最后亏了本金还亏了关系。平时没事，我也在想，既然有这么大众副业都在蓬勃发展，为什么大家都不去做？

究其原因大概也就是比较懒吧，就像你明知道去发帖引流就一定有效果，但就是不去做，而你还一直觉得自己不会引流，这就是问题的根源了。

大部分互联网从业者，其实脑子里想的仅有一件事，无脑搬砖月入过万，不能否认这种副业是有，但也是需要前提条件的，你需要前期很辛苦，后面才有可能做到批量躺赚，而和一开始就听话照做，这是两个概念。

我一直都不建议大家去做那些短平快的项目，一是死得快，再者就是这些项目无一例外的都几乎没有发展前途，你只要这样去做了，就能赚点零花钱，一旦停止了就什么都没有了。

大钱赚不到，小钱靠苦力。

这样的日子我体会过，真的很难受，从现在开始做点有发展的项目，不要认为现在晚了，其实并没有晚，不开始什么时候都没有发展。

下面我推荐给大家两个流量变现的长久副业，如果你想要彻底的摆脱苦力副业，可以选择尝试一下。

抖音短视频

选择副业，一定要选择能背靠大树好乘凉的平台。

毕竟抖音真的养活了不少的人，而且有很多很多的互联网从业者是通过抖音来赚到人生中第一桶金的，所以这样的一个流量天堂你一定不能错过。

那在抖音短视频里面其实你可以操作的类目是非常多的，像之前我跟大家说的影视剪辑，软件教学，音乐号、书单号等等，都是不错的选择。

那么如果你目前什么都不懂，最快的方法一定是复制别人的热门视频。

我最近一直在观察有一种视频是比较火的，就是网络上 XXX 是什么样的，然后现实中 XXX 是什么样的，这样的类别还是比较受用户喜欢的。

这里我们可以思考一下为什么这类视频作品一般点赞都比较高，因为这种视频本身就形成一种冲突，用户在看完网络上怎么样，一般都会想知道在现实生活中会怎么样，这样在无形中整个视频的完播率就会上去，另外如果你的视频争议比较大的话，在视频下方的留言讨论或者争吵也会在无形中提升你视频的质量。

所以我们在思考短视频拍摄方向的时候一定要好好利用这种对冲，特意制造冲突，甚至在视频里埋下一些争吵的钩子特意勾引用户过来喷，每走一步都可以好好设计。

那么关于抖音的变现以及收入，这里就不多说了。

小红书心得

在运营小红书的前面，我有一句话需要嘱托大家，你不需要担心自己没有自媒体从业者的优秀文笔，因为小红书本身就是大量图片的载体。

其平台本质是分享，因为小红书这个平台还是比较偏女性化的，大部分都是和美妆、服装搭配、鞋包帽子等等之类有关，如果你恰好对这个有研究那是最好不过的。

就算是你什么都不知道，也没有关系，大部分从事副业的朋友都是白手起家的，你完全可以参考借鉴同行的内容。

如果分享到位的话，小红的收入还是不容小觑的，仅平台粉丝变现，10W 左右的粉丝量，打一次软文的价格就在几千元上下了，你只要每个月分享两三个软文广告分享，基本上月入上万是非常容易就能做到的事情。

当然这里可能很多人觉得小红书适合女性去做，因为平台上大部分都是女性用户居多，其实不然，你要你能拍一些美美的图片。

所有做类似自媒体的朋友，我在一开始就建议大家不要去上来就运营，注册好账号之后养一到两个星期，如果被平台认为是营销号导致封禁的话就很不划算了。

现在在运营平台的话，红利期是已经过去了，没有了粉丝经济那段时间的疯狂加入了，这个时候我们首先就要考虑到内容对于用户的存留，毕竟优质内容的持续输出对于用户的留存有关键性作用。

后期如果各方面条件达到了要求，就可以申请小红书品牌合伙人，这样就可以完全实现躺赚，小红的品牌合伙人是有一定的要求的，比如粉丝量多少，有无一些特定的违规记录等等，这点需要注意。

其实大家平时有什么需求的话，它本身就是一种副业，一种可以解决我们痛点需求的副业，不建议大家苦力搬砖，你只要每天保持学习，每天进步一点就可以了。

17871

“4 小时裂变 22 个微信群，社群裂变+直播卖货 43 万，我们是怎么做到的？”（完整复盘）

10 日

"今年 5 月份，我们和山西运城的一家品

牌鞋连锁门店，

做了一场社群+小程序直播的线上营销活动，这个鞋店的鞋子都为品牌鞋，单价几百上千，原本想着能成交 10 万就很不错了，结果 4 小时后在直播结束时，社群成交 3.1 万元，直播成交 39.9243 万元，合计成交 43.0243 万，造就了疫情以来，单日最高销售记录，超过了平时线下实体门店成交的 13 倍之多！

有点小惊喜，说明这个流程还是跑的通的，

下面对这个流程做个复盘，希望里边的技巧能为大家所用，帮助自己的门店生意也节节攀高。为什么选择 社群裂变+小程序直播？

一场疫情，把原先的顾客大多都关在了家里，相信各位老板也一样体会到了窘迫的情况，尽管再怎么降价，再怎么在门口吆喝，更多时候好象都是自己在唱独角戏，同时还得面临着高额的租金和员工薪水的支出，在生死边缘徘徊，稍不留神就不得不暂停营业

一时间，国家大力鼓励直播带货，各路明星，甚至央视平时做新闻联播的主持人都来直播间里带货，动不动就成交千万，成交上亿的，这一定是个趋势，也大大带动了疫情之下沉迷的经济。可是，直播带货对多数没名气没粉丝的实体老板，

对没有过直播经验的普通大众来说，真的适合么？

看一下当下火热的直播平台无非就两类：

对公域流量的抖音直播，快手直播，淘宝直播等和对私域流量的微信直播；

公域直播对于没有强硬粉丝资源，没有丰富直播经验的大众来说，难度还是非常大，即便花高价买来了流量，粉丝还是会手指轻轻一划一走了之

在微信体系中的直播就不一样了，只要我们有粉丝，就可以让粉丝大概率一直留在我们的直播间，因为他不像抖音快手直播那样随手划一划就可以划到别人的直播间。

微信体系的私域流量直播平台有腾讯直播和小程序直播，

这两个直播方式最大的区别，腾讯直播不能做分销功能，而小程序直播可以实现很多方便裂变的特色功能，比如转发直播间，别人进入直播间购物后，转发者会收到实时的现金红包，单单这一个功能，就能带动大家疯狂转发，因为利益驱动的裂变是最简单粗暴的裂变！

经过上边这一阵比较，我们确定了小程序直播，但是还有个更重要的问题，

一个所有的直播都逃不过一个最基本的问题：必须有种子用户，种子用户从何而来？当然是社群裂变！

整体路径定位：

社群裂变（种子用户）

小程序直播（直播间二次裂变+转化）

社群转化（再次促单）

确定好方向，如何从 0 到 1？

在合作当中，甲方可给到的支持，是 4 个店长过去积攒的 3500 人左右的微信老客户资源和四个门店的店长全程参与配合

不过，之前合作的不太一样的是，这个连锁店线下的所有员工，包括店长经理，对新媒体运营，社群，直播，及短视频一窍不通，

前期合作时发现大家大多数连发布群公告的这样的简单操作都不会，所以我们需要进行培训，

在方案的设计中也要确保简单有效，容易理解。

所以我们将整场活动分为四大步骤：

培训 → 拉群+裂变 → 秘密协议 → 直播成交

先靠裂变活动把群人数做起来，在群内引导关注直播活动，在直播活动中靠出售 520 / 张的会员卡收款

培训

培训中主要给大家现场讲到直播加社群成交的基本思路，社群运营的基本操作，包括建群，引流，裂变和成交等话术和操作手法，直播小程序平台的后台运营操作技术等等，让大家对我们的流程有了了解，这样不至于在活动当中出现操作混乱的情况。

拉群+裂变

考虑到大家对社群的熟悉度，我们将社群分成了 4 队，每个队由各自的经理负责，其余店员在群里配合互动

考虑到大家对裂变工具的熟悉程度，我们放弃了裂变统计工具的使用，执行简单粗暴的无工具裂变方式：

“拉人进群，群每次增加 100 人发红包，运气王可以获得超值礼品”，而对群主和群管理来说，只需要做以下几个动作即可：

1. 利用准备好的话术素材邀请顾客进群
2. 在群里互动督促顾客邀请新朋友
3. 群每次新增 100 人，发红包送礼品

这样，裂变环节就变得容易了很多，

也符合运城这个下沉市场人群的心理：疑心重，爱占便宜，喜欢实在。

我们在大方送礼的过程中，就已经完全打消了大家的顾虑，从而参与度非常高

礼品都是从批发网站采购的，成本低到让人难以想象！比如人数到达 300 人时送的车载冰箱，成本也就才二十几块。

以上，是单个群内人数的增加方式，我们当然远远不满足只有几个群，如何让群的数量增多？

很简单，在一个群人数快满时，我们发布公告，让大家想继续参加的朋友扫码进入下一个群，邀请跟前一个群不重复的好友进群。

你或许会想，到第二个群还能裂变起来么？

其实，裂变的成功与否，与裂变活动的氛围有着非常紧密的关系，

当大家在一个群里玩得非常兴致的时候，到第二个群的劲头丝毫不会减少，事实证明也确实如此，

所以，第一个群的氛围打造很关键，直接决定着第二个群，第三个群…第 N 个群能不能做起来

对于氛围打造，我们用了最简单的方法：

剧本打造

提前写好群内剧本，让小号在群里按剧本来走，

宣布重要事情时候用红包雨开路，让大家能感受到活动非常受欢迎，

如下图部分话术展示：

利用这个看似简单的方法，我们裂变到了 22 个微信群，总共约 9409 人，虽然并没有完全达到预期的目标，有一些比较高端的客户也没有进入微信群，但整个裂变的流程顺畅，也验证了这样简单粗暴的裂变方式，是适用于下沉市场。

秘密协议

任何活动想要吸引大家参与，噱头还是要有的，在我们打出的噱头里有一句话：在直播间每个小时充值最高金额将获得华为 P40 手机一部

但如果在一个小时内充值的最高金额并不是很高，那对我们来说是要亏本的，所以我们使用了一个“小策略”。

我们提前找到几个之前，在店里充值过 5 万以上的高端客户，跟他们私信谈一个“秘密协议”：告诉他们，只要在直播间内充值超过 2 万，不管你的充值金额是不是那个时间段内最高的，我们都会 100%送你一部华为 P40 手机。

因为本身就是店里的充值过 5 万起步的高端会员，听完后他们很兴奋，

有 8 位会员表示会积极参与，在直播间充值两万，最终直播时有 6 人充值了 2 万，还有几个顾客在他们的带动下充值了更多

直播带货

门店的直播一般不需要搭建直播间，直接就可以开播，现场感很强。

这次活动，为了渲染气氛，我们制作了活动海报、主播海报、横幅和直播间背景 KT 版，分别放在鞋店柜台的人流密集处，以引导更多的过路粉丝进入直播间。

到了 20 日晚上活动开始时，群公告，群代办，群红包雨，私信，朋友圈齐发力，引导越来越多的粉丝进入直播间参与活动。

我们的主播主持很强，尽管是快速熟悉一个行业，但也在直播间中展现了自己独到的专业能力，通过预定的脚本，在直播间做展示赠送的鞋子，试穿和走秀，塑造价值，引出成交 520 充值卡，直播火热时，鼓励直播间的粉丝转发出去赚取现金红包，又获得了一波宣传！

直播时间四小时，观看次数为 4169 次，最高在线人数 190 人，总共进直播观看人数为 1959 人，分享人数 167 人，直播成交 39.9243 万元，社群成交 3.1 万元，合计成交 43.0243 万。

造就了疫情以来，单日最高销售记录，超过了平时线下实体门店成交的 13 倍之多！

总结

这次活动，我们用社群裂变+小程序直播的方式，取得了小小成就，

在这个过程中我们也做个小小总结：

1，基础流量池

直播很火，但都有一个基础条件：有自己的基础流量池，

大多数人没有名气没有粉丝，一定要注重私域流量的打造，有了属于自己的私域流量池，之后每次直播才不至于尴尬。

2，利益启动

不管是社群裂变，还是直播间分销裂变，最有效的方式还是利益启动，用直接能看得见摸得着得奖品来做裂变最有效。

在上面活动中，群里拉人送礼，中奖了立刻去门店领取，直播间转发得钱，符合标条件立刻现金红包到账，也是最有效的方式之一。

3，活动话术越简单越好

不要高估群内粉丝对活动的理解能力，在我们最初的一个尝试中，活动话术写得有些复杂而导致活动无法进行，后来改成简单粗暴到一两句话可以讲明白的，效果显著，上比如边活动中的

“拉人，群新增 100 人发红包抽奖送车载冰箱” 这样一看就懂。

4, 做好两手准备

做一次活动要有噱头，但要做好两手准备，不要太老实而让自己吃亏，在上面活动中，我们的噱头：充值就送华为 P40，第二手准备是私下联系了大客户拉高充值金额。

本文原创于社群那些事，下沉市场，实体店运用社群裂变+小程序直播的案例，希望能给大家带来一些参考。

16950

“韭菜致富攻略：一篇更为通用的草根赚钱干货，日赚 100-1W 实战方法” 5 日 “创业和赚钱，在我看来，不仅是一个商业的问题，更是一个社会学问题。

在正式写这篇文章前，我回想和思考了很多事情。

从学生时期的懵懂无知，到进入社会的茫然，再到如今。

如果从过程来看结果，我今天我所拥有的一切是并非理所应得。

从学生时期起，我的学习成绩稳坐班内倒数，旷课逃课、沉迷游戏、上课睡觉、考试作弊、不交作业是我的常见操作。也被老师骂过“烂泥扶不上墙”这种话，班里的垃圾桶我一连倒了 2 年，老师的理由是你不爱学习那就为大家做点贡献吧，甚至高考的前一天我都跑去了网吧打英雄联盟。大学时，挂科三十多科，至今肄业，两度登上学校黑名单，被学院老师轮番劝退，听说院长也被我气到头疼。

我从小到便是个彻彻底底的问题少年，老师眼里的坏学生。

进入社会后，没有一家公司我能工作 3 个月以上，出其不意的裸辞成了我的职业风格。

从学生时代的经历看，我似乎注定将要成为老师口中的烂泥，成为被社会抛弃的底层韭菜。进入社会后，没有资源、没有人脉、没有学历的我更不具备成功的基本条件，似乎在外人看来我这辈子已经能一眼望到头了，因为我的过程已经决定了未来的结果。

但今天来看，过程未必决定了结果。

相反，我现在一天便能赚学生时代好学生们一个月的钱，我的一年等于他们的十年。

“创业&赚钱”，

是一门社会学的问题

我之所以说创业和赚钱不仅是商业问题，更是社会学问题原因就在于透过我的经历，可以看到更多在从小未像我一样未得到良好教育资源的年轻人。

市场经济里，评判真理的标准似乎只有一条，就是财富的标准。你有钱你说的就对，你钱的多少可以衡量你今天说话的正确程度，因为没有人愿意相信一个韭菜的话，大家更相信的是社会顶部的财富拥有者。

就如从小到大，学校和老师只在灌输一种不能改变规则便适应规则理念，一种为应试而学习的知识。

但我从学生时代便看清了一切只为应试而学习的行为，所以我放弃了学业。

我认为真正的富贵险中求，并非是港片里的打打杀杀，而是能够拒绝社会提供给你标准化的知识，和并不适用贫民们的规则。

在我看来，“规则”是一种稳定社会秩序，保障既得利益者利益的戒尺。逾越规则，便会受到戒尺的惩戒。

想要跨越阶层，便只有打破规则一种选择。

所以，我选择裸辞、肄业，然后开始创业，走了一条少有人走的路。

曾有人告诉我，“有多大的本钱就做多大的生意”。

这句话在我看来只对了一半。

原始的资本积累固然重要，但韭菜想要致富，能力比资本更加重要。

有能力有钱，可以成为目标；有能力没钱，可成为梦想；没能力又没钱，叫做妄想。

目标和梦想都有实现的可能性，而妄想则只能是妄想。

我见过太多既不能脚踏实地学习成长，又想要一夜暴富的人。如果你没见过，去彩票站转一圈就都见到了。

“圈子”

决定你将成为什么人

我一直说，与什么样的人同行你将成为什么样的人。换句话说，如果你身边都是一群朝九晚五的上班族，下班后聊的都是哪家餐厅好吃，最近上映了什么新电影这种话题，你能赚到钱就是见了鬼。

如果你身边都是一群创业者，每天聊的都是如何赚钱、最近行业的动态消息，那么无疑你赚钱的机会也变得更大。

混圈子，在生意场上交朋友，靠的还是名利。

在你无名无利之前，你要先学会被别人利用。

值得被人利用是一件好事，这说明你有价值，在你没有价值之前，还是需要先提升自己的价值。我做错过很多小买卖，学生时期倒卖过被家长举报赚小孩压岁钱的游戏账号，开过因不会做饭一周倒闭的快餐店，还有无证经营关门的小旅店，再就是刚上架 appstore 便团队解散失败的外卖app，在赚钱这条路上我交了大量的学费。

曾经的差生，现在想要致富的年轻人，只有一条路可选，就是成为某一个领域的专家，在这个行业深耕至少 3 年时间。

深耕，

才能洞察真正的机会

只有“深耕”，你才能看到其它人看不到的机会，也才有机会去搏一搏单车变摩托。能力需要深耕，但赚钱需要学习，而最好的学习是洞察你目所能及的一切。

我在去任何餐厅吃饭等餐时，我都会思考它的店铺选址、菜单设计、服务流程、人员动线设计、成本与利润估算等。

我这么做的原因，并非我也要开家餐厅，而是不断地思考中更新认知，从他人的案例中学习经验和教训。

无论是任何项目，我都建议你去换位思考，站在项目经营者的角度去看问题，看项目的模式，看经营的理念，看团队的构成，看营销推广的方法等等，甚至可以看他处理危机的方式。

从 0 到 100W，没有可复制的项目，但有可复制的方法。

回归赚钱的本质，还是低买高卖，买卖的可以是实物，也可以是信息，核心是一个群体对另一个群体的认知打压。

这就是“深耕”的重要性，不深耕你无法洞察，更难谈学习赚钱。

互联网生意的基础是“流量”，核心的商业模式是“流量变现”，变现的本质，也即我所说的“低买高卖”。

什么是“流量”。流量数字的背后是人，人群所汇集的地方，在网络之中称之为“流量”。理解“流量”，就要理解“人”。人群聚集的地方，必有焦点。

互联网“流量”的核心，也即“注意力”。如“抖音、快手”等短视频平台通过 UGC 的模式（用

户自主生产内容)吸引用户的注意力,如“今日头条、腾讯新闻”等媒介平台通过个性化的内容分发吸引用户的注意力。

“注意力”的本质其实是“人性”,只有洞察人性,你才能抓住注意力,从根本上解决流量问题。什么是人性?大人想赚钱,女人爱美、老人怕死、小孩要知识,人一切的底层欲望都是人性最阴暗的一面。

从 1W 到 100W 容易,但从 0 到 1W 最难。因为,从 1 到 100 的过程是不断复制,而从 0 到 1 是无中生有。

最后,还是回到文初的问题,没有钱、没有经验、没有资源怎么赚钱。

我的建议是分三步走。

第一步:积累资本。

依靠工作积累原始创业资金,并在工作的过程中积累经验和提高工作能力。

第二步:借势乘风。

结交比你更优秀的人,学会被人利用,拓展圈子提高信息获取渠道。

第三步:空手套白狼。

没钱,银行借;没项目,套同行;没流量,找合作。

16955

“操作闲鱼真的可以赚钱吗?只要肯做 日入 300++一部手机搞定” 21

日 “你永远不知道成年人的世界有多狗血,不要把眼睛盯在网络上的自由者和成功者,那些都是少数派,很多所谓的自由者,是通过向你展示自由来赚钱的。

社会上很多人每年都有濒临崩溃的时候,尤其是今年疫情导致失业率上涨、中小公司倒闭很多,你知道有多少人跳楼吗?

就那些人,根本都不是所谓的底层人,他们曾有一定的收入和住房、公司,领先 90%同龄人的中下产阶级成为破产者,还有很多人没破产,因为他们根本就没有产。

这些人需要的不是心理医生,而是寻找廉价有效而且唾手可得的安慰,香烟、白酒、电子游戏、短视频都是拯救很多人生命的工具。

下图是我这段时间一天两包烟的原因

我做闲鱼项目也有一段时间了,目前闲鱼合伙人也就 200 多位,都是一群喜欢做点事情的伙伴,都是想通过互联网跳板,赚取第一桶金的人。

有的朋友看完文章就立刻付费,对于这些朋友,我很感动,只要你想做点实事,听话照做,我带你走向致富路。

在这段时间里,我发现一个很有意思的事情,也是圈子里经常说的:咨询的不买单,买单的不咨询。

很多人都想通过自己的副业来增加一些收入。完全可以理解。但是有一小部分人,却是来捣乱的,问一些完全不相关的事情,说实话,我不回复不是高冷,遇到这种人,就是两个字:拉黑。不同频不为某。

闲鱼项目真的是一个特别适合小白兼职操作的项目,因为闲鱼操作非常无脑,简单到你可能无法理解,只要人不傻就能出单赚点零花钱。只需要提供芝麻分高点的账号,和一点时间成本而已。就可以跟着团队永久学习。

我写这篇文章的目的:

可以帮助想要学习闲鱼卖货的朋友省掉几百块的学费!

有的团队做闲鱼年入几十万的,真假与否,没必要追究,能不能赚钱,能赚多少,最终还是看

自己做的结果。鞋子合不合脚，只有脚才知道，试穿又不要钱。

跟我做闲鱼卖货也一样，前期不需要你任何投资，只需要你有账号就可以操作的项目，光听别人说有什么意思，自己试试就知道深浅了。

我说句真心话，新手做闲鱼比做其他推广裂变、抖音自媒体等各种兼职的成功率高的太多太多。因为我就是一个例子。过段时间我计划把一位学员从 0 到 1 的操作，分享给大家。他目前一个月稳稳的 3 万。我说的是一个店铺哈。

一、闲鱼平台赚钱的可行性及优势

闲鱼是二手商品交易平台，所以二手的自然便宜，性价比高，新的又便宜的东西，自然也会很受欢迎。

闲鱼上大部分卖家都是采用无货源一件代发的模式，也就是“中间商”，把其他电商平台上的低价产品，通过加价的方式，上架到闲鱼店铺上去卖，也就是闲鱼的卖家。

也许你会问，从拼多多上搬运来的东西，买家不会直接去拼多多买吗？

有人会，有人不会，这句话赞同么？

你会不代表别人也会，这就是信息差，不要用你的思维去衡量别人，你知道的任何一件事情，全国都会有 1 亿人不知道，而大多数时候是 10 亿人都不知道。所以凡事不要用你以为来思考。这就造成了认知差。

还有一部分原因是用户习惯，很多人买东西就习惯用一个平台，所以这个并不需要考虑。同样一个产品，在每个平台都会有不同的价格，去满足各种需求的人群。

最近被 DY 带火的这三本书“口才三绝”，在 TB、PDD、闲鱼的价格都不一样，但都不缺买家，这就是“倒爷”做的事情，搬运。我一个账号光靠这一款产品，一天最多都能出二三十单。想一想利润有多少，我们是工作室店群操作。稳得一批

TB 上口才三绝的价格

闲鱼上口才三绝的价格

PDD 上口才三绝的价格

闲鱼卖货也分低、中、高三种客单价的产品，小到几块的、中到几百的、大到几千的都会有成交。客单价低的产品利润低量走的多，客单价产品利润高量走的少，但都可以赚钱的。

我简单来说，做闲鱼到底有多简单？

我刚开始做闲鱼，也就是看了一篇教程，然后随便找 50 种产品，上传到闲鱼，当我把 50 件产品都上传完，就已经出单了。因为咱们的教程详细到一个标点符号，还不定时更新。老师群里指导。优秀学员一对一帮扶，这么好的条件，还能做不好么？

闲鱼赚钱就这么简单，简单到你无法相信。赚钱就像呼吸一样简单，不信？正常，因为你没有经历过。

要想做好闲鱼，细节为王，这种不需要你花钱就能得到的流量，全靠细节。

二、闲鱼如何选品，什么样的产品卖的火爆？

做过闲鱼的人应该都知道，决定闲鱼出单量的最重要的一个原因就是选品。

很多人都会问我一个问题，在闲鱼卖什么好！

总的来说可以分为几类

- 1、女性用品
- 2、年轻群体
- 3、学生类 4、宝妈类 5、个性玩家

女性用品：精致生活的各类产品、美容用品、化妆品等。

个性玩家：古玩、DIY 产品手办等各类爱好者产品。

学生类：数码产品、产品有考级资料书籍、日用品等。

年轻群体：游戏、潮牌周边、电脑 3c、数码产品等。

宝妈类：儿童读物、家居用品、家用电器、母婴用品、育婴用品、儿童玩具等。

还有家居用品、家具、生鲜水果、应季产品、各种生活日化用品，厨房用品等。

三、如何提高产品的曝光和浏览？

光上架了产品，但产品没有曝光量和浏览量也不会出单，那么怎么提高产品的曝光和浏览呢？闲鱼有个擦亮功能，让你的商品有一定的展现机会。

闲鱼账号越活跃越好，没事儿在闲鱼上买几个小东西。你对闲鱼好，闲鱼也会对你好。

你的产品浏览量、订单量这些越多，排名越高。

还有就是首图和标题了。这张图片配上厂家清仓会更好

标题一定要带关键词，比如你卖苹果手机，标题里必须有苹果手机这几个词，品牌关键词、产品关键词，在增加一些修饰语，自用啊、闲置啊、女士一手啊等等。

图片也一样，清晰、干净、整洁、突出主题，产品上打上标签，图片尽量能多视角展示产品就差不多了。

内容文案的话，从商品到发货到售后都说明白就可以了。最好是吸引人一些，最后一步，手慢无，甩卖，清仓等等。

总之，开局一个账号，剩下全靠编。千万别迷恋网上各种黑科技，这那的，安心踏实做比啥都强。

四、实操中会遇到的问题

在实际操作过程中，会遇到很多问题，比如单号填不上、商品会违规、售后等等。这些问题其实度娘都有。

比如商品违规会有各种原因，注意不要写那些违规词，看提示去处理就好。

单号填不上，可以选无需寄货，然后把单号发给用户。或者快递选其他，单号复制过来，快递公司填上，然后把单号发给用户。或者直接问店家要真实单号。

售后问题，前边说了，文案内容里介绍清楚，什么情况如何处理。如果是产品质量问题，肯定给人退货，如果是其他原因就卓情况而定就行。

16845

“如何做好百度霸屏?最精准的自家产品,做了秒拍首页一劳永逸的稳定引流方法”

1 日 "Hello, 大家好, 最近, 有不少人来提问, 我是做某某行业的, 要怎么推广引流? 引流方法

这个问题不止是一个人的, 我相信很多朋友都有这样的困惑!

其实推广引流无非就是到流量大的平台, 比如说微信、抖音、百度、各种自媒体等平台去做推广引流, 研究平台的规则, 发布广告信息, 让客户找到你, 了解你, 然后购买你的产品。引流方法

今天给大家分享的是百度万词霸屏之百度知道怎么操作“推广引流”。

百度知道是百度的亲儿子, 占据着百度搜索结果页的半壁江山, 通过百度知道发布信息, 被百度收录排名, 是一个很不错的引流手段。引流方法

不仅可以推广引流，还可以打造品牌形象，塑造良好的品牌口碑。

1

为什么要用百度知道引流？

百度知道，百度旗下的问答类平台，权重是 10，做百度知道的好处在于：

1. 当你在百度搜索某个问题时，百度知道的回答排名是非常靠前的，搜索引擎带来的流量是巨大长久的。引流方法
2. 问题-答案，可以获得精准流量，精准流量的重要性这里就不强调了。
3. 百度知道是需要布局的，结合关键词挖掘技术，多个问题布局，一旦产生排名，每天都有非常多的人进行搜索，会在几个月甚至几年内为你输送精准流量。

举个例子，很多人都会某个牌子的品牌词！

可能有的朋友会问：老师，我并没有自己的品牌，怎么办呢？

那就考虑一下你的客户会搜索什么？

比如你也是做网络营销知识培训的，那你的客户有可能会在百度上搜索“哪里学网络营销比较好”引流方法

2

那么百度知道怎么操作？

这篇教程非常详细，按步骤来：

第一步：账号

等级越高的账号留广告越容易。

账号可以直接购买，1块钱可以买到 2 到 7 个。引流方法

第二步：关键词

关键词就是互联网的金钥匙，关键词表达的是用户的需求，锁住用户需求，用户就会主动找上门，关键词可以分为三类：核心关键词、相关关键词和长尾关键词。引流方法 1、核心关键词所谓的核心关键词是我们的文章、产品或网站主题中最简单的词，也是搜索量最大的词。

例如：如果我们在淘宝上开了一家卖男装和长裤，女装和长裤的商店，那么“服装”这个词就是我们的核心关键词，但是不仅有一个核心关键词，还有它的同义词和同义词。例如，在本例中，核心关键字也可以是“服装”。从这个例子也可以看出，核心关键词的范围比较大，用户不够精确，竞争也很激烈。引流方法

2.相关关键词

相关关键词是核心关键词的延伸。以服装为例：相关关键词可以是女装、男装、冬装等。事实上，它们被细分了。这样，范围相对较小，用户更精确，竞争也不会像服装这个词那么大。3.长尾关键词是相关关键词的扩展，可以由两个或三个单词或短语组成。或者以服装为例：有什么好的服装推荐吗？或者可以是夏季男装等。这些是长尾关键词。因此，你会发现有很多长尾关键词，可以自由组合。因此，长尾关键词的搜索量远远低于核心关键词和相关关键词。然而，这也是我们获得更准确的用户并成为百度的主屏的关键。引流方法

百度关键词规划师这个工具可以帮助我们挖掘更多的关键词。

第三步、自问自答

自问自答是自己提问自己回答：（也可以直接在百度知道里面回答相关问题）

新号登录后先完善资料，模拟一下正常用户的操作；问题和回答中带上用户需求词；这样用户搜索关键词的时候才能搜到你。引流方法

建议用百度知道 app 提问。问题审核快，百度搜索还可以快速收录。

然后自答

提问之后等第二天再去回答。

基本引流方案：

1. 留品牌词。

品牌词就是百度上能搜索到的你品牌信息

2. 留硬广告。

准备一大堆干扰图片。百度知道等级超过五级后，可以使用问答附件，在附件标题上留下自己的联系方式就可以了。引流方法

3. 留内链

百度知道做内链的方法是：让我们的问题尽可能的出现在别的问题的“相关问题”中，出现次数越多越好。引流方法

4. 留外链

① 百度网盘法。成功率非常高。在网盘放一张带二维码的照片，引导别人关注公众号或者加你微信等。也可以制作一张图片，写上该网盘资源已转移，再放上联系方式，引导别人添加。引流方法

Plan B：在百度网盘建立多个广告文件夹，放上广告图片。

② 如果留自己网站的话，很难存活，老号几率更高些。

③ 借助百度系产品：如贴吧、网盘、文库、经验、图说等，在这些产品中提前加入引流文案，然后在回答中引导客户点击跳转。引流方法

4

总结一下留广告和联系方式的方法：

1. 用户名、头像（头像上的字，名字就是微信）

2. 追问中留 QQ、微信、手机号。

3. 特殊符号来间隔。如：88#67___?\$32//545'（这是一个群号）

4. 更多资料里(写上联系方式)

说到这里，百度知道的操作流程就差不多了！

16961

“玩赚闲鱼：闲鱼平台的规则和 N 种变现方式，让你迅速找到方向”

29 日

"以前我以为人生最美好的是相遇，后来才明白，其实难得的是重逢！

今天我接着来给大家讲讲闲鱼平台的规则和 N 种变现方式，让你迅速找到方向！

1

首先我们来讲讲不要在闲鱼平台售卖的违禁品和违禁词，不过这部分内容比较多，而且都是些参考资料，所以我把这部分内容贴在文章最后了，需要的小伙伴直接划到最后查看即可。

那么我继续来讲，闲鱼平台的商品排名和推荐机制。

商品的排名机制：标题可让用户搜索到你的商品，主图会吸引用户点击你的商品，文案和价格让用户考虑购买你的商品。

当我们的商品点击率和转化率（购买率）上来了，我想要、超赞、收藏、留言、关注等参数给到系统反馈不错，你的排名就上来了（其中点击率和转化率是核心）。其他互联网平台也是这样的原理。（比如自媒体文章和视频等等）

那么我们该怎么利用闲鱼的推荐机制来增加我们的商品排名呢？

这时候我们就要来说说什么是闲鱼的推荐机制了。

闲鱼平台的算法和推荐机制：

闲鱼平台的算法：

当有用户在首页或是搜索某款产品的时候，看到你的产品，就是 1 次展现曝光。

当你发布一款产品的时候，系统首次会给你的产品推送第一个流量池的流量。（比如 200 次展

现曝光)

如果你的点击率是 1%，你就无法让系统推送你的产品进去第二个流量池了，你也就没流量了。如果你的点击率是 10%，系统就有可能把你推送到下一个流量池（比如再给你 1000 次展现曝光），你就又有流量了。

最后系统会做一个全局的同款产品的权重计算，当你的点击率是 15%，转化率又是 5%，超过了其他卖家，那你的排名也会提升。

爆品就是这样一步步推出来的。（类似于抖音爆视频一个道理）

闲鱼平台的推荐机制 1：根据用户的日常搜索和习惯去推荐商品。

流量来源：闲鱼的搜索和淘宝的搜索。

平台有着千人千面的搜索推荐机制：

首先用户搜索商品关键词，而我们标题中的关键词又优化好了，系统开始根据用户搜索而推送，这就形成了曝光。

其次当我们的商品展示在用户面前，而我们的主图和价格又优化好了，吸引到了用户，接着用户才会点击。（提升点击率）

用户点击商品后看到我们的文案，感兴趣就会点击我想要，选择与我们咨询，而我们的服务态度又好，那么用户觉得合适就会产生购买。（提升转化率）

用户购买后收到商品，如果感觉不错，还会给我们的商品点超赞、留言、好评，甚至关注我们店铺。

所以当我们这个类目的商品排名上去了，又会反馈给平台的推荐机制，推送给用户，如此循环，形成一个闭环。

其他的电商平台也都是类似这样的原理。

看到这里，大家都很清楚明白理解其中的重点了，即是，当我们选好品后，把标题关键字、主图清晰、文案排版、标签选择、价格优惠、服务态度等等优化好，出单是很容易的。

做闲鱼电商就是这么简单！

闲鱼平台的推荐机制 2：根据用户喜好去推荐商品。

闲鱼首页、商品详情页最下端的相关推荐（新店铺获取流量的渠道）、会玩、平台的活动。

相信这些知识点，大家一看就能懂，在这里就不赘述了。

我在这里可以给大家介绍一个玩法——店铺垂直类目的爆款辅助法：你的店铺里可以有一款赔钱的爆款产品。

每单赔几毛钱或一块钱那种，你要让用户帮你去点另外一款产品的超赞和我想要，以此来带动其他产品和店铺的权重和流量，甚至是销量。

这款产品可以自己囤货发，也可以一件代发，具体情况具体分析。（拼多多也有这样玩的）

2

五大变现方式：

1、有货源卖货（自有货源）

我认为在闲鱼上卖二手物品的利润是要比卖新产品要高的。

你们要优先考虑自己身边或其他自己能更好掌握的渠道，以及一些二手资源。

比如，我一个做公务员的朋友，用零碎的时间在闲鱼上卖土特产，每个月也能赚七八千，有时甚至上万。

我们卖自制特产是没有问题的，那些二次加工，需要资质证明的食品类，我们就不能做。

还有一个朋友家里是开五金店的，把商品放在闲鱼上卖，一个月也能赚五六千。

至于产品如何售卖、写标题文案价格服务等等，就要根据自己卖的什么产品，再直接去闲鱼上

找同行看看基本就知道行情了。

2、无货源卖货

在闲鱼上 90%的人都是做一件代发的，大家之所以喜欢做无货源和虚拟产品，就是因为自己没有实体货品或供应链。

2.1 无货源卖实物产品的模式

无货源的意思：就是我们没有货源也不需要囤货，当我们在闲鱼上挂上别的电商平台的产品，有用户购买后，我们再去别的更低价格的电商平台上买下来，比如拼多多、1688 等等，或是寻找优质闲鱼卖家合作供货，然后直接发货给闲鱼用户即可。

实物类商品：运动户外、服饰搭配、女装男装、鞋子、手机数码、家具饰品、生活百货、美妆、家用电器、箱包、生鲜水果、童装童鞋等等看得见摸得着的产品。

点评：我们赚的是差价，有积累性，正规长远，容易复制批量操作，需要有选品的能力，价格浮动，需要押款。

2.2 无货源卖虚拟产品的模式

虚拟产品：

教程类（PS 教程、剪辑教程等）；

资料类（PPT 模板、公务员考试资料等）；

票券类（电影票、外卖优惠券、演唱会票等）；

知识付费类（各种网络上的资料内容）；

等等其他类看得见摸不着的虚拟产品，前期可以自己去网络上搜集，或是把同行热卖的产品买下来，丰富自己的资料库即可。

点评：虚拟产品虽然操作方便，几乎没有成本，还可以无数次售卖，但是在闲鱼上卖虚拟产品是很容易违规，被平台删除或是同行举报的，有封号风险，因为版权和盗版的原因，闲鱼现在对版权这块管得很严，新手不建议做，老手可以规避关键词去做，但也是比较不易放大去操作。

3、引流变现

3.1 淘客模式

利用淘宝联盟等淘客 APP 上帮用户在淘宝、天猫、京东等电商平台上选好的商品去领取优惠券，再让用户去购买商品，从而赚取佣金；或者直接让用户去下载这类社交电商平台的 APP 并且注册，在上面买东西。

这也有留微信和不留微信的两种玩法：

一种人是很直接，就在宝贝详情页留下有关优惠券的信息和微信联系方式，让别人去加，这种转化率比较低；

另一种人是把具体某个宝贝（比如狗粮）标价到 0.01 元，吸引顾客私聊你，再利用话术引流到微信，在微信上让你下载那些淘客 APP 或社交电商 APP，再让你注册，帮助他拉新用户得到平台的奖励。然后再让你购买你之前想买的狗粮，他再赚取商品佣金。

3.2 卖家模式

这种方式大多都是通过免费送产品、优惠券、虚拟资料，或者极低商品定价来实现的。

比如免费送：在免费送板块里，你可以送小孩的衣服鞋子玩具，很多精打细算的宝妈都会来找你加你微信，你可以过俩三天再回复，这样别人很可能就忘记之前为什么加你了，就算她们问起来，你可以说不好意思啊，衣服都送完了，我经常会有一些送人的东西，下去我优先送给你。

大多数人不会删你，这样你就引流到宝妈粉了；同样的方式，送狗粮，你还可以吸引宠物粉。

你也可以送资料笔记课程，送备考资料，就吸引大学生；送育儿资料，就吸引宝妈；送运营资料，就吸引从事互联网的人虚拟产品引流的话，被封号的风险较大。

你还可以以极低的价格，比如0.1元来吸引眼球，在详情中隐晦地写出招兼职代理喇单等广告，那你就吸引到了兼职粉等等。

平常卖家想引流的话，你就要把产品该优化的优化好，然后突出商品价值、描述真实、突出价格低。

如果是实物成交的话，你可以给别人一个添加你的理由，比如增值服务、便于售后、下次购买有优惠或是送小礼物等等。

如果是虚拟物品的话，价格可以设置很低，凡是有买家私聊，一律引导加微信成交或发货。

PS: 做私域流量的一个目的是为了复购率，产品适当让利是为了后面更好的收益。但如果你只想做闲鱼上卖货赚钱，不想这么累，你就没必要做引流那些了。

注意事项：

一是留言评论区有负面的留言要及时删除，也可以用小号配合做些正向引导；

二是如果有人加我们微信，需要过俩三天再同意，别人就可能忘记为啥加你了；但是别超过三天，否则好友申请会过期；

三是引流毕竟是在别人地盘拉人，长期这样操作，你要做好被官方打击的准备；

四是如果你长期套路人家的话，用户对你的账号信任度会降低。如果你是专门玩引流的就无所谓，其他的话，你们自行斟酌就好。

3.3 买家模式

在闲鱼上卖货的商家大部分都是个人卖家。

她们在闲鱼上卖闲置物品，说明本身有购物习惯，购买力也强，易做转化。

比如你是卖化妆品的，你就去闲鱼找卖化妆品的商家聊。

首先通过关键词搜索，找到精准的用户群体，再通过话术引导加微信。

比如你想要引流宝妈粉就要去搜索宝妈群体相关的产品。

你一定要表露出有购买意向，去引流卖家添加你的微信，这就是以买家的身份进行引流的操作。提前编辑好几个话术，发给个人卖家，让她来加你。

给些参考（适当做调整）：

1.我的闲鱼不怎么上，方便的话可以 v 沟通

2.我帮同学看看的，她好像要买，我把她的 v 给你

3.我代朋友购买的，你加她 v，你们自己聊

4.我支付宝上没钱了，加 v 转你

5.你好，我的朋友看好了，他没有闲鱼号，你能 v 上跟他说一下吗？他看好了，我就在闲鱼上拍下来

6.这个是帮我妹妹看的，现在她回家了，你加她直接问她要不要，我有事要出去，你们谈好了我就在闲鱼拍下来

7.这是我朋友没事儿那我手机看的，我现在才看到你的信息，你和我朋友谈，看她还要不，可以吗

8.同城可以自取吗，可以的话，我朋友就来看看，我给你她的 vx 方便联系

9.我的闲鱼没有绑定支付宝，可以用 v 给你，你闲鱼给我发货吗等等的话术。

注意事项：

一是大家可以下载一个讯飞输入法，设置 5-15 条常用话术，可以节约时间，同一句话不能连续发送超过 5 次，可以随机选择性去发；

二是私信里不能出现微信、vx、v、qq 等敏感词，可以用谐音或表情之类的方法避开，否则容易违规封号；

三是微信好友也需要等俩三天再同意通过，但不要超多三天。

3.4 会玩模式

以前闲鱼上每天有 900 万用户在鱼塘闲逛，你可以加入你感兴趣的鱼塘，在里面发帖引流，不过现在鱼塘已经没有了，改换会玩了，但依然可以发帖（图片或视频），帖子里可以添加你的宝贝，发帖时添加你卖的商品类目有关的话题去引流（产品引流或微信引流）。

如果你是卖家，只想引流或吸粉，那么会玩的话题一定要选择和你产品相关的，这样用户看到才会显得你专业，而且流量精准。

3.5 留言评论模式

你可以直接在热卖商品里留言，去排名高的留言里回复，可以吸引买家或卖家私聊你；如果对方授权了微博，你还可以通过微博评论他；也可以在热门的帖子里评论引流。

注意事项：

不要短时间内频繁回复太多相似的内容、话术、留言和私信，不要连续点赞、留言、我想要，甚至不要一下子发布太多商品，否则会触发风控系统，严重的时候直接封号，我们要像正常用户一样去操作。

3.6 私域流量

在闲鱼上引流到微信上变现的一些其他方式，比如卖货、卖服务、收徒、招代理、做社群、搞知识付费等等。

3.7 引流方式

可以把头像换成“看我主页”之类吸引人的图片，然后在你的主页里留下你要做的业务加微信联系方式；

最后在各种热门商品里留言、拍下商品不付款等等方式让别人去看你的主页和加你。

私聊中可以有图片引流（把联系方式写在纸上，再拍照发给对方）、语音引流、视频引流。

4、服务类（也属于虚拟类）

教人绘画书法、酒店优惠代订、手绘修图、家教、运动私教、翻译、跑腿代办、约拍摄影等等服务类变现方式。

做服务也可以玩私域流量。

在这里给大家举例一个比较高端和常见的案例：鉴定引流玩法。

在闲鱼上通过做名贵产品、包包、手表、古玩、钱币等等的鉴定，然后引流到微信上卖产品。

比如你做包包的鉴定，引流到微信就卖自家的包包，价格可以高些，质量好些，款型不错，都会出单。因为做包包鉴定的客户本来就是有些钱的。

至于怎么鉴定，依旧是玩信息差，顾客找到你，你再找个真正做包包鉴定的商家咨询就可以了。

5、品牌宣传类

各大品牌或名牌通过闲鱼这个平台宣传自家品牌的知名度。

大家在卖大品牌或名牌服装或化妆品等产品的时候，可以带上品牌词，增加曝光和流量。（自用二手）

那么，今天分享的——玩赚闲鱼：闲鱼平台的规则和 N 种变现方式，让你迅速找到方向（二），

就结束啦。

17008

“暴利项目怎么挖掘？暴利项目怎么找？”

21 日

"今天给大家讲下如何挖掘暴利行业和暴利项目，暴利赚钱。

如何挖掘暴利行业呢?两个点：浅挖，深挖。什么叫浅挖?就是你看市面上哪些产品在疯狂的打广告。比如你在出租车上，地铁、电梯间、电视上，比如我们经常看到的常年不衰来的广告，某某男科医院，不孕不育、脱发、补牙，这些广告全部都是暴利的行业。什么叫深挖呢?就是去细分的找一找，我一般会用到的工具，5118 演示给你们看一下。

5118 有关键词提取，可以加上怎么这种关键词。如果输入创业，怎么就会产生这一系列的表格。比如创业怎么找风头?创业项目介绍怎么写?创业怎么找投资人?搜索最多的都是怎么选择创业项目。比如这个里边细分的生意都很多了，如果你能招人些创业计划书，或者你能当一个红娘搭建创业者和小部分投资人的小平台，这里边都是生意。根据需求图谱还能出一些灵感，这是关键词背后相对应的人群所关联的事物，以及所关联的产业。下面就是关系矩阵图，通过关联词的牵引，也可以看到关联词里边有什么生意。比如怎样?怎么样?怎么办?这些都是用户提出的需求问题。

我只是拿我的创业博主身份，然后以创业为关键词进行搜索。那你所在的领域，你所在的行业其实都可以拿关键词进行搜索。通过数据分析，你就会看到大家的需求都有很多很多。这个工具对于所有行业都是有用的，比如说微信怎么下载表情包，包括情感怎么?有情感怎么挽回，所以就是我们的情感挽回机构。怎么谈恋爱，那你就会搜出男生怎么谈恋爱，女生怎么谈恋爱，同样这里边都是生意。

其实很多时候创业就是解决需求，那你发现了一个人的需求，能帮他解决，这就是一个生意。你发现了一群人的需求，帮他们解决，那这就是一个大创意。在任何领域，只要你能解决别人的需求，那这就是一个生意。

我在之前有讲到过怎么暴利的钱，那一定是做亚文化的项目。所以说 5118 这个工具，他能够看到需求图谱。其实你搜索你熟悉的领域，你所在的行业来再加上关键词，就可以看出你这个行业里有什么需求。当然很多高手他还可以用这种爬虫软件去做一个全面的数据分析，很多时候创业不要自嗨，很多人总以为自己找到了一个奇思妙想的点子，但有可能只是他一个人的需求。那如何挖掘更多人的需求，咱们拿数据说话，当任何行业只要出现什么什么什么?什么怎么办?ok 生意来了，你学会了吗?

16849

“站在巨人的肩膀上,悄悄利用热点或话题进行截流,快速拥有巨大流量” 12 日

"我一直在给大家说，内容引流才能实现被动持续引流。

但是最近看到很多人既想快速获取客流量，又不想去做内容，嫌弃做内容太慢了，需要积累。实际上这是舍本逐末了。至于原因这里就不多说了。

那么有没有不需要积累，短时间内就可以快速获取几百几千几万客流量的捷径呢?

答案是：有。

今天重点讲下营销里面能非常快速拥有大量流量的截流术，帮助大家解决最迫切的流量问题。那什么是截流呢？其实截流在我们日常生活中挺常见的，来看看。。。"

有些人去商店买泡面可能就上过类似的当：大眼一看，以为是“康师傅”，回来吃着味道不对，仔细一瞧是“康师傅”；

以为是“奥利奥”，买回来仔细一看是“粤利粤”，如此操作太多了！

这些假冒品牌商这般看似无良的操作，却能达到出奇的效果，整个过程没有花费任何广告费。而这也就是利用我们对大品牌印象的“错觉”

从双微代表的图文时代，到 B 站与抖快代表的长短视频时代。

尽管内容传播的载体一直在变，但曝光的核心一直没有变过，什么内涵、精神、品质有些时候却不是关键，最重要的只有两个字“吸睛”。

转化到我们做项目搞流量，其思路是相通的。今天就讲几条简单易上手的玩法。

核心点就是借助热点或关键词进行截流。

① 影视热点公众号截流

操作方法：注册相关热点影视名字的公众号，利用热点+微信巨大流量池，吸引所对热点搜索的流量囤积到公众号，然后就可以引导到个人微信进行转化。

比如，上映 19 天票房 24 亿的电影《八佰》，众星云集，票房给力。3000 万+的微信指数同样恐怖，这样的热度不去蹭一下是不是太可惜了？

② 流量明星短视频号截流

同样的操作手法，最火爆的平台找最火爆的明星进行截流，搜索“李佳琪”、“蔡徐坤”，下面会出现一些相关关键词的抖音号，

这些就是利用李佳琪跟蔡徐坤的明星人气进行的搜索截流。

③ 长尾关键词精准截流

关于搜索的关键词截流，重点讲下百度搜索。拿上图中的“副业”关键词来讲，今年因为疫情影响，副业需求已经覆盖到了很多行业。

布局关键词（最好原创输出内容），然后做 SEO 优化-提升权重排名，让自己的词条进入到首页，从而获取大量的精准流量。

这个就要求每天坚持在各大平台发博文（文章里添加联系方式或者品牌词），不会写文章的，多关注同行公众号。或者网上搜索找来相关文章，加上自己的理解去伪原创就可以了。

④ QQ 空间人气号评论截流

首先需要准备 qq 号，改成涵盖“鱼饵”关键词的名字。某宝找秒赞秒软件，然后添加几百个同行的 qq。开通软件然后坐等被添加就好了。

除了上面这几种以外，其实还有很多可以拿来写的免费截流的方法：

短视频群发私信截流；

QQ 群关键词排名截流；

自媒体平台关键词多账号矩阵玩法；

知乎、喜马拉雅、小红书、豆瓣等 APP 的垂直账号玩法等。

今天讲的主要还是思路，想要熟练掌握，需要你去实操测试，遇到问题，欢迎咨询。

引流=鱼塘+鱼饵

截流=热点+关键词

所有的引流都是鱼塘+鱼饵的获取模式。而今天讲到的截流无非流量思维的延伸操作。

需要什么类型的粉丝，就根据用户的需求提供相对应有价值的内容！

最后，还是忍不住劝导一下，在做截流的时候，如果你还有空闲一定要试着自己去做内容引流，未来的某一天你一定会感谢我的。

16994

“火爆全网的微信影视小程序真的很赚钱吗？这个项目好不好做？”

11日 “最近我的朋友圈，微信群，好友消息等都在大量的给我推一个项目——免费电影小程序。

以前没有小程序的时候，做这行的阵地是集中在网站，通过卖会员赚钱，现在微信+百度+抖音/头条小程序火了，又把阵地转向了小程序。

小程序与公众号一样，每个人都可以自助申请，需要一些个人信息材料即可，也可以找他人辅助申请。

而电影小程序就是与电影影视有关的小程序，可以观看电影、电视剧及长短视频等。

因为是免费，且观看便捷，只需要扫码就可以观看，所以这类型的小程序受到非常多的人喜爱。而通过推广宣传电影小程序的人，也能获得收益，那就是通过开通流量主，来获取广告变现。

（不同于以往卖会员的形式，现在只要大量的推广，有人访问我们的小程序，点击了广告就可以变现）

小程序开通的流量主是腾讯官方的广告来源，广告的来源是非常稳定的，每月进行一次结算。不用担心广告主的稳定性。

比如我扫码点开一个小程序，点击一部电影准备播放的时候，就弹出一个看广告的提示，是只有观看了广告之后，才能继续看电影。

一般广告的价格是 0.3~1.3 元之间（中间会有浮动）

假如每天有 100 人看 2 次你的广告，每条广告按照中间值 0.8 元计算的话，每天大概赚 160 元左右。

也就是说做这个项目，做的好的人，可以抵得上普通人一个月的工资。

这类型的小程序怎么做？

可以直接在 QQ 群里面搜索【影视小程序搭建】

有很多都在做这方面的服务，价格一般也不贵，几百块钱就可以轻松搞定，可以多加几个人的微信对比一下，百度也可以搜索服务商对比一下。

有些小程序的制作商为了多接单，还提供互点群，如下图：

这类型的小程序如何推广？

- 1、现有的朋友圈，微信圈，发小程序的二维码推广。
- 2、贴吧、天涯、知乎推广

直接发你的小程序二维码，标题是可以免费看付费电影，电视剧之类的。

3、通过视频号推广，视频号可以挂公众号链接，公号内容可设置小程序二维码等内容，本身做的就是影视类小程序，所以影视类资源一定是丰富的，所以视频号内容创作完全可以做影视剪辑。

4、地推，可以线下印刷一些小卡片，扫店推广，或者直接贴二维码推广。

5、小红书、抖音、快手、B 站、西瓜视频、微博等，这些本身就是内容平台，我们的影视也是内容，可以借助这些平台，配置一些文案去分享推广，效果也不错。

最后只说优点，不说劣势，那就是在耍流氓。。。。。

影视小程序根据侵权投诉标准，违反了第四条规则，内容未经授权规则

著作权：未经授权，擅自转载或使用了你的原创文字、图片、视频、影视作品等内容，或从事其他侵犯他人著作权的行为；

投诉方可提供作品登记证书/原创文章/首发证明/摄影原图等材料进行投诉。

所以，影视小程序看似红红火火，实则也有账号被冻结的隐患。

个人建议，与其做这个看似赚钱轻松的项目，还不如选择一些更靠谱的，更持久的项目。

以上就是《网赚交流：火爆全网的微信影视小程序项目怎么做？》的全部内容，了解更多网赚项目，请关注！

16943

“本地快速精准引流方法,每天不断免费被动加人加到爆”

13日 "今天给小伙伴们分享一个迅速组建十来个满群的本地精准引流方法,让你不断免费加人到爆!

近两日在上班途中,公司一个同事在小区门口发现了如下内容:

定睛一看,这不就是在引宝妈宝爸粉吗?

他给了同事 3 个加微信的理由:

1、可以在群里面转让闲置,我可以在群里面和其他人相互交换东西,做到物尽其用,资源合理配置,所以进群不亏,很实用,并且还有极大可能换到我想要的东西。

2、群里面都是和同事一样的人,可以互相交流育儿心得,出去踏青,结交朋友。

3、大家都是本地的,信任度高,可以线下面对面交易,不容易被欺骗。

毫不犹豫的扫码,加到了一个微信,他们的对话如下:

如此简单粗暴引流+粗暴的社群运营,你学到了吗?

这个方法可以运用到大多数的行业上,比如信用卡,社交电商,淘宝,等行业,都可以复制这个方法。

只要你的内容能给用户提供帮助,大多数人都纷纷愿意扫码加你!

思路决定出路,脑袋决定口袋,这些只是营销思维的冰山一角!

17002

“闲鱼秘籍|手把手教你如何养出一个高权重的闲鱼卖家号” 14日 "

先来看下官方报道,据闲鱼方面介绍,过去一年,闲鱼 GMV 突破 2000 亿元,在线卖家达到 3000 万。目前,闲鱼月活用户已达 9000 万,每年挂闲鱼物品已超 10 亿件。从用户来看,90 后比例已超过 60%,从消费品类看,数码、手机、服装、家居等排在前列。

所以说:今年一定是闲鱼的一个爆发年。

再就是由于疫情影响,太多人都意识到自己需要多条腿走路。什么意思呢?主业已经不能抵御风险,那么闲鱼电商:也就是闲鱼无货源卖货项目,可以说是新手小白在互联网创业最靠谱的兼职了。

一部手机上车,不需要用电脑,长期正规合法经营一家网上店铺,每个月收入几千过万,何乐不为呢。

闲鱼已拥有超过 2 亿的用户基础,背靠淘宝,有流量支撑,闲鱼的用户量肯定会一直增长。那么有买家,就一定要有卖家。而成为一个闲鱼卖家简单到你无法想象。

讲到这里，很多朋友不相信，做生意还简单？慢慢往下看

在闲鱼开店，不需要自己囤货，不需要自己发货，完全可以一件代发。无货源模式搞定。甚至不需要你有优秀的运营能力，不需要押金。所以，相信大部分人兜兜转转之后，都会意识到闲鱼副业的优势。

今天我就给大家讲讲，如何用最短时间养出一个高权重的闲鱼账号？

闲鱼商品的排名是跟闲鱼账号权重有关。所以新手做闲鱼第一步需要养一个高权重的闲鱼账号，这样做起来会事半功倍。

闲鱼快速养号的 5 个步骤：

一、准备 1 个芝麻信用 650 分以上的支付宝账号

闲鱼的基础权重是由芝麻分决定的，芝麻信用分 650 以上，在闲鱼是优秀用户，芝麻信用分越高。

闲鱼的系统评判账号依次显示为较差的、中等、良好、优秀、极好… 越高的芝麻分闲鱼的基础权重就越高，对于闲鱼卖家来说也越好。

黑市买卖闲鱼账号的价格也很高。不建议大家买卖闲鱼账号，因为这是泄露公民信息，现在正是严打阶段。可以用家人的注册支付宝。互联网并非法外之地。

如果你支付宝芝麻分没有 650，建议先在支付宝养一下芝麻分，具体支付宝有详细的提高芝麻分的流程。包括在使用花呗、骑单车、支付宝交水电费、话费、宽带等等，需要的可以去了解一下。

注意：芝麻信用分每个月 6 号更新，需要提高信用分的可以关注一下。

二、点赞留言关注养号

在有了这个 650 芝麻分的闲鱼账号之后，第一步：先完善闲鱼平台的资料，例如信用分授权、头像、个人介绍、昵称等等。

完成这些之后，就要开始在闲鱼的养号步骤，养号就是让平台知道你是一个真实的用户。养号也就是要模拟真实用户的使用。

所以在闲鱼上看到比较好的商品一定要适当的点赞，并适当关注一些闲鱼账号。顺便也多了解一下其他卖家在卖什么。

当然在关注过程中也有很多小细节，关注一个人之前，一定要对她的主页、商品等进行浏览，在浏览过后，在关注这是一个真实用户的行为。

类似于抖音养号一样，养号三部曲：点赞、评论、转发。最后还要关注。所有的套路大同小异，一定要融会贯通。

当然也推荐关注一些卖的好的同行，关注一些“闲鱼玩家”，这类账号的权重是非常高的。最好的老师就是同行。

三、浏览商品养号

一个真实的闲鱼用户，肯定会有一个“逛”的过程，也就是浏览的过程。就是一个用户在探索新鲜事物的过程。

我把浏览分为搜索式浏览和自由浏览。

搜索浏览，即是搜索商品关键词，比如你想买个灭蚊灯，你打开闲鱼搜索“灭蚊灯”，系统通过大数据排名，将最优质的商品显示在页面最上端。这便是搜索式浏览。

自由式浏览相当于宝妈逛淘宝，在逛的过程中遇到合适的心仪的产品会拍下。

“百度知道高转化引流的鱼塘,很多都被大家忽略的流量圣地” 27日

"百度知道是百度系产品，要想在百度搜索引擎这个超大的流量池里面分一杯羹，玩好百度知道必不可少。

先看这组数据，有多少网站的流量能和百度知道相提并论？

作为百度的亲儿子，随便在百度上搜索问题，百度知道经常会出现于首页，再搭配上百度知道的问答形式以及搜索功能，吸引到的用户也都是绝对精准的用户，无需二次筛选。

这么大的有潜力的流量池，在引流推广中就不可能放过这块风水宝地，那么如何做好这个平台呢？

01

如何上手百度知道

一、账号问题

不同的操作方法，账号要求也不一样，建议先准备 5-10 个有权重的老号，再根据情况准备 50-100 个新号，做百度知道引流跟做贴吧一样，会消耗很多账号。

账号等级并不是越高越好，对于之前回答问题被删除过，或者之前做过营销类问答的账号，慎重选择或者放弃。

账号登录方式也分几种，尽量少用脚本，建议手动登录账号，前期会比较繁琐，但回答存活就会有源源不断的流量。

二、养号

百度知道的常见养号方法：

1、登录账号，然后将个人中心>我的任务>新手任务和日常任务都做好。

2、个人中心→待回答，找到添加兴趣，兴趣方面建议添加和自己项目相关的，此操作的目的在于给账号打标记，有助于提升后面回答相关领域的问题时候的权重。

3、个人中心→我的团队，按照系统分类或右上角搜索，添加和自身领域相关的团队。

4、最后在“我的团队”，正常回答几个问题，即可正常发广告，当然对于新手，还是建议多养几天，每天去团队里回答几个正常的问题，提升等级。

02

如何建立关键词库及项目实操

一、关键词建立

1、确定关键词

确定关键词很重要，关系到你的百度知道是在第一页引流还是在第 N 页引流。

如果你确定的关键词已经有大量的人在用了，百度上面有大量的竞价广告。

如果确定自己进不了第一页的或者是连前三页都进不了的。建议放弃，直接另外找关键词会比直接发这样大众化的关键词好。

2、长尾关键词

比如直接搜“减肥”出来的词条肯定特别多，但如果搜“如何成功减肥”，就会少很多的词条。可以多去搜类似的长尾关键词，这样能够帮助你发布的词条进入第一页，也能有一个比较好的引流效果。

二、问答实操

一般有两种操作模式：

1、直接作答

即通过搜索相关关键词，直接回答问题。在这种模式下，收集关键词最为重要，挖掘大量精准关键词，搜索出相关问题并多做优质回答。

一开始，回答内容要有确保质量，杜绝广告，并控制回答数量，8级以下账号每天的回答数量不要超过3个，否则账号风险极大。

还可以选择多账号操作，每次切换账号前都要更换IP，并采用浏览器的无痕模式登录作答，总的原则就是不能让平台监测出一人多号。

2、自问自答

即小号提问，大号回答。这种方法要想达到效果的关键，在于一定要布局好你的关键词，最好做到被百度收录。

举例：求减肥产品推荐？有什么效果比较好的减肥产品？也可以带上你的品牌词进行提问，如XX减肥产品怎么样？效果好吗？

注意：不要用提问的账号去回答。

自问自答的好处，可以根据自己想要达到的目的进行布局，自己采纳自己的回答，让排名更靠前一些，做的数量够多，还能达到关键词霸屏的效果。

03

百度知道的基本引流方案

一、留内链

做内链的方式就是尽可能让我们的问题出现在别的其他问题的相关问题里面，出现次数越多，看自己发布的问题就越多。

二、留外链

在回答里面留下百度云网盘链接，网盘里面放一张带二维码的图片，引导关注公众号或者加微信。或者说网盘资源已迁移，想要可以私信xxxx。

三、追答

如果广告很硬，带上一些广告词容易被删除或折叠等，可以考虑先正常回答再追答。

等收到一定的点赞，有了不错的排名之后，再在下面进行追答，这样更容易存活下来。

四、借助百度系列产品

在百度贴吧或网盘，留下你的引流方案，把这个引流方案的链接留在百度知道回答里面，引导用户点击跳转。因为是百度旗下的链接，不会直接删除，达到引流目的。

技术不稀奇，细节很重要。前期精通百度知道引流方法的大神已经赚得盆满钵满，引流不是一件很复杂的事情，把简单的事情重复做，才能突破现有的流量限制。

17020

“仅仅靠表情包就可以月入过万的玩法技巧”

1 24 日 " 今日分享创业项目:

卖个表情包，月入过万妥妥！

1 项目介绍

将市面上能找到的表情包整理汇总，按系列再出售，一般整套表情包完整，市场价在2-20元不等。

2 项目背景

如今这一代，聊聊天，不斗图，还能聊些什么？干聊没有什么用，干聊只是情趣。在这样的大

环境下，你手机里没有几百个表情包就不好意思打招呼，不要说没有付费用户，它有你无法想象的潜力！

3 目标客户

我说每个人都是潜在的使用者，你肯定不信，我也不信！

4 项目投资

a、做这件事，我建议你不要慢慢收集，那样太费时，直接在同行里买，把 50 个同行的表情集起来，大概要花 3000 元，甚至更多。

b、C 店开张，押金 2000 元。

c、认证公众号 300 元。

d、开通 110 元的年费微博。

e、建个表情包博客网站（域名费空间费建站费）300 元

5 项目推广

促销思路是先吸引用户，然后策划变现。

a、在贴吧里免费发送兴趣部落，让用户加自己的微信或者私信。

b、做 30 多个表情包 QQ 群，占据榜首。

c、建立自己的微博和公众号，每天做一个小 v 更新。

6 项目收入

如前所述，一整套的表情包从 2-20 块钱不等，一般情况下用户会花 10 块钱左右，一天 20-30 块钱不成问题。

15771

“揭秘英雄联盟手游玩家盈利模式,让你如何通过热点引爆流量并获得收益”

1 日 “今天借一个热点事件来和大家讨论讨论如何借助热点引爆流量并获取收益。

英雄联盟，一个火了 10 年的 IP，从 11 年国服发行开始，就成了一代年轻人的信仰。

从 s1 开始，LOL 就成为了最火爆的端游游戏，全球在线人数达到 100W 人，几乎是《dota2》的 8 倍。

这 10 年以来，LOL 已经从一个游戏被培育成了一条井然有序的电竞产业链，从电竞选手，网吧，主题趴，电竞酒店，解说，主播，周边商品……

在这个名利场里，局内的众人，都已经从局中收割了自己想要的流量，声誉，财富……

LOL 本身的吸金能力也极为恐怖，游戏的运营给平台方创造了上百亿美金的收益。

英雄联盟金字塔顶部的那群职业选手也以无数人小时候梦想的那样“靠玩游戏实现财富自由”。

当然，游戏方的盈利和大部分人关系不大，前面的这些话是只是向大家表明一个事实“英雄联盟很火，这个 ip 很值钱，变现能力极强，养活了很多”。

做互联网的人，一定要善于捕捉热点，尤其对于个人创业者，如果真的能从热点中提取到一个冷门变现模式，收入瞬间可以暴涨几倍。

互联网很多高手第一桶金都是这样来的，在别人看着不起眼的领域做出别人意想不到的成绩。前些日子里认识了一个惠州的老哥，朋友组的局一起吃了顿饭，酒饱饭足后大家纷纷聊起了第一桶金的话题。

老哥的第一桶金是从游戏上来的，他以前在电商公司做运营，后来接触到互联网的一些野路子玩法，于是辞职自己做项目。做的商品是王者荣耀的 CDK，运营的淘宝 C 店，单月纯利润 5W。这是一个很好的蓝海案例，纯信息差降维打击。

这种东西有人肯分享吗？没有。为什么他肯跟我们说？因为那个领域已经变成红海，现在收益不高了。

有些赚钱的路子是注定不能被流通的，只能自己挖掘。因为盘子很小，一旦分享给第二个人，路子就容易被人家研究拆解，运营的比你强，资金比你充足，游兵散将在成体系化的团队面前不值一提。

有第一个掀桌子的人，就有第二个，最后整个盘子就没利润了，都是在赚辛苦钱。

这种项目也只是短期操盘的项目，总有人会拆解出收益的秘密，进而成为你的竞争对手。

说回正题，英雄联盟出手游了，是的，这是一项大事。

起码对于联盟重度玩家来说，他们期待了好久，从王者荣耀面世就开始期待。

现在，这个期待到变成现实了。

英雄联盟手游在 27 日在海外开始公测。

手游版 LOL 一经上线立即引起轰动，日服 80% 的玩家都来自国内，服务器直接爆满。

毫无疑问，这是一个热点极高的事件，也是一个利可图的事件。

热点事件和有利可图有什么必然联系？

简单来说，热点事件可以按照信息属性划分为强需求信息和弱需求信息。

什么是弱需求？明星离婚，小三上位，高考状元出炉，社会性的一些新闻热点等。

这些热点事件有热度也有流量，但不是有价值的信息，起码不是有商业价值的信息，它唯一的价值是给人做饭后谈资，说白了这些事和用户本身关系不大。

什么是强需求？刷爆朋友圈的电影，几个月前的口罩事件，头盔事件，七夕青蛙等。

强需求信息包含了用户感兴趣的点，有用户想要了解和获取的东西，这是需求，有需求就能产生收益，产生商业交易。

比如一部火爆朋友圈的电影，大家对它很感兴趣，但碍于工作忙碌或者各种原因也没时间去电影院。

这时候电影资源就可以成为一个很好的钩子，用电影资源进行引流，或是借助热点信息推出周边产品，很多的电影站运营初期都是拿最新电影推广起来的。（仅作参考解析，现在电影站容易被发律师函）。

热点事件最容易造就爆款商品。尤其是在电商运营这一块，追热点做出爆款的成功几率很大。

比如 XXX 同款 T 恤，XXX 同款礼物，XXX 手办等。

让我自己记忆尤其深刻的是去年的春晚，陪家人一起看了联欢晚会。

刘谦难得又回到了春晚的舞台，表演了一个魔壶的魔术，当时我就在心里琢磨，这东西以后肯定有人卖，守岁时无聊翻了翻淘宝，果然，速度够快的，不过 2 个小时，商品已经做好包装上架等全套流程，定价不贵，3000 而已。

这就是热点信息给商品带来的价值赋能，之前星巴克也有过这样的营销案例，几乎将猫爪杯库存给全部售空。

今天和大家聊的联盟手游，只要运营不会出现战略级失误，必能在手游市场占到一席之地。

无它，这是很多人青春的记号，你看《传奇》，靠怀旧的情感成功延续了多少年的寿命。

知道这个信息后，我们能做什么？

首先得告诉大家的是，这是一个时效性的信息，时效性信息玩的就是信息差和价格差，你比别

人手快一点点，一步快就会步步快。

这些玩家的需求是什么？

日服 apk 的下载地址和账号注册方法。

是的，就是这么简单的东西，很多人是完全找不到的。

而且我敢肯定至少有 90%的人搞不明白这个东西。

因为联盟手游在日服上线，国内应用市场没有下载地方。

不得不说的是，很多人的搜集信息的能力真的弱的可怜。

遇事不懂问百度，百度不出来的东西怎么办呢？做伸手党，找人付费。

所以我说这个信息很值钱，值钱到什么程度呢？

每个店铺多少的销售额大家可以简单估算一下，而英雄联盟手游上线仅仅三天时间而已。

我觉得这是信息差体现的最淋漓尽致的案例了。

当然，我并不是说一定要让大家去操作这个东西，我更想和大家分享的是一个信息差的利用思维。

英雄联盟手游是一个热点，但它同时也是一个项目。

王者荣耀的盘子养活了多少的小工作室呢？

王者荣耀的素材培育出了多少的 up 主呢？

王者荣耀的游戏攻略做出了多少粉丝的矩阵公众号呢？

这是一个全新的领域，大家都没反应过来以前，它就是一个空白的蓝海。

先说变现吧，短期变现方式大家都懂，上面有一张图，不懂的你可以将图多盯着看几篇。

不要看不起低客单的项目，低客单的项目只要流量能起来可以让你做客服做到心累，收钱收到手软。

1、懒人收益攻略：

利用电商平台做交易，现在你可以拿出一张纸，将网上搜集全所有的电商交易平台，不管一手还是二手（尤其不要放过一些游戏交易平台）。

划掉所有门槛极高的平台。（需要缴纳保证金高的，入驻复杂的）

在剩下的平台搜索框里逐一输入关键词进行查询。（和联盟手游相关的关键词）

如果没有，则搜索相关的同类游戏商品，能搜出来的话证明起码游戏类目在这个平台可以存活，那这就是一个蓝海平台。

继续划掉所有不可行的操作平台。

收集同类商品素材和标题，疯狂上架宝贝。

每天持续上架，坐等出单。

电商平台远不止主流的那几个，大家就别天天盯着某宝呀猫呀。

每个平台都有每个平台的用户群体，在主流平台上架的商品还真不一定就比小众平台卖的好。

2、进阶版执行力操作：

首先找出英雄联盟手游相关的所有关键词。

根据关键词在网络上进行信息检索。

收集他们发布信息的所有平台。

去掉收录排名靠后的网站。

开始整合信息，文章进行伪原创，文章信息转视频进行全网分发。

每天坚持整合发布文章，在所有文章中都留下引流鱼饵和联系方式，坐等鱼儿上钩。

不止是百度的搜索引擎，这块的信息还特别适合在小众 app 上发。

你可以打开你手机里的所有 UGC（用户自己生产内容）社区，搜索特定关键词。

尤其是年轻人扎堆的社区最为适合，直接将贴吧热帖，公众号精彩相关文章搬运，上传。

3、升级版抢流量操作：

先打开所有的自媒体平台，将 LOL 手游，英雄联盟手游等核心关键词全部注册成用户名。

当然，部分平台会遇上官号，那就延长点关键词好了，lol 手游攻略等。

尤其是公众号，大家一定要注册，这个几乎就是被动涨粉的事情。

将公众号注册好了，搬运几篇其他平台的内容，将粉丝留下来。

这个公众号留在手上是有价值的，一个被动涨粉的公众号将来无论是广告主收益还是用来做其他变现收益都非常客观。

4、小程度进阶玩法：

可以蹭热点做一个攻略类的小程序，前期就以注册账号方法和安装包等进行引流推广，后期可以以接广告和做周边商品变现为主，当然也可以提供陪玩服务。

做个小程序没有大家想的那么难，某宝上有一条龙服务，不需要花多少钱就可以全套搞定。

多用点心思在上面，这事说不定就能成，任何事，不做肯定都不行，做了说不定有希望成功。

这个热点最有价值的地方还不仅在于短期收益，更在于暴力吸粉。

前段时间的七夕青蛙，有人一天时间引流了 3000 粉丝到个人号，导流了上万公众号的粉丝。

这类型的热点都属于可遇不可求，但一旦出现了，肯定有人能抓住这个机会，只要给测通了一个流量渠道，一波肥。

这类事我也干过，内涵段子停止运营时候，我在贴吧每天手动发上千个帖字，这些帖子给我加了 3000 多个人的微信好友。

在风口到来时，被风吹起来的往往不是最有想法的人，而是执行力最强的人。

上帝宠爱的，果然是那群被苹果砸中的笨孩子，旁观者的姓名永远爬不到比赛的计分板上。

15715

“给各位分享互联网 4 大鱼塘,可让你每天全自动被动吸粉,帮助大家开

拓引流思路”

21 日

“做网络，永远少不了流量，要么做免费精准流量，要么做付费精准流量。

如果有点小聪明，则可以转变思路，利用人性的需求做变相引流。

今天就给小伙伴们分享几个变相引流的思路，帮助大家开拓引流思路。

1、贴吧变相引流术

在贴吧发帖送泰迪宝宝，引女性粉丝：

这是在贴吧引流的一个小案例，就是这样一个简单的帖子

13 天就为他带来了几个微信号近 8000 个微信粉丝，一个号 3700 多，一个号 4200 多。

有小伙伴肯定会问，真的要送泰迪宝宝吗？

哈哈，泰迪熊多贵啊，这只是个诱饵，如果有美女加你微信后问你送泰迪熊的事，你只要说你的泰迪宝宝已经送给别人了，用这招吸引女性粉丝，简直太容易了，做女性用品的朋友，可以去测试！

（如果你觉得此招很忽悠，那么你可以不送泰迪宝宝，换些小礼品，或者虚拟的产品，真心实意地送给那些加你的朋友…）

2、明星流量拦截术

各类选秀唱歌的节目收视率都很火爆，其实呢，这里面有个很好的引流方法！

每一期选秀结束之后，有很多学员都会因为这些节目的播放而名气大增，其中有一个最直观的表现是：他们的微博粉丝数、qq 空间粉丝数、微信粉丝数等都会大量增长。

通过上面的问题，你懂了吗？

我要让你做的是通过搜索引擎去拦截他们粉丝，通过抖音、百度、通过腾讯 qq 搜索、通过微博搜索等等方式去拦截他们的粉丝，让他们的粉丝把你当成他们喜欢的学员，具体怎么操作呢？ a 搜集名单：每期节目播放前，在互联网上都会有大量吐槽，学员的名子会提前被曝光，你要的就是要搜集这些名单。

b 快速注册：用这些学员的名子去注册，比如用他们的名子注册微信、qq、微博、人人网

c 快速导流：等粉丝数足够了，就可以把这些粉丝导到你想要导的地方去了。

3、巧用招聘网站引流术

为什么要用招聘网站来引流？

答：招聘网站在我们社会具有高权重、收录快等特点。

就业难、招工难如今已经上升为全国普遍关注的两大社会问题，随着信息时代的到来，招聘网站似乎又成为解决这两大难题的重要方法之一，能解决社会问题，那么政府就会一直大力支持， 尽然国家支持，那么各大搜索引擎也就会积极配合，所以招聘网站上的招聘和求职信息也会很容易被搜索引擎收录，利用这一点，我们就可以做到快速引流，

这里拿引流到微信做个例子，具体步骤如下：

a、去招聘网站、分类网站，比如智联招聘、58 同城发布招聘信息，自己编一条待遇优厚的工作岗位出来（所发的招聘信息一定是能够吸引目标客户的信息），然后留下电话号、微信号，如果能留微信号的话直接留微信号，如果不能留微信号的话，直接留个手机号（注意：为了避免电话的繁多，招聘信息中注明你平时工作忙，此号码只收短信，如果你没回复，就是说已经招满了）

b、等他求职者发短信的时候，你就把他们的电话号码存到通讯录，如果你想做微信营销，就再通过微信来加这些手机号为微信好友。

4、批量 QQ 群超级引流术 QQ 有 7.9 亿用户，QQ 群是天然的流量池塘，养一批 QQ 号，批量寻找和添加目标 QQ 群（筛选高质量 QQ 群），用超强 ABCD 引流法，再配合 QQ 视频软件引流，效果放大十倍！

以上，就是给大家分享的内容，希望能对大家有帮助！

15572

“一套每天可以增加 3000 粉的微信群暴利截流秘籍全解析,让你喜出望外的操作”

24 日 “我们都知道，在互联网上做任何项目，流量都是重中之重，一切变现的根本，没有流量，什么都不要谈。

现在获取精准流量的成本也越来越大了，一方面是各平台也加强了管控，极尽所能的防止流量外流，对于引流来说，难度日益增加，另外一个原因就是那些比较好用的方法被很多人玩烂以后，流量们都不买账了，竞争也就变得非常大了。

其实说到流量，就一定跟变现扯得上关系，在网赚副业这个圈子，做项目看似复杂，但是原理很简单，你只要掌握一种不断获取流量的方法，再搭配上几种变现的手段，就是一个行之有效并且很赚钱的项目。

所以网赚项目不是方程式，没有规则可言，只要赚钱就是好项目。

在日益加剧的流量纷争路上，行之有效的方法每天都在变换着，今天可能这样做能日引几百粉，明天再试试就封号了，所以在获取流量的道路上，无论是新手还是大佬，都会不停的试探，不管是免费引流还是跑付费流量。

我在之前也一直强调，互联网上有一个比较强悍的获取精准流量的手段，就是截流。

今天我来和大家聊聊截流的具体操作，截流是最快也是最少成本的精准流量获取手段之一，大

多数人应该都知道，但是很少有人能运用的恰到好处。

我有个圈子里的朋友，专门推各种 APP，他的上家有各种 APP 的信息，像去年推的蓝晶社什么乱七八糟的，每一段时间能整出来几个，这些推广都需要各种广告，于是他带着一群所谓的下级、代理类似的，在各个微信群里面炸街，就是不断进群，不断的粗暴式广告填充，根本不会在乎你踢不踢他出群，大家都知道群主能踢人，但是无法撤回消息，这就是粗暴的截流，每天受众面几万人，就赌多少人感兴趣。

这种炸群的方法确实能短时间给他带来不少的流量，而且经过广告的洗礼之后，这群流量还相对比较精准，意外的发现原来截流才是最暴利最快速增粉的唯一渠道，那么哪些流量值得我们去截流呢？

什么流量最值得我们截流？

嗯，这个我讲一下自己亲身经历的一件事。我本人比较喜欢玩籽料，我自己微信里也有很多的卖和田籽料的商家，新疆的、苏州的甚至是南阳的我都有，有一次我见到华凌玉器城的一个商家在朋友圈破口大骂，看了一会才知道一个同行拿了他的手机把里面的好友都一个个加了个遍，这个就有意思了，现实生活中截流啊，原来同行的流量才是最香的。

做截流一定是不道德的，但是没办法，获取流量最快最准的唯一渠道，所以截流要去找同行，这也是为什么在原力博客网赚特训营里那些项目，碰到选择的时候，我都是建议大家去学习同行，甚至找到 30、50 个同行做参考。

刚才讲到广告炸群，那我们怎么样才能找到适合自己涉及行业的群呢？

就像那些整天在朋友圈里送 POS 机的金融专家们一样，他们需要的是持有信用卡的用户，而那些卖婴儿纸尿裤的微商，她们最渴望的一定是宝妈群，行业的差别造就出不同的粉丝种类，如果获取这些本就精准的群，才是截流的关键。

我想大部分人遇到这类问题，一定是去百度搜索，当然，通过关键词搜索到的一定是比较精准的，比如某乐短视频，或者某虚拟币等等，你搜索这样的关键词出来一定是一堆的推广拉人信息，进而会进入各种各样的群。

这些群其实都是差不多的，玩某螺世界的人一定也会玩某善币，也会玩某赞、某蚁果园、某公链等等。这是一系列的，互联网早已给这里面的用户定义了标签。

具体操作方法可以把自己定位成一个小白，就是装作一无所知的样子，扫他们的推广码，成为他们团队中的一员，让他们拉我们进项目大群。

如果你实在不放心的，可以在事先问问推广人现在推了多少人，有多少群供交流学习等等，过滤掉一些没有什么人气的小群，明确了这些信息就是为了方便我们进一步炸群。

另外还有一种方法找群，就是通过搜狗的搜索引擎查找关键词，是可以搜索到公众号里带这个关键词的文章。

这里我们要了解公众号的广告推荐机制，一个广告主会通过很多的公众号发布广告，而这些广告基本都是多次使用的，标题或者一些广告内容重复度比较高，如果我们复制内容到搜狗搜索的话，只要有就一定能搜索到。

如果是一些拉群的文章，自然会有联系方式或者扫码入群的信息，这样可以为我们找到一大批精准的群信息。

这一步叫混群，因为你只有足够多的群，广告的覆盖面才能更广，炸群才不会怕被踢。

单单的混群还是不够的，至少要裂变才能达到所预想的效果，那么如何做群裂变又是另一个重点。

希望大家在做项目的时候尽量用最少的工具达到最好的效果，反正网上那些裂变工具我是一个都不信，平台一直在改变，那些软件工具不会一直那么得心应手。

在我的理解里，裂变就是换群，大量的换群，在整体实操中非常的受用，裂变的意义就在于短时间内拥有绝大多资源。

这里换群两个方法讲一下；

第一可以在这些本身就已经有的群里找到一些积极的用户或者直接打广告换群，会给自己带来一批新的同行群，

第二可以去 QQ 群里搜索换群，也可以找到一批泛粉的群，这些都是可以相互交换的，只是精准度可能会差一点。

需要的设备自己去准备一下，当然是越多越好，像手机号、流量卡等等。在群里发广告的一些话术这里可以看看网上都是怎么做文案的，另外加上自己的内容进去，炸群的核心就在于让用户信任，自己的群昵称最好改成管理员或者群主等等，广告文案可以是加好友送 XXX 或者免费领取 XXX 都可以，只要有免费福利，大家一般都比较喜欢。

截流的目的在于快速获粉，就是海量获取精准粉丝流量的渠道，对于其他的一些操作细节一定要再细化一些。

15560

“微信视频号怎么赚钱？视频号最新上线的 4 大功能处处充满商机”

1 1 日 "说起视频号赫然在博客已经分享过很多次了，相信大家对他也并不陌生了，微信开发对标抖音快手的平台，从上线到现在一年不到的时间，从开始不被看好，到现在可以看到视频号的商业闭环。

提起抖音快手短视频当属直播带货最牛 B 的平台，微信拥最大的用户，唯独在电商这方面是短板。

通过对近几个月视频号的更新，可以看出视频号背后的商机，视频号最新上线了私信功能，说到这可能有人就已经看明白怎么回事了，在点是打通微信社交功能最重要的一点，我们也可以理解为视频号在为开启电商闭环做起了冲刺的准备。

而对我们运营人来说，是必须要知道每天视频号的数据的，对于视频号新上线的视频号功能助手，我们可以很快的查询到每个视频的现阶段情况，而且我们也可以清晰的了解到各方面的数据，为我们后期做优化带来了极大的帮助。

据透露视频号数据中心马上就要全面上线了，我们去抖音可以看出前期是可以嫁接第三方平台的，通过返利获得相对应的产品佣金，而目前的视频号直接上线了小商店，现在是不需要关联视频号的，我们可以直接通过视频号就能与小商店绑定。

当我们有了视频和店铺，想要让视频号通过微信的流量火上一把，那还欠点火候，我们可以花钱上热门，视频号目前的投放价格是比较低的，最新推出的视频号投放助手我们可以通过推广，为我们前期打下稳固的地基，这个很好理解就像是抖音的抖+功能。

据实操的朋友曝光出来的数据，400 元就可以得到 20000 的曝光量，这对操作视频号的朋友来说是不二的选择，特别是对代运营的伙伴，这个功能发挥了很高的作用。

当然对于带货的小伙伴也是有利可图的，虽然视频号没有视频带货功能，但可以开通关联小店，在视频号主页点击进去。

其实绝大部分的人都想通过操作视频号去赚钱，或者是像通过视频号发展自己的业务，毕竟遇见一个新的互联网创业项目机遇是十分不好把握的，但你会发现不是那么简单的事，视频不好拍，想要搬运目前视频号的尺寸与其他主流平台都不一样，更不能直接通过抖音快手视频，这个时候视频号上线了剪辑工具，秒简，只需要简单的操作就可以制作视频号的视频内容

这样剪辑出来的视频就符合视频号的尺寸，我们可以直接发布，可以剪辑我们现有的视频素材，还可以直接录音搭配文字直接生成我们想要的视频，这个软件很牛 B 的一点是可以秒开视频号，简直不要太方便。

如果说抖音，快手直播平台比较火，那么我来告诉你视频号紧跟其后，目前拿到内测的伙伴可以在视频号的主业就可以开启直播了，视频号对于想挖金的伙伴们觉得是一个不错的机遇，因为看微信的成交就不难猜出来了。

以上就是分享给大家关于对视频号发展的描述，视频号是微信目前最看重的，必定是后期快速赚钱的平台，对于那些错过快手，抖音的朋友，视频号绝对是一个网上赚钱的好大机遇。

12149

“别再被骗了！揭秘抖音点赞刷单机器人日入 500 的零撸盘” 6

月 10 日 "【一】表妹问我想不想赚钱

年初才生了孩子的表妹，几乎从来不和我在网上聊天，最近她突然在微信上问：哥，你想不想赚钱？赚钱？小编头顶的财富小天线瞬间就支棱起来了。有点狐疑的同时，小编很好奇，刚升级为宝妈的表妹打算怎么发财致富。她让我先去看下她的朋友圈——

好家伙，朋友圈配图整齐划一，每天都在报告好消息：今天回本了，躺起挣奶粉钱。随便打开一张图，显示都是成百上千的进账，每天收入最低 6、70 元，看起来相当不错。转头问表妹怎么做，她发来一张 excel 截图。简单来说，就是去短视频平台看视频，给网红作品点赞加关注，然后领佣金。从逻辑上看，这确实可以成为一门“生意”。但是早在十几年前，网店刷单就被曝光是一场骗局，要不要告诉表妹别上当？看她兴致勃勃的样子，我不好直说，更何况，没有调查就没有发言权，我决定还是先了解清楚再下结论。很快，表妹发了一个操作演示短视频。首先，我们需要下载一个 App。奇怪的是，这个 App 在应用商店是搜不到的，只能通过扫码对方发送的二维码，跳转浏览器进行下载。值得警惕的是，在苹果手机上，无论是微信还是浏览器，都打不开下载链接，安卓手机和电脑浏览器则会提示网站存在安全隐患。小编还发现，这款软件的网址后缀，并不是国内商业公司常用的.com 或.cn；作为一名普通网络用户，风清尝试了很多种方式，也找不出这款 App 背后的运营公司。也就是说，这其实是一款来路不明的应用软件。这意味着，万一出了问题，比如平台跑路，用户是完全找不到追责对象的。为了一探究竟，小编不顾手机发出的多番风险提示，最终还是硬着头皮下载注册了这款软件。一打开 App，主页是这个界面：划重点：充钱。整个公告只有一个核心内容——赶快给我打钱！说好我是去平台赚钱的，怎么变成了我要给平台打钱？小编有点懵。另外，先不说这份公告混乱的排版，极度不专业的表达，一个刷单返现平台，还能跟短视频平台达成战略合作？小编二话不说，立马就去短视频官网打电话核实。得到的答案是：我们从来没有，未来也绝对不可能做这个事。公告里还有一个诡异的细节，“财务小九九被禁言，新号加 2553****”。财务小九九是谁？为什么被禁言？被谁禁言？这串神秘代码又应该去哪里接头？表妹给不出答案。App 上也找不到真人客服。到这里，这个平台已经漏洞百出，明眼人都能看出有问题。但是从表妹的截图来看，她又确实赚到了钱，这是怎么回事？【二】“刷单平台”的千层套路

表妹家里其实不缺钱，印象里她也并不是那种一心想赚快钱的人，为什么会突然去做网络兼职？一问，不得了，是朋友介绍的。很快，小编就体会到了“朋友介绍”这四个字的威力。一款漏洞百出的 App，一上来就喊你打钱，哪来的底气？首先，这款 App，一般人在正常渠道根本找不到，找到了下载过程也是困难重重。更关键的是，如果没有平台老用户的邀请码，你是注册不了账号的，也就完全看不到平台的具体内容。这就决定了，能进入这个平台的人，一定是由亲朋好友介绍来的。这就是平台直接喊你打钱的底气。虽然心里有怀疑，但你通常还是会跟对方聊两句，这一聊，“每天都赚好几千，好几个朋友都在做，他们都做好久了”，一顿天花乱坠侃下来，保不准你就想试一试。更何况对方还说，“试试又不要钱。”这道口子一旦突破，接下来就是平台展现实力的时候了。小编研究了一下平台规则，不得不说，放在游戏界，这绝对是数值设计高手——每个环节都在循循善诱的让你越玩越好玩，越玩越停不下来。表妹说，她是在第三四天开始充值的，现在 20 多天，已经充值了 2000 块。我们来看下平台规则：首先，注册成功后，你就是普通会员，每天可以做 3 个任务，每个任务是 1.8 元。操作很简单，看到红色按钮了吗，点击领取任务，然后进入短视频页面，你只需要点赞、关注、截图，然后回来上传截图就可以——1.8 元到账。每天完成 3 个任务，收入 5.4 元，看似不多，但胜在简单。只需要在手机上点几下，这不跟白捡钱差不多吗？这时候你对平台已经比较熟悉了，而且还多了几分信任，朋友会拉你进群。群里氛围很融洽，大家聊孩子，聊今天又从平台赚了几十上百块，你的警惕性在降低，心态变得很放松。但是对比起来，你会觉得每天 5.4 元的进账太慢了，而且平台规定要凑满 35 元才能提现。这就意味着，你如果不立马退群，就要在这样的氛围里待一周。俗话说，永远不要考验人性，也一定不要高估自己的耐受力。表妹第三四天就忍不住充值，她说自己是算过一笔账的。我们来看下平台的充值规则：点击可查看大图不充值，需要花将近两个月时间，才能赚够 300 元。而充值 300 元，差不多半个月时间就能回本，第一个月还净赚 240 元，以后每个月都能净赚 540 元零用钱。充 600 就更厉害了，同样半个月回本，但是收益翻倍。充的越多，赚的越多。充值 2000 块，直接当总裁，每个月净赚将近 4000 块，赶得上三四线城市的一个月工资了。不算不要紧，这账一算，确实值啊！与此同时，群里其他人每天都在报收益，几十上百块的，表妹心动了。冲冲冲！然后更绝的来了。慢慢你会发现，为什么你当了总裁之后，虽然一个月预计能进账 4000 块，但平均下来，每天还是只能收入 130 多，而有的人一天就可以收入 1000 多块？这时候新玩法来了——充值玩家那叫静态收益，搞动态收益的才算高端玩家。什么叫动态收益？通俗点讲，是邀请好友一起赚钱，更露骨的说法叫拉下线。每拉一个下线，他充值的所有金额，你都可以获得 15% 的提成。充值 300 元，你直接收入 45 元，充值 2000 元，你直接收入 300 元。你的下线 A 再拉一个下线 B，B 的充值额你也能提成，比例是 9%，B 再拉下线 C，你的抽成比例是 3%。与此同时，这些“徒子徒孙”们每做一个刷单任务，你也能从中获得抽佣。这就比自己做任务来钱快多了。如果有人不想拉下线，就是单纯想做任务呢？每天接 70 多单，岂不是手都要点麻了？不用担心，平台还推出了全自动机器人。每月只用支付 88 元，机器人自动帮你做任务，真正实现“人在家中坐，钱从天上来”——真·躺着赚钱。然后问题来了，既然平台号称从网红博主那里拿钱，而平台又有机器人可以自动刷单，那他们为什么还要把钱给我们赚呢？表妹回答不出来。【三】这根本不是刷单平台！互联网刷单早就不是新鲜事。央视就曾曝光，黑产平台利用无数台二手手机，写程序自动刷单。其内部大概长这样：今年，梨视频揭露了直播数据造假产业链，2000 台手机可以刷出 1 万个粉丝账号。点赞、关注，都可以直接通过手机批量实现。这，大概就是表妹每个月需要花 88 元购买的自动刷单机器人。值得注意的是，刷单平台既然有这技术，那它为什么不自己闷头赚钱，每个月要给表妹们白送将近 4000 块工资呢？有人会说，机器人终究是假的，刷单除了机器人，也需要真人。但是根据小编的了解，目前短视频平台刷单是不区分机器人和真人的，都是一个价：45 元一千个点赞，80 元一千个关注。算下来，一个关注+点赞，博主只需支付 1.25 毛。那么表妹为什么能拿到 1.8 元？原因只有一个：这个平台根本就不是刷单

平台，或者说，它存在的目的，绝不仅仅是为了刷单。我们把它放在一个常规商业公司的位置去看，它存在的目的一定是多赚钱。如果这家公司的主营业务是刷单，为了多赚钱，那么它的常规思路，应该是从博主那多接单，这是它的主要收入来源。而不管是用机器人还是招聘真人兼职刷单，这都是它的成本。最基本的经济学常识，要多赚钱，就要提高收入，减少成本。收入只有1.25毛的时候，却要付出1.8元的成本，这家公司难道是来送钱做公益的？所以我们可以肯定的说，这家公司绝不是它自己宣传的那种刷单平台。根据小编的观察，它其实是一个彻头彻尾的资金盘，只不过套上了一个网络刷单的外壳。什么叫资金盘？本质是金字塔式的传销诈骗。主要形式就是拆东墙补西墙，用后面会员的钱支付前面会员的钱。我们来复盘一下这个平台是怎么步步为营，诱骗表妹们入坑的。首先，朋友跟你说，一起来做兼职刷单吧，一部手机，动动手指，每天就能赚点零花钱。一开始当然要给你点甜头，所以你真的每天都赚到了几块钱，于是对平台产生了信任。紧接着，你发现不充值赚钱太慢了，姐妹们都在充值，（这里面当然有人是托儿），于是你开始充300，充600，很快充了2000。一个账号不够，你还会把家人的账号也拿来充值。恭喜，你已经在给前面的会员发工资了。几千块投入之后，你会嫌静态赚钱还不够快，于是开始发展下线。这就是在找人给你发工资了。金字塔结构由此形成。在App上，有这样一个页面，你能一目了然的看到你的下线层级结构。很明显，在App后台，有人能看到所有人的数据，那想必是一张相当壮观的，枝繁叶茂的金字塔图形。这有什么用？它决定着平台什么时候跑路。再来回顾一下这张精妙的充值图。风清说了，这背后是个数值设计高手，他的目的就是让你充值。有人说，我不充钱，每个月净赚162元就满足了。请放心，首先，你有99.999%的概率都扛不住群友的充值诱惑；其次，平台还有规定，这162元，你不充值是拿不走的——就算2个月后你攒够300元，也要先充值，才能再提现。因此无论如何，只

要你想继续在平台赚钱，最后就一定会充值。一旦你充了300块，在赚快钱的诱惑下，最后就一定会充2000块。有人会说，充2000块，半个月回本，然后每个月赚4000块，划算呀。风清只能说太天真。有句话叫“你盯上别人的高收益，别人盯上的是你的本金。”在这里可以换个说法，你盯上的是几十上百块的刷单佣金，别人盯上的是你2000块的充值卡。事实上，在平台眼里，每天130块的佣金真的只是小数目。注意到没有，你充值2000块，半个月回本，当月净赚只有1942元。但在这一个月中，你一定会去发展下线，只要有一个下线充值2000块，就能给你发这1942块的工资了，平台还能倒赚58块。你梦想中每个月净赚的3942元，其实就是你拉两个下线充值的钱。也就是说，从头到尾，你都是这个平台的赚钱机器，赚的就是你的朋友和亲人的钱。这和传销击鼓传花没什么区别。最后没人加入了怎么办？平台很有经验，他们一定会赶在某个时间节点前，也就是收益率达到最高峰的时候，停止这场游戏，然后卷款跑路。大家都以为自己能回本脱身，但谁知道你是不是最后的接盘侠呢？14日，一名叫“空空”的网友就在知乎揭露了一家点赞平台骗局。他说，平台越是有活动，鼓励你充值的时候，就正是平台准备跑路的前奏。值得注意的是，根据这位网友提供的截图资料显示，跑路的平台旗下共有24款不同名称的App，都在用同样的套路割韭菜！有句话是这么说的，我们永远赚不了我们认知范围以外的钱，除非是靠运气，但是靠运气赚到的钱，最后往往又会靠实力亏掉。小编想说，一切听起来像天上掉馅饼的好事，都千万别去碰！所有的网络兼职，只要喊你充钱，赶紧退出！就算这次你幸运赚到了钱，但被你拉进去的亲人和朋友，都会被你害惨！更重要的是，花几千块钱当买教训也就算了，赚快钱是会上瘾的，说严重点，它会彻底毁掉一个人！当你习惯了每天躺赚上百元的日子，就很难回到凭本事靠实力挣钱的状态，然后你一定会心存侥幸的继续加入下一个资金盘！你能确保那时候，好运还会一直降临到你的身上么？！有个词叫“反噬”。

11901

“抖音上这些赚钱的小项目，有人用它月赚3万+”

26日

"你喜欢刷抖音吗？你刷一次抖音需要多少时间才能停下？

有人说，抖音等短视频是现代人的鸦片，人们躺在床上拿着手机不停滑动的样子，像极了以前人们侧卧在沙发上抽大烟的样子。

毋庸置疑，抖音等各种娱乐短视频软件抢占了人们的大把时间；与此同时，在“用户时长”即商机的互联网时代，也有不少人利用抖音等短视频，赚得盆满钵满。

你是在抖音上花时间的人，还是在抖音上赚钱的人？今天，钱哥就给大家介绍几个在抖音上很火的赚钱小项目。

1、抖音无货源电商

赚钱小项目,抖音有一个变现神器，叫抖音电商。

你在看抖音的时候，是不是经常会发现视频右下角会有商品橱窗弹出？这就是抖音的商品分享功能。

通过抖音的电商橱窗功能，在视频中插入商品链接，可以获得商家 20~50%的产品佣金分成。比如，你在刷抖音的时候，刷到了一条关于穿搭的分享，视频里模特穿了一套很潮的衣服，又美又帅，价格还很美丽，你难道不会心动，点进橱窗里看一看吗？

2、引流销售

如果你有线下实体店，想增加客流量，那直接拍摄你们的产品特色即可，如服装、美食展示。可以自己拍，也可以让顾客拍摄，发布抖音的时候，注意带上你的店铺位置，抖音会优先展示给本地用户。

疫情期间，之前很多类型的店铺营业都搬到了线上，包括服装、食品、家居等等，线上销售增加销售额，也可以提高曝光量，让大众对自家的品牌更加熟悉。

赚钱小项目,除了引流到线下实体店，现在很常见的是引流到自有的流量池

比如，你有一个个人微信公众号，你有一个社群，发展业务的微信号等等，也可以再抖音视频上设置一些悬念，为自有流量池吸粉。因为目前市场上，社群、公众号上的粉丝比抖音上的更值钱。

如果你在某个领域特别专业，你可以在抖音分享专业知识，吸引粉丝，抖音上就有有很多做情感内容的账号，通过解答粉丝的情感困惑来收费变现。

3、直播变现

粉丝打赏和直播电商，是目前主要的直播变现模式。

，抖音直播彻底火了一把。

像董明珠、梁建章等大佬也纷纷搞起了线上直播，为公司产品摇旗呐喊。

一些自带流量粉丝的人，也纷纷与公司合作，直播卖货，比如罗永浩、刘涛。

赚钱小项目,更重要的是，一些之前平平无奇的素人，通过不按常规出牌的套路直播，也吸引了一大批人的关注，来自江西南昌的 95 后“圆三”，直播睡觉，拿到了大约四五万元的直播打赏收入；一只猫的睡觉直播也让 2092 万人围观，获得 7.4 万元打赏。

之前直播赚钱，主要是靠粉丝打赏，现在做直播卖货，收益更高，已成为很多主播的首选。

另外，通过直播和粉丝互动，对增加抖音粉丝的粘性是很有很大帮助的。

前边讲的项目，是属于比较正统的变现方式，很多做抖音号的都会涉猎。

接下来要介绍的，属于一些旁门左道，但做得人也不少，可以快速吸粉和变现。

1、心理测试

人们对于命运好坏、运势、姻缘、心理性格、姓名配对、情商高低等玄幻学说总是充满好奇，一套免费的测试题摆在他们面前，就有一种不测白不测，假的也无所谓，当娱乐的心理；

如果是收费的，他们就会想，既然收费了，那就有一定的可信度吧……

在抖音发一条视频，左下角带上链接，点击跳转到答题页，十几道题，几十道题的都有。

做完之后想看测试结果，必须看广告，而且广告不能跳过，必须看完才能看到结果。

题都答完了，沉没成本已经产生，谁会想看结果，都会点广告。

赚钱小项目,流量主就和广告主按展示付费，俗称 CPM。如果发的内容触碰到抖音的算法，点击的人一多，赚的钱就多。

所以，不同的心理测试类视频可以多多发，一条火了就赚了。

关于心理测试的软件，网站上就有一大堆，可以直接搬运代码到抖音小程序，几乎是零成本。

2、给宝宝取名字

抖音上取名是一大热门，在抖音上搜给宝宝取名字，出来一大堆，有人专门讲取名有 200 多万粉丝。

这类视频既可以赚取流量，吸引粉丝关注，还可以线下转化。

一些起名的大师，会在介绍里留下微信，有起名意向的粉丝就会加他，最终在微信里转化。

赚钱小项目,当然啦，取名字还是要有点基础，了解点风水看命，会点八字，懂些诗词歌赋，能引经据典，不然顾客怎么会相信你。

网络上也有很多软件可以生成名字，输入出生年月日自动生成，这类名字，可以用作平时的宣传，拍视频用。

想要用抖音赚钱，前提是你有一个号，有内容生产的能力，最好已经积累了一些粉丝。

任何事情都不是一蹴而就，如果你是从零开始做抖音号，不是发几条视频就可以火的，要长期坚持，粉丝才会慢慢积累起来，从 0 到 1 万很难，但从 1 万到 10 万就会简单很多。

在一开始做的时候，一定要对账号做一些规划，要想清楚自己抖音号的方向，明确未来的变现方式，从账号的昵称、头像、背景图、内容方向，推广方式和渠道、日常运营和维护要有一个完整的思路，最好是成体系的。

在内容和题材上，为了更多的吸引粉丝关注，日常创作最好选择大部分人都感兴趣的内容，找到一个点和你的账号定位结合起来。

蹭热点、明星，萌宠配文字、情感等题材，都是大众感兴趣的方向。

赚钱小项目,说说蹭热点，一个视频火了，就可以跟着翻拍，播放量也不少，你可以想想自己刷抖音的时候是不是经常刷到同一个题材的视频，但创作人不同。

再比如，你的方向是心理测试类的，近期有明星出轨的类的话题很火，你就可以来 一类什么样的人容易或者不容易出轨的测试……

这是一种比较常见的蹭热点方式，这么操作的前提一定是符合你账号的定位。

10003

“你有想过黄金回收可当副业吗？冷门又轻松月入 3-6 万”

20 日 "哈喽，大家好我是薪然

今天我们直接切入主题聊聊“黄金回收”大家都知道黄金在我们国家有着很多美好的寓意，黄金象征“吉祥如意与富贵”，这点大大增添了黄金在中国市场的用途和热潮，导致很多人一想起黄金就觉得这行的生意需要很高的门槛，都知道黄金赚钱。

那如果薪然告诉你，黄金回收可当副业赚钱，冷门又轻松月入 3-6 万你会不会想要了解呢？

其一：黄金价格昂贵可以保资和增值，用来投资是不错的选择。

其二：黄金的利润高，如果问起来黄金回收怎么赚钱，其实很简单赚中间的差价就可以了，找到卖家和买家。

今天说的这个项目比较适合有一定经济基础的小伙伴们，如果你是上班族有逐渐稳定的收入，做这个项目是最为合适的，它操作起来并不复杂，在加上项目本身是线上模式操作运营所以不需要跑线下市场，这样及省心又省力，我们就利用线上就可以赚到钱。

黄金的投资空间是永久不衰的，俗话说：盛世古董，乱世黄金，看今年的形式，黄金也是水涨船高，前途一片大好。

感兴趣的朋友往下看，我来说说具体流程。

具体操作流程步骤：

一，申请一个全新的微信和 QQ 号

二，加群微信群 QQ 群都要加

加群可以选择一些有消费质量的人群，把目标锁定到一二线城市上面去，有消费水平的人群，成交质量也会大幅度提升，可以从身边的亲戚朋友开始 然后让他们转介绍，帮助你推荐高质量的群，他们每推荐一个高质量群，发 10 元红包关于甜头，这样大家都会积极的去帮助你的。四，百度贴吧发帖推广

”黄金回收“到手通过什么渠道卖掉呢？

这个不用担心，可以去搜索 QQ 群，或者百度贴吧里面有黄金回收群或贴吧，里面有很多行业的卖主，你们可以自己决定交易方式。

黄金回收利润：

黄金最常见的克数在 50 克左右，每克的利润在 10-50 元，这个是有变化的，需要根据当前黄金的涨幅价格去估算你的价格和利润

黄金回收的好处是可以立马变现，不会存在卖不掉的情况，回笼资金也比较快没有比较靠谱。”黄金回收“从古至今一直在升值，没有过贬值这一说，说起黄金为什么能做到让那么多人受到追捧，总结是因为它是有限资源，是天然的不是人为的。

如果你有一定的经济基础，可以去试一试一本万利的东西保证稳赚不赔。

最后提醒大家一点的是：建议大家在交易的时候要走第三方，支付宝，或淘宝，他们在圈里待久了，不妨会有极各别人喜欢搞滑头，所以要先考虑到自己的利益安全。

我是薪然今天就分享到这吧，需要有不懂的项目和问题，欢迎留言交流。

11848

“分享会：百家号私信精准引流大解析（视频+图片）” 26 日

”

【课程详情】百家平台，百度系产品，流量有多大，你懂得！但同时，百家号也以审核严格著称，那么我们怎么含蓄的做到精准引流呢！今天分享得是百家号私信引流。

在私信里面是可以发送数字以及数字加字母的，建议微信留数字加字母的，即使你没有明确的打出来“微信****”，而只是说找我****，用户一般情况下也是得明白的。

当然，这里是有用户主动私信你的情况下。

那么如果我们的文章是比较干货的，有知识点的，用户看完不懂的话自然会私信问你，另外也可以在文末加上一些引导私信的话语，比如：有问题欢迎交流，有问必答。

具体看视频教程吧！

[wplist title= ” 分享会：百家号私信精准引流大解析（视频+图片）” link= ” http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2834 ” img= ” http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/yxXzPbl779X9txQG1873v7f1t8t9IX.jpg ” price= ” ” oprice= ” ” btn= ” 点击立即学习 ”]分享会：百家号私信精准引流大解析（视频+图片）[/wplist]

9294

“猝死队抖音短视频培训 6.22 最新课程：新品贝壳鞋最新玩法+最新破

“不适宜公开” 20日 **“【课程详情】 [wplist title=” 猝死队抖音短视频培训 6.22**
最新课程：新品贝壳鞋最新玩法+最新破不适宜公开” link=
http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2836 ” img=
http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/vqR8F0ZO5v5P8pFR66Q9B5b0qV60Q4.jpg” price=””
oprice=”” btn=” 点击立即学习”]猝死队抖音短视频培训 6.22 最新课程：新品贝壳鞋最新玩
法+最新破不适宜公开[/wplist]

9291

“小红书博主是怎么赚钱的？如何接推广？如何制定报价？” 18日 ”

或许很多人刚开始来到小红书都只是抱着分享生活的初衷，但到了后来，随着粉丝量提升，不管是有意还是无意，都会涉及到一个问题，那就是从内容中变现。

在小红书，提到变现这个话题，一般有两种方式。一种是通过小红书平台引流到自己的微信号、公众号或者是店铺，再进行出售产品、服务来进行变现；另一种则是依靠小红书，利用账号在平台的影响力，进行流量变现。例如，博主在小红书上帮助某个品牌进行产品的宣传（推广），又或者是通过直播帮助品牌进行产品销售（直播带货）。

对于大多数小红书博主来说，显然第二种变现方法更加适用。而其中，由于很多小红书博主也才刚开始接触直播，对于直播带货还不是很熟悉。今天，就先来谈一谈有关于小红书推广变现的话题。

01 如何接推广？

对于小红书博主们来说，如何才能接到推广呢？一般有官方和非官方两种途径。

1) 官方途径

走官方途径，首先想到的当然就是市面上的各种小红书 MCN 机构。

博主和 MCN 间的关系更像是艺人与经纪公司，MCN 负责接收各类品牌方的推广邀约，再分发给自己签约的博主。博主自己不需要再四处寻求品牌方的合作，只需要多多注意 MCN 下发的各种推广消息，选择合适自己的进行申请，符合要求即可接单。

另一种则是去年小红书官方上线的品牌合作平台。

创作者可以在这个平台上传自己的推广报价、查看运营数据，并且能够直接和品牌方沟通，无需通过中介机构。但是前提是要满足小红书品牌合作人标准，即：粉丝数量在 5 千以上，近半年内 2000+阅读量的笔记要在 10 篇以上。

当然，以上两种途径，机构和平台都会收取一定的服务费。但相应的，对于推广的真实性和后续费用的收取都会更有保障。

2) 非官方途径

小红书接推广的非官方渠道，一般有以下 3 种：

① 螃蟹通告

类似于一个任务的发布和接取平台，使用非常简单。

不仅支持 KOL 接单也同时支持商家发布招募广告，但是鱼龙混杂，需要自己个人判断，其次是价格相对比较低。

② 通告社群

一些通告群内会由群主或者成员发出招募达人的表单链接，只需填写表单坐等联系就 OK，但

是一般不合规的基本就没反馈（类似投简历），使用不太方便。而且群这种东西并非公开可以查找的，找到合适的通告群成本会相对较高，并且质量都很有有限。

③ 个人联系方式

在小红书的个人简介页面留联系方式，比如微博或者邮箱是有效的，只不过因为是被动，联系人数并不可控，一般来说比较少，而且效率也非常低，不过有针对性的来找的一般合作成功率都比较高。

以上三种也可以接到推广，但是比起官方平台和机构来说，鱼龙混杂。发布信息未经核实，真实性存疑，需要博主自行辨别。而且后续薪酬回报得不到保障。

02 如何制定推广报价？

了解完推广渠道之后，在真正接单之前，还有一个问题我们也不得不考虑，那就是怎么来制定我们的推广报价呢？什么样的推广价格才算是合理？

对于非官方途径来说，大家可以根据以下标准来初步判断自己的报价。

一般，推广报价是自己粉丝的十分之一就算是高价。另外，下面这两个因素也会影响报价：

①如果你的数据表现不好可以减少 20-30%

②如果你的封面乱再减少 20-30%

而对于签约了 MCN 机构的博主而言，也需要博主先上报自己的初步报价，机构根据博主的数据情况还会再进行调整。

另外，对于在品牌合作人平台上接推广的博主来说，官方给出的报价参考标准是根据个人数据页面平均阅读数，每一个阅读 0.1 元-1 元的区间，并结合自己的实际运营情况和品类来制定报价。在看完以上内容之后，相信大家对小红书平台的推广变现也有了一定了解。但如果想要更好地实现内容变现，希望所有博主在接推广之前，都能够考虑一点，那就是接触的品牌调性和博主本身调性是不是相匹配。

博主能够接到推广邀约的前提是要有粉丝基础，而粉丝则是因为博主的内容才成为粉丝。对于博主而言，接推广、做到内容变现很容易。但是找到适合自己、符合账号定位，并和自身内容相融合匹配，才是真正需要做的事情。毕竟一味的接推广，对于博主自身而言，账号内容得不到提升，粉丝体量也会流失。

9314

“一些低门槛易上手的兼职副业 万一失业后给自己留几条退路”

年 21 日 “最近，一组失业笔记在网上走红，看哭了无数人，一个成年人，如果骤然失业，生活竟过得如此艰难和辛酸。

这些失业笔记记录了他们因为各种原因失业后的真实情况，被焦虑和压力所包围，没有积蓄的连维持正常的生活都成问题。

如果骤然失业，在没什么存款，没有工资以外收入，新工作也没着落的情况下，我们该如何度过难关？

今天我给大家分享一些低门槛，易上手的“副业”，不为发财，但可以保证你在最困难的时候有事可做，有钱可赚。

首先讲一些线下可做的事情。

现在很多地方在鼓励大家摆地摊，因为摆地摊真的是一个门槛低、投入低、回钱快的一个项目。当你在很缺钱的情况下去摆地摊，一定注意选择一些成本低的小物件、小吃什么的，配合场地、

特殊的节日等因素，在客流量多的地方可以卖得很好，靠量取胜，钱可以一点点的赚起来。端午节快到了，想想端午节都有什么习俗，吃粽子、戴五彩绳、佩香囊、吃煮鸡蛋等。很多学校、写字楼、车站等人流量大的地方，就有很多老奶奶或者阿姨，带着自家包的粽子、煮的鸡蛋出来卖了。一个粽子卖 3 块钱，一个鸡蛋卖 1 块钱，利润还是很高的。在摆摊大队伍里，也出现了五彩绳、香囊的身影，最近一个老奶奶路边卖五彩绳、香囊就引发了大家的关注。

一对简单的五彩绳 3 块钱一对，香囊 7 块钱一对，这些东西在淘宝上批发 20 块钱左右可以买到 100 根。

平常很少有人会想到专门去买这些东西过节，但当路过看到了，很愿意花几块钱买个喜庆。这个奶奶说，端午节之外，她会卖其他的一些小东西，一天赚个 100 来块，也就在家附近，感觉很充实。

除了摆地摊，当外卖配送员也是很多人在过渡期的一个选择，什么北大硕士当外卖配送员、年薪 30 万程序员失业当外卖配送员的消息大家都看到了，后来他们还是回到了公司上班，但外卖配送员这份工作真的帮助他们度过了最难的时期。

怎么说呢，多劳多得，靠勤劳与汗水挣钱，没什么可丢人的，很多身强力壮，踏实肯干的外卖员，挣得一点也不比坐在写字楼的小白领少。

如果家里有车的，去做网约车司机也是一个不错的选择，我前段时间打车，遇到一个在北京开蛋糕店的师傅，因为疫情的缘故，蛋糕店一直没有开门营业，他就开起了滴滴。

做网约车司机的收入自然是不及开蛋糕店，但他觉得出来跑总比在家里呆着干着急强，而且开车的收入也可以维持一家的正常开支。有一句话他说得特别动人，工作总会再有的，蛋糕店也总会再营业的，与其徒劳无功的焦虑，我们该选择在当下做一点实事。

现在大家还是更倾向于在线上发展副业，也俗称网络兼职。

不管是摆摊，送外卖、开出租等，都是有时间限制的，而线上的东西，你一旦开始做了，24 小时营业。

再者，不考虑时间因素，很多网络兼职的成本为零。

其实，很多网络上的副业要赚钱，是有一定门槛、需要有前期的积累的，比如抖音带货，前提是你得有粉丝，会拍视频、剪视频；靠写作赚钱，前提你得会写。

为了符合骤然失业，无积累，想赚一点钱度日的条件，所以接下来讲的网络兼职，基本是零门槛，易上手的。

很多公司或者第三方调查公司，需要大量的测试对象做调查，你可以做为被调查的一方，完成调查问卷，或者完成一些调查任务获得奖励。

比如第一调查网、最网 e 调查、GTM 调研社区、集思网等，你可以在上边寻找调研项目。现在还有很多陪伴类的副业市场需求很大，比如陪打游戏，**天，叫醒服务等。简单来说，就是你可以通过线上叫别人起床、陪人聊天、陪人玩游戏来赚钱。

去淘宝搜索叫醒出来的页面如下，可以看到，打一通电话叫醒，市场价是 10 元。

另外，在陪玩网、网咖、58 同城等搜索，也可以看到很多陪玩类的赚钱项目。

最后，还有一项覆盖面非常广的副业就是卖货推广了，现在淘宝、京东、拼多多的很多项目都是无货源推广，你不需要前期投入成本，你只要能帮忙把货卖出去，一般是卖给有需要的朋友，你就可以赚到佣金。

更具体的可以看看这篇文章：又一造富机会，有人号称躺赚 10 万！这个项目你也能干。

不得不告诉大家的一点是，以上介绍的这些项目，本质上都是出卖你的时间、精力和劳动在换钱，在这个过程中，你可以积累的，可以学习到的东西是非常有限的。

一个人的时间才是最宝贵的，不到万不得已的时候，我们还是要争取去发展和积累一些可持续

发展，有进步空间，有前景的副业。比如自己做自媒体，做抖音号，练习写作等，这些副业的特点是，你前期投入了时间甚至金钱，见效却非常慢，很多人等不及耗不起。但一旦当你积累到了一定程度，就会产生从量变到质变的变化，后期的收益也会滚滚而来。

就像《苏世民：我的经验与教训》里边说的：做大事和做小事的难度是一样的。两者都会消耗你的时间和精力，所以如果决心做事，就要做大事，要确保你的梦想值得追求，未来的收获配得上你的努力。

但是，生活很难，不得已的时候，生存大于天，但永远别忘了给自己制定一个长远的目标，并身体力行的去实践它。

9309

“CPA 项目流氓玩法日赚 200+ 自媒体免费送操作 CPA 安装包”

年 7 日 "今天这篇文章我给大家讲讲 CPA 这个话题。

CPA 是互联网早期赚钱项目中最火的一个，不过经过这么多年发展，项目大众化后，很多人都说 CPA 不好做了，也很多人转行了。

其实当一个项目大众化时，普通的玩法当然行不通了，只能改变思路，开发新的玩法，才能保证后期能够赚到钱，今天我也有一个新的 CPA 玩法想和大家分享。

CPA 流氓玩法：自媒体免费送+CPA 安装包，日赚 200+

CPA 是什么？

基本上作用于互联网广告，广告投放获得一个注册激活后记为一个有效广告。

比如我们浏览一些电影网站时，时常会出现一些下载播放器才能下载观看，这就是 CPA 广告了，当我们下载了他的播放器，网站站长就会获得了一个 CPA 广告的收入。

哪里可以接到 CPA 广告？

广告联盟，就是申请 CPA 的地方，百度一下就能找到很多的广告联盟，当然选择一个有信誉的广告联盟尤为重要，因为这是给你发佣金的地方。

CPA 是如何计费的？

一般按照，下载或注册数据结算的，1 个下载数据=2-3 元左右。

简单了解 CPA 后，在给大家说一下，这个流氓套路玩法的原理。

对接广告联盟

制作安装包

自媒体免费送资料

需求方下载

获得佣金。

大家看上面这张图，看懂的人就能明白这个玩法的整个流程。

其实这个流氓玩法就是：在自媒体平台免费分享一些比较好用的软件，或者脚本，学习资料，工具等等，在通过静默安装包把我们的广告软件，捆绑在这些软件，资料，工具中，当有人下载了，就能获得佣金。

大致流程就是这样，我给大家详细解析一下。

1: 对接广告联盟，看上面那张图片，就是广告联盟了，选择确认要推广的软件（请自行百度找）

2: 制作静默安装包

如何制作静默安装包，大家也自行百度吧，写得非常详细。

3: 自媒体免费送资料

制作好安装包之后，就得开始送了，送什么呢，我给大家几个参考。

比如在自媒体圈：可以送一些运营工具啊，运营神器之类的。

比如在脚本圈，分享一些实用的脚本

比如游戏圈，可以分享一些游戏中的辅助软件

在哪里分享这些呢？

是分享制作好的安装包，这样有人下载了，能获得这些资源，同样我们的广告也被自动被捆绑下载了。

从而获得佣金。

玩法非常简单，总结起来就是制作好安装包，在利用自媒体平台免费分享各类资料，工具，软件，从中赚佣金。

利用自媒体的操作，优势也是非常明显的，因为自媒体有一个优点，他能长期保留，比如，你今天分享这个资料，过 1 个月，1 年，几年，还是能看到，可以帮助我们长期获得收入的一种模式。

除此之外，还有一些老司机浏览不健康网站时，也常会遇到这种静默安装包，不小心点击后，马上就自动安装了。

今天时间来不急，文章写得不是很详细，大家将就着看吧。

9303

“江南汇 6.14，关于抖音买号挑选高质量号码到直播带货整天流程”

14日

问你个问题：，做什么最火最赚钱？毫无

疑问，答案一定是直播卖货。

到底多火多赚钱？看看去年 618 官方公开的数据，保证你惊掉下巴：

淘宝红人薇娅：直播 1 个小时，成交额突破 6200 万；

口红一哥李佳琦：3 分钟内，卖出 5000 单资生堂红腰子，销售额超过 600 万；

快手主播辛巴：在 20 万人直播间内，10 分钟卖出洗衣液 32 万单，销售额 400 万；

华为荣耀官方店：10 分钟同样破百万，全天直播成交销售额破 2000 万……

此次更新的是江南汇 份最新的直播带货课程，课程从抖音买号到直播带货整个流程讲的很清晰，感兴趣的可以直接下载

[wplist title=" 江南汇 6.14，关于抖音买号挑选高质量号码到直播带货整天流程" link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2832 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/M5UjGFDF8GYdgZSuFJJuJ0kHfU9YJz.png " price=" " oprice=" " btn=" 点击立即学习"]江南汇 6.14，关于抖音买号挑选高质量号码到直播带货整天流程[/wplist]

9300

“龟课·闲鱼项目玩法实战班第 12 期，操作 10 天左右利润有 8000 元

细节玩法” 14日

【课程详情】

课程亮点：

闲鱼市场前景分析及多种变现玩法。

实战教您：选品、择品、上品、优品、爆品、复品。

标题？配图？文案多种写法，让您操作闲鱼更快人一步。

如何快速提高转化率，曝光量及账号权重，轻松提升宝贝排名。

巧用低价、中价、高价打法，轻松玩转闲鱼。

如何通过闲鱼多渠道，多方法引流到私域流量池。

玩转闲鱼直播，实战直播技巧，搭载直播风口快车。

不会聊天？成交低？没复购？没关系，教您轻松掌握成交秘诀？

团队化运营：如何招人？留人？用人？设置强有力的薪酬体系！

本次课程内容更新 10%以上，由闲鱼实战讲师胡美亲自授课，爆点干货，带您一步步实操！

[wplist title=" 龟课·闲鱼项目玩法实战班第 12 期，操作 10 天左右利润有 8000 元细节玩法"

link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2833 " img=" "

http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/s07b3tiu7rPg575TSubIU3wb0UFpsr.jpg " price=" "

oprice=" " btn=" 点击立即学习 "]龟课·闲鱼项目玩法实战班第 12 期，操作 10 天左右利润

有 8000 元细节玩法[/wplist]

9297

“从开店到爆款的干货实战分享 如何操作天猫无货源赚钱？”

年 9 日"一、什么是天猫无货源？天猫无货源就是一种对比传统天猫店更轻便的电商模式。不需要咱们自己囤货，也不需要咱们自己打包发货。

我们要做的就是根据数据去不同的电商平台采集优质的爆款宝贝，然后适当的提高售价放到自己天猫店铺里面进行销售，从而赚取差价利润。

二、天猫无货源有什么优势？

决定一个电商模式能否获取到利润的因素有三个：用户市场，竞争商家以及客单价。

天猫是隶属于阿里系的电商平台，而阿里系电商是占据了国内电商大半的市场。

目前天猫也是阿里主打的平台，淘宝的流量一直在导入倾斜给天猫。

这点咱们打开淘宝搜索一下产品就能发现，无论搜索任何产品，最后出现在首页的往往都是天猫店铺产品居多。

其次就是天猫本身生态环境是属于闭合的，店铺数量被官方调控，数量不会出现激增的情况。

目前天猫的商家数量在三十万左右，对比淘宝千万级别商家，京东百万商家来说，整体的竞争是很小的。

最后就是天猫本身的定位也是偏向于中高端市场，所以拥有更强的定价能力。

说白了就是客单价可以做的更高一些，而客单价越高，对应的利润自然也就越多。

流量大，竞争小，利润高就是天猫无货源的核心优势。

三、做天猫无货源需要什么投入？

天猫无货源的市场很好，对应的就是门槛较高。

目前一家天猫无货源店铺的整体投入在三四十万左右。

首先需要有一个天猫店铺，目前来说天猫店铺比较稀缺，自己入驻申请通过率很低，一般都是选择交易市面上流动的天猫店。

目前根据天猫店铺类目不同，价格也有所浮动，四万到大几十万的天猫店铺都有的。

为了保证后期利润的话，一般都是选择二十万左右的旗舰店。

这部分投入是最大的，如果咱们本身有天猫店铺就可以减去二十万的预算。

天猫店铺一直也是处于升值状态，这部分投入是没有风险的，后续只要天猫店铺不出现违规情况，咱们不做了转让出去甚至有可能赚取一笔转让费。

其次的投入是天猫的保证金和技术年费。

保证金是五万元，在咱们自己账户里面，不做了随时可以取回的。

技术年费是天猫向入驻商家收取的平台使用费，每年是六万元。

目前天猫有对应的规则扶持，只要咱们可以达到类目规定的销售额，那么这六万元年费会百分百返还给咱们的。

这部分投入费用是十一万，五万元保证金是没有任何风险的，六万元的技术年费百分之九十五以上的天猫商家都可以达到，其实也并不具备风险。

最后一部分的投入就是流动资金。

消费者下单之后，钱并不是直接到咱们账户的，而是要经过天猫，一般是十五天的周期到咱们账户上，所以咱们需要有一部分的流动资金来支撑资金的流动。

这部分资金投入也是没有任何风险的。

最后总结一下就是，天猫无货源店铺的资金投入在四十万，其中潜在风险资金六万元，剩余的都是没有风险的。

四、天猫无货源的利润情况

天猫无货源利润是跟咱们所做的类目挂钩的。

天猫店铺主要分为单类目和多类目组合。

目前单类目的天猫无货源店铺月产出一般在四万元左右；

多类目组合的天猫无货源店铺月产出利润可以突破十万。

产出对应的是咱们前期的投入成本。

因为不同类目的天猫店铺费用也是不一样的，一般来说一个单类目的天猫店铺转让费在十到二十万左右，多类目组合的天猫店一般最低都在三十万了。

具体的利润获取还是根据咱们自己目前的资金状况来选择。

五、天猫无货源的玩法

天猫无货源操作的玩法目前有四种：

采集玩法：就是无脑利用软件铺货，以量取胜。

优点是起店速度快，缺点是数据不稳容易违规。

蓝海玩法：通过生意参谋去计算蓝海值，找蓝海市场。

优点是店铺数据后期很稳，缺点是前期起店比较慢。

裂变玩法：一般是搭配蓝海玩法一起操作的，把一个蓝海产品进行复制和裂变成十个链接。

优点是起店速度快利润多，缺点是很容易违规。

店铺权重玩法：是目前最成熟安全的天猫无货源玩法，利用店铺的权重提升来获取流量。

优点就是各项数据很稳不易违规，缺点就是操作起来比较繁杂，而且对于运营能力有一定的要求。

四种操作模式各有优劣，我个人更倾向于店铺权重玩法，虽然复杂一些，但是更稳定长久。

大家操作电商，应该都是为了找到一个长期盈利的项目。

六、天猫无货源怎么做？

目前天猫无货源店铺的操作其实都是差不多的流程。

采集，筛选，上传，优化。

我们需要不停的去采集各大平台的优质同类目宝贝，对于新手来说可能前期并没有一定的选款眼光。

咱们可以用最简单粗暴的方式，去参考同行的宝贝，进行复制。

采集完产品之后，咱们需要做的就是去过滤一下产品的各方面因素有没有潜在违规风险。

主要是：品牌词，图片 logo 以及图盾等……

之后咱们就把过滤好的产品进行统一上传，具体每天上多少量还是要参考咱们选择的玩法模式

去决定。

产品上架完之后，咱们就要去后台查看数据并进行分析优化。

一般来说有两种情况是最常见的。

第一种就是转化高，访客数量少。

这种情况下咱们需要做的就是去提高访客数量，那么需要咱们优化的地方就是标题和主图。

第二种情况是转化低，访客数量高。

这时候咱们要做的是提升转化率，那么需要优化的地方就是详情页和评论区。

店铺的优化其实并不难，主要是根据各项数据去分析问题，找到问题并解决。

七、天猫无货源常见的问题

其实做天猫无货源最常见的问题就是违规。

目前违规的点主要有：

盗图知识产权，咱们可以利用双图技术去规避解决；

售假违规，咱们可以主动规避杜绝的；

大数据排查危及交易安全，这种情况大多会发生在淘宝上，目前天猫基本没有这方面问题；

滥发，目前都是追求精细化运营，滥发的问题也是很少发生的。

虚假交易，涉及的就是刷单的一些问题，很容易可以规避的。

投诉品牌不一致，咱们只要跟进同行数据的话就不会发生的。

目前来说天猫无货源常见的问题就这些，都是很容易解决的。

八、关于天猫无货源的建议

第一点就是刷单的问题。

刷单无论什么时候都是有一定风险的，无论是传统电商还是无货源电商。

咱们只需要把控好刷手的账号以及刷单的时机就好了。

还有就是违规问题。

违规咱们尽量去规避，如果真的出现了也不用太过于慌张，正视这个问题，去逐步解决就可以了。

然后就是税务问题。

这点说白了和咱们关系并不大的，比咱们做的好的商家大有人在，就算是电商开始清查税务问题，也轮不到咱们，天塌了还有个高的人顶着，头部卖家会有更好的解决方案。

最后就是关于天猫无货源是否能操作的问题。

咱们把自己定义成一个商人的情况下，去计算一下整体的投入产出比以及风险情况。

目前我自己团队运营了两百多家天猫无货源店铺，全部都是处于盈利状态的，站在我的角度而言，天猫无货源是个很不错的项目，风险成本并不高。

9282

“在网上卖货最好用的六个平台 研究透一个够你吃一辈子” 年1 7日

"很多朋友产品也选好了，线上专卖店也有了，剩下的就是缺流量，只有流量有了才能把产品卖出去换钱。

那么流量怎么来？这是 99.9999%的朋友最关心的问题。

对我而言，做流量，我只干一件事，就是写内容，公众号写、网站写、知乎写，公众号写原创，每周三五篇，没内容写，强迫自己每天继续看 50 篇文章，看着看着原创的灵感也就有了，看的过程中有不错的内容，也就直接复制到网站，适当的修改成有利于 seo 的内容，每天两三篇。目前知乎我刚重新拾起，虽然已虐我千百遍，但我依然不想放弃，每天回答 30 个问题。

做屌丝久了，觉得当屌丝简单；写内容久了，觉得写内容简单。任何一个动作，重复久了，都觉得简单，还有一点就是绝活只有一个，要是两个，那就不是绝活了，物依稀为贵，不该自己

花时间精力的事，不要碰，守住自己的道！我就是这么干的，我的绝活就是写内容，我的道就是坚持了 4 年。

可以卖的东西很多，可以卖出去的东西很少，那么在哪里卖会更好？

1、微信

这个是必须的，不要担心卖不出去，好的产品自带流量，你卖面膜、卖乱七八糟的东西自然是卖不出去的，你卖“线上专卖店”的东西就可以卖出去，我说的！再说，微信作为一个载体容器是百分之一千必要的。

2、淘宝

我也不会淘宝，刚“出道”的时候，就是在淘宝被骗的，现在虽说不精，但也能玩的动，店群的原理是什么？官方对于新店铺有一定的扶持，自然流量就可以转化，单数不多，好在批量复制放大的收益可观，自带流量的产品曝光会更高。

3、闲鱼

比淘宝简单，闲鱼上卖什么的都有，因为流量巨大，所以“三教九流、鱼龙混杂”，卖服务的就很多，卖产品的自然更不在话下，闲鱼与淘宝最大的不同之处在于闲鱼的卖家绝大多数的人都是普通的不能再普通的老百姓，所以卖货难度没有淘宝高

4、知乎

知乎推出好物推荐，身边已经不少朋友圈赚的盆满钵满了，我不去做，因为我的核心不是卖货，而是卖服务，不该自己花时间精力的事，不去碰，守住自己的道！什么都想要的人往往什么都得不到，总有人说你做项目那么赚钱干嘛要告诉别人？我想说，我知道的赚钱项目都快溢出来了，总得做点什么吧。

5、快抖

快手抖音简称快手，想在这上面卖货，需要点拍视频和剪辑视频的绝活，没有可学，不用慌，谁还没个第一次？第一次总是充满紧张**的，当你第九千九百九十次的时候，紧张**？不存在的，不需要九千九百九次，坚持九 19 你就入门了，收集天朝学子博客上的资料看，做笔记！给自己列一个提纲框架，然后去找答案，整理起来就是你的。

6、广告

派单依然存在，前两周我接了个广告就是派单的，投入 1000 元，最终收回 1100 元就是净赚 100 元，自然是存在风险的，可能投入 1000 元，最终收回 100 元，没有好的方法，就是小步试错，从 100 块开始投，投的多了，你自然而然也就知道哪些是可以收回成本的，哪些是收不回的，有这个条件，这个方式卖货简单暴利。

六选一，天天研究流量、研究卖货，收入就上去了，开始可能没什么收获，但是有一种感受叫做苦尽甘来，这道苦尽甘来就像一道过滤器，过滤了绝大部分的人，因为有的人只能看到一个月、二个月、三个月，但也有人可以看到半年后、一年后、三年后…

我做项目，选定后，一般都是看一年后，至少在一年之内不是项目本身问题，我都会坚持去做，不管收益如何。

9278

“不懂自媒体百家号怎么赚钱运营？百家号赚钱运营全攻略” 6

月 12 日 “不懂自媒体百家号怎么赚钱运营？”

今天作者把自己运营经验和大家分享，零基础的同学也能快速掌握百家号运营技巧，用百家号赚钱，快速过百家号新手，开通收益！

百家号赚钱运营攻略，现在开始：百家号如何过新手期，百家号过新手期的条件是什么？

如何写出爆款好标题？

文章如何排版？

文章如何配图？

如何追热点？

百家号如何过新手期？百家号过新手期的条件是什么？

基本保持两天一篇的发文量，写自己熟悉的领域，不要抄袭别人的文章，就算是洗稿，也要洗的干净，如果让系统认定你搬运了，就算是指数再高，申请转正的成功率也很低。

这个和文章的质量有很大关系。

文章的质量有三个表现方面。

一个是纯内容上，有见解、有干货，能给人获得感。

一个是字数方面，1200字才能算完整的文章。（低于这个字数，质量存在降低的可能）

配图方面字数要求 6-8 张高清图。图文要关联，如果配图少，或者不清楚，同意降低质量分数。

这是从百家号指数方面来分析，如何快速达到转正的标准。

观点一定要独立，价值观要正确。

从百家号这个平台来讲，他们特别青睐图文作者，即便大力扶持视频作者，图文依旧是主流。所以综合来讲，做图文更容易转正。要持续输出原创内容的，平均分达到 500 左右再去申请是比较稳妥的。持续更新你那个领域的优质原创内容。短期内过新手没那么快的，照你目前的情况一般 1-3 个月能转正。

百家号过新手期的条件是什么？新手需要满足的 3 个条件：

必须注册 7 天以上，百家号指数 500 的帐号，信用分为 100 分的新手帐号，可主动发起转正申请进入人工审核。人工审核将重点评估账号的发文质量，择优通过。

1、注册领域

很多人在注册领域的时候不知道如何是好，作者再次温馨提醒大家一定要做自己最擅长的，如果没有擅长的那么就做娱乐、生活类，因为这种对写手的能力要求不高，可以畅所欲言。

2、发文领域的专注度

领域一旦注册好，在前期的文章发布就必须发布领域内的相关内容，切勿一会发生活，一会发娱乐，一会又发体育，这样会严重影响百家指数的计算，一定要注意垂直度。

3、保持活跃度

保持活跃度，保持活跃度，保持活跃度，重要的事情说三遍，在新手期的时候一般一天只可以发一篇文章，如果你每天都发布一篇文章，无论长短，这对于百家号指数的计算有利哦。

4、原创，热点

原创和热点是百家号指数计算的重中之重，在新手期的时候百家号是不会有推荐的，所以这个时候你所写的文章必须有能触发点击的词，所以热点是让我们能快速有阅读量的重点，把握好这个，相信你的百家指数会速速的往上升。

5、用户喜爱，互动情况

用户的喜爱和互动情况也是增加百家号指数的小重点，在文章结尾处可以遗留一些讨论的话题，这样可以给受众有想要发言的**，从而增加用户喜爱的维度，这样对于提升百家号指数的小技巧不容忽视哦。

6、首发

无论是原创还是伪原创，无论你有多个平台，但是文章一定要第一个发布在百家号里边，这样能提高百家号的原创指数。

7、文章的深度和广度

在发布文章的时候，有时候即使是伪原创，但是也一定请带上自己的观点，当然必须是三观正的观点，这样就会让文章有深度，值得人去阅读，从而增加文章的内容质量度。

如何写出爆款好标题？

标题对于自媒体各个平台来说都很重要！毕竟标题写的好，能够吸引大家点击。控制在 15-25 个字，突出矛盾，重点，又要留下悬念。想要有吸引力的标题，最大的一点是要把内容“画面化”。

比如说，情节化，数据化，标点符号，标题带热点，标题有悬念，标题带问句，标题有倒装句… 热点事件融入标题，真不错的方法。用热点引出核心，热点是吸引用记眼球，内容是抓住用户的心。注意只要不是标题党，啥都好说，但是一定要带正能量。

百家号文章如何排版？

封面

封面的图片要尽量做到统一风格。

封面图片的尺寸为 600*400 像素，像素不能够太小。封面标题不能过长，最好不超过 14 个字。

文字

字体的风格要和文章内容风格统一。字体的种类和颜色都不能超过三种，太多的话会显得杂乱无章，非常乱。字号不能过大或过小。一般正文在 14 到 16 号之间，标题是 16 到 20 号之间。段落

一定一定要段落分明，千万不要出现一篇 1000 字的文章就 1~2 段就完事了，密密麻麻别人都没有想看的**，一般人看了就会头晕。所以说要学会内容分段，知识分段，类型分段。段落和段落之间也可以调大空行来区分，一般都是一行。

作者给大家推荐几个编辑器：135 编辑器，i 排版，秀米，都是比较好用的编辑器，形成固定的风格，如字体的颜色，整个的调性，颜色不超过 3 种，图片尽量是统一等，可以根据自己喜好来用选择适合自己的编辑器。

排版要特别注意的这一点：字体和字号，一般字号选择 15-16 号最佳，字体选择适合文章内容的字，字间距，图片的选取插入，整体页面不要看着太乱。

文章如何配图？配图的选择不仅和图片的质量高低有关，作者建议在选择配图尽量少而精。优质配图的 5 个原则：

1. 与所选定位和文章主题相符

尽量让配图与文章相关，如果你写的是美食鉴赏类的文章，那么你放的一定是美食图片，不可能你写美食类文章，你下面配的是娱乐明星吧，这看起来显然很不搭！只有配好图，与文章主题相关联才有说服力。

2. 画质清晰

我们在选择图片的时候尽量以高清为主，想要配图高大上，图片像素高是一个必要条件，只有像素高的图片才能衬托出文字的细腻。

3. 统一式风格

一篇文章在选用配图的时候，要围绕文章的主题。主题的统一就是要严格按照事先提炼的主题外延关键词检索图片。在选择图片的时候，图片的风格也要大体接近。

4. 位置统一

位置统一包括两端对齐、居中显示、两端缩进相同倍数、上下留白相同。

5. 领域式风格

很多专业的行业类大号在选择封面的时候都会选择与专业领域有关的图片，给人一种专业化的感受。文章配图的质量虽然不是文章打开率的首要决定因素，但一个用心设计的配图绝对比一张随意抓取的图片要来的更深入人心。

怎样找到适合各种文章的配图？可以从千图网、懒人图库、素材中国、花瓣、站酷、堆糖、妮图网网站，或者可以在稿定设计网站自己做图。

自媒体人应该如何追热点？

第一种是常规热点，具有可预见性，比如重要的节日等；

第二种是突发热点，不可预见，比如社会突发事件等；

第三种是需求热点，情感情怀类居多，年轻人现状等。

还有就是追热点的需了解清楚，有些热点是否可追，比如说涉及政治、金融、军事等争议敏感性，这类热点不要蹭，还有明明是做美食领域的，偏要去蹭娱乐的热点。

9236

“抖音带货新玩法有人偷偷赚大钱 高客单价带货 2 原则 4 套路”

年 26 日 “前两天 6.18 预售开始，抖音上不少网红都开始活跃起来“搞事情”。比如罗永浩就在 31 号晚上做了一场“6.18”跨夜直播，全场 GMV 超过 9000W，卖了蛮多高客单价商品。我正要感慨“老罗还是厉害，在直播间卖这么多上千元的商品”，一个做抖音的朋友却告诉我：其实现现在抖音上的 KOL 们，早就在做高客单价商品了，做到月入百万的团队很多。这引起了我的好奇。随后朋友又告诉我，现在抖音带货有了新趋势：两极化现象很严重，真正赚钱的团队要么是矩阵化带“超低价”爆款，要么就是直接卖几百、上千元的高价商品。

一、淘客“入侵”，抖音带货两极化

在和这位做抖音的朋友深聊后，我又仔细研究了一番后发现：抖音上的带货商品，确实两极化趋势很明显。

1、淘客涌入抖音，矩阵式“倾销”低价商品

一直以来，大家在抖音上带货的客单价都不高。赚钱的、好卖的商品几乎都是“中低价”商品，行业内流传着一个几乎是大家公认的说法：

想要有销量，货品单价得在 100 元以下。

这当然不是说，超过 100 元就一定卖不好，但在抖音上 100 元确实是一个门槛。比如抖音@牛肉哥 背后的实际运营操盘手@李荣鑫，就在运营社分享会上曾直言不讳的说：当客单价超过 100 元时，商品会很难卖。

3V3 现象：当你定价是 3 位数时，销量就很难超过三位数。

所以一直以来抖音上带的货品，基本上都集中在 100 元及以下。现在，随着大量抖音淘客们的涌入，这种低价效应变得更加明显。打开抖音带货榜单，10 元以下的超低价商品几乎霸屏。PS. 抖音淘客，就是专门在抖音做淘宝商品分销的分销员。用户通过视频里的商品链接购买商品，他们就能获得相应的佣金。

他们在抖音上带货的路子可以说是非常野的：

通过多账号矩阵，拿钱砸 Dou+ 买流量，靠“流量 * 转化率 = 营收”的逻辑赚钱。

什么意思呢？

就是他们几乎不做百万、千万级粉丝的单个大号，而是搭建账号矩阵，同时操纵几十个“几万”或者“几十万”的中小型账号。

带货的逻辑也是简单粗暴：不追求自然流量（抖音分发推荐），直接拿钱砸 Dou+ 买流量。

做法就是，先挑选容易出货商品（一般都是低价），然后批量生产出一批视频。接着将这些视频在矩阵里的不同账号上发出，并进行小金额的 Dou+ 投放。筛选出能做到正向佣金收益的视频（比如投 100 元 Dou+ 产出 200 元佣金）。最后，筛选出视频正收益的视频，大金额买 Dou+，靠“流量 * 转化率 = 营收”的逻辑赚钱。

2、抖音中低价带货成红海，KOL 们进军高价商品

抖音淘客的这种“多账号矩阵 + Dou+ 买量”的带货方式有两个明显的特点。

一个是靠 Dou+ 买量，不需要太多粉丝积累，也不要求视频有很高的质量（高质量视频更容易获得抖音的推荐流量），门槛低大部分团队都可以批量生产；

另一个是多账号同时分发，很容易让某一类商品刷屏，成为爆款。

这种模式的门槛很低，结果就是竞争越来越激烈，在抖音带货中低价商品成为了红海，红的发黑那种。

另外据朋友透露，现在抖音带货短视频的自然流量很低，特别容易被限流。官方也一直在强调，带货视频本身要是个高质量、有价值的内容。

在这种情况下，不少 KOL 都开始选择性放弃带货中低价商品，进军高客单价商品。

为什么会出现这种情况呢？

这是因为中低价商品的佣金往往不高，而高质量带货视频制作成本却不低。从创意到脚本，再到拍摄推广都需要很大投入。再加上中低价商品的竞品非常多，一旦带货视频的出货量不够，达人很可能连制作成本都收不回来。

B 站@椰崽子但如果是高客单价商品，一单的佣金就有大几十，或几百元，可能只需要卖出几十个，甚至几个就有的赚了。

在抖音上，我没法直接算出主播们的带货数据。但据朋友透露，他身边就有不少团队在做高客单价商品带货，月入几十万的不少，上百万的也大有人在。

京东上的分销佣金

二、高客单价带货，2 个原则 4 大套路？

在抖音带货高客单价商品，理想状态是 1 条视频几十万播放量，1 天就出货几百单赚他好几万。但现实情况是，高客单价商品决策门槛比较高，很多人都只是围观看热闹，但不买。

那么这些博主们是如何在抖音，把高客单价商品卖出去的呢？在强烈的好奇心下，我看了 20 多个博主的所有视频后，发现了带货高客单价商品的 2 个核心原则，和 4 个转化套路。

1、2 个核心原则

① 高价商品做人设

上面我们说过，抖音淘客们带货往往是批量生产视频，然后通过账号矩阵大面积分发。虽然单个订单赚的不多，但因为价格低用户顾虑小，可以靠量取胜。

但对于客单价商品来说，就面临着一个很大的问题：如何获得用户信任？

对用户来说，这么贵的东西，我为什么要在你这买？我怎么知道你靠不靠谱？

而想要在抖音上快速获得用户信任，最好的办法就是“真人出镜做人设”。你只有让用户感知到你是一个真实的人，有专业知识选货、资源渠道供货，他们才可能信任你从而购买商品。

比如下面几个带数码产品的博主，每一个都是真人出镜，并着力打造自己的专业人设：

XXX 创始人，服务果粉十八年；

硬核数码博主，别问我为什么有这么多新品，因为我上头有人。……

② 高价商品本质特征：决策周期长高客单价商品最本质的特征，其实并不是价格高本身，而是决策周期长。

对于几块钱、几十块钱的东西，冲动消费很多。用户看到后觉得不错，就很可能下单购买。

但对于高客单价商品来说，冲动消费非常少。从转化逻辑来看，用户从发现到购买商品，实际上经过了 4 个阶段：

给用户种草，让用户觉得自己需要；

获取用户信任，让他觉得你可信；

抓痛点给方案，让用户想买；

消除购买门槛，让用户掏钱。

所以，带货高客单价商品的过程，也需要经过这 4 个阶段才能最终转化用户。

2、4 大转化套路

那具体是怎么操作，都有哪些套路呢？

① “场景化”种草，激发用户需求

所谓的场景化种草，就是“帮助用户想象，拥有产品时候的样子”，告诉用户：你是有这个需求的。

这个套路在一些生活好物、家电类的带货中经常被用到，而且屡试不爽。

这背后有个心理学效应叫做：海马效应。“海马效应”原意指的是用户在现实中看到某种现象，会有种似曾相识的感觉。

在现实生活中的应用是，商家帮助用户想象拥有某种产品时候的感觉，让用户对产品产生一种向往和依赖。

比如某抖音博主在带货一款多功能早餐机时，就在视频中展示了实际做早餐时的场景，搭配的文案也是：孩子超喜欢这样的早餐！

引导用户想象自己使用这款早餐机时，孩子很喜欢吃的场景，从而激发用户对这款早餐机的需求。

② 知识、误区讲解，获取用户信任当种草内容激发用户需求后，接下来需要解决用户的信任问题。

上面我已经提到，可以通过立人设来获取用户信任。具体通过什么形式呢？

大部分主播都是通过干货输出，向用户科普一些行业知识、技巧、使用误区……这些都能帮博主建立起“懂行的大佬”的人设。

而用户在视频里获得了新认知、新技巧，也自然会慢慢认可博主的人设，进而相信他们的推荐。在实际操作中，很多主播还会营造一种“和用户同一战线”的氛围，让用户感觉博主在为他们着想。比如下图，博主会回答每一位用户的提问，帮他们解决遇到的问题。

③ 抓痛点给方案，激发用户购买欲

在用户的需求阶段了解痛点，挖掘需求，接下来需要针对用户的痛点给出解决方案。这个时候就进入“满足用户需求的阶段”。如果是短视频，可以通过小短剧的形式，针对用户的实际痛点给出解决方案。

比如上班族、白领很多都是低头族，视频就会告诉用户“用这个**仪，可以很方便地解决哦”，然后再通过展示产品卖点来激发用户购买欲。

④ 高客单价商品做转化，不计较一时得失

当然，因为客单价比较高，仅靠一个短视频还不足以真的说服用户购买。所以很多主播还会选择直播，在直播间和用户互动，针对用户最担心的问题逐一回答。比如我卧底的一个博主，直播间里正常只有 100 多人，就算直播期间带不了多少货，但他还是每天都进直播。

这是因为高客单价商品的转化周期比较长，参与直播互动的用户，基本上都是处于需求阶段的用户。主播在直播间里的每一次解答，都是在为最终的转化埋伏笔。

所以，带货高客单价商品其实不必太过计较一城一池的得失，单次直播或单个视频就算不能直接转化，也是在不断打消用户顾虑、积累信任感。

再比如下面这位博主，几乎不做短视频带货（视频里插链接），只发测评和干货技巧类视频，只在抖音“专辑里”放了三个优惠产品合集，引导私信沟通。

我发现尽管视频是 年 发布的，但持续到现在一直都有人在视频底下咨询，可见高客单价商品的带货还是非常长尾的。

三、结语

看到这里，想必大家对抖音带货高客单价商品的套路有了一定了解。

先是 2 个核心原则：

① 要做人设，获得用户信任。

② 高客单价商品的核心特征是决策周期长，可从 4 大阶段入手。

然后是 4 个转化套路：

- ① 场景化种草，激发用户需求。
- ② 通过干货科普，让用户获得新认知，获取用户信任。
- ③ 抓住用户痛点，给到解决方案，激发用户购买欲。
- ④ 高客单价商品做转化，不要太计较一时得失。

不过最后我想说的是，虽然我总结了很多转化套路，但这些都只是锦上添花的手段。实际上，真诚才是最大的套路。带优质货品、给到“真香”的优惠，然后多站在用户角度思考，转化其实就水到渠成了。

9251

“千万别因为迷信抖音黑科技 而忽略了玩抖音最大的技巧” 6

月 21 日 “1 “内容为王”是玩抖音的最大技巧

由于焦虑和碰壁，做了一个月抖音没有做起来的游戏就开始迷信抖音黑科技，认为别人做起来一定有什么小技巧或者黑科技，把技巧和方法奉为决定性因素，而忽视自己的内容质量。

如果非要说玩抖音有技巧，那么“内容为王”就是最大的技巧。

说到“内容为王”，一时令人头大，因为都知道内容门槛很高，而也没那么容易实现，还是捷径技巧来的舒坦，但是项目门槛越低就越容易被淘汰，这也解释了为什么有些项目你刚听说，刚要撸起袖子开始干就已经不行了。

我一开始就错怪了这波玩家，我总以为他们口中的“风口”是我们常规理解的风口，实际上他们口中的“风口”是“投机”，打一萌萌萌换一个地方，永远被驱逐也永远在追赶。

最近很火的粗暴好用哥的言论逻辑真是令人瞠目结舌，他说：“谁再给你提内容为王你就撕烂他的嘴。”

举个例子男人想要坚挺持久，正常的做法是多多锻炼，强身健体，养精蓄锐，规律作息，这是健康延时的正常逻辑，也就是抖音的内容为王。

而粗暴好用哥发现了“延时喷剂”，**！粗暴好用！简单**！健身这么慢，还健个屁身，都给我使用延时喷剂！

如果你是一锤子买卖，捞一波就撤，爽一次就够，那完全没问题，但是你应该明白你自己的终极目的和项目的定位规划。

内容为王从来都是自媒体时代的原始驱动力，抖音只不过是利用算法推荐机制把这原始驱动力放大了而已。

在抖音你不需要有粉丝不需要有关注，只要你有优质内容，20个粉丝依旧有千万播放的机会，内容为王在这里第一次最受重视，因为它把这一标准写在了算法的骨子里。

其他平台比如知乎、企鹅、百家号、公众号优质的内容依旧是你做裂变做推广做刷量做买赞的大前提，甚至说你也是捞偏门在抖音撸量，优质的内容有爆点的作品依旧可以大大提高你的投入产出比！

掌握内容生产才是保证项目长久存活的根本。

换句话说即使抖音突然某一天凉了，再出来一个第三方短视频你依旧可以，你掌握的是短视频的根基，而不是某个单一平台某段时期的特殊玩法逻辑。

2 抖音创作者的误区

说到内容为王，总有一些创作者混淆概念，他们总把“视频质量”误以为“内容质量”，刻意的去追求拍摄的专业化，而忽略的视频内容的本身。

内容质量是指你视频的拍摄内容，无关于你用什么拍摄设备什么剪辑软件，内容质量是决定项，而视频质量只是加分项，在提高内容质量的前提下，再去提高视频质量那才有意义，否则只是徒劳。

你可能会感慨某些大 V 视频拍的真好，可是人家的好也是建立在内容质量优质的前提下，换

成手机拍摄人家一样可行，只是视频质量衬托了内容质量，为内容质量加分罢了。

短视频本身就降低了创作者的门槛，即使你不懂剪辑不懂拍摄，一部手机也可以完成，越是行业之外的人越是迷信“拍摄的专业度”，总认为单反拍摄的一定就比手机好，他们理解的“好”不是视频质量的“好”，而是流量的“好”。

实则不然，非剧情类的抖音大 V 几乎都在用手机拍摄，即使剧情类的“朱一旦”也是在用手机拍摄，麻辣德子、惠子、代古拉 K、大狼狗郑鹏建、岳老板、衣哥、忠哥数不胜数……

相反影视行业从业者初入短视频行业也在犯类似的毛病，用句不恰当的话来讲：当**还要立牌坊。短视频的大潮流中容不得你这么做。

短视频的节奏几乎是传统影视行业的两倍速，这里没有开端-发展-**-结局，这里直接是开端-**-结局亦或是**-发展-**-结局，甚至没有结局，没有结局即是悬念，留下悬念才能引发关注。

仔细想想抖音的悬疑剧是不是这个尿性，不需要什么逻辑，只需要无下限的埋下悬念点，无限的反转留悬念即可，因为没有结局所以你完全不用考虑逻辑是否合理。

把无结局引发关注玩到极致的要当属“了不起的 XX”了，19 年份，单条披着正能量外衣的无逻辑悬疑剧一夜吸粉 200 万，就是靠着这种“-发展-”无结局引发的关注的模式爆火。

当然帐号自那以后几乎处于停滞，不要高估抖音任何一个百万级 IP 的价值，抖音几乎重新定义了“IP”，这里的有些 IP 真的不值钱，易复制则无价值……

后期我会专门写一篇抖音 IP 的量产剖析，什么样的有价值什么样的只是看起来好看。

3 内容创作的底层逻辑

①作品内容具有广域传播属性

说人话翻译一下大体的意思就是要有“点”，可以是笑点、泪点、痛点、槽点、尿点，娱乐性的视频是永远的红海，老少皆宜，喜闻乐见。

泪点、痛点不用多解释，官方新闻号整天发的千钧一发舍己救人的视频都是莫名戳中了用户的泪点。

“正道的光”也是同样的道理。你可能会认为这类作品很烂俗，但事实是国内 14 亿人口，受过高等教育的占比仅为 12% 左右，最新公布的数据，互联网网民已达到 8.54 亿，这也解释了为什么快手之所以能成为快手，正道的光再 LOW 也会有人为它买单！

抖音最不缺的就是杠精，越是有争议，视频越是容易火，春节前后的无脑创业号，“负债千万的我是如何逆袭的”、“月入百万的我是如何生活的”、“00 后负债百万的创业之路”等等，下好杠精这盘棋，借力发力爆发起来不容小觑。

②田忌赛马，降维打击

如果你本身就是歌手，你即使唱到 90 分在抖音上也不会火，倘若你是农民工你唱到 70 分就 TM 是人才！大衣哥、旭日阳刚、本亮大叔类似的例子数不胜数。

专业的人做专业的事做到 100 分才是完美，非专业的人做专业的事 70 分就是牛逼！

同样的例子最近爆火的“小英夫妻：温州一家人”，一样的道理。

底层逻辑就是赋予人物与自身年龄、职业、地位不符的事，即是猎奇，则会有趣。

老年人玩吃鸡，婆婆刷 B 站，三支花 EGM，三棵树的精神小伙，美食小神童，5 岁摄影师王子豪等等等……

③大热门的底层逻辑

某段时间大火的内容或者是全网用户几乎都能刷到的内容，其一定是填补了平台的内容空白，在此之前平台并没有风格相似或者内容相关的创作者，才会有机会成为全网超级热门。

可以细数一下你叫的上名来的网红的风格和作品特点，捋一捋是不是这个理儿。

还有一些话题是平台长久不衰的创作领域，比如：模仿老师回忆杀

前有说方言的王子涛、近有东北小孩钟美美，后有跳蛙哥叶半仙，数不胜数，小孩模仿老师上新闻的钟美美绝不是第十个，前面至少有十位一样的模仿者登上新闻，可能演技都比钟美美差了点罢了。

几乎每隔一段时间都会出这么一个模仿老师回忆杀而大火的帐号，其终极原因还是与平台的活跃用户年龄层分布有关，毕业季马上来临，下一个大热点是啥？做 IP 的也可看清形势提前布局。

4 最后

江湖上所谓传言的黑科技和技巧多半都是投机取巧，而越是抱有这种侥幸心理的人，最后往往摔的越惨，如果真得说玩抖音有技巧，那么最大的技巧就是内容为王。

有能力就去生产原创，没能力就去抄袭改写，不能化为已有的抄袭就是要流氓。

站在巨人的肩膀上看世界，世界一片明了。

真传一张纸，假传万卷书。如果非要在这张纸上写上四个大字，那一定是“内容为王”！

肺腑之言希望对你有用，赠人玫瑰手留余香，没必要把信息差框在自己的小圈子里，生意是做不完的。

总之：一丝鼓励，持续动力，不然下篇爆料又是遥遥无期……

9169

“3 小时赚 600 块，复制粘帖就能赚钱，适合小白入手的玩法”

年 18 日 “各个平台，都在玩电商。

因为电商，能为平台带来巨大的利益。

各个平台，都在扶持头部网红，因为头部网红，具有超强的带货能力。

这几年，无数的人涌入各种平台，通过各种方式，疯狂的吸引流量。让一帮小白，看了只能干着急。

一没实力，二没金钱，看着别人赚钱，心里自然不是滋味。

但是，猫有猫道，鼠有鼠道，大网红的带货之道，我们看了也没用，里面水太深。

做点小生意，小电商，能够养家糊口，对于很多人来讲，还是比较靠谱的。

今天分享的这个玩法，超级简单。就是复制粘帖。同样，每天也能赚个几百块钱。

这个玩法，目前操作的人比较少，效果也确实不错。这个玩法，姑且叫他小型带货。

大家都知道，很多人都宣称自己的货是一手货，或者自己本身就是厂家。除了一部分真正具有价格优势的网红之外，更多的人，拿得都是二手货源。

打开抖音，快手，大家可以看到，当下卖的最火的产品是什么？

1. 上衣
2. 外套
3. 裤子
4. 鞋子
5. 生活用品等。

我们只需要在这里面，找到一个领域就行。比如，鞋子领域。

鞋子领域，又分男鞋女鞋。在细分一下。我们操作女鞋。

找到供货网站，每天搬运图片，制作成视频，就是一个非常不错的引流渠道。

效果如下：

跟朋友圈似的内容，每天发到抖音和快手上，产生了不错的曝光率。这个项目的分享者，有两个手机，分别有两个抖音和快手，引流玩法，极其简单粗暴。

就是每天一个账号上，上传 10 来个视频，靠此引流。目前操作 1 个多月，一个微信号已经满

了。

有了最基础的 5000 人的意向购买者。

有人会问，为什么不开通小黄车呢？

她说，开通小黄车，我是新手，也不知道能不能坚持下去，开通了，也是一笔成本，自己本身没有粉丝，怕赚不到钱，所以没开通。

但是，我用了另外的方式，效果也不错。

在介绍里，放了联系方式。现在 4 个号，基本上，每天能够带来 50 多个人，非常的精准。而且我也会在朋友圈内，发布各种衣服产品，大部分都是不超百元。价格在 50-90 之间。所以，复购率也比较不错。

你的素材，都是来自于哪里呢？

素材都是来自于，一件代发平台，很多平台都非常有名。产品价格也具有优势，而且我选择的产品，成本都是二三十的，我自己留个十五到二十的利润，就可以了。薄利多销。

就比如，这个网站，叫开山网，鞋子比较便宜，款式也比较好。

这件产品，是一双女款的运动凉鞋。拿货价在 24 块钱。我卖个 40 块，很多人都能够接受，而且觉得超级便宜。

主要是产品，介绍的套图，以及脚模拍摄的照片也比较专业，看起来很好看。

都有不同角度的产品展示，在配合快手拍摄上面的一些特效，音乐，看起来，也不比视频缺少什么。

很多人，更直观的能够了解到产品的全面信息。包括尺码，材质，美观度，颜色等一系列购买诉求。

你一开始操作，能够产生多少订单呢？

我是一个小白，具体也不太懂，我记得你有篇文章说过，要么靠质量，要么靠数量。我没能力拍摄好的视频，我就靠数量取胜吧。

一开始，每天一个视频也能产生 100 左右的播放量。更新了 15 天左右，粉丝竟然上了 1000 多。很多人下面留言，问多少钱，有多大尺码的。我就回复，主页加 v 从此以后，每个视频稳定在 1000 左右的播放量。

在这个播放量级，一个账号能带来七八个人，有三四个人会直接购买。有的人也在观望，看我靠不靠谱。

现在工作量如何呢？

我现在工作量也挺大，每天需要上传 40 个视频。一般，都会换成不同的音乐，或者图片合集。来避免官方认为重复视频。

每天固定选 10 个款式，制作成视频，然后，还要发到朋友圈，给那些没时间看快手、抖音的人，接触产品的机会。

你如何管理产品呢？

管理，我的办法比较笨，每天的选款，都放到一个文档中，配合图片。比如，商品链接，进货价格，零售价格，配合图片算是一个款。

标注上日期，就大概知道，哪个产品，多少价格了，也方便后期下单。

现在每天能出多少单呢？工作几个小时？

我每天的集中销售，基本在中午和晚上，这段时间别人也比较闲，能够翻看手机。这个时候的订单是最多的，其次就是星期天更忙一些，订单多一些。

平时，集中工作在 3 小时左右，能够出到 30-50 单左右。平均利润在 15-20 块钱左右。星期天，能出 50-80 单左右。

最近有了粉丝，也扩展了类目，增加了夏季的衣服和包包，销量也不错。

非常感谢这位长期关注我的朋友，分享的项目。

其实，花里胡哨的找赚钱项目，不如踏踏实实的去干一件事情。

注：这个小女孩，今年 22 岁，大学刚毕业。

9149

“一个适合女生做的偏门好项目：美女叫醒服务” 10 日 " 在

网上赚钱的不光只有男人、也有女人，网上赚到大钱的女人相当多。

虽说男性朋友对网络方面的知识要比较熟悉，各种平台运营衔接方面都要更加灵活。

但对比起男性赚钱的优势，女性赚钱的优势也很突出。比如女性更细心，做事更加认真。

而且女性在亲切感方面，是完爆男生的，在网上女生想赚钱，只要入了门，靠一把声音，要比男生赚钱容易的多。

性别方面的优势，体现在各方各面，比如当主播，同一个等级的主播来说，女生当主播要比男生当主播容易、而且赚钱。

在陪玩上面来说，我一个在 YY 当陪玩的小伙伴告诉我，一个女生在他们工会当女配完，只要会讨好老板会撒娇，没有一个不月入过万的。

而最近，在刷抖音、刷知乎上发现了一个很适合女生赚钱的行业，今天我们就聊聊这个行业，那就是：道晚安叫醒服务。

什么叫醒服务？

最近刷抖音、刷知乎，都能看到叫醒服务的广告。哥对色流变现的套路比较敏感，所以就去淘宝上搜索了一下相关的服务，就找到了这些“人工叫起床”服务的店铺。

叫起床服务其实就是，你下单之后留下你的手机号码和起床的时间，到了时间之后，就会有声音好听的小姐姐给你打电话叫你起床，声音和昵称都可以自己设定，如果有特殊要求，给的钱多也会妥协。

而且不光有叫起床的服务，还有很多睡前讲故事，睡前聊天，哄你睡觉，ASMR 等服务都有，只要钱到位，基本都可以给你安排。

这样的店铺在淘宝上有很多，动不动销量过千，但宝贝详情的介绍却几乎都没有，怀疑是淘宝不让上架这类容易涉嫌软 S 情的服务。

但叫起床服务肯定属于纯正规的项目，淘宝平台有他自己的审核观点，就像当年的租男友聊天租女友聊天等服务一样，虽然都不犯法，但也不给上架。

叫起床服务，在抖音和知乎的广告上都刷过，也证明了这个服务属于纯正规。

如果你手上有非常多的男粉，不管这些粉丝是从 qq 空间还是从陌陌上引来的，卖掉太亏了，特殊变现又太危险，那可以用叫醒服务去变现。

行规

这个行业也有它的行规：

1、全部服务可以按次/周/月计算，下单次数越多，价格越便宜。

叫醒服务通常在 15-20 元一次，如果包月价格在 400 左右。

2、可以自定义称呼，比如：大叔、老哥、哥哥、等等等等，自由发挥想象。

3、手机仅限于国内地区，如果呼叫多次仍未接通，也纳入计费，叫醒服务单次时间不超过 5 分钟。

4、除了叫醒服务之外，还有哄睡服务、睡前故事、陪玩、陪伴、ASMR 等服务，通常时间为 30 分钟起算，价格翻倍。

怎么利用叫醒服务赚钱？明白了叫醒服务都在做什么之后，我们可以用相关的三种方式去赚钱：

1、接单

接单赚钱应该很好理解，因为本文讲的就是一个适合女生赚钱的好方法。如果是男生，貌似也是有需求的，只不过需求不高。

要在哪里接到叫醒服务的单子呢？

第一种方法可以淘宝上找相关的淘宝店，问店主还需不需要招人。一般来说，这类服务都是需要经过测试的，老板会把不太熟的客户单子发给你，经过一段时间的测试，才会让你接长期稳定的单子。

第二种方法是可以去 QQ 群找，qq 群上有很多叫醒服务的群，群内有接单也有发单的，可以去里面接。

第三种方法是可以去 APP 寻找，去应用市场搜叫醒、晚安，有几个软件也是可以提供服务，并且收人的。

2、中间商

如果你手上有男粉，觉得食之无味卖之可惜，觉得辛辛苦苦引来，变现太慢，普通变现利润太低，卖掉又太掉价，那可以试试当中间商。

在淘宝或者 qq 群上找一个服务态度好一点的上家，建议一次多找几家而不是把所有单子放在一家上。

和店主谈好价格，然后自己发朋友圈或者公众号图文推广自家的叫醒服务。

自己只需要负责引流和接单，然后每天下午，批量把单子发给自己上家，自己赚差价。

强烈一次多找几个上家，因为上家的小姐姐们，是可以接触到客户的，他们是有接私单的能力的，如果遇到不好的上家，容易造成自家客户的流失，建议慎重测试。

3、自建平台

自建平台其实是一件很容易的事情，没有想象中难。

平台的搭建就两个点，一个是怎么找服务员，最后一个是用什么承载。

一、找服务员

问了几个做叫醒服务的同行，他们说接单的小姐姐，一般都是学生和赋闲在家的家庭主妇。这类女生，在论坛和贴吧中还是很好找的，她们往往都想利用闲暇时间，在网上又干不了需要专业技术的工作，如果看到一些兼职每天可以赚一百块，她们都是很乐于接受的。

如果有心做，也可以找弄个小工作室，招几个声音好听的客服即可。

二、承载平台

一般接单派单服务的地方，就只有淘宝、闲鱼、和 qq 群。

强烈建议上述所有平台都营销上，然后把所有的客户，导入自己的微信。

总结叫醒服务的优势在于上班时间短，上班时间自由，不用到规定地点上班。

这样的工作，对于学生来说吸引力是非常大的，也因为项目属于色流变现。

如果对这个项目感兴趣的，可以先购买一下叫醒服务，体验一下服务中的痛点和痒点，再整合一下同行的操作，去实践这个项目。

9137

“零基础如何在 Facebook 上成为一个合格的 Cod 跨境电商” 24 日

"Cod 跨境电商也叫货到付款电商。最近几年，跨境电商一直在风口浪尖，想必做跨境电商的那群小伙伴都赚得乐开了花。据笔者了解，莆田地带以及广州那群做跨境电商的小伙伴大多数都是出售服饰，鞋子以及黑五仿牌类。出售的地区大部分都是欧美东南亚一带，至于利润嘛，几块钱批发过来的服饰可以卖到 15 美金，折合人民币 100 多，而鞋子成本价 30 元出售欧美等国家竟然以 100-150 美金出售，折合人民币 700-1000。那是你想象不到的利润，各位读者看到这里是不是内心在抓狂。别着急，请慢慢往下看！

在讲解这篇文章之前笔者先带大家了解一下什么是 Facebook。

Facebook 简称 Fb，中文名叫脸书。它是一款针对全球大约 130 多个国家的一款社交软件（china 除外），不言而喻 Facebook 在社交领域中属于 No1。根据统计，Facebook 每月活跃用户高达 26.6 亿多，这还是 年的数据报告，而购买意向的客户大约有百分之 60。而微信用户只有 13 亿左右。Fb 这款社交软件我个人觉得更像是国内的新浪微博跟微信的结合体。能够全民互动，也能够看到一些最新最热门的一些新闻咨询，也能够看到别人发布的个人帖子等等！它还可以付费推广速推您发布的帖子，以及创建广告主页，推广你的业务品牌。我之所以说这些我认为在 Facebook 上投放广告卖货比亚马逊以及速卖通和阿里巴巴国际站上卖货要更有价值，更有潜力，为什么呢？因为用户多并且可以花低廉的广告费换来大量的展现以及询盘。笔者在几年前有做国内电商，也有做过 Sem 搜索引擎营销，而 Sem 搜索引擎营销跟 Fb 相比 Facebook 优势太多太多。好了废话不多说，咱们言归正说点有营养的东西吧。

很多朋友都想创业，但是自己手里没有好点的项目，手里资金也不太充裕，也不知道通过什么渠道去出售自己手里的东西，就算货卖得出去也不知道如何通过低廉的物流费用将产品卖至全球，如果我说的这些触及到你内心的话请你多花点时间接着往下看！不懂就问，我会知无不言言无不尽。

首先我们想在 Fb 上投放广告卖货前应该先注册一个 Fb 账号，在注册 Fb 账号的时候首先我们需要购买一款 Fq 程序，由于国内一些复杂的因素导致我们无法使用 Fb，这个时候只能去通过 Fq 来实现了，购买好之后下载 googole 浏览器然后进入 Fb，接着注册账号完善个人资料，完善个人资料的时候尽量真实一些，完善好之后，您就可以创建广告主页了。在创建广告主页之前您可以考虑你想卖什么产品到国外去，您投放的地区是米国还是韩国或马来西亚等等国家。比如笔者出售的是一款女性服饰，拿货是在广州某服装批发市场，拿货价可能就 5 元一件。当然你也可以找提供商一件代发，出售的地区主要以为东南亚为主。等你决定要卖什么产品以及要针对哪个国家出售的时候咱们再继续完善好广告创建吧！

如上图所示点击创建广告之后你将进入该页面，该页面上方有写“你的营销目标是什么？”首先我们先讲解品牌认知-购买意向-行动转换 3 点。

1 品牌认知度及覆盖人数

如果你选择的是品牌认知度那么你推广的产品会向那些更可能关注过你类似广告的用户推广给他们，来提升你品牌的知名度。至于那些可能关注过你类似广告的用户 Fb 平台是怎么知道的呢？它是根据一些列的算法以及用户行为来标记的。这些算法很模糊，笔者时间有限就不一一讲解了。而覆盖人数是指向更多的用户来展示你的广告，而这些用户里包含了那些从没有关注过你类似广告的用户。

2 购买意向

购买意向里有包含流量，互动率，应用安装量，视频观看量，潜在客户开发，消息互动量等等，笔者建议大家选消息互动量。你卖的产品是实物，比如服饰，你可以选择消息互动量，这样一来 Fb 平台将你的广告推广到有关注过服饰这方面的用户的时候如果该用户对你出售的服饰有兴趣就会对你发起消息了解更多信息。

3 行动转换

行动转化里包含了转化率，目录促销，店铺客流量。转化率大概意思是指吸引用户在你的网站主页，或者应用，或者通过 Messenger 执行更多有价值的操作，比如添加支付信息或者直接下单。而目录促销是指创建根据目标受众自动展示目录商品的广告。而店铺客流量就很好理解了，是指使增加你店铺的流量。

以上三种是营销目标的一些大概意思，这些你都不用管，你只需要选择购买意向中的消息互动量，也就是说用户对你推广的产品感兴趣的时候就会通过 Messenger 发消息给你。而这些客户

就是你的精准客户。

选择好营销目标之后首先应该考虑广告预算，如上图所示，笔者设置的广告预算是 200TWD，TWD 是新台币的意思，折合人民币大约 50 元，也就是说每天的预算是 50 元，系统会全天投放此广告，并匀速投放，直至消费完 200TWD。

设置好预算之后进入下一个步骤，设置受众人群，如上图所示笔者设置的受众人群地区是 TW，年龄 25-55 岁，性别女，用户兴趣健康与养身。等设置好这些受众人群之后在右边有显示预估覆盖人数 480 万，也就是说 TW 地区年龄 25-55 岁的女性，她们所关注的兴趣是健康与养身人群大约有 480 万，预估单日覆盖人数 479-1400 人左右，发起对话小于 10 人，当然，这个数据仅供参考。

接着我们再来设置广告呈现的样式，如上图所示有单图片或视频样式，还有 2 张图片以上或视频轮播呈现样式，根据自己的需求选择不一样呈现样式，等图片或视频上传之后再填写正文以及广告标题了，正文是指你出售的产品或服务是什么，用一段话来形容突出你的产品，让客户产生购买**。而广告标题可以使用默认的。如果你投放的城市是米国，你可以通过谷歌翻译将正文里的意思翻译成英文再填写上去。

最后添加支付的方式，一般我们建议使用万事达 532 开头的信用卡，需填写姓名卡号，日期以及安全码。最后添加支付方式成功之后你创建的广告就会进入上图这个界面，可以看到创建的广告正在审核，一般系统审核慢的需要几个小时，快的秒过。只要你的广告不是 Fb 打击的对象一般都会通过的。等待通过之后广告就会正常的投放了。

注意：在创建广告的时候首先会创建广告系列，一个广告系列下可以有多个广告组，而一个广告组下可以有多个广告。如果你想多创建几个广告的话可以选择在你某一个广告系列或广告组下创建广告哦，这样一来就省去了很多的时间。

9120

“起底抖音涨粉起号项目：2 天一个千粉号，一周一个万粉号”

年 28 日 "通过这个起号方法或者说是技术，能够 2 天就起一个万粉号，或者是千粉号，10 万粉的号只需要 1 个月左右。

不知道大家有没有刷到过类似的账号，就是这种明星号，还有猎奇类账号，鸡汤号，部分电影号和音乐号。

这些账号有一个共同特点，就是内容是搬运抄袭的，有热点内容和猎奇内容，受众范围特别广，所以涨粉特别的快。

特别是起这种明星号的，依靠明星的热度和最近的热点，很多不明真相的吃瓜群众看到明星就忍不住点赞

然后简介里面就是引导关注的内容，比如：是这位明星的粉丝后援团，用户也不在乎是不是真假，只要能获得感兴趣的内容，就会关注。

这些账号测出来后，随便发个几秒钟的视频，就能获得几千打底的播放，当然内容也不能太差（搬运的内容怎么差），点赞上千破万也是常用的事，所以，实打实的抖音涨粉 0 成本项目，号做起一定粉丝后，要么卖，要么自己带货，一般出的多。

当然，今天给大家讲这个项目，只是讲这个起号行业的玩法，并不是让大家要去做这种号，只

是分享这个起号的产业链和方法

那现在对这些号的需求有多高

现在大家应该会经常看到有出这种号，千粉一个号也就是 100 块左右，市场需求非常的大，很多时候是供不应求，因为现在抖音需要 1000 粉以上才能开橱窗。

一般是起号工作室，批量弄出号来后，要么直接被带货的收走，要么就是给中介，中介再把多个工作室和个人的号，发到朋友圈，提升流通效率、

为什么都买现成的号，如果你自己从 0 粉开始弄，那不是慢死了，投豆类还不一定有效果，不如 100 块直接来一个千粉的三无，直接就能开始带货。

而且有一定粉丝数量的号，他的权重也是比新号高的，有些号还是热门号，就是刚一个作品百万千万播放的

不少带货的，买回去作品隐藏掉，改头换面，发一个新的带货作品，流量那是唰唰的高，不知道大家有没有刷到过那种 1 个作品，但是作品播放点赞很高的那种号，大概率就是这种号变的还有很多直播和无人直播卖货的，没有作品或者几个作品，然后直播间流量哗哗的，也是这些号变得

那么这种号是如何做的呢

我简单给大家描述一下，详细的就不讲了，以明星号为例，首先寻找热门的视频，在抖音上或者其他平台上，然后下载下来，在剪映里面进行调整，需要进行视频叠加处理，就可以 90% 的几率过。

热门的视频可以是 24 小时热门，也可以是一些热点，特别是最近有热点的明星，比如，韩红，刘涛，迪丽热巴，

其他猎奇类，正能量类和音乐这种就不用多讲了，特别是猎奇和正能量类的，开局一张底图，全靠文案拿住，大家懂得根据视频内容也能做出视频来，

这些视频制作就是十分简单的，所以，也就出现了，20-30 台手机做好，然后一个月几万块的个人或工作室。

关于抖音生态

到这里，有人会说这样抖音的生态，不都让这些号都弄乱了吗，其实这些号还不太会弄乱抖音，毕竟这些号做到几千万粉就转型了，做其他的了，而那些抄袭原创内容的才让原创者生气。做刚才那些号，视频内容也都是明星的一些动态，不涉及到原创者的心血，而那些抄袭原创者内容，变成自己文案的人，才那啥。

特别是一些知识类博主，有人把他们的文案一字不差的自己讲一遍，甚至有的不讲，直接把声音都弄下来，而且，还特别有意思的是，有的抄袭的比原作者都火。

抖音虽然有举报机制，但是貌似不是很管用，有些时候都是让协商解决。

这也是算法机制的一个小弊端，机器毕竟是机器，是按照程序走的，肯定会有漏洞，但是抖音的体量和这种短视频的方式也让抖音很难实现人工审核。

抖音的本质就是复读机，“模仿”是抖音的基础玩法，依靠着用户间的互相模仿，共享的 BGM、模板、特效，它制造出了很多爆款。但是，模仿可以，如果都是**裸的抄袭，做这种知识类账号，还是很推荐的。

9099

“日赚 1000+ 的信息差暴利项目 看了马上能实操的赚钱方法” 6

月 13 日 “赚钱是需要认知的，你关注那个行业，就有可能赚到钱。

信息差赚钱，互联网上存在的太多了，因为商业的本质靠的就是信息差，低买高卖。

今天讲这个项目，原理非常简单，就是靠信息差做线上培训服务。

以前我也讲过，也有人操作赚到了钱，今天讲的目的是，希望大家能够搭上地摊经济的顺风车，大赚一笔。

这个行业就是小吃培训行业。

小吃，每个城市，几乎都有小吃街。琳琅满目，气味飘香的小吃，看起来色香味俱全。一进入这里，把肚子里面的馋虫也勾了出来，特别有消费的冲动。

但是，据我了解，一个普通的地摊小吃，每天下午 6 点出摊到 11 点。纯利润都在 1000 左右。比很多公司白领的工资都高。这么暴利的行业，自然能够支撑起一整个利益链条。

那小吃培训应运而生。

小吃培训有专业的学校，也有线上教学，我们今天主要讲线上教学。

很多人做项目，最担心的一个问题就是，资源哪里来，产品哪里来。

其实，很多产品，能够在淘宝上找到。比如，我们搜索小吃教程。

大批量的教程，就会展现在我们面前。这些教程，都是合集。也就是说，里面包含大量的资料。这些资料，就是我们的产品。

有了产品，我们需要流量，需要曝光。

我们肯定不会在淘宝上卖，因为如果在同一市场竞争的话，我们占据的是劣势。无论从店铺权重，还是产品销量方面，都没有优势。

所以，选择一个能够制造信息差的平台。

这里以快手为例。

快手是短视频平台，能够产生信息差的原因是因为，展现方式。

视频展现，更立体化，形象化，能让粉丝直观的看到具体的效果。

我们以铁板豆腐为例。我估计铁板豆腐这个小吃，很多人都吃过，味道确实不错。

我们看到图片上的文字写着，这样的一份技术需要 68 块钱，就能学到。看起来是不是很方便？

我从淘宝上找了一个最贵的铁板豆腐教程。

套教程，26.8 元。也就是说，卖一份教程，不仅能回本，而且能赚到 40 多块钱。而且视频资料是可以无限复制的，所以，成本只有一次。

那么，这样的教程会不会火爆，会不会有人买呢？我们直接看一下反馈。

底下都是求教学的，看来很多人也都感觉地摊小吃，是比较赚钱的。有需求自然有成交，这只是其中的一种小吃。如果有 10 种小吃呢？赚钱，真的没有想象中的那么难。

当然，也有人顾虑。我不会拍视频，账号也没有权重，上不了热门。

这里，讲解两种方案。

而且都是经过验证，效果不错的。

1. 拍摄素材

之前我写小吃技术培训的时候，写过这种玩法。那就是去小吃街拍摄。一般老板忙着做事情，也不会搭理你。所以，直接拍摄火爆场面。后期去配音。

2. 播放量问题

初期没有权重，没有粉丝，肯定播放量有问题，除非你很会插入热点话题。比如，最近的孟婆汤，火了。

凡是封面有孟婆汤字眼的视频，展现量都不错。

如果实在是不会找热点话题，那就办法笨一点。直接要展现量，用快手推广功能，花钱买展现

量。

需要注意的是，里面不能插入广告，只能作为一种宣传使用，后期慢慢转化。这是最快速的方式。当然，以上玩法都不会，如何操作呢？

也不是不能，就是有点不道德。那就是直接私信意向用户。这种玩法，现在很多人去做，效果也不错。

比如，我们找到意向留言用户，直接私信。效果如下。需要注意的是，你需要包装账号，换成视频发布者同类型的名字，更加容易加到好友。

效果也是立竿见影的。只不够这种玩法，有点不道德，建立在别人辛勤劳动的基础上。

有了以上这两个步骤，基本上把引流的问题，解决了。

这时就有了一定的意向客户加你。碰到比较热门的小吃技术，每天赚上千块钱，非常轻松。当然，朋友圈，老用户激活，也是非常重要的，朋友圈更新内容也是很必要的。

更新内容，三部分组成。

1. 收款截图
2. 技术更新
3. 文案激活

细节参考上图。

后记：其实，做一个赚钱的项目，并不难，解决了核心问题，赚到一些钱了，你就知道你走了多少的弯路。

这套方法写的很详细，也很实用。希望能给你带来一些帮助。

9086

“在网上如何利用信息差去赚钱？生活中随处可见的赚钱项目”

年 17 日 "在网上，说到跟信息差相关的项目应该有很多，单纯的只是知道一个关于信息差项目怎么赚钱，无异于是饮鸩止渴，如果你真的想要通过信息差去赚钱，最好的办法就是挖掘适合自己的信息差赚钱项目，而不是听别人告诉你应该做怎样的信息差赚钱项目。

1. 信息差到底指的是什么？

我们常说的信息差，所指的是信息的不对称。

利用信息差赚钱是一种很常见的赚钱方式，早期因为互联网科技不发达，所以信息的传递存在很大的延迟性。

例如一种营销套路可能在一线城市已经用滥了，家喻户晓了，如果你再用，基本上是没有效果的。

但是如果你到四五线以后的城市去运用这种营销套路，又可以取得很好的效果，因为信息传递速度比较慢，尽管在一线城市已经家喻户晓，但是对于四五线城市的人来说，依然是新鲜的资讯，对于营销套路一无所知非常的正常。

而现在互联网科技非常的发达，信息传递的速度是非常快的，足部出乎即可知晓天下事，既然资讯传播已经几乎没有任何的延迟性，那么现在的信息差指的是什么？

现在的信息差，更多的是指用户认知的盲点和思维的差异性。

它所体现的并不是简单的信息不对称，而是每个人本身对于认知上就有很多的盲点，用一个实际的案例来给大家解释一下，什么叫做认知盲点。

2. 爱奇艺 vip

假设你是经常使用爱奇艺来看电影电视剧的，因为很多的资源都是 vip 会员才能观看的，于是你想要充值。

在爱奇艺官方平台上，年付的黄金会员价格是：

我的这个账号已经连续续费了有好几年的时间了，所以现在在爱奇艺官网上的价格是 178 一年。

你可能会觉得价格比较贵，于是你想要去淘宝看看，是否能够有优惠，于是你打开淘宝：

OK，正好写这篇文章的时候是 618，所以在淘宝里面爱奇艺的旗舰店有 4 天的半价优惠，只要 99 就可以购买到了。

而平时的话，售价应该也是超过 150 以上的，这种活动就没办法说了，毕竟活动的时间很短，不是天天都有的。

平时你除了去淘宝看看之外，基本上也不会想到有其他的购买途径了。

实际上，爱奇艺的 vip 会员在充值的时候，除了在线直接付费之外，还有一种叫做：CDK 的东西。

就是一串激活码，输入进去之后就会得到激活码所对应的 vip 会员时长。

这个激活码，其实就跟以前我们在书报亭里面买的到的手机话费充值卡一样的，只不过现在都是电子信息，几乎没有实物了。

所以，如果你对这个有一定的认知的話，你就知道，如果你想要在平时以比较低的价格充值爱奇艺 vip 会员的话，就可以去找寻这种爱奇艺激活码的购买渠道。

例如，你可以到百度里面搜索：影视 vip 会员批发充值。

这是我在百度里面找到的一个网站里面售卖的爱奇艺黄金会员的价格，只要 95.8 元，即使是现在 618 爱奇艺搞促销活动，这个价格依然比官方要便宜几块钱，更别说在平时购买的话，价格至少要便宜到大几十以上。

通过这种途径购买的爱奇艺激活码价格跟官方产生了很大的差价，那么这个里面自然就有利可图了。

一张卡买过来即使加个 10 块钱卖出去，在平时也是比爱奇艺官方有很大的价格优势的，一年要能够卖一万个，就可以得到 10 万+的收益。

而根据淘宝里面的爱奇艺天猫店的销量来看的话，每年销量至少都是几百万单起步的。

如果你想要在这个里面赚钱，就看你怎么能够让用户知晓你这里有比官方要优惠很多的年费会员产品了。

3. 掌握信息差的本质

看完上面的内容，你仅仅只是知晓爱奇艺会员可以有这样的一个信息差赚钱的项目。

但是你不一定会做，你也不一定想做，所以你必须要知道信息差的本质，这样才能通过互联网去挖掘到更多的信息差赚钱的项目。

信息差的本质一共可以分为四种：

资源差——你有的别人没有；

信息差——你知道的别人不知道；

能力差——你会的他不会；

理解差——你懂的别人不懂。

这些东西都可以成为你在网上利用信息差来筛选项目和赚钱。

这里面信息差，并不是一个很复杂的东西，哪怕是仅仅一条最简单的信息，都可以成为赚钱的

核心。

例如，对于我们来说，大家都知道，在 1688 的平台里面，有很多的商家是做 oem 代工的，还有很多的商家是支持一件代发的。

所以有很多的人会直接在淘宝里面开店，获取流量，转化客户，然后直接让 1688 里面的商家做一件代发，跟无货源店群一样，也是属于无货源开店。

很久之前，我分享过的一个叫做：空灵鼓的产品，这个产品当时在被发现的时候，发现在淘宝平台里面和 1688 平台里面的价格有很大的利润差价，所以有一个朋友当时就做了这款产品，货源渠道就是在 1688 里面找的一件代发，当时一款 1000 多块的空灵鼓 1688 一件代发的价格在 400 多块，销售一单就可以得到接近 1000 的利润，这个学员在双十一那一天就卖掉了几十个得到了几万块的利润。

我在网上还看到有人编译一款软件，专门采集 1688 里面做一件代发的店铺资源，然后来出售这款软件进行盈利，有了这款软件，等于就掌握了无数的产品货源。

9030

“公众号矩阵实战 1 年多，20 多个公众号，关注数 70W 左右，每个月收益大概在 8-12W” 1 10 日 "

【课程详情】

任何不谈收益的项目都是耍流氓，任何不谈耗费时间数量为基础的收益都是在搞笑。

先谈谈数量：我花了一年半的时间，做了 20 多个公众号，总关注数 70W 左右。分别是 3 个 8-11 万粉丝左右的大号，剩余都是 1-4W 粉丝的小号。

在谈谈收益：我就谈一个大头，就是所有公众号都有的，微信自带的广点通广告费，每个月收益大概在 8-12W，份是收益最多，大概 12W。我个人号朋友圈每个月都有晒一晒收益，具体数额可以自己去看一翻。但是这是税前，每个月要扣大概 1-2W 的税，所以不要以税收为理由，说达不到我说的收益。除此之外，还有许许多多可以同时进行的变现方式，比如：小说派单，商品分销等等。注意，是同时进行，而不是说有流量主就不能派单，有派单就不能卖商品。说完了成功的例子，我们说说增粉速度和收益的提升，但还有个前提，增粉速度完全看个人，车是你在开，开的什么种类车，走的什么路，都看自己的选择。

下面，说说几个大家最关注的点：

最快多久可以赚钱：

看完视频，开始做引流，最快最快，一周就可以到 2000 粉，而 2000 粉丝开始，每天就可以有几十块的收益。这收益会随着你的粉丝量增长而增长，增长到了 5000 粉丝，就可以开始有流量主的收益，一天也就二三十块，但每天都有。

18 年年初，一个知乎认识，聊了一年多的网友，零零碎碎的告诉了他一些方法，他通过百度系的方式，一个月涨了 7000 左右的粉丝，目前运营十个月，重叠粉加起来，总关注有接近 18W，目前已经准备做下一步的规划。

说完最快赚钱，

每天工作时间和做内容：

主要分为引流和推送两部分。引流是个大头，你一天花 24 个小时进去，也可以吃得完。一个公众号推送，预计 15-20 分钟。做内容，不需要你去原创，但原创肯定更好，我有给出性价比的推文方式，要比写网站要轻松的多。而已经在搭建网站的小伙伴，可以凭着手上的网站内容，

直接复制到公众号上去，并不妨碍两个项目同时进行。

“树敌研习社 抖音赚钱课程：抖音小程序 2.0 必爆套路零粉无橱窗日赚百元玩法”

1 16 日 "

【课程详情】

《树敌研习社 抖音小程序讲解》课程涉及养号新思路+破不适宜公开，以及小程序 2.0 必爆套路零粉无橱窗日赚百元玩法，0 粉丝无橱窗即可操作！

相信大家应该也都看到了抖音短视频带货的魅力，很多人都靠抖音短视频带货赚了盆满钵溢。但是现在，如果再入局抖音短视频带货已经晚了！现在还能靠抖音短视频赚钱的，都是一些专业的团队，他们有资金、有经验、有技术、有资源、有专业的团队！一个视频能花几万、几十万砸抖+，普通人现在根本连入门的资格都没有！那我们还能利用抖音短视频做什么变现呢？答案是：抖音小程序！

课程大纲：

树敌抖音课 1：养号新思路+破不适宜公开

树敌抖音课 2：小程序 2.0 必爆套路零粉无橱窗日赚百元

[wplist title=" 树敌研习社 抖音赚钱课程：抖音小程序 2.0 必爆套路零粉无橱窗日赚百元玩法
" link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2817 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/qNFgRPLUH0VRuLMUFVvFVHS0S0lugh.jpg " price=""
oprice="" btn=" 点击立即学习"]树敌研习社 抖音赚钱课程：抖音小程序 2.0 必爆套路零粉无橱窗日赚百元玩法[/wplist]

9044

“全网最吊抖音音乐号起号玩法，一台手机即可搬运起号，无需任何剪辑技术（共 5 个视频）”

30 日 "

【课程详情】

这次分享的项目内容是某论坛出的抖音音乐号起号玩法。音乐号起号搬运技术玩法，配合搬运起号无需剪辑，无更需改帧数一台手机即可操作，超简单音乐号视频搬运方法，任何人都可以操作，没有任何门槛，不需要任何的剪辑技术。学会了可以轻松让你的抖音账号快速吸粉！抖音音乐号需求项目背景

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。

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。感谢的自己下载教程学习！

[wplist title=" 全网最吊抖音音乐号起号玩法，一台手机即可搬运起号，无需任何剪辑技术（共

5 个视频) ” link= ” <http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2812> ” img= ” <http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/JTPri4MkT11M1hEUted4BkeezUleH.jpg> ” price= ” ” oprice= ” ” btn= ” 点击立即学习 ”]全网最吊抖音音乐号起号玩法，一台手机即可搬运起号，无需任何剪辑技术（共5个视频）[/wplist]

9017

“自媒体变现引流抖音引流+爆文采集自媒体借助工具，让你事半功倍（附素材）” 20日 ”

【课程详情】

赚钱难吗？并不难！难在很多人不懂赚钱的方法而已！

互联网时代时代最大的特点就是变化速度快，所以想要抓住这个赚钱红利期，就需要不断的学习、提升自己。

准哥团队经过3年的不断实践，总结出来一套针对零基础学员的自媒体赚钱+抖音精准引流课程：

- 1、从0基础，手把手带你了解自媒体。
- 2、自媒体变现8大方式！
- 3、自媒体核心点：定位！让你不再迷茫！
- 4、爆文采集，爆文标题改写，就是这么简单。
- 5、自媒体快速写出文章，只要会打字就可以。
- 6、手把手教你，手机就可以轻松做出抖音爆文视频！
- 7、抖音精准引流秘籍，带你玩转抖音赚钱的底层逻辑和方法！
- 8、抖音揭秘十大规则！
- 9、抖音无货源电商，货源渠道，视频制做方法！
- 10、如何用58同城网1个月内为自己产品增加10万精准粉。

系统方法论+真实案例详解，保证让你一学就会，一听就懂。
[wplist title= ” 自媒体变现引流抖音引流+爆文采集自媒体借助工具，让你事半功倍（附素材） ” link= ” <http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2813> ” img= ” <http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/Wm1MsfMmfKfM18Id41KUM8on18I4FR.png> ” price= ” ” oprice= ” ” btn= ” 点击立即学习 ”]自媒体变现引流抖音引流+爆文采集自媒体借助工具，让你事半功倍（附素材）[/wplist]

9020

“21天写作训练营：让你落笔生钱，0基础也能提笔就开写，多一份在家躺赚的副业” 124日 ”

【课程详情】

第一周挖掘兴趣领域，找准写作方向

提笔就写，灵感不断！——精准定位法则助你找到感兴趣的领域开始下笔，配合爆文万用模板，克服写作恐惧，轻松日更，下班时间开始写作副业。

第二周拿下爆文创作7大利器！

从头到尾无缝解析，突破写作瓶颈！——选题、标题、框架、开头、结尾、素材、修改，7步成章！10w+

爆款文章信手拈来,向各大自媒体平台开始进击!

第三周玩转写作变现 5 大模式!

涵盖当红投稿渠道,文字变身“印钞机”一投稿、头条、书评、故事文、工作汇报、出书、卖货,一天掌握一个写作变现模式,附带案例拆解,驾驭各类文风。

曾经也是零基础非专业的她们都已经 10 倍赚回了学费

找准擅长的写作方向,下班后开始写作副业

Day1:【新手入门】新手作者如何突破写作五大误区,轻松开始写作

Day2:【写作定位】精准定位法则,找到自己擅长且读者爱看的写作方向

Day3:【立刻开写】每天轻松写 500 字的自由写作法,让你从害怕写作到提笔就写

Day4:【高效写作】写作六步法,零基础小白也能爆发高效写作力

Day5:【爆款选题】快速策划文章选题的方法,拿准读者爱看的内容

Day6:【素材收集】加持你的搜索能力+整理能力,快速找到写作素材

Day7:【下班后写作】利用下班时间养成写作习惯和精力管理方法

第 2 周: 爆款模板照着套

从头到尾的逻辑解析,爆款文章流水线创作

Day8:掌握这三种【写作结构】,你也可以写出逻辑清晰的文章

Day9:10 个【爆款标题】爆款标题的写作方法,一眼抓住读者注意力

Day10:【文章开头】6 个方法写出精彩的开头,让人忍不住看下去

Day11:【文章结尾】6 个方法写出精彩的结尾,让人忍不住分享转发

Day12:【内容价值感】五个步骤,为文章植入有灵魂的价值感

Day13:【文章修改】写完再检查的 5 步法,让文章质量更上一阶

Day14:【持续创作】突破必经的写作瓶颈期,持续创作优秀的文章

第 3 周:实现一字值千金掌握 5 大写作变现方式,让文字变成“印钞机”

Day15:【案例拆解】拆解爆款文章三步法,提炼写作模板,驾驭各类文风

Day16:【精准投稿】筛选投稿平台,一投即中且稿费更多(含投稿渠道)

Day17:【头条变现】当下热门平台开启你的写作变现之路,扩大影响力

Day18:【读书变现】拆解稿听书稿的写作变现,让你读过的书变成钱

Day19:【故事变现】趋势上涨的写作变现模式,快速掌握抢先跟上风口

Day20:【职场升职】解决职场常见写作难题(汇报/总结/邮件)让领导看见你的优势

Day21:【个人影响力】通过写作打造个人品牌 10 倍放大影响力,为成为作家打好基础

[wplist title=" 21 天写作训练营: 让你落笔生钱, 0 基础也能提笔就开写, 多一份在家躺赚的副业 " link=" " http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2811 " img=" "

http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/Zmj1qXgls1j1lljjzX3BXllm3cAtc.jpg" price=" " oprice=" " btn=" "

点击立即学习"]21 天写作训练营: 让你落笔生钱, 0 基础也能提笔就开写, 多一份在家躺赚的副业! [/wplist]

9014

“5 天打造能卖货会赚钱的社群, 让客户+订单爆发式增长, 每月多赚

5 万+ (附资料包)” 9 日 “

【课程详情】

第 1 课【快速涨粉】微信号的 9 个养号技巧+6 个快速加粉方法

第 2 课【社群裂变】3 大案例教你设计一次社群裂变的活动策划

- 第 3 课【文案模板】一套现成的裂变文案公式助你社群流量爆棚
- 第 4 课【管理工具】几百个社群运营者背后的硬核工具揭秘
- 第 5 课【社群规则】3 类常见社群的群规设置模板
- 第 6 课【秩序维护】一招释放群主魅力，让群员自发遵守群规
- 第 7 课【社群活跃】3 招活跃社群，打造高粘性氛围好的社群
- 第 8 课【消息推送】3 维构建群员活跃时间表，避免社群被屏蔽
- 第 9 课【打造自流量】AARRR 模型打造社群流量自循环，让群员主动拉好友入群
- 第 10 课【群接龙卖货】案例拆解：服装行业如何通过群接龙 1 个群 1 晚卖货 10 万
- 第 11 课【抽锦鲤卖货】案例拆解：女装如何通过抽锦鲤卖货 6 个群 1 晚上卖货 103 万
- 第 12 课【群聊天卖货】案例拆解：大健康案例通过群聊天卖货把付费转化率提升了 13 倍
- 第 13 课【每天自然卖货】3 大营销技巧实现社群每天持续卖货，一个手机在家躺赚
- 第 14 课：【实体店卖货】3 种实体店打通社群变现的运营方案
- 第 15 课【看点直播群】2 种看点直播社群赚钱的运营方案
- 第 16 课【微信视频号】最新玩法：视频号引流+社群变现的双赢变现组合！
- 第 17 课【合伙人体系】一套合伙人社群赚钱的操作 SOP，听完快速落地
- 第 18 课【知识卖货群】一边成长一边赚钱的知识卖货群模型，低投入高产出
- 第 19 课【高客单社群】解析上千元客单的社群变现模型，让你变现翻几倍！
- 第 20 课【会员群赚钱】终极来钱社群的运营奥秘：打造惊喜型的会员群模式
- 【直播回放】效率翻三倍，这么多群管理工具你会用吗？
- 【直播回放】社群怎么赚钱，多种行业变现方式解读分析
- 【直播回放】案例实操复盘，我如何将平安社群成交提升 13.7 倍

[wplist title=" 5 天打造能卖货会赚钱的社群，让客户+订单爆发式增长，每月多赚 5 万+（附资料包）" link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2810 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/PfS55sZD7fS9EjCHFI7E8EZ87JqiSl.jpg " price=" " oprice=" " btn=" 点击立即学习"]5 天打造能卖货会赚钱的社群，让客户+订单爆发式增长，每月多赚 5 万+（附资料包）[/wplist]

9011

“最赚钱的副业，社交电商被动躺赚月入 20000+，躺着就有收

入（视频+文档）” 2 日 ”

【课程详情】

不管你是新手小白，宝妈，大学生，还是上班族，都可以操做！

1,项目简介

1,准备工具：手机一台即可

项目投入：零成本，零门槛

项目盈利：轻松月赚 20000+

项目性质：阳光绿色正规

不管你是新手小白，宝妈，大学生，还是上班族，都可以操做！

2,赚钱的几种方式

粉丝购物返佣,分享淘口令返佣,粉丝开通 VIP 返佣,本地生活类消费

3,无货源赚钱模式

闲鱼,优势：不用押金，养号完成可出售商品;文案：可在上家复制素材,不要写太多没用的参数，

要让别人有占便宜的感觉;拼多多:优势:流量大,不用怎么养号即可!

4,通过裂变快速赚钱

[wplist title="最赚钱的副业,社交电商被动躺赚月入 20000+,躺着就有收入(视频+文档)" link="http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2809" img="http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/lAZPtAns26NSn2TnaeTzaCVT2T6JVP.jpg" price="" oprice="" btn="点击立即学习"]最赚钱的副业,社交电商被动躺赚月入 20000+,躺着就有收入(视频+文档)[/wplist]

9008

“百度贴吧最新防删无限引流技术:防删二维码、链接、图片制作(附软件包)无水印” 10日

【课程详情】

第一章:简单了解互联网的流量架构

第一节:在做贴吧之前需要明确的 2 个方向

第二节:如何锁定流量方式

第三节:简单了解广告的展现形式

贴吧防删链接

防删链接分析实战案例讲解

贴吧防删链接实战分析制作 2

防删图案例解析

案例解析 1: gif 防删图,储存格式优化版本

案例解析 2:简单的 jpg 防删图,不防删的话大家去修改字体,或者图层加背景啥的

贴吧防删二维码

如何用第三方网站快速制作贴吧防删二维码

美图秀秀制作二维码防删

贴吧二维码防删图详细教程

贴吧防删视频操作

贴吧防删视频流程(收集-测试-制作)

贴吧防删视频的制作

贴吧防删图详细操作教程【必看】

第一节:贴吧防删图的基本介绍

第二节:贴吧防删图用到的工具和常用的图片格式

第三节:如何保存贴吧图片

第四节:如何快速识别图片的格式

.....

第十节:jpg 案例分析讲解

第十一节:贴吧防删图单图 GIF 分析案例

第十二节:多图 gif 分析

第十三节:bug 原图分析

[wplist title="百度贴吧最新防删无限引流技术:防删二维码、链接、图片制作(附软件包)无水印" link="http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2808" img="http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/HZWtVJ7178junwC6J7466bTKU1b8k7.jpg" price=""

oprice=" " btn=" 点击立即学习"] 百度贴吧最新防删无限引流技术：防删二维码、链接、图片制作（附软件包）无水印[/wplist]

9004

“某站内部课程：淘宝客社交电商裂变，精准引流和粉丝裂变模式详解（共 6 节视频）” 21 日

【课程详情】

第 1 节：互联网引流的基本思维

做项目/引流的两个方向：要么赚钱，要么赚人。

1、快速见效：马上见效，快速引粉/赚钱，比如

2、一次投入终身回报：日积月累，滚雪球效应，比如文章，视频引流。

流量，产品，粉丝都是自己的，可以长期多次转化和复购。个人 IP：品牌影响力产品：高质量知识付费课程流量：找到 5000 个意向客户

第 2 节：知识付费创业项目要点整理

知识付费要点：

1、先定位一个市场，做的过程中再逐步完善。先开始，再完美。理财，语言，软件，引流，创业。

2、个人 IP 打造：7-8 位 QQ，独特名字，注册商标。

3、爆款课程设计：找到优质同行，模仿；找到客户需求，满足。

4、PPT 课程制作：课程大纲，填充内容，制作 PPT，录制视频，编辑/批量生成。

注意：尽量自己出课程和内容，用别人的/名人的，粉丝看了有触动，也不会想到加你的。

第 3 节：视频精准引流要点整理

1、视频的广告形式：片尾广告，视频中插入文字/图片广告，语音广告，引导百度/微信搜索。

2、推荐的视频平台：腾讯视频，B 站，优酷，微博，西瓜视频，爱奇艺，百家号。

3、视频批量制作：内容+片头/片尾，批量加水印（影音转霸），批量伪原创

第 4 节：淘宝客社交电商裂变模式详解

淘宝客 APP 的收益：一次注册终身收益，一个粉丝平均每个月 0.5-2 块收益。

裂变模式：1 个人推广和 10000 个人帮你推广朋友测试的效果：3 个多月，裂变 15 万粉丝核心：系统化，可复制这套系统可以在很多行业/项目上使用，到时可以找我交流。

第 5 节：裂变模式在每个项目中应用

1、1 个人/团队的能力是有限的，1 个人推广再厉害，也很难干的过 100 个人推广。

2、代理模式：我们只需要做好我们的产品，通过代理模式去推广。（微商模式）

3、复制模式：把文案，话术，朋友圈，进阶机制等，一层层复制给代理。

4、筛选机制：重点扶持精英，1 个精英粉丝顶 1000 个普通粉丝。

5、量变引起质变：精英来自大量普通粉丝。

第 6 节：粉丝裂变模式课程总结

1、多做一次投入终身回报的事情：视频，文章等价值营销。

2、量变引起质变：免费流量都是堆量，数量大了，流量也就大了。

3、知识付费创业项目+视频引流：感兴趣操作的，明天联系我加入社群。

4、裂变模式：思考裂变模式在自己项目中的应用。

[wplist title=" 某站内部课程：淘宝客社交电商裂变，精准引流和粉丝裂变模式详解（共 6 节视频） " link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2807 " img=" "

http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/oZA94E2Jiih9Q3hA89j2ovUeRt9f9t.jpg " price=" " " oprice=" " " btn=" 点击立即学习"]某站内部课程：淘宝客社交电商裂变，精准引流和粉丝裂变模式详解（共 6 节视频）[/wplist]

8900

“21 天赚钱强化营，掌握全套社交新零售实战打法，赚回 N 倍学员（完结）” 26 日 " "

【课程详情】

发刊词《确定目标：你希望通过互联网赚到多少钱》

第 1 课《了解 5G 时代商业趋势，赚钱就是这么容易》

第 2 课《社交新零售模式的全新玩法，抢占万亿市场》

第 3 课《找到你的人生蓝图，做自己喜欢且赚钱的事业》

第 4 课《巧用七个人物法，确立你一生的目标》加

餐课《投资思维：这才是投资高手的思维模式》第

5 课《挖掘自身价值，放大你的赚钱力》

第 6 课《玩转公域流量和私域流量，打造你的流量池》

第 7 课《打造个人品牌，让你的影响力扩大 100 倍》

第 8 课《打造完美的个人名片，你的形象价值百万》

第 9 课《微信好友如何建立信任关系，让别人觉得你很靠谱》

第 10 课《记住这几个成交秘诀，让你秒变高手》

第 11 课《朋友圈掘金术，让人一看就想买的黄金文案模板》

第 12 课《打造可复制的社群，快速裂变团队》

第 13 课《找到志同道合的伙伴，让创业之路走得更远》

第 14 课《创业不是必须，但创业心态必不可少》

第 15 课《成功人士都早起，连续 21 年早起的萌姐教你如何早起》

第 16 课《提升你的表达力，业余赚钱收入翻 N 倍》

第 17 课《利他思维是一切商业模式及财富的秘密》

[wplist title="21 天赚钱强化营，掌握全套社交新零售实战打法，赚回 N 倍学员（完结）" link="http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2806 " img=" " "

http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/kB2KPV26o112ZeB7pQ65x7bBOK5EVB.jpg " price=" " " oprice=" " " btn=" 点击立即学习"]21 天赚钱强化营，掌握全套社交新零售实战打法，赚回 N

倍学员（完结）[/wplist]

8897

“无人直播卖货三种模式：详细深入地展现无人直播的操作流程（共 2 节视频）” 26 日 " "

【课程详情】

还不知道无人直播是什么？那你就 OUT 了！本课程带来关于无人直播卖货的 3 种模式，详细深入地解析无人直播的概念和操作步骤，通过呈现无人直播分类、价值与链条，来剖析无人直播的内涵与意义。介绍无人直播工具包括推流工具、播放器、模拟器等，详细地展现无人直播

的操作流程，让你对无人直播一目了然。

课程大纲：

一、无人直播是什么

1、无人直播分类

2、无人直播价值

3、无人直播链条

二、无人直播工具

三、无人直播操作

1、泛流量题材

2、无人直播操作流程

3、效果决定因素

[wplist title=" 无人直播卖货三种模式：详细深入地展现无人直播的操作流程（共 2 节视频）"
link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2805 " img=" "
http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/w8dVGN08kYHD8jhKdh6Y8n6dDjvy86.jpg " price=" ""
oprice=" "" btn=" 点击立即学习"]无人直播卖货三种模式：详细深入地展现无人直播的操作
流程（共 2 节视频）[/wplist]

8894

“抖音暴力涨粉三部曲！独家分享蹭热点的方式与实战技巧，打造千万播放量” 26 日

【课程详情】

抖音暴力涨粉三部曲！独家分享蹭热点的方式与实战技巧，打造千万播放量

1 油腻大叔骚操作解析

2 蹭热点的三种形式

3 抖音热点的先知先觉

4 毫无关联蹭热点法则

[wplist title=" 抖音暴力涨粉三部曲！独家分享蹭热点的方式与实战技巧，打造千万播放量"
link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2803 " img=" "
http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/aZjJBMp9AobmWoPQ60A1bzJC1PBCJI.jpg " price=" ""
oprice=" "" btn=" 点击立即学习"]抖音暴力涨粉三部曲！独家分享蹭热点的方式与实战技巧，
打造千万播放量[/wplist]

8888

“最新知乎淘客玩法轻松月入万元 618 快速盈利的流水性机器”

年 18 日 “最近几年，淘客玩法，已经有了成熟的转化体系。每天除了引流以外，后端已提前打造好了自动化赚钱的机制。通过发放各类热销产品的优惠券，赚取其中的高额佣金。

在这个圈子里，月入几万的高手比比皆是，年入五十万以上也不少。

随着 618 的来临，淘宝京东等各大购物平台狂轰滥炸购物打折、省钱的广告。很多人都在积极地储备购物车，准备到了当天一扫而空。

可预想的是，这类玩法，在这一段时间很容易产生红利爆发的收益。

一、平台新政策

在这个圈子里，收益与流量密切相关。前端的引流机器跑通以后，配合后端转化系统形成项目闭环，收入进来就跟印钞机一样。

鉴于目前购物节日的到来，很多操纵此类项目的玩家，积极钻研出各种蓝海暴利的玩法。所以，今天要分享的是这个圈内最新的引流方法，这个渠道很少人知道，但是引流效果非常出众，那就是知乎。

做过知乎的人都知道，一个回答/文章的曝光率，由文章的内容、点赞量、号权重等诸多因素密切相关。

一个热门、排名靠前的回答，确实能给私域流量带来不少精准粉。只不过平台管控较严，容易被封号举报。

目前，知乎有一些新的政策，通过付费给官方，购买营销插件

然后，将外链以插件形式植入文章中，逐步引导用户，点击链接，名正言顺、大大方方进行引流。而目前淘客类的玩法，是在文章中放入加 Q 群外链。用户点击外链以后，自动跳转撸羊毛商品的 QQ 群，一键就可以加入。

这对于一向政策严苛、动不动就被举报的知乎来说，可确实是难以想象的。且鉴于知乎的流量质量，这也是不少淘客类玩家的最佳流量渠道。

二、最新引流渠道

在知乎，专栏文章的流量很少。想要获得更多的流量，选择高浏览量的话题下答题，能够产生更大的曝光率。

对于很多人来说，看到价格超额低的软文，用几块钱购买漏洞几百上千的商品，非常有诱惑力的，点赞率也很高

而且这样的优惠券，在 618 之前显得更有说服力，毕竟最近广告打得狂热，都是各种超额力度降价的漫天广告。

可以说，这时使用这种方式是天时地利人和。而我们研究下它的文案，也是非常直截了当：如何利用各种津贴、平行券、秒杀教程很快就拿到最低价格的心动商品。

为了更加有吸引力，光有文案还不够，还要放上不少已经低价撸商品的评论，让它更加有真实性。

而为了强化这个引流的系统，将插件在文章开头、结尾、中间均放上多次。

直到看得人心痒痒，忍不住加群。

三、后端转化效果

知乎的流量有多恐怖呢？

进群观察两个小时，粉丝从 500 多猛增到 1000 多以上，半天不到已经 1500 以上了。

可以看到，流量增长数量非常可观。

但这也只是其中的一个账号，用更多的账号在平台多铺几个：

那就是一台打造好了的自动赚钱机器。

研究了不止一个账号，看下其他群，我们一看群介绍就可见一斑，多群已满，请加新群。

可以预测的是，这类玩法，在各大平台购物节，比如 618 期间，会出现大规模的利润爆发。

而目前这个玩法，是最新的渠道。

一旦前端引流渠道打通，配合后端形成项目闭环，就是一台红利期盈利的流水性机器。

8953

“谈 3 个核心观点：兼职做头条自媒体两个月赚了平台 9000 多”

年 26 日 “这篇文章复盘一下，我个人做自媒体的一些经历、成果和教训。

直白来说就是，赚了多少钱？得了什么好处？哪些地方吃亏了？

会提到一些比较核心的数据，希望给到新人参考。成绩：

这个号四月份注册的，后面每天一篇，一共更新了 50 多篇。

几乎日更，一直到五月底。

每天花费在这上面时间约 2 小时。每

篇一千多字，合计写了七八万字。和

老玩家比，不过九牛一毛。

现在：

头条给了 9000 多块。

同步到其他平台的收入，就不用算了，加起来还没头条一个平台多。

自己的产品变现了一些钱（当然，远多于头条）。

个人号加到 1000 多人。

公众号自然涨粉 1000 多人。

大概就是这样数据，不能发大财，但是生活费肯定是有了。

将来能赚多少，取决于能坚持多久。

谈 3 个核心观点。

第一，你想要的，最终都会得到，但肯定不是现在。

这不是跟你讲鸡汤，是有这个逻辑在里面。

我平时写的文章首发到头条，也会复制到公众号上。

很多朋友为了阅读方便，就会去关注公众号。

以前一天大约涨粉几个，到 10 个左右。

最近慢慢增长了，一天稳定在四五十。

今天截止发文，已经过百了。

没有任何主动操作，都是自然过来的。

由于我这几天在测试其他项目，所以文章断更了十几天。

反而过来的人越来越多，一开始我挺纳闷，后来去百度搜索了一下，原来自己的内容，在相关关键词下面，都被收录了。

我们都知道，百度收录你的内容不是立竿见影的，一般都要个把月几个月的。

试想一下，假设你想做公众号，结果一天涨粉几个，你能坚持的下去吗？

做一段时间就放弃了，那也就放弃了被百度收录的机会。

做一段时间就放弃了，那也就放弃了被人搬运，二次传播的机会。

做一段时间就放弃了，那也就放弃了被用户信任的机会。

我有很多客户，都是加到我一个月之后才会付款。

一上来就把钱给你？现在都是产品过剩的时代了。

所以我上面讲：你想要的，都会给你。但是不是现在。

第二，会不会写不重要，开始写很重要。

很多人会反对，不会写怎么写？

那就去模仿。

你想写什么话题，就去搜索什么话题的内容，看 3 篇，看 10 篇。

看完之后用自己的意思说一遍。

为什么说开始写很重要？

因为这是一个输入的过程。

我起码写过 50 个赚钱项目，我操作过 50 个项目吗？

不可能的事。

其实都是相通的，我一边写，一边查阅资料，向别人请教，在各个群内潜水收集资料。

这都是学习的过程。

第三，敢想、敢干，不要限制自己的想象力。

同样，这也不是一句鸡汤。

举例说明：

今天我发了一篇微头条：

大致是说了自己以前做抖音，书单和撸茶混剪的日子比较辛苦，一天要剪 400 个视频。然后叫大家，做项目要学会死磕，对自己狠一点。

反响比较大，收到了几百条评论。

一部分有过经验的很能理解。

一部分我的老读者表示支持。

还有一部分直接开喷的。

开喷的人，有的有多年剪辑经验，有的还是抖音从业者。

（实际上找好素材纯剪辑 3 小时就完成了，现在的脚本 24 小时可以剪 2000 个，做交友粉项目的都在这么玩。）

这个就是限制了自己的想象力的表现。

一个抖音号，偶尔爆一下，拿几万佣金，但是又不知道下一次什么时候爆。

有的人会继续做，每天等待。成了笑嘻嘻，成不了怪运气。

而有的人一定会去拼概率。

50 个视频爆一次？那我一天上传 500 个。

这样就能大概率确保每天几万佣金了。

什么？你要做 200 个号？你有二百台手机吗？你有 200 个 SM 吗？做好了你发得完吗？

应该只有 10% 的人去试着解决这些问题。

可不可以找个做二手机的，谈外包呢？

可不可以了解下，解决 SM 问题，一个要多少成本呢？

能不能以找两个闲人，培训一天，然后让他们上传视频呢？

走过的一些弯路

主要集中在平台选择，内容选择上。

如果重来一次，可以做得更好。

不过我现在主业也不是这个，所以也不过分纠结。

在平台选择上，用户质量千差万别，一定要结合自己的需求去选，直接影响你能赚多少。在内容上，平台喜欢的，用户不一定喜欢。用户喜欢的，在平台看来，也可能是垃圾。不能自以为

是。这个需要做了之后才会懂。

8911

“自媒体矩阵操作写小说连载的创业项目实操步骤和方法”

21日 "很多人喜欢看电子书，尤其是一些男生女生类的玄幻修仙的小说。目前很多小说电子书都是要付费的，即便是前半部分免费，独到紧要章节的时候还是要付费。鉴于小说领域的巨大市场空间，我们今天就来操作写小说通过自媒体矩阵的方法来创业的项目。当然这个项目最终要做成的或者说是盈利模式，还是要走付费小说社群的模式。创众汇社群里小伙伴操作这个项目，是从前期的无门槛，到后期打造出了一个小说社群，是个不错的思路，供大家参考。

做这个项目需要有执行力去每天更新一些文字内容，当然不必纠结于你的文笔是否好，是否能从事写作行业。大家可以去互联网上看一些电子书，写的乱七八糟，支离破碎，但是很多故事情节还是比较吸引人的，自然而然的就会有人来看。

写作这个行业就是如此，只要你敢写，就有人来看的局面。因此我们建议大家做这个项目的时候，每天更新 3000 字左右。不出一个月，你的努力就会有收获。看似很简单的道理，很多创业者却不愿意去做，认为每天写的东西付出的太多，而前期回报又少，所以就搁浅了。

做任何项目都是这样，如果没有前期的执行力，只是幻想着一夜暴富，须知这个时代，这样的项目没有，即便有，也不会砸到芸芸众生头上。我们要实现创业的梦想，必须要有前期枯燥的不间断的执行力。你坚持一个月，会甩开 80% 的竞争者，就是这样一个简单的道理，大部分人却没搞明白。

回到这个项目上来，一定要做自媒体矩阵，多注册几个自媒体平台，同时发布你每天更新的小说章节，这样在短时间内提升了你成功的机遇。

最后是做一个小说社群，比如你的小说前 30 章是免费的，在各大平台都是免费的，后边的章节需要接入社群阅读。社群要设置一定的付费门槛，进去后可免费阅读后边的章节。这样一种闭环的模式，你就是资源的制作者和垄断者，站在金字塔尖的人。

当然这个项目通过小说社群还可以做一些写作培训，增加收入的来源和粉丝黏性。今天我们分享的是关于这个项目的操作思路，在社群里有关于这个项目的具体操作，希望这样一个项目对正在找项目的创业者有所帮助。

8908

“陈江雄 .6.11 晚上直播大咖分享如何从新号 4 个月做到单场百万

成交额的” 1 22 日 "

【课程详情】

各位同学们，下午好今晚 8 点，邀请了直播大咖 Rocky 为我们揭露新号 4 个月如何做到单场百万成交额课程主题：直播间如何留人 IP 带货怎么做直播间如何选品如何粉丝运营，让复购 100% 增长！

第一部分 IP 带货怎么做

类目的选择 1，达人内容垂直度 2，粉丝图像

直播带货核心逻辑

内容制作平台，粉丝形成私域流量，基于图像推荐粉丝

第二部分直播运营方法论

主播的人设，主播-幕后团队-观众
直播间如何选品

[wplist title=" 陈江雄 .6.11 晚上直播大咖分享如何从新号 4 个月做到单场百万成交额的"
link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2801 " img=" "
http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/e9uhaAzldlDo0dlub8cxCrdkABOO4Z.jpg " price=" "
oprice=" " btn=" 点击立即学习"]陈江雄 .6.11 晚上直播大咖分享如何从新号 4 个月做到单
场百万成交额的[/wplist]

8882

“抖音最新卡直播间十分钟上万人技术，反复测试总结最终方法（视频+文档）” 1 16 日 "

【课程详情】

先你们去抖音的官方网站 www.douyin.com 下载一个直播伴侣。

看到没有打开抖音的官方网站选择抖音直播，然后点击直播伴侣下载，因为是官方的软件，所以不存在封号一说，至少目前我们测试没有封过号这个很简单应该都会了吧

接下来就教软件的使用

首先打开软件点击右上角一定要点击竖屏的

现在是横屏在去点击一下现在就变成竖屏的了

然后点击中间的添加直播画面

把素材导入进来之后点击视频设置上面的播放一次，这样就可以无限循环然后再关闭了

哦对了，我忘记了，你们要先把抖音号登录上来这里把你们的抖音号登录上来我自己的已经登录上来了，就不用登录了

然后点击开始直播这样的话你的抖音号就开始直播了

这是基础知识！

[wplist title=" 抖音最新卡直播间十分钟上万人技术，反复测试总结最终方法（视频+文档）"
link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2802 " img=" "
http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/u3W8OI11Irkaba0inWlj8JwO0JZw11.jpg " price=" "
oprice=" " btn=" 点击立即学习"]抖音最新卡直播间十分钟上万人技术，反复测试总结最终
方法（视频+文档）[/wplist]

8885

“短视频变现套路剖析，抖音 0 成本赚钱项目玩法，日入 500+独家揭秘（共 2 节视频）” 5 日 "

【课程详情】

抖音上的“赚钱套路”还真是五花八门，只有你想不到，没有他们做不到。

1.利用怀旧心理“捞钱”的“老照片修复”视频给用户带来视觉冲击，同时利用大众的“怀旧心理”引起用户关注并掏钱。，这些“老照片修复”并没有什么高难度的技术要求，有的甚至通过“美图秀秀”或者简单的 PS 技术就能搞定。2) 利用

情感共鸣“收割”流量的“混剪类”视频

玩抖音的小伙伴，相信 80%的人都看到过各种正能量、人生哲理等视频，这类视频的内容参差

不齐，甚至有的还会传递各种奇葩的价值观。

3) 利用“无偿服务”引导用户关注的“壁纸”类视频

壁纸账号的号主们大多都很会蹭热点；前段时间黑人抬棺相关话题很火的时候，还推出了系列壁纸/还有很多能够引起大众用户情绪共鸣的“丧系主题”、“励志主题”壁纸。

[wplist title="短视频变现套路剖析，抖音 0 成本赚钱项目玩法，日入 500+独家揭秘（共 2 节视频）" link="http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2799" img="http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/H7bAW7wFFBYsp97WK7ayK8KKs7FySY.jpg" price="" oprice="" btn="点击立即学习"]短视频变现套路剖析，抖音 0 成本赚钱项目玩法，日入 500+独家揭秘（共 2 节视频）[/wplist]

8876

“知乎运营全攻略，涨盐值最快的方法，高质量内容输出与引流变现玩法（共 3 节视频）” 14 日

【课程详情】

360 知乎运营全攻略

涨盐值最快的方法

高质量内容输出与引流变现玩法

准备工具：电脑一台无配置需求，手机一台无配置需求

注册时候一定要保证一机一卡一号

基础盐值：300-400

养号期间不能进行引流操作，不能使用任何辅助软件第三方软件

养号时间：每天两个小时，看热门动态，评论点赞

[wplist title="知乎运营全攻略，涨盐值最快的方法，高质量内容输出与引流变现玩法（共 3 节视频）" link="http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2798" img="http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/yzykO3ik99pfHrBXtzchTxFFB3cKl9.jpg" price="" oprice="" btn="点击立即学习"]知乎运营全攻略，涨盐值最快的方法，高质量内容输出与引流变现玩法（共 3 节视频）[/wplist]

8873

“弘丹 26 堂轻松易上手的写作变现课：零门槛、上手快、人人都能轻松掌握” 7 日

【课程详情】

写作！这个时代快速赚钱的最佳路径，是门槛最低、人人都能掌握的硬核吸金技能！！

【发刊词】：人人都能学会写作，通过写作实现人生逆袭

01【克服障碍】：对症下药，克服写作前的五大障碍

02【开始动笔】：爱上创作，一个方法教你提笔就写

03【写作规划】：轻松日更，高效写作时间和精力管理

04【选对主题】：巧击用户痛点，迅速打动读者主动转发

05【搜集素材】：如何搜集？储备取之不尽的素材库

06【巧设结构】：掌握 3 种写作结构，让文章逻辑严谨清晰

- 07【爆款标题】：爆款标题写作方法，10倍提升文章阅读量
- 08【引爆开头】：8个技巧抓住眼球，写出让读者过目不忘的开头
- 09【漂亮结尾】：5个方法精彩结尾，让读者回味无穷
- 10【打磨作品】：6步法修改，快速提升文章质量
- 11【投稿技巧】：怎么投稿效率最高、稿费最多？
- 12【问答】：百度、知乎、微博、悟空问答一网打尽
- 13【今日头条】：解读头条每一个你不知道的变现窍门
- 14【广告软文】：掌握最热门的掘金术，让你接单到手软
- 15【书评影评】：写出同理心，打动读者秒变朋友
- 16【朋友圈文案】：成交只需四步，新手变身带货王
- 17【全平台运营】：迅速建立自媒体矩阵，赚钱更容易
- 18【公号写作】：如何写出10w+？让公号疯狂为你吸金
- 19【听书稿写作】：如何写出单篇稿费过千的拆解稿或听书稿？
- 20【故事写作】：如何写出容易上稿的故事文？
- 21【职场写作】：简历、汇报、邮件，轻松搞定升职加薪
- 22【脚本创作】：抖音、快手、vlog怎样涨粉变现？
- 23【图书出版】：如何轻松出版自己的第一本书？
- 24【个人品牌】：用写作打造个人IP，持续变现的最佳利器！
- 25【案例拆解】：抽丝剥茧，揭开高手写作销量神话的神秘面纱
- 26【模板赠送】：爆款复制，让你的创作升级顶级文案迅速变现

[wplist title=" 弘丹 26 堂轻松易上手的写作变现课：零门槛、上手快、人人都能轻松掌握！弘丹 26 堂轻松易上手的写作变现课：零门槛、上手快、人人都能轻松掌握" link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2797 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/ER8nRbecGCRI68lrg7BEsbRgLgtsSl.jpg " price=" " oprice="" btn=" 点击立即学习"]弘丹 26 堂轻松易上手的写作变现课：零门槛、上手快、人人都能轻松掌握！弘丹 26 堂轻松易上手的写作变现课：零门槛、上手快、人人都能轻松掌握！
[/wplist]

8870

“36 个 1 秒下单营销心理技巧，让你从此业绩不愁、收入不忧！（完结）” 1 天前 "

【课程详情】

- 第 1 课：【情绪唤醒】3 秒吸引客户注意力
- 第 2 课：【莱斯托夫效应】与众不同才会被偏爱
- 第 3 课：【头部效应】站位比努力重要
- 第 4 课：【鸡尾酒会效应】与我有关，我才关注
- 第 5 课：【出丑效应】有一种营销叫“自黑”
- 第 6 课：【7 秒钟色彩定律】如何“色诱”人们的注意力
- 第 7 课：【潘多拉效应】想让客户下单，先引起客户兴趣
- 第 8 课：【喜好效应】投其所好，才能一招致胜
- 第 9 课：【奖赏效应】让客户上瘾的“奖励”
- 第 10 课：【暗示效应】小小暗示，激活客户消费欲望

- 第 11 课: 【首因效应】如何才能让客户一眼喜欢你?
- 第 12 课: 【占便宜心理】不用便宜, 要看起来占便宜
- 第 13 课: 【攀比效应】得不到的永远在骚动
- 第 14 课: 【稀缺性原理】稀缺才有更多人抢购
- 第 15 课: 【鸟笼效应】让客户不得不掏腰包
- 第 16 课: 【荆轮效应】增强消费欲望的秘密
- 第 17 课: 【场化效应】这么火爆的氛围, 怎么不买呢?
- 第 18 课: 【超限效应】诱惑也是有尺度的
- 第 19 课: 【从众效应】群众的眼光是雪亮的
- 第 20 课: 【权威效应】最具公信力的信任符号
- 第 21 课: 【社会认同效应】金杯银杯不如客户的口碑
- 第 22 课: 【自己人效应】如何成为客户的知己?
- 第 23 课: 【损失厌恶心理】让客户爱上你的产品
- 第 24 课: 曝光效应: 为何情人眼里出西施?
- 第 25 课: 锚定效应: 操纵客户购买的心理遥控器
- 第 26 课: 登门槛效应: 先得寸再进尺, 让客户买更多!
- 第 27 课: 心理账户: 让消费者感觉自己买得“超值”
- 第 28 课: 诱饵效应: 让你的产品更有吸引力
- 第 29 课: 比例偏见: 让消费者感觉自己买得“超值”
- 第 30 课: 互惠心理: 一举两得, 培育忠诚客户
- 第 31 课: 峰终定律: 让每个人都想分享你的产品
- 第 32 课: 宜家效应: 有参与感, 才会有客户粘性
- 第 33 课: 预期效应: 超出预期, 才会忍不住分享
- 第 34 课: 光环效应: 提高产品知名度, 轻松卖出去
- 第 35 课: 共情效应: 引发客户深层次的共鸣
- 第 36 课: 波纹效应: 让产品产生强传播力量

[wplist title=" 36 个 1 秒下单营销心理技巧, 让你从此业绩不愁、收入不忧! (完结)" link="http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2795" img="http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/ym0maC6eZAAPaQXAEXpE6Q0Po6AM5k.jpg" price="" oprice="" btn=" 点击立即学习"]36 个 1 秒下单营销心理技巧, 让你从此业绩不愁、收入不忧! (完结) [/wplist]

8861

“最新知乎淘客热点玩法, 2 小时引流 500+”

30 日

"最近几

年, 淘客玩法, 已经有了成熟的转化体系。

每天除了引流以外, 后端已提前打造好了自动化赚钱的机制。

通过发放各类热销产品的优惠券, 赚取其中的高额佣金。

在这个圈子里, 月入几万的高手比比皆是, 年入五十万以上也不少。

随着 618 的来临, 淘宝京东等各大购物平台狂轰滥炸购物打折、省钱的广告。

很多人都在积极地储备购物车, 准备到了当天一扫而空。

可预想的是, 这类玩法, 在这一段时间很容易产生红利爆发的收益。

1 平台新政策

在这个圈子里，收益与流量密切相关。

前端的引流机器跑通以后，配合后端转化系统形成项目闭环，收入进来就跟印钞机一样。鉴于目前购物节日的到来，很多操纵此类项目的玩家，积极钻研出各种蓝海暴利的玩法。

所以，今天要分享的是这个圈内最新的引流方法

这个渠道很少人知道，但是引流效果非常出众。

那就是知乎。

做过知乎的人都知道，一个回答/文章的曝光率，由文章的内容、点赞量、号权重等诸多因素密切相关。

一个热门、排名靠前的回答，确实能给私域流量带来不少精准粉。

只不过平台管控较严，容易被封号举报。

目前，知乎有一些新的政策，通过付费给官方，购买营销插件。

然后，将外链以插件形式植入文章中，逐步引导用户，点击链接，名正言顺、大大方方进行引流。

而目前淘客类的玩法，是在文章中放入加 Q 群外链。

用户点击外链以后，自动跳转撸羊毛商品的 QQ 群，一键就可以加入。

这对于一向政策严苛、动不动就被举报的知乎来说，可确实是难以想象的。

且鉴于知乎的流量质量，这也是不少淘客类玩家的最佳流量渠道。

2 最新引流渠道

在知乎，专栏文章的流量很少。

想要获得更多的流量，选择高浏览量的话题下答题，能够产生更大的曝光率。

对于很多人来说，看到价格超额低的软文，用几块钱购买漏洞几百上千的商品，非常有诱惑力的，点赞率也很高

而且这样的优惠券，在 618 之前显得更有说服力。

毕竟最近广告打得狂热，都是各种超额力度降价的漫天广告。

可以说，这时使用这种方式是天时地利人和。

而我们研究下它的文案，也是非常直截了当：

如何利用各种津贴、平行券、秒杀教程很快就拿到最低价格的心动商品。

为了更加有吸引力，光有文案还不够，还要放上不少已经低价撸商品的评论，让它更加有真实性。

而为了强化这个引流的系统，将插件在文章开头、结尾、中间均放上多次。

直到看得人心痒痒，忍不住加群。

3 后端转化效果

知乎的流量有多恐怖呢？

进群观察两个小时，粉丝从 500 多猛增到 1000 多以上，半天不到已经 1500 以上了。

可以看到，流量增长数量非常可观。

但这也只是其中的一个账号，用更多的账号在平台多铺几个：

那就是一台打造好了的自动赚钱机器。

研究了不少账号，看下其他群，我们一看群介绍就可见一斑，多群已满，请加新群。

可以预测的是，这类玩法，在各大平台购物节，比如 618 期间，会出现大规模的利润爆发。目前这个玩法，是最新的渠道。

一旦前端引流渠道打通，配合后端形成项目闭环，就是一台红利期盈利的流水性机器。

公众号：天策姐说微信：wxidhy2225716

原创文章，作者：天策姐，如若转载，请注明出处：8854

“阿里国际站建站及旺铺装修策略：从零到整，一步步引导你做好国际站开店工作” 12日

【课程详情】

建站及旺铺装修是运营网店的首要内容，对于阿里国际站也一样，要做好国际站的运营，首先就必须懂得如何做好装修，做好店铺的门面工作。本课程分享了阿里国际站的建站与装修策略，着重解析站点的逻辑结构、准备工作、装修流程以及旺铺打造，从零到整，一步步引导你做好国际站站点的筹划工作，确保前期工作的顺利完成。

课程大纲：

一、关于阿里国际站

- 1、国际站商家烦恼
- 2、一张地图看懂国际站
- 3、国际站运营思维

二、基础建站逻辑梳理

- 1、逻辑梳理
- 2、任务清单
- 3、最大误区

三、开店前准备工作

- 1、一分钟了解阿里国际站
- 2、开店任务清单

四、旺铺装修基础及流程

- 1、为什么需要旺铺装修
- 2、旺铺有哪些栏目
- 3、旺铺装修流程与步骤

五、打造营销型旺铺

- 1、营销型旺铺 5 要素
- 2、营销型旺铺案例赏析

[wplist title=" 阿里国际站建站及旺铺装修策略：从零到整，一步步引导你做好国际站开店工作" link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2792 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/YRii0077P7lbEOLbEhrInoBp37o30F.jpg " price=" " oprice=" " btn=" 点击立即学习"]阿里国际站建站及旺铺装修策略：从零到整，一步步引导你做好国际站开店工作[/wplist]

8826

“新手 0 基础玩赚抖音，教你做一个有亿万流量的带货网红”

1 24 日 "

【课程详情】

为什么迫在眉睫要做抖音平台的理由：

①目前微商从业人员已达到 5000 万居多，就按每个人微信里有 5000 个好友，可能有 4900 个好友都是做微商代理卖货的（不信你翻开微信去看看），请问这种情况还能卖得了货或者能招到代理？若死守微信，只能死路一条，各种混群加好友，加过来全部是做微商，你能营销动他，他反而给你发条广告轰炸你，具统计成交概率几乎为 0

②而抖音不同于微信营销，你制作好一个视频上传到短视频平台，就有机会获得几万 几十万粉丝浏览你的视频，大大的曝光你的产品，

销售为王的时代，你的产品是选择 100 人面前曝光还是选择几十万人面前曝光？

抖音培训为短视频行业注入高质量创作内容的源头活水

据了解，华南抖商学院《抖音 IP 星计划》实战落地班 11-12 日在【华南网红孵化基地】

2 天 1 夜打造抖商大 IP，让你快速蜕变，小白变大 V 培训八大板块：

- 1、认识平台：抖音平台的标签机制和算法规则
- 2、运营定位：抖音账号和内容定位
- 3、账号规范：抖音账号注意事项和养号攻略
- 4、视频拍摄：短视频拍摄神器与拍摄技巧
- 5、拍摄大咖：手机拍摄视频大片实战经验
- 6、视频操作：短视频制作必备工具
- 7、热门涨粉：抖音上热门的十大方法和技巧
- 8、变现赚钱：抖商最流行五大变现赚钱模式
- 9、超级矩阵如何快速建立：告诉你快速霸屏抖音的超级简单方法，让你快速做数十数百抖音矩阵账号进行抖音霸屏！

[wplist title=" 新手 0 基础玩赚抖音，教你做一个有亿万流量的带货网红" link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2791 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/vsuyqjw1RZUs1HdWju5wSW5NwwU8u.png " price=" " oprice=" " btn=" 点击立即学习"]新手 0 基础玩赚抖音，教你做一个有亿万流量的带货网红[/wplist]

8823

“15 天短视频掘金营：揭秘短视频赚钱玩法，开启月入过万新副业，会玩手机就能赚钱” 18 日 "

【课程详情】

一部手机就能赚钱，3亿+粉丝短视频联盟创始人、月入百万抖音操盘手——斗校长带来一套完全实战、可复制的“短视频赚钱课”，打造爆款吸金抖音号，让你的视频带来源源不断的财富！

- 01【视频风格】找对方向，轻松做出 1000W+
- 02【用户心理】摸透心理，用户主动为你买单！
- 03【流量】如何把别人的流量变成自己的？
- 04【行业剖析】7大短视频变现模式介绍
- 05【算法篇】吃透抖音规则，轻松把视频送上热门！
- 06【账号】找准定位，轻松获取 1w+精准粉丝
- 07【视频制作】：5大实操步骤，让你的视频脱颖而出
- 08【规则篇】：掌握抖音规则，避免触线和违规
- 09【养号】：提高账号权重，让数据稳定上涨！
- 10【热点篇】：借势热点引爆内容，让你的视频更吸金！
- 11【个人 IP】打造让粉丝疯狂的 IP，粉丝主动打开钱包！
- 12【热度】：掌握热度 36 个技巧，快速引爆你的短视频！
- 13【涨粉】：学会涨粉技巧，让你的短视频更吸金！
- 14【矩阵号】：建立裂变矩阵号，快速吸引外部流量！
- 15【爆款素材】：建立灵感素材库，让你工作事半功倍！

[wplist title=" 15 天短视频掘金营：揭秘短视频赚钱玩法，开启月入过万新副业，会玩手机就能赚钱 " link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2790 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/dtHh7zr55FWfQ8Vn8kMi5rkxgW5Z8m.jpg " price=" " oprice=" " btn=" 点击立即学习 "]15 天短视频掘金营：揭秘短视频赚钱玩法，开启月入过万新副业，会玩手机就能赚钱！ [/wplist]

8820

“如何让员工变成草根网红：流量迁移与内容营销” 2 天前 “移动社交媒

体的流行拓展了营销沟通模式，赋能企业通过自有媒体开展营销活动；同时让企业内部员工也拥有了外部社交主权，员工不再仅是企业内部人，而且能成为企业对外营销的传播者、代言人。从明星带货、网红带货到员工带货

疫情之下，宏观经济的发展并不乐观，企业运营也面临着巨大挑战。在这样的情况下，直播兴起，网红、明星、高管、柜姐都开始带货，而为了打开销路、提升销量，一些企业也要求员工开始带货。

员工带货，再小的个体也有圈子和影响力。王教授认为企业要做的就是满足顾客需求时，通过员工的社交网络找对自己的顾客以及顾客圈层。要通过社交媒体做内容传播，打开员工与顾客之间的关系链，通过关系链带动交易。

全员营销的三组小数据思维

在营销过程中要有数据的支持，不然无法评估营销活动的考核以及下一次的迭代优化。对于个人、团队或是整个企业来说，数据（洞察）是基本的要求。

王教授介绍了全员营销的三组小数据思维，首先是业绩拆解，将销售收入的组成拆分成产品思维、用户思维、流量思维、引流思维、增长思维、忠诚计划思维、破镜重圆思维以及激活思维八个部分。其次是裂变思维，需要关注两个裂变指标——裂变率（等于活动拉新人数/推广人

数)、层级裂变率(下一层拉新人数/上一层推广人数)。最后是试错思维,内容在做大范围的推送时可以先做小范围的内测。

流量迁移及四条私域流量路径

企业经营的历史也是流量的迁移史,移动互联网时代社交媒体掌握了传播,社交电商拥有了流量,也为私域的构建创造了条件,企业通过私域流量将获客沉淀下来,能够反复的交互、管理、运营、再转化。

王教授将私域流量路径分为四条:第一是号(企业化的自有媒体),PGC的内容生产,粉丝可控。员工任务就是:拉粉、涨粉、留粉。第二是群(群体化互动),群能够帮助企业做一对多的互动,员工可以帮助企业提升群的活跃度。第三是圈(个人化影响),也就是员工个人化的账号变现,企业在要求员工带货时,要根据员工的能力区别对待。第四是员(联动),把员工作为播种人,企业号导流,线下转移流量至员工个人号,运营人格化的员工朋友圈。

人设、IP打造及五大内容营销策略

每个人在朋友圈中都有人设,人设帮助提升在圈子中的影响力,也能更好的让他人了解你的产品,解决企业信息不对称的问题。

员工在带货营销时要注意4个环节,首先是个人IP的包装,可以通过品牌化的名称,即真名+行业/企业+描述,让别人记住你;第二在标题上,通过制造冲突感、紧迫感、代入感等唤醒潜在顾客;第三是裂变,通过转发来获取更多的关注量;最后是内容组合的策略,对发布内容进行分类,每天至少发一条和自己相关的朋友圈。

员工就是企业的资产,学会利用员工的关系链去做生意链,找到潜在的消费者,做好内容营销和场景营销,实现员工利用价值的最大化。

8852

“企业如何利用百度知道做问答营销?” 26日 “百度知道作为百度旗下的

产品,手机百度和百度搜索是百度知道强有力的流量保证,是优秀自媒体吸引精准人群,快速获取影响力不得不入驻的平台,百度知道是百度旗下的产品,百度的好处是当别人在百度搜索某个问题的答案的时候,百度知道的答案排在第一位是品牌曝光及传播影响力极有力的工具。

百度知道作为问答平台中的一种,近几年广受营销推广人员的青睐,那么做问答的人这么多,企业怎么样让自己的内容从众多问题中脱颖而出,获得转化呢?今天,伯乐网络的小编我就来跟大家说说百度知道问答推广的操作技巧。

一、百度知道的优势:

- 1、操作简单
- 2、收录效果好,有助于排名
- 3、权威性强,用户信任度高
- 4、用户基数大,潜在客户多
- 5、问答能同时树立口碑,增加知名度

二、百度知道的推广方法:

- 1、尽可能多地申请账号,注意从用户的角度回答,不要透露出自己的推广者身份,会更容易让人接受。
- 2、如果有带外链的需要,尽量在提问时带上,回答带链接很容易被发现作弊。
- 3、假设是在回答问题时带链接,要先编辑完文章,提交回答后,再在返回修改回答时加上链

接。否则轻者被屏蔽答案，重者封号。另外还要注意链接尽量用网站内页，而不是首页。

4、提问和回答的账号要更换 IP 地址，百度的监控很严格，IP 地址相同很容易被系统检测出来作弊，最后导致封号。

5、首先要选择有指数的长尾词或者关键词扩展进行提问，要满足用户搜索习惯的。这个和所有软文类推广要求一样，重点在于能引起用户注意并且点击，否则内容再好没人看多也是做无用功。

6、问答后续要注意顶帖，这里可以让朋友帮顶，也可以是自己换账号顶帖，总之，顶帖数越多，你的问题就会越靠前。

总的来说，企业在做问答推广之前要事先把账号准备好，更换 IP 地址如果有操作难度可以选择同行互助或是外派给专业平台。准备工作做好之后，可以专攻问答内容，以标题为首重，将内容从用户体验、产品特点等方面做出全方位回答。在此之后，就是保持耐心坚持做出覆盖率，一步步下来就离最后的胜利不远了。

8845

“《14 天抖音保险达人实战训练营》从 0 开始-搭建账号-拍摄剪辑-获客到打造爆款” 13 日 "

【课程详情】

课程目录

第一课：短视频最新红利解读第二课：

正确搭建账号的 10 大步骤第三课：如

何策划爆款保险短视频内容第四课：五

大步骤，拍出爆款视频

第五课：如何快速后期剪辑视频

第六课：揭秘 0 成本精准获客手法

第七课：结营仪式+总结分析+颁奖

课程对象

1 各保险公司、保险代理公司、保险兼业代理公司中的保险营销从业人员。

2 银行系统中负责保险产品营销的从业人员。

通过课程，你可以：

了解金融监管、短视频传播层面的政策红线

对短视频发展趋势，不同平台规则有基础认知

学习保险短视频爆款内容的方法论，并能够从零到一落地制作短视频

掌握保险主题的直播该如何去做

玩转保险领域的私域流量，最后转化成交

课程亮点

1 为保险人量身定制

课程内容的需求来源于课程设计人员对于保险行业深度调研，以及与多位保险营销员一对一访谈；同时，课程的讲师团队不仅在短视频领域拥有多年经验，也有着多次保险行业的培训经历，绝对是为保险从业人员量身打造。

2 实战训练营模式

传统的知识付费课程缺乏刻意练习与反馈，无法让学员真正上手。而本次课程采取训练营模式，通过实战作业练习+批改反馈+一对一答疑解惑，手把手带你上手保险短视频。

3 保险视能学院训练营结业证书

对于保险短视频内容创作者来说，客户之所以愿意购买你的保险产品，不仅仅是因为你的视频内容，更多是信任你背后的资质。本次课程结束并通过考核后，会有来自中国银行保险报颁布的结业证书，让你更能够获取客户的信任。

[wplist title="《14 天抖音保险达人实战训练营》从 0 开始-搭建账号-拍摄剪辑-获客到打造爆款” link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2793 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/gPmM7imzX9k7kfiv7zXlxiPVmUVzU.jpg " price=" ” oprice=" ” btn=" 点击立即学习”]《14 天抖音保险达人实战训练营》从 0 开始-搭建账号-拍摄剪辑-获客到打造爆款[/wplist]

8829

“看似能发家致富的自媒体内容创业，公众号作者的忧伤时代”

年 30 日 “一个自媒体逆袭的故事

西门吹雪是一个成功的公众号运营者，两年前，他靠着几篇爆款文章以及脱俗的风格在众多公号中脱颖而出，当时，即使很多人已经宣称公号的红利期已过，西门吹雪还是在这几篇十万加的激励下，走上了专业做公号的道路。

两年下来，公号粉丝到了一百多万，广告收入一年几百万，真是可喜可贺，作为一个逆袭的屌丝创业者，这是真是天翻地覆的变化。

现在的西门，再也不怕意外走进一家超贵的餐厅，然后诚惶诚恐的翻看着动辄几百的菜单心里打鼓了。自媒体在这几年就是知识改变命运的最励志的故事会。

只有西门自己心里知道，公众号的打开率已经越来越低了，甚至在粉丝增长了 4 倍之后，10 万加还只是 10 万加，既没有变成 40 万加，也没有变成 20 万加，依然还是 10 万加。

这个故事我编的，写得还挺拙劣的，但很多做公号的同仁。。。。。

别装了，你一定心里有戚戚焉了，是不是。

公号的衰落是不可避免的

这句话在逻辑上无懈可击，就像人一定会死、企业一定会倒闭一样。

但我说的不是这个意思，我是说，公号很可能在几年内就快速衰落（也许是两年吧）

对的！是快速衰落！

大部分公号不但会陷入增长乏力，甚至会进入衰退的阶段。

你要做好心理准备。

或许微信公号这个媒体形式还会存在很久，比如 5 年，因为全新定位的公号还会不断涌现，但每个独立的微信公号，却不会坚持太久了。

在网红界，常青树是存在的，通吃几个平台，纵横江湖好多年，但确实不多（连岳这种从南方周末就走红的还真不多，和菜头也是）。

公众号的打开率其实一直在下降，更要命的是，我最近发现，转发文章的打开率也在下降。以小马宋的公号为例，以前一个转发大概能带来 10 个阅读，现在可能都不到 5 个了。

不过也不必悲伤，所有做内容的，宿命都是衰落。在电视媒体界，除了《新闻联播》能够隔代遗传之外，综艺节目的好日子都不太长。

我小时最爱看的综艺节目是《正大综艺》，当时是杨澜和姜昆主持，这个节目陪我走过了初中、高中和大学时代，然后就消失了。

后来还有《综艺大观》，倪萍主持的，那时她特别红，再后来是王小丫的《开心辞典》，李咏的《非常六加一》，湖南卫视的《玫瑰之约》、《快乐大本营》，《超级女声》，《天天向上》，《爸爸去哪》，以及现在风头正劲的《跑男》，然后还有《超级大脑》、《我是歌手》等等等等。

《康熙来了》坚持了十一年，年停播。

观众的口味在变，而你即使还是幽默如昨，也已经是昨日黄花。即使观众口味不变，别人也会做出比你更好的更特别的节目，然后观众的口味就变了，他们不是不喜欢你了，只是因为有了更好的，不要怪他们。

以前的传统行业，比如电视节目，比如图书出版，比如更传统的行业，因为环境变化慢，对手也乐得享受红利，不思进取，他们可以相安无事十几年或者几十年，可以吃老本。

但是互联网改变了这个时间进度条，变化的速度加快了，你还没过几天好日子，忽然一觉醒来，粉丝已经不见了。

这就是公号的宿命，也是互联网企业的生存状态，不能快速进化和适应变化，那就只有消失在茫茫人海中了。

怎么办？

好日子好像才刚刚开始，难道就要结束了？在自然界，一个物种如果要永续生存下去，有两种途径：

第一种是要保持不断的进化，适应环境。

第二种是要产生全新的个体，繁衍出更强的后代。

互联网企业中，能够存续到现在的，都是那些不断进化的公司。

腾讯从 QQ 开始，在 QQ 这个聊天工具上是不断进化的，与 MSN 相比，QQ 的易用性强太多。QQ 的大文件传输、群聊、远程控制等等功能，都是慢慢进化出来的，这逼迫 MSN 逐渐萎缩。MSN 本来有机会在白领人群中保持市场份额，但是在用户体验上实在跟 QQ 没法比，衰落也就是正常的。这就是产品保持不断进化的结果。

腾讯后来有了腾讯网，成为四大门户网站之一；然后有游戏，后来出现了《王者荣耀》这种吸金法器；然后有微信，微信之后支付起来，占了移动的半壁江山。这就是繁衍出更强大更不同的后代，来实现存续。

网易从门户起家，后来开始做游戏，比如自己开发的《梦幻西游》，独家代理的《魔兽世界》、《炉石传说》，再到后来的现象级游戏《阴阳师》；然后很早的时候丁磊就开始养猪；以及繁衍出的 126 邮箱、有道词典和笔记、考拉海购、网易云音乐、网易新闻客户端等等产品，这是一个不断进化的公司。

美团在团购大战孤独地活下来之后，并购了大众点评，还有了猫眼电影，美团外卖，它也在不断进化。奇虎从杀毒开始，然后开始做安全浏览器、搜索、手机助手、企业网络安全和政府的网络安全业务。

搜狐的存续得益于《天龙八部》游戏、搜狗输入法、搜狗浏览器等等新产品。

逻辑思维从一个公号一个视频节目开始做起，在收费、卖月饼、卖图书、自媒体电商各种业务中不断尝试，最后得到 APP 出现，成为逻辑思维业务的存续和增长点。

就在上个月，逻辑思维公众号悄悄的改版，从直接发 60 秒语音改为直接发主文，第二条发语音内容的方式；公号内容全面改版成清单体，这就是一个公司的进化。

对于公众号来说，不断进化和衍生物种是续命的必要选择，原地踏步的公号只能，呵呵。

杜绍斐的公众号，开始了定制男装的尝试；剽悍一只猫的公号，衍生出剽悍晨读和收费社群；餐饮老板内参，开始涉足培训业务；十点读书，在做电商和内容付费。

8787

“新知短视频培训 0607:抖音美女号明星号高度伪原创搬运技巧+不宜公开

的原因及解决办法（附搬运模板）” 1 天前 ”

【课程详情】

首先了解一下抖音明星号是干什么的？说的直白一点，就是蹭着明星的流量为自己赚钱。有什么比明星效应来流量来的更快呢？很多 00 后 90 后追星追的特别厉害。放眼望去，一个个明星号更新一些明星的视频粉丝都不少，几万几十万的都有，试想做一个明星号，可以吸粉几万几十万，如果你有 10 个明星号，那么就有几十万的粉丝，是不是很恐怖？抖音美女号也是一样的道理，利用男性爱美女的心理，吸引大量男性粉丝。

今天给大家分享得就是新知新知短视频培训 0607 抖音美女号明星号高度伪原创搬运技巧+大批量不宜公开的原因及解决办法。新知课程算是市面上课程体系比较全面的一套课程，批量起号，自然流量连爆带货玩法，无人直播玩法等等都有讲到！

课程大概内容：

大批量不宜公开的原因：头条为了限制工作室违规创作营销号以及动态评估账号活跃度机制。想把不适宜公开去掉，怎么办？具体的看视频教程！

美女号/明星号高度伪原创搬运：提示搬运的原因是你的作品里，缺乏个人剪辑痕迹，具体的看视频教程！

[wplist title="新知短视频培训 0607:抖音美女号明星号高度伪原创搬运技巧+不宜公开的原因及解决办法（附搬运模板）" link="http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2789 " img="http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/siDzQs4lDzFQ984q90ffLVQ5UGID9L.png" price="" oprice="" btn="点击立即学习"]新知短视频培训 0607:抖音美女号明星号高度伪原创搬运技巧+不宜公开的原因及解决办法（附搬运模板）[/wplist]

8779

“知乎好物推荐独家操作详解，一单能赚几百元上千元，矩阵带货月入过万（共 5 节视频）” 21 日 ”

【课程详情】

好物推荐是知乎官方为创作者提供的一个电商变现功能，创作者们的变现方式越多，收益越高，才会吸引更多的人创作更多有价值的内容给平台。

项目准备：电脑一台

项目工具：先注册知乎账号，升级账号

项目性质：相当于淘宝客，正规长期

项目收入：月赚 10000+

项目投入：零成本

适合任何人，宝妈，兼职，大学生都可以操作

[wplist title=" 知乎好物推荐独家操作详解，一单能赚几百元上千元，矩阵带货月入过万（共 5 节 视 频 ） ” link= ” http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2788 ” img= ” http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/F93P9HkoK96Z6azaC6l9Uh93Kf9U99.jpg ” price= ” ” oprice= ” ” btn= ” 点击立即学习 ”]知乎好物推荐独家操作详解，一单能赚几百元上千元，矩阵带货月入过万（共 5 节视频）[/wplist]

8776

“白狼敢死队 2 号最新抖音短视频批量起影视号（一天单人可操

作 30 个号) 视频课程” 1 天 前 "

【课程详情】

现在抖音上各种类型的账号中，门槛最低并且赚钱最轻松的莫过于抖音影视号了。对于现在的人来说，就是快餐式娱乐，看电视用倍速，几乎没有人能够沉下心从头到尾看完一部电影，当然除了去电影院，现在这种情况电影院也没有开。

扯远了，现在影视作品层出不穷，电影质量参差不齐，而抖音影视号就不一样了，它能够在短短的时间内，把整部电影的精华以及最精彩的片段展示出来，这也是为什么这样的账号能够在短视频内快速吸粉。

那么作为完全不了解这类型账号的我们，怎么利用它赚钱呢？

寻找素材

小白的话在西瓜视频中选择下载你要的视频素材，很多素材都可以找到。

剪辑配音

剪映是抖音官方的剪辑软件，操作两下就会了，而且免费，如果会 pr 更好。

当然如果要继续发展的话最好学习一下 pr，配音最好自己重新看完整部电影，撰写解说稿件配音，这样你的作品更加生动，同时也可以培养自己独特的解说风格。

本次教程教的就是利用 PR，一人丹田操作 30 个号！

[wplist title=" 白狼敢死队 2 号最新抖音短视频批量起影视号（一天单人可操作 30 个号） 视频课程 " link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2786 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/Ogc2G9B9BrbTctLq99xSbwhbRqSBrs.png " price=" " oprice=" " btn=" 点击立即学习 "]白狼敢死队 2 号最新抖音短视频批量起影视号（一天单人可操作 30 个号）视频课程[/wplist]

8769

“开启新营销时代，抓住直播电商的红利，让企业 “10 倍速增长” “

27 日 "随着 “互联网+” 深化发展，

互联网电商成为销售增长的突破口。

“直播带货” 为解决库存问题起了很大的作用，

越来越多的企业老板走进直播间，

通过当 “主播” 将产品的推向大众，

提升品牌曝光，助力企业业绩增长。

企业根据实际营销环境和销售情况，

打破传统营销手段，

拓宽产品营销渠道，

大力开展直播带货，

瞄准 “网红经济” 带来的市场和经济效应，

鼓励员工化身 “网红主播” ，

利用快手、抖音等直播平台对产品进行宣传推介，

并将通过网红培训，提高带货效果。

同时，利用原有线上营销资源，

打造直播电商+网红的线上营销模式，

让产品出得快、卖得好，全面助力复工复产。

1、新的营销时代

互联网电商的营销方式

成为企业未来渠道拓展的突破口

有些工业生产资料企业，

通过直播营销、全网营销实现了销售量 10 倍以上的增长；

有些快消品企业，通过社交电商、微商、

直播营销 1 年时间销售十几个亿；

有些线下销售门店，通过社交新零售，

扭亏为盈、客户暴增、销售业绩实现翻倍增加…

随着 5G 时代的到来，

电商由传统互联网走向移动端，

时代发展呈现出日新月异的发展状态

升级和创新的步伐永不停止，

直播电商营销开始被认为

将开启一个新的营销时代！

8747

“抖音怎么发微商链接推广，做微商怎样在抖音打广告”

7 日 "事实上，在抖音内，用户刷到的内容是基于算法属性+实时热度+用户关系的综合推荐。举例来说，我们上传一个视频之后，平台会给我们一个初始流量，然后根据点赞率、评论率、转发率判断我们的视频是否受欢迎。如果第一轮被评判为受欢迎，那么平台会将我们的视频进行二次传播。随着一次次推荐传播，抖音平台会逐渐给我们推荐更大的流量。

卖货策略

想要在抖音中做推广，我们还需要考虑视频的调性是否和我们的产品相符。如果只是单纯的美人+快节奏视频，是很难植入产品的。那么，想要在抖音卖货，我们应该怎样做？

1、红人带货

在抖音上*不缺的就是红人，他们拥有数百万的粉丝，发布一条视频就是几十万的点赞量。这样的高人气再加上购物车渠道，哪怕视频全程只有照片切换，没有口播内容，也会吸引众多粉丝去购买。粉丝们只需点击短视频一旁的小购物车，就可跳转到购买界面，方便快捷。

如果我们微商人邀请抖音红人帮助我们宣传产品，即使他不介绍我们的产品，只是在录制视频使用我们的产品或者摆放在显眼位置，他的粉丝们也会主动去搜索、寻问或者点击购物车去查看，这就是“粉丝经济”。

2、巧妙引入

在策划视频时，我们要运营合理的方法，把用户的目光吸引到植入的产品上去，尽量避免直接介绍产品。

刚创建账号的时候上传视频的话，平台就会主动给一个起始流量，由抖音推荐的系统反馈数据，数据包括点赞数，评论量和转发数，来进行综合性的评判视频是否受欢迎，要是数据显示反响平平，抖音就不会再继续推荐该用户，这样曝光流量的机率也大幅度下降。如今是流量的时代，流量多意味着利润越多。

咱们想要能爆发视频，可以在拍摄时，尽量多想出能够让观者出现共点的热门，只有曝光率越高，粉丝也会水涨船高的增长着，想拥有抖音的推荐机制，我们必须不断的曝光，最好不要中断。

1，怎样计算视频平均播放时间？

如果我们的视频播放时长大约在 10 秒左右，第一用户看了 1 秒钟，第二用户看了 10 秒种，则视频的平均播放时间就是 50%，要用百分比计算。

2，视频点赞数量占多少分数？

大家都知道喜欢一个视频就给他点赞，抖音平台给出的是 3%为正常状态下的点赞数量，一个有一百个播放量的视频要是 3 个以上的点赞，就代表着视频受欢迎程度高，为以后获取的流量打下了基础。

3，

发布视频时咱们的配乐要刚刚好，配乐的合适对播放质量和流量也有很大的影响。

4，每天在固定时间段更新两条而且间隔时间不能过长过短。最好是午休或者下班期间在大家都有时间那手机娱乐的点。

5，视频的画质分辨率绝对不要低于 720*1280，而且不能出现无关抖音的 logo。

6，我们可以通过拍摄使用试用商品的模式来吸引顾客，也要设置商品的橱窗功能，大大提高知名度和销量额度，每天上传 5 左右的优秀视频，用来可以提升账号权限和巩固顾客。

以面膜举例，我们不能直接介绍我们的产品，可以从介绍面膜的小知识入手，比如如何使用面膜**或者不同面膜的成份所适合的人群等，在比较显眼的位置处，我们可以摆放产品或者品牌标识，让观看者一眼就可以记住我们的产品。

3、后期带货

第 1 个办法就是在超过粉丝数目达到一万以上的时候，抖音后台自动发送开通的邀请函，另一办法就是自己去主动的申请了。不过目前没有达到粉丝标准的小伙伴们也能开通哦！

抖音商品橱窗功能申请的步骤

在个人页面，点击右上角的省略号

找出“申请办理商品分享权限/其他问题”，跳转。

找出“申请办理商品分享权限/其他问题”，跳转。

单击“商品分享/购买”。

挑选“如何开通商品分享功能”，并进入到如下页面，点击“更多”。

然后你会进到 1 个申请表页面，可以见到申请条件。

现在申请包括：目前只发表视频≥10 个，通过实名认证就可以开通了。

抖音橱窗怎么卖自己的产品？

你的商品能不能做起来，还是要取决于你内容的质量

刚创建账号的时候上传视频的话，平台就会主动给一个起始流量，由抖音推荐的系统反馈数据，数据包括点赞数，评论量和转发数，来进行综合性的评判视频是否受欢迎，要是数据显示反响平平，抖音就不会再继续推荐该用户，这样曝光流量的机率也大幅度下降。如今是流量的时代，流量多意味着利润越多。

咱们想要能爆发视频，可以在拍摄时，尽量多想出能够让观者出现共点的热门，只有曝光率越高，粉丝也会水涨船高的增长着，想拥有抖音的推荐机制，我们必须不断的曝光，最好不要中断。

1，怎样计算视频平均播放时间？

如果我们的视频播放时长大约在 10 秒左右，第一用户看了 1 秒钟，第二用户看了 10 秒种，则视频的平均播放时间就是 50%，要用百分比计算。

2，视频点赞数量占多少分数？

大家都知道喜欢一个视频就给他点赞，抖音平台给出的是 3%为正常状态下的点赞数量，一个有一百个播放量的视频要是 3 个以上的点赞，就代表着视频受欢迎程度高，为以后获取的流量打下了基础。

3，发布视频时咱们的配乐要刚刚好，配乐的合适对播放质量和流量也有很大的影响。

4, 每天在固定时间段更新两条而且间隔时间不能过长过短。最好是午休或者下班期间在大家都有时间那手机娱乐的点。

5, 视频的画质分辨率绝对不要低于 720*1280, 而且不能出现无关抖音的 logo。

6, 我们可以通过拍摄使用试用商品的模式来吸引顾客, 也要设置商品的橱窗功能, 大大提高知名度和销量额度, 每天上传 5 左右的优秀视频, 用来可以提升账号权限和巩固顾客。

8732

“白狼敢死队 2 号最新抖音短视频批量起影视号 (一天单人可操作 30 个号) 视频课程” 30 日

【课程详情】

现在抖音上各种类型的账号中, 门槛最低并且赚钱最轻松的莫过于抖音影视号了。对于现在的人来说, 就是快餐式娱乐, 看电视用倍速, 几乎没有人能够沉下心从头到尾看完一部电影, 当然除了去电影院, 现在这种情况电影院也没有开。

扯远了, 现在影视作品层出不穷, 电影质量参差不齐, 而抖音影视号就不一样了, 它能够在短短的时间内, 把整部电影的精华以及最精彩的片段展示出来, 这也是为什么这样的账号能够在短视频内快速吸粉。

那么作为完全不了解这类型账号的我们, 怎么利用它赚钱呢?

寻找素材

小白的话在西瓜视频中选择下载你要的视频素材, 很多素材都可以找到。

剪辑配音

剪映是抖音官方的剪辑软件, 操作两下就会了, 而且免费, 如果会 pr 更好。

当然如果要继续发展的话最好学习一下 pr, 配音最好自己重新看完整部电影, 撰写解说稿件配音, 这样你的作品更加生动, 同时也可以培养自己独特的解说风格。

本次教程教的就是利用 PR, 一人丹田操作 30 个号!

[wplist title=" 白狼敢死队 2 号最新抖音短视频批量起影视号 (一天单人可操作 30 个号) 视频课程 " link=" http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2786 " img=" http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/Ogc2G9B9BrbTctLq99xSbwhbRqSBrs.png " price=" " oprice=" " btn=" 点击立即学习 "]白狼敢死队 2 号最新抖音短视频批量起影视号 (一天单人可操作 30 个号) 视频课程[/wplist]

“自媒体矩阵的打造方法, 带你轻松实现互联网赚钱” 24 日

"在流量为王的时代, 内容创作是永不过时的赚钱方式。从音频到图文再到如今火热的短视频, 只要你能找到合适的定位, 就能依靠自媒体在互联网中挣到第一桶金。由于自媒体门槛低, 变现快, 越来越多的人开始涌入到自媒体这一行业, 还有些没有入行的新手也会疑惑自媒体是否真的能赚钱。

首先自媒体是肯定能够赚钱的, 不管你是全职做, 还是兼职做, 都有钱可赚, 只不过是多少的区别。随着做自媒体的人越来越多, 流量的增长也逐渐变得艰难起来。对于一个刚起步的个人自媒体来说, 又该怎么样提高流量和效益呢? 在这种形势下, 不妨全渠道建号, 打造一个自媒体矩阵, 就可以全方位地为个人 IP 带来流量, 从而提高账号的转化变现率。

一、什么是自媒体矩阵

很多人认为自媒体矩阵就是单纯地在多个平台注册账号, 然后将自己的原创内容分发到各

个平台就好了。其实自媒体矩阵没有那么简,这样的批量生产也达不到 $1+1>2$ 的效果。

真正的自媒体矩阵,应该是多个自媒体平台有机组合在一起,为企业或个人打造品牌。

打造自媒体矩阵,首先得有一个明确的商业目标,是为了增加流量,还是提高 IP 影响力。通常来说,自媒体矩阵包含微信公众号、今日头条、百家号、等多个图文或短视频平台。所以要想做好自媒体矩阵,就要了解各个平台的特点,有针对性地推送内容,才能达到想要的效果。

自媒体矩阵的打造方法,带你轻松实现互联网赚钱!-

二、自媒体矩阵的作用

1.增加流量

随着网络技术的不断发展,电脑用户端的流量正在逐渐减少,而移动端的流量也在逐渐碎片化。在这个流量为王的时代,死磕一个平台只能带来有限的流量,再加上短视频对流量的争夺,如果不能多方位的开辟流量渠道,持续输出内容,那么流量不会增加反而还会有减少的趋势。

2 打造 IP

另一个方面,有的人习惯于用微信公众号,有的人习惯用微博,同一篇文章在不同的平台也会有不同的效果,多渠道分发内容则能在不同的平台吸引粉丝,打造专业 IP 形象。矩阵的效果不仅仅是从不同渠道独立引流,更能让流量在平台之间互相转换,利用平台特性对用户进行更好的转化。

自媒体怎么赚钱?教你打造自媒体矩阵轻松赚钱!

3.规避风险

不同的平台有不同的规则,也都会有对关键词的流量限制期。在官方严打期间,如果操作不当就会有违规封号的危险。“鸡蛋不要放在同一个篮子里”就是这个道理。自媒体矩阵就能有效避免这个问题,不至于账号出现风险后之前付出的努力都功亏一篑。

三、打造自媒体矩阵的方法

1 • 选择领域

打造自媒体矩阵前首先要明确做什么方面的内容,也就是账号定位。一般来说,领域的选择首先要从自己的喜好和特长出发,其次就是受众度是否广泛。

2 选择平台

前面说到自媒体矩阵需要多个渠道吸引流量,自媒体平台众多,又该如何选择呢?首先根据自己需要的用户类型,根据内容类型和收益方式,来找到泛流量多的平台和做对应垂直领域的平台。

视频输出平台:各种短视频平台等。

图文输出平台:微信公众平台,新浪微博,百家号,头条号,知乎等

音频输出平台:喜马拉雅、荔枝 FM。

自媒体怎么赚钱?教你打造自媒体矩阵轻松赚钱!

不同的平台的流量各有特点,例如头条号流量大且稳定、知乎流量精准度高,微信公众号则可以作为流量的留存地。再然后根据平台的收益情况和用户的年龄层来筛选需要的平台。

3 进一步划分矩阵

在单个平台中的单个领域还能细分出更垂直的领域,也就是一个平台账号下也能搭建矩阵。例如一个影视剧自媒体账号下还可以细分为电影、电视剧、国产电影、欧美电影等不同领域账号。

4 • 输出内容

确定矩阵的方向后,就要持续在多个平台输出优质内容。在内容创造上,不能只是将内容搬运到不同平台就完事,而是要根据不同平台的特点,将内容形式按需转化为适合平台的内容。

像图文平台的文章是肯定不能直接搬运到视频平台的,在这个转化过程中,内容本质不变,

只是表现形式发生了变化。

对于个人打造自媒体矩阵来说,要想提高引流效率,就要有针对性的选择平台,合理转化内容,才能全方位地提高自己的矩阵效益,做到以上几个要点,自媒体创作才能做到事半功倍。

8686

“靠这套方法他们都月入过万 你缺少的是解决问题而不是项目”

年 24 日 “有人后台留言：有啥赚钱的项目可以推荐一下吗？我看了一下，关注公众号的时间，为 19 年一月份。

到现在一年多了，压根就没做了一个项目，一直在找，一直在徘徊。

突然，我意识到一个问题，可能很多人并不缺少项目，而是缺少做项目的方法，谁也知道有流量，有曝光率能够赚钱，流量哪里来？如何产生曝光度？

各种的问题，困扰着很多人前进的步伐。

很多看起来上手率极强的项目，做到一半，卡壳了，因为一个项目，能够衍生出来的问题，最起码在 100 个以上。这 100 个问题，如何解决？碰到困难如何办？这才是我们应该关心的问题。

所以，大家缺少的，如何解决问题 而不是单纯的项目。

那么如何提升这方面的能力？

两个字，测试，别无他法。

包括我现在测试一个项目，冤枉钱花的也不在少数，但是当个项目真正盈利，开始带给你收益的时候，你会觉得这些东西，都是值得的。因为你通过花了测试的费用，获得了回报，所以是值得的。

如果你测试了，结果不尽如意，到最后没获得回报，自然是亏了。

那么如何确定一个项目能不能做呢？以及如何解决其中的问题？

下文带给你答案，请仔细看，绝无仅有的干货。

首先分析原理，一个正常的项目，一般由流量、转化、变现这三个核心因素组成，缺一不可。我们以淘宝客做个例子。

最近我的一个朋友，他在做，收益不错。这是他告诉我的，我们如何来判断呢，有哪些因素能够看出这个项目具有实操性呢？或者现在我们的资源具不具备操作这个项目的实力呢？

在这个项目过程中，需用用到的东西复杂吗？这个项目有门槛吗？

光是判断一个项目的可行性，就需要问到自己这么多问题。

想清楚这些问题之后，觉得可以做，我们开始考虑这个项目所需要的东西。

我朋友操作淘宝客的这个项目定位于微信返利机器人。

所以首先，我们看看自己有几个微信，有几部手机。

微信号多长时间了？是不是老号？

能不能批量加人？IP 稳定吗？

解决了这个问题之后，我们下一步考虑流量。

他描述的流量渠道是从哪里来？有同行吗？同行如何做？同行的引流玩法，或者账号的来源是哪里？

经过了解，他是收评价粉，评价粉解决了账号问题，只不过需要花点钱。而且评论的店铺必须是大流量的店铺，这样才会效果好一点，能够产生曝光率。

解决了这个问题，我们在想着如何加人？一下子加的多，会不会导致屏蔽，虽然老号比较稳定，

但也有突发状况。这个问题，同行是如何搞定的？

做起来复杂吗？如何定位于机器人？让用户一目了然就明白我的用处。

经过观察，同行的玩法是用公众号去中和，来回换码，确保每个号都平稳加入，都不在频繁期内。在公众号内，介绍好友机器人的作用，以及能够带来的好处。

这个问题，解决了，剩下需要解决机器人的问题。

哪家的机器人比较稳定？功能多？有哪些机器人不稳定？原因在哪里？那些机器人覆盖的平台比较多？数据统计，结款方式，接口对接，等问题。

在这个项目中，最重要一个环节就是机器人，起的作用非常大，负责日后运营工作，要不然随时奔溃，那意味着没收入。

有时候，我们看项目，尤其是免费的项目，不会透露很多消息，这意味着在最关键的一步，我们需要摸索。

也就是测试。测试的前提，是把你想要实现，以及别人分享中，机器人的功能，这些问题，整合到一起。

挨个去百度搜。比如，我们要找微信机器人。就在百度搜。可以增加一些关键词，比如，官网比如，个人微信机器人

描述的越精准，你找到的可能性会越大。找到网站，第一步做的就是咨询客服，这个一定要有，避免花冤枉钱，要么就直接看机器人的功能。

符合一部分的功能，用文本把网址等级起来，继续找。最起码找到十页以后，基本上，就能找到能够解决你问题的机器人了。

而你所做的这一切，对于别人来说是门槛，他们没耐心找，没耐心去研究，就意味着你这个项目更加稳定，知道的人越少，项目的成活期越长。

一个真正赚钱的项目，肯定要经历这些阶段，如果你省下这些阶段，后果只能是做不起来。

一旦你做起来，想要分享的时候，你自然也会藏着掖着，毕竟耗费了你无数的精力，解决了无数的问题，才得到的答案，咋能轻易分享给别人呢？

最好的分享方式，是付费分享。毕竟白来的午餐不爽口，也体验不到你做项目的艰难。

8654

“这种不起眼却能赚钱的项目 知名的虚拟课程轻松引流变现”

年 20 日 “一些“知名”的网络虚拟课程，要么符合人性猎奇需求，看了就想买来看看；要么背后作者就是有点知名度，有知名度就有粉丝有信任，那卖起来就相对容易引流和变现。那怎么卖呢？说一些我看到和玩过的吧。总结一下：

一、有个朋友把所在行业中一位大佬的虚拟资料打印成一个小册子，并一直认认真真的根据大佬更新出的最新内容继续总结和整理着。

首先，他进了这位大佬的粉丝群去卖这个小册子，大佬默认了，于是他最希望群里大佬的粉丝在多点，在多点～

其次，他觉得只在群里等待有点慢啊，毕竟这个大佬是有自己源源不断的粉丝的，于是他就去这个大佬在网络中出现过的平台去引流，结果那些对大佬感兴趣的人差不多也关注了他，买了他的小册子。

最后这个朋友一边卖这个小册子（会更新），一遍卖自己的相关服务，竟也实现了赚钱的良性循环。

这个玩法我还在一个地方见过，那就是淘宝。

我曾经卖过这样一个服务（公众号文章导出），然后有一天就有一个客户说自己想要导出某个“股票类的公众号”全部文章，去干这个事。

二、有个朋友说他通过建网站，卖一些知名的虚拟课程做到了日赚 1000+

从他的角度来说，他的卖点是这些知名虚拟课程，流量则是网站的 seo 排名，在我看来，其实网站只是卖点表达出来的载体，就和朋友圈一样，就和淘宝一样，在网站卖的东西能不能拿到朋友圈卖卖？能不能拿去淘宝卖卖？

答案肯定是能。

选哪些呢？

我找到了这个网站排行：<http://top.chinaz.com/hangyehp/index.html>

先看看页面上有没有感兴趣的关键词。比如这个：

我们搜一下：

也不看自然页，直接看右侧这一排：这边大概率可以看到爆品，比如这个：

如图就可以看到，都是心级店在做，一出手就拿钱测试的品，很值得我们也试试，万一能做起来呢

词太多了，多看看，没准就能找到自己感兴趣的；多搜搜，没准就能找到觉得能做的；多测测，没准就能测出适合自己的，试一次就放弃，又能做成什么项目？

好了，今天就扯这些吧。这些话主要写给自己，因为我是个习惯半途而废的人，需要时刻说 flag 引导自己。

8642

“地摊经济火了 大学生空闲摆摊创业日入 400 块全套赚钱玩法” 2 天

前 "今年由于疫情影响，很多人的收入受到了极大的影响。国家也发布一系列的政策，激活经济。前几天，发布了，地摊将不作为文明城市的考核指标。顿时，全民沸腾，很多人都想着摆地摊，赚外快。我从百度上，查询了摆地摊指数，以暴涨的方式，指数提升了不少。

从每天五千多的搜索量，顿时上涨到八万多的搜索量。我们都知道，每一次关键词背后流量暴涨的背后，背后都有巨大的经济利益。

那么，这次摆地摊，开放起来，对于我们来讲，如何从中淘金呢？

我在六七年前，曾经做过地摊货物，所以，对此类产品，有一些自己的见解。在加上，如今互联网时代，操作方面，也结合互联网营销思维来设计。

相对于来讲，目前的状况，对于六七年前来讲，整体市场环境，有了很大的区别。

当初，我做的是手工皂。以招代理的模式操作。

把我之前操作的全部经验，分享给大家。

手工皂，在那个时代很火，到现在依稀可以看到一些内容。

当初选择这个产品的原因是因为，生活用品，实用性也比较强。而且价格比较便宜，很多摆地摊的人觉得利润很大。尤其是以大学生群体为主。

很多大学生，摆地摊，勤工俭学，我分析了目标用户群体的需求，以及它们的经济实力之后，开始正式操作。

现在的手工皂品类越多了，也越来越细分化了。我当初操作的时候，也就七八毛一块。里面，里面的利润十足。

找到产品之后，我从淘宝找了一个录地摊顺口溜的人，设计了一套词。配合内存卡或者 U 盘。

又加上小夜灯，地摊布，包括产品介绍的 DM 展架。开始招代理。招代理的方式很简单，就是投放广告。因为，有很多地摊类的网站，我估计这段时间这类网站，又能火一波。

这样的广告位，当初很便宜。也就 500-600 块一个月。我的套餐设计是，500 块钱小成本创业，包含，300 块手工皂，加小夜灯，地摊布，DM 展架，和广告录音。整体看起来，很实惠。我卖一套，可以赚到 150 多块钱。当初也大量的在高校贴吧发帖，培养了 300-400 左右的客户，客户二次复购，每块价格放到 1 块钱，他们都卖 10 块三块。相当于，我一块赚 3 毛钱，运费自理。

所以，靠着这三四百个代理，最起码我每天收入 2000 多块。有的地方政策很宽松，大部分地方对于摆地摊管控比较严格。

很多人，找不到卖的地方，城管各种驱赶，罚款。慢慢这个项目就落寞了。

讲我的这段经历，是想告诉大家，做地摊，我们也需要结合互联网思维来做，更加事半功倍。无论你是想做供货商，还是自己亲自摆地摊。

如果你想要找价格实惠，并且利润足够的产品，阿里巴巴，是不错的选择。包括我现在也在看，也在发掘其中的商机。

比如，衣服类的 T 恤，夏季比较好卖。袜子，船袜，夏季也很畅销。这些必需品，需要具备一个特性。

靠走量赚钱。不靠质量赚钱。就是靠便宜。初期不要做新奇特产品，只做生活必需品，比较好上手。

我前几年做市场调研的时候，发现的这个奥秘。

就像这些袜子，基本上批发价，都在七八毛。但是，现实中店铺卖价，都在 10 元 3 双。如果你做 10 块 5 双，基本上销量是很不错的。基本上 10 块钱，能够赚到 4-5 块钱左右。类似此类的低价产品很多的。就像，当年的超市小票换酒，超市小票加 18 块钱，换高档红酒。成本也就五六块钱。一单赚个十块，没啥问题。

有人很容易，嗅到商机，28 号，开放了摆地摊限制。当天晚上有人就咨询我，是个大学生，问我卖点什么好。

我依然推荐了袜子这样的产品。1 号到货。目前摆了四天。

第一天，纯收入 300 块。第二天，270 块。第三天，将近 400 块。第四天，也在 400 多徘徊。效果非常显著。我又给他设计了一套追销的玩法。

把每个买袜子的用户，引导到微信上。就说，老客户，以后打八折。过来报微信即可。

微信作为，沉淀用户的平台。有传达作用，以及上新品通知的作用。把这套玩法，做熟了，以后卖其他产品也容易的多。

第四天实践的，加了十七八个人。也算是一个开始。

结合我的经验，以及目前这位朋友操作的经验，我总结了，有以下几点。

1. 低消费群体（低端大型小区、大学城）
2. 选择视野宽阔，有灯光的地方，晚上容易聚集人。
3. 每个产品，必须符合最基础的好货标准（比如袜子，男生袜子。透气透汗 棉袜子能够达到）
4. 及时清点库存进货
5. 产品不要复杂化，做专一。比如，小区，就做男性，女性，儿童袜子。大学城，就做男性和女性袜子，效果更佳。
6. 符合当下潮流元素，以及季节因素的影响。（比如，船袜，低帮袜等等。）

以上呢，就是给想要致力于摆摊，赚零花钱的朋友们的一点建议。

8625

“再谈自媒体的流量变现真相 很多时候套利也是可以互利的” 24日

"上一次提到有人可以做流量套利，比如通过某些大 V 的流量获利，那么你说这事是不是薅了大 V 的流量，可以说是，但其实也不尽然，大 V 们知道么？很多都知道的。知道为啥还允许呢，因为这钱大 V 自己赚起来太辛苦，而且还不擅长，还不如收个过路费，让别人去赚。

所以，很多时候，套利也可以是互利的。那么，这是怎么操作的呢？

我先卖个关子，我先从基本逻辑说起。

提升变现效率，有两个方向，其一是降低节操底线，其二是提高自身信用。降低节操底线，很好懂，我拒绝的广告一大堆，比如前几年各种 p2p 理财的，现在各种贷款的，伪科学保健品类的，等等。但有些大 V 可能就来者不拒，或者会有选择的接一些。那么每个人底线不同，底线越低，可以接的广告就越多，可以接的价格就越好。

这里我要再说一个逻辑，也是很多人容易误解的。

作为自有内容输出者，我拒绝一些低底线广告，可能本来一个广告可以卖 4 万，我只卖 3 万，或者每个月少卖几条广告，这个损失可能对我收入来说，占比并不高。但对于一些广告平台而言，帐就不能这么算了。

比如对于一些媒体平台，或者广告联盟，低底线的广告比如报价 100/千次展现，高底线的广告报价 80/千次展现，一般人会认为，你底线高一些，只不过少赚 20%而已，但这时候，帐不能这么算，你很可能，会少赚 80%，甚至更多。

这是怎么算的呢？因为平台是存在流量供给方和流量的采购方，如果采购单价低，流量供给方就会选择其他平台，简单干脆。如果你平台拥有流量孵化能力，这个问题相对还容易处理，但如果没有，你仅仅是一个中间平台，那么，流量供给方几乎都会选择变现效率高的平台，所以，赢家通吃一切。

为什么提到这个，有人想做网赚平台，付费来咨询我，我说这个领域几乎所有产品都是靠灰产吃饭的，弄不好会进去的，他说做正规行不行，少赚点，我说不是少赚点的问题，做正规的，因为你变现效率低，完全没竞争力，根本做不起来。讲真，这很现实，大部分现实中的人，愿意为了多赚一点钱，降低自己的底线，哪怕他们会口口声声骂别人流氓，他们也会有一套借口安慰自己。

“我打拼生存多不容易，我赚点辛苦钱怎么就不对了。”

回来讲第二条，所谓信用。

可能和很多人理解不同，信用是不是人品好，是不是道德表率，或者曹老师是不是又要惯常自吹，自己信用好？

还真不是，自媒体的信用和道德并不具备直接关系。

自媒体的信用，其实可以用三个关键词形容，权威性，真实感，认同感。

实话说，很多圈子里的老鸟实测数据，快手比抖音卖货效果好，用户转化效率更高。有个高手就解读过，抖音更精致，看上去更美好。快手你觉得很土味，但感觉更真实。真实感是形成转化很重要的一点。

就好比很多电商平台，影响消费者购买决策的，不是产品的示意图和官方宣传图，你看上去美的不得了，但你知道这玩意水分太大，不足以采信，你会看什么，看买家晒单。买家晒单肯定没有官方宣传图漂亮，但贵在真实。

我前几天卖货，为什么照片上要特意放上小黄书做背景，这其实也是证明这个产品实图是我的团队拍的，不是官方提供的，其实背景还有我的知识星球，但太虚化了，当彩蛋留着了。

认同感是什么，为什么黎贝卡带货能力那么强，她所宣扬的消费观和审美观，获得了粉丝的高度认同，这是很关键的。很多大 V 喜欢极端价值观，又有流量，又容易带来认同感，认同感到位了，卖什么都容易

之前一篇文章研究过极客时间的分销榜，帅张的流量转化效率远超过我，我对此是很服气的，为什么呢，因为相对而言，他更接地气，更贴近读者，而我就总会显得有一点距离，毕竟岁数在这里了。所以，我们说自媒体的流量信用，并不是越高大上越好，并不是背景越光鲜越好，那些从底层向上逆袭，那些从草根中成长起来的人，更容易让用户产生认同感和亲近感。

而很多优质的自媒体作者，其实也经常会有意或者无意的去回溯历史，强调自己当年的艰苦本色。

顺便说一下，关于最火的私域流量话题，那么有高手总结过，3 万微信好友，胜过 30 万公众号粉丝，你说微信不是只有 5000 好友么，多开几个号不就得了，现在很多人不做内容，专做朋友圈，为什么朋友圈转化率高于公众号，仍然是信用，很多用户会默认，加了好友的人，比订阅的人更可信，更真实。

我是真的懒，我前段时间把微信好友删掉了 1/3，其中不乏在很多人眼里属于业内大佬级别的人物，反正平时没交集，留着干嘛，别人求之不得的资源，我都懒得维护。

另外，我朋友圈一不卖货，二不卖课，三不发自己的文章，所以也不需要那么多人围观是真的。我知道很多人还在求各种把联系人加满的秘笈，我也知道业内都在谈私域流量多么有价值，对我这样的人来说呢，赚钱固然很香，但毕竟没那么饥渴，这钱我就不碰了。

嗯，可能有读者注意到了，那权威性呢？

别急，权威性其实是个很重要的话题，你不可能在所有领域保持权威性！比如我在技术领域，有一定的权威性，在产品领域，多少也能算有一些权威性，但可能相对就欠缺一点，但如果在金融领域，在消费领域，坦白说，我的权威性就会有很大的折扣，这是没办法的。

回到前面提到的话题，为什么有人可以通过大 V 实现流量套利，原因就在这里，因为大 V 的权威性是有局限性的，某些领域可能有更好的变现效率，但因为大 V 的权威性无法覆盖，就无法在相关领域实现高变现效果。但是大 V 仍然是有价值的，因为他仍然可以给相关领域的人背书，“我认识某某，是某领域专家”，这句话是有极高含金量的，这就是窍门，利用大 V 的权威背书，获得大 V 的粉丝导入，深耕垂直领域的信息和内容，建立垂直领域的信用，然后进行高效变现。垂直领域深耕不是几句简单的话，每个领域都需要有足够的钻研和优质内容的持续输出，为什么大 V 自己不做，做起来太累，也缺乏相关的人才，所以，收个过路费算了，谁有本事谁去赚。而且，大 V 也不会轻易说这句话，毕竟背书毕竟也是带着信用风险的。

其实今天讲这些已经相当过了，毕竟对于很多读者而言，他们很抵触说自己是变现的资源。讲商业有时候很容易得罪读者，因为商业的真相，往往是做得、说不得。

回过头来说，为什么很多大的媒体平台，会建立所谓的做号矩阵，因为不同的垂直领域，需要建立相对垂直和独立的权威性，然后通过互相导流，实现变现效率最大化。

有些大号，海量泛粉，不知道如何提升变现效率，其实方案不复杂，就是深耕一系列垂直领域的号，导流进去，让垂直号建立信用，建立权威性，泛粉作为流量池不断给这些垂直号导流。那么难点在哪里呢，每个垂直号，都必须有足够经验和能力的人运营的起来，你按市场价格找个高级编辑，多半没戏，要找能做到精准选题，并维持优质内容输出的合伙人。

好了，就说这些吧，今天讲的有点多，而且会让某些敏感的读者不适，你们这些家伙，把我们读者当变现资源，都太坏了。

这就是商业的真相，很多事情，做得，说不得。

8614

“全国掀起了摆地摊的热潮 分享一些摆地摊进货渠道平台” 6

月 26 日 "最近最火的就是全国掀起了摆地摊的热潮，还有很多小伙伴想加入这波热潮中来，但是苦苦因为没有货源发愁，下面给大家分享网上进货的渠道网，希望能帮助到大家。

综合类货源批发网站1688:

<https://www.1688.com/> 慧聪

网: https://www.**

义乌购: <http://www.yiwugo.com>

中国制造网: <https://cn.made-in-china.com>

货源之家: <https://www.huoyuanzhijia.com>

中国批发网: <https://cn.china.cn>

服装批发货源网站

我要做网店: <http://www.51zwd.com>

网商园: <https://www.wsy.com>

衣联网: <https://www.eelly.com>

聚衣网: <http://www.juyi5.cn>

搜款网: <https://www.vvic.com/gz>

鞋子货源网

爱买卖: <http://www.2mm.cn>

鞋都网: <http://www.800vi.com>

包牛牛: <http://www.bao66.cn/web/>

新款网: <http://www.xingfujie.cn/web/>

美妆货源网

优分销: <https://www.alifenxiao.com>

个秀名妆: <http://www.geshow.com>

娜拉美妆: <http://www.nala.com.cn>

食品货源网

食品代理网: <http://www.spdl.com>

58食品网: <http://www.58food.com>

五金货源网

工品汇: <https://www.vipmro.com>

网商网: <https://www.onsw.com>

工邦邦: <https://www.gongbangbang.com>

母婴货源网

织里童装网: <http://www.zhilitongzhuang.com>

挚爱母婴: <https://www.babyzhiai.net>

生意网: <http://www.3e3e.cn>

8612

“家庭农场如何玩转短视频？文案怎么写容易带货？”

23 日

"今年，受疫情影响，我们在短视频的风口经常会看到：

县长带货，几分钟卖出几十万斤苹果

明星助阵湖北，几秒钟卖出几千万农产品

网红直播扶贫，几万斤猕猴桃十秒被抢光

就连老罗、董明珠这些大腕也都享受到了直播带货的红利

不管你喜不喜欢直播，吃个饭、洗个手都要发个状态的当下

自媒体已经攻占了人们生活的每个角落

那么问题来了？

我们老农民玩不转，没有这类人才，没有素材，不会写文案，怎么做呢？

01

没有人才，怎么破

我接触了许多农场，问他们有没有做抖音账号什么的，他们的回答基本都是，没有人来固定的做视频，做的视频也不怎么样，不会剪，不会拍。

两个方法可以试试：

方法 1

现在有一大批抖音号，就是讲视频怎么拍摄、视频怎么剪辑，怎么把文字变成音频，怎么把音频变成文字，一些操作技能讲的都非常详细，基本上一个人工就可以搞定这些了。

也许你会说，年纪大了，跟不上年轻人的节奏，脑子不好使了。这话说的没毛病，看看我们(抖音号：庄主帮)后台的粉丝分布就能发现，主要粉丝集中在 31-50 岁之间。

但是，你别忘记了，我们在抖音看到的教学类视频，出自于 2 类核心人群，一类是小年轻，一类就是 50 岁往上的大叔大婶。所以咱们做农业的朋友，说不会剪辑不会做视频无非也是给自己找了一个借口或者理由。

要说这短视频，真正要耗费时间来做。如果你没有时间做内容，也并不是不擅长技术，第 2 种办法可以尝试一下。

方法 2

许多农场每天很忙，没有时间做视频，可以用一个办法就是鼓励用户做内容传播。

什么意思？

意思就是每个到你场地的顾客，大多都有抖音这样的号，你可以做一个活动内容，比如你的农庄有餐饮，可以给顾客桌子上准备一个支架，每一桌都可以做一个吃播的直播，每个直播如果能够有 100 个人往上的关注，或者得到多少音浪，可以获得农庄的一个特色招牌菜、打折券、菜品面单等。

这样顾客说好自然就是很好的口碑传播了。

不过顾客在做直播的过程中，一定要带上你的一一农场地址，这个很关键哟。

同样的道理，可以应用在农庄不同的体验上。

02

不会文案，怎么破

大家都知道，不同于许多平台“看资讯”、“做任务”的设定，抖音的底层逻辑就是给予用户“杀时间”，抖音的用户大多是冲着轻松有趣的短视频内容去的。

在刷抖音短视频的时候，用户大多是处于放松的、随机的、无意识的状态，在优质服务状态之下，用户对商品的防范心理会逐步降低，并且在娱乐轻松的流媒体环境当中，在用户放松的购物心理、视觉盛宴以及被动接受安利的心理状态下，大大的提升商品的成交率、转化率。

人们刷抖音，主要还是消化碎片式时间，时长一般为 15 秒，时间短是其特点之一。在快节奏的现代生活中，抖音视频凭借丰富活泼的内容、与生俱来的社交属性与对碎片化时间的占据，短视频宛如磁铁集聚巨大的流量，人们有大把的碎片时间却少有大量的固定的空闲时间，同时也很少有人愿意花费时间和精力去看一个长达几十分钟的长视频。

抖音短视频“短、小、精”的内容更符合现代人的需求。

所以在准备文案的时候一定要注意取其精华。

说到内容精华，给大家举个例子：

先来看：反感的内容

——说农产品滞销，一位主人公拿着一把刀，削苹果、削菠萝、削桔子、削啥的都有，然后是卖不出去，便宜卖了，有多便宜呢？意思就是卖不出去，都烂在地里了，几毛钱一斤，看小黄车一筐、一箱才十几块。

这样一表演，本以为顾客会下单，点进去一看，价格比某宝的还贵，瞬间评论迎来骂声一片。

出现这样的内容，不得不说许多中间商，有意而访之，利用博取同情来带货

让原本滞销的农产品顾客消费者看不到了。因为他们拍出来的视频流量不高，真正的好产品也就滞销了。

再看：优质共鸣内容

我们在看抖音的时候，发现很多传统的，乡村田园的视频，文案并不是那么的复杂，却很容易让人引起共鸣，为什么？

其实农业与情怀，相伴相生，很多人回到家乡做农业，就是以热血和青春守护一方水土，所以，农产品已不仅仅是用来果腹的食物，它还包含了一片赤子之心。

虽然我们共同经历的 80 年代不一样，但是那种情怀是一样的。有的人能回家创业经农，许多人虽然从商，但骨子里并没有弃农。

上面这个是我非常喜欢的一个抖音号，主要就是记录乡村那些被遗忘的美好时光的，他没有太多华丽的辞藻，每次都是短短的一行，但是这么一个狗狗的视频能获得 258.6wZ，肯定不是这条狗有多好，主要还在于人们对乡村田园的向往。

视频与粉丝之间产生了强共鸣。

我们做农场的朋友这样也还不会，那就只能在抖音上找一些文案攻略技巧了。

好的文案内容能让自己的视频更垂直。

03

不会素材，怎么破

要说做农业，没有素材，那真是一个天大的笑话。

我们看抖音上火的不行不行的李子柒，素材都取自于自己在乡村与婆婆的生活。

我们不是每个人要做下一个李子柒，要学你也学不来，你也不能靠这吃饭。为了准备一个视频，从春天拍到冬天……哎，一言难尽，这样的活不适合咱农业人。

而是要利用身边的资源和要做的事就把短视频内容给做了。

前几天，我关注了一个账号，他们是成都一家做派对设计策划的公司，他们的视频每天就是一个派对策划方案，不过这个方案就是当天给顾客落地执行的真实场景，而且悄悄的就把报价也放在里边了，不知不觉的。

不用特意的去准备内容，也不用特意的去演。

就是利用自己的工作内容，再转换成视频内容的素材。

用一个顾客的鉴证赢得下一个顾客的订单。

小结

做农业的你，有没有开始做短视频自媒体传播呢？困扰你做短视频的问题有哪些？欢迎在评论区留言，我们一起讨论。

8593

“我靠做抖音赚钱，每天兼职 1 小时月赚近万元” 年 11 月 15 日

"你有没有月赚 15 万+的朋友？

你可能会说没有。但也许，他早就积累到足够多的财富和自由，只是你不知道而已。

我的一个朋友小婕，在朋友圈是个不折不扣的晒猫狂。

为了记录猫咪的日常，她经常拍视频发布在抖音上，没想到，有一篇突然爆了，有 180 万点赞。

紧接着，各种广告资源找上门了，小婕接了一条 2000 元的广告，开启了萌宠博主的道路。

现在，她不仅广告接到手软，还自己卖猫粮、卖周边。

足不出户，在家拍拍猫、发视频，每个月都有 15 万以上的流水，最多的时候，一个月能到 20 多万。差不多 3 个月，她就在广州按揭了一套两居室。

她感慨地说：要是当初没有做抖音，我现在还是个苦逼上班族，熬着工资慢慢往上涨。

你或许觉得：不是每个人都能在抖音赚到钱。

对，你说的没错。

问题是，这世界哪有这种好事？不用付出，又能赚一笔。之所以选择抖音，是因为它零门槛，低成本，易逆袭，变现快，一部手机就能开启变现之旅。

而且，做抖音这件事，没有你想得这么难。

百万点赞的抖音可能需要点运气，但是数十万点赞的抖音，掌握“方法+套路”就能做到。

随便一个小视频，都有买家咨询

想象一下，不用受上班的苦，每周拍 2~3 条抖音，就能收获一群跟你留言互动的忠实粉丝，你还能偶尔接接广告、或者给自己店铺带货，一个月收入少则几万，多则几十万，生活变得更加滋润，真的很美好。

那么，如何快速有效地实现抖音变现呢？

8589

“高手都是这样操作微博引流的，零投入日吸 1000 粉实战方法”

年 10 日 “一直以来波波认为：引流这个事情，换汤不换药，换载体，不变的是逻辑。网络这一圈，每个人都在关心流量。

当前的流量成本越来越高，直接导致了引流平台的增加。每个人都在想办法获得流量，会有很多人忽视我们原本可以利用的平台，比如微博。

一，简述微博客平台引流

微博客是新浪旗下的一个大型社交平台，目前已经拥有超过两亿两千万的粉丝，流量可以说非常巨大。

微博客里有以下几类博客：

明星博客，政务博客，社交网站微博，草根创业者的微博和网红微博。

可以说，微博上各种粉丝群都有，并且微博现在逐渐有了百度发展的势头，大家现在在百度上搜索什么，同样也会在微博上搜索。因此，微博是一个值得我们深入研究的平台，今天波波就给大家介绍一下微博引流的方法。

波波说的这条微博引流方法主要是通过红包的方式引流，解释一下，这条红包主要是引导那些没什么事做或做得很轻松的人，吸引他们来领红包，通过领红包来做一些人物，帮我们引流一批人。

这是一种非常快速的分裂粉丝的方法。

二，微博引流的准备

步骤一：购买微博老号

波波要提醒大家，发帖的账号不能是新账号，新账号发出去的微博没有任何影响。要发微博需要 1 年以上的老号或加 V 认证号。要是没有这个号码，可以先问问身边的朋友有没有。

不知道有没有买过。如今淘宝上已经不能再卖了，所以可以去闲鱼上面看看或者去 QQ 群里看看，QQ 群搜索，微博上的实时号，在这些群里问有没有，然后相应的问价格，这样的价位一般在 100-160 元之间。

重点说一下，新号微博发布的曝光率很低，浏览量也很少，而且发几个账号很可能出现异常，所以一定要用老号去操作。

步骤二,准备发布文案

为了达到引流效果，首先要吸引这批人来加你的微信，广告文案是第一位的。广告文案首先不能是那种硬广，最直白的广告现在是很多人反感的一种形式，大家现在追求的都是软广告。

正因为如此，我们应该站在用户的角度去思考，究竟怎样的文案才能吸引别人来加我们的微信。

波波总结文案的要点如下：

主要以免费领红包的方式吸粉，并明确指出能收到多少大红包，我们可以写出 5-100 元红包区间等，很有可能吸引一批想做兼职的朋友。

透过文案深入挖掘粉丝需求：

对这部分想要领取红包的人群来说，他们都想做“白狼空手套白狼”的项目，不用投资，不用努力，就能有收入。而且免费给红包，他们的心理，只要能做到让别人加我们的微信，给他红包，就能激发他们的斗志。

并且他们推荐的人和他们总体上也差不多，这就相当于用一个群体迅速分裂为多个群体，而这部分群体还是相对准确的群体，这也是社群营销的一种玩法策略。

三，具体操作中的微博引流

1. 打开微博，找找里面的话题

由于该微博的发布需要有曝光量，因此我们应该发一些比较热门的话题，这样就会有更多的人关注。只有看到微博的人多了才会看到，然后加我们微信。

2. 点击主题中的一个，进入主题内部查找讨论。

3. 点击后，可发送关于领取红包的文字说明。

完善一下文案就可以了，同时要注意，这个定位肯定是有的，定位也可以增加你的曝光度。

在撰写文案对话时，要注意一些，红包、微信之类的敏感词语，尽量用谐音词来替代，或者用一些能表现表情的词语来替代也没问题。

由于我们从事网络课程，我们的用户群主要为男性。我对加好友的要求就是，可以推荐 10 位朋友加我，而且是男粉，小号不算，让你的好友加我来备注你的名字，我这边给你统计人数。

有人会问波波，我们到底互相加了多少人，我们真的每一个都以最低 5 元的价格发给他们吗？如果是这样的话，我们不是亏大了么？

在他们推来 10 个朋友后，我们就把他们拉到一个群里，然后在群里发红包，让他们自己抢，这样他们就不会说我们这是骗人的。

另外还有一种送红包的方法，就是找一些红包类 APP，推荐他们到 APP 里面领红包，至于怎么领，就按照 APP 平台上的任务要求去做吧。

移动电话里面搜索：领红包，可以看到很多软件，自己也可以去一些贴吧或者群里看看，有很多贴吧和群里都会有这个 APP 的推广。以这种方式，粉丝们也不会觉得被骗了什么，顶多是觉得被套路了，对粉丝们的伤害比较小。

这种引流方法可长期使用，可批量操作，这要看自己的操作能力，不一定人人都能适应批量操作。

8603

“新知短视频培训 5.29：美女号与明星号起号思路+最新养号解决不不

适宜+如何绑定 PID” 20日 ”

【课程详情】

不适宜公开的原因：打击营销号与工作室，动态评估机制，苹果的低端机
最新版养号：

1，账号处理

隐私设置，推荐给通讯录好友，展示活跃状态关掉，保存登陆信息关掉

2，设备处理

退出旧苹果 ID，设置-通用-还原-抹掉所有内容和设置，不登陆苹果 ID
用爱思助手下载抖音+QQ 同步助手+QQ+百度网盘

3，通讯录

放两天，目前通讯录不是重点，哪怕你没有通讯录，你的作品照样能发出去

4，新版本养号（亲测解决不适宜）

养两天，换绑完半天以后再注册新号，可以提前把资料准备好，注册账号的时候，就改了资料，除了抖音号不改，其余全改！

上午注册，正常养号，多刷，刷 40 分钟，不点赞，不评论，不转发，下午改资料

美女号：内容，主题，文案

明星号：

大概步骤如下，

一.抖音搜索栏搜索你想要找的明星，找近期爆过热门的素材，自己去找原素材，添加文案，文案去抄即可。了解一个明星最大爆点在哪。是因为八卦，还是因为他的公益，还是对国家的贡献这些都要做到心里有数。

二.账号吸粉能力差。

有播放，不吸粉，正常现象，看资料是不是改到位了，持续更新垂直的有内容的作品。

会有一个作品爆到 10 万以上。自然就有了涨粉小技巧：如果账号不是一个特别稳定的高权重账号，吸粉能力也会差，这样可以下一个猛料刺激播放。

去快手翻高播放的视频，按我们的课程的方法处理视频。

[wplist title=” 新知短视频培训 5.29: 美女号与明星号起号思路+最新养号解决不适宜+如何绑定 PID ” link= ” http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2764 ” img= ” http://cdn.xinran77.cn/images/2//06/ejj5tQ3aQ9mM958VT9C9nmX95TzjcS.png ” price= ” ” oprice= ” ” btn=” 点击立即学习 ”]新知短视频培训 5.29: 美女号与明星号起号思路+最新养号解决不适宜+如何绑定 PID[/wplist]

8527

“社群+内容，这才是自媒体创业的正确姿势” 20日 ”

自从微信公众号被大面积扒皮，很多人又重新拾起了媒体人曾经的骄傲：嗯，果然还是要以内容为王。然而，份的那次”公众号大逃杀”的黑锅不能只甩给数据刷子背，因为其中不少公众号依旧产出了很多优质的内容。这些优质的内容可能会因为阅读数据达不到甲方（广告主）的要求，从而导致价值被彻底否定，从而不得不采取刷量这样的不归路。

好在群众的智慧是无穷的。荒诞的泡沫破灭之后，人们还有现成的优化解决方案，那就是社群媒体。

这是一个可以让自媒体形成”内容生产-聚集用户-内容发酵-内容再生产”这样循环生态系统的

解决方案，其中的难点在于内容和社群的尺度把握。有些人追求了社群的形式，却忽略了内容的重要性；有些人内容质量不错，但这些内容又不具备形成高质量社群的条件……

这次我们以女性情感自媒体”灵魂有香气的女子”为例，谈谈优质的内容如何借助社群模式完成二次突破。

自媒体创业为什么越来越累了？

当你开始进行内容创业的时候，你首先会去确认两个问题：

- 1、我能够呈现什么样的内容
- 2、大家需要什么样的内容

第一个问题决定了你是否有创业的能力，第二个问题决定了你创业模式的成长空间。这个思维模式看起来没毛病，解决好这两个问题，基本的创业框架也就基本有了雏形，接下来的任务就是启动生产线，按照自己的既定目标堆砌内容。

不过创业这件事并不是这样单纯的做加法就可以获得相应的结果，还有一个重要的系数在影响着最终的效果，那就是创业环境，因此内容创业者需要掌握的公式是：创业效果=（创业能力+创业空间）X 创业环境（负无穷到正无穷）。

我们可以找到很多例子才证明环境对创业的影响：比如我们可以参考国产动画电影《魁拔系列》，它们的原创 IP 的水准和创作资本的积累在当时的行业条件下被很多人羡慕，国内不错的口碑也证明契合人们的需求，但动画电影环境的不成熟让这个动画电影的先行者成为了炮灰。

因此，想要健康稳定地进行内容创业其实应该确认以下几个问题：

- 1、我能够呈现什么样的内容
- 2、大家需要什么样的内容
- 3、当下的环境是否有利于内容的传播
- 4、团队是否有能力应对环境的变化

所以对于大部分自媒体人来说，高质量的内容才能积累种子用户，量产高质量的内容才能让用户留存，符合当下环境的量产高质量的内容才能扩散传播效果，拥有不断变化的环境适应能力的量产高质量的内容才能让自己的平台生生不息……

描述成功的内容创业者的定语越来越长，你读起来越来越累，自媒体创业也就这样越来越累。

自媒体应该如何拥有自己的社群

与此前自媒体们”把身体掏空”的粗放运作相比，要保证内容产出质量有持续性的保证，社群无疑是发展路上的必然选择：将用户群当作变现筹码的创业模式，实际上是在用初期建立起来的品牌价值进行背书，不断榨取自己的剩余价值；想要把自己的品牌变成可再生资源，势必要着源于用户群带给平台除了变现能力之外的其他东西，比如价值观在土壤中的发酵，也就是社群的萌芽。

但社群化并非单纯地聚集用户这么简单，一般发展节奏是这样的：前期依靠着内容完成导流，然后寻找内核去聚集核心用户群，并筛选用户组建社群，然后通过社群的”生态化反”持续产生符合特定用户调性的内容，这样的生命力比单纯追求爆款的自媒体要顽强很多。

以”灵魂有香气的女子”为例，初期内容导流还是以”书迷同好会”形式的粉丝效应为主，这个阶段的自媒体平台的弱点很明显：一单脱离了这本书的语境，所有内容都会很快失去传播力。第二个阶段，她们对粉丝进行精准画像，即”城市轻熟女阶层”，再以用户画像为参考提炼出了内容的内核，即”成长比成功更重要的价值观”，以及”灵魂有想起的生活方式”，开始以此为内核聚集社群。社群化的”生态化反”对这个平台的提升非常明显：”灵魂有香气的女子”在互联网的语境中不再以”图书”的形式存在，而是成为了一个更宽泛领域的大号，扩大了倒流的范围。同时，

向”女性情感类内容平台”的转变降低了用户参与的门槛，整个平台从李筱懿单向的输出综上所述，我们依旧可以把建立社群的几个关键因素提炼出来：

- 1、优秀内容的导流
- 2、对优质目标用户进行精准画像
- 3、提炼有话题性的内核进行用户的聚集
- 4、筛选优质用户参与内容生产
- 5、二次发酵，IP 延伸

结语

社群媒体在互联网创业中是一个新的概念，它摆脱了过去自媒体人单纯依靠压榨自己的剩余价值去换取流量形成变现可能的创业模式，将优质流量也纳入到了创业模式的核心，即内容生产中来。

新事物的诞生必然会在千军万马过独木桥的过程中，付出马失前蹄的代价，但自媒体发展到如今这样一个瓶颈阶段的时候必须进行这样转变，才能让自媒体的核心竞争力不会快速地流失。8557

“别人自媒体创业月入过万，工作稳定的我现在还能做吗”

22 日 “很多人习惯用月入过万这样的字眼来形容副业的好处，吸引题主盲目加入副业大军中。我认为这是不负责任的做法，副业好处很多，但并不好做，钱也没有那么好赚。每个人的起点不同，注定了结果也会因人而异。

有稳定的工作，职场规划有两条路径：

第一：选择在工作领域中深耕，获得职位或待遇上的提升。

第二：选择开展一份副业，丰富工作的同时增加一项收入来源。

今天这篇文章重点关注的是后者，我也正正在做同样的尝试，就来谈谈将自媒体作为副业的真实感受。

第一、加入头条创作的原因

疫情期间，朋友在回苏州上班的途中，遇到重重困难。特别是在进入小区时更是受到各种阻拦，最后还是在警察的协调下勉强进入家中进行 14 天的隔离。

对此，我有感而发，也是为给即将复工返城的朋友提供一些信息就在平台上发布了一篇文章，描述事情的经过。

没想到一石激起千层浪，文章发出后，获得大量网友的留言和点赞，纷纷表示有类似经历。两个小时内，阅读量突破 3 万。

这件事给我创造了一种假象，让我误以为自媒体创作很简单。只要写一写身边的事，就可以收获粉丝，获得收益，最终迎娶白富美，走向人生巅峰。

我当即注册了新账号、进行身份认证，然后申请与工作相关的职场领域，以期在职言职，用自己的经验给网友们一些建议，反过来通过不断学习反哺职场发展。

现在分析，自己只是恰巧在一定的时间，特殊的背景下，描述了特定的情景，才收获这么多网友的点赞和留言。

到今天，账号维护了两个半月，才明白真正的自媒体副业，不是每天都有这样的风口，即使有，也不是你想抓就能抓的！

自媒体副业的好处不得不承认，好多自媒体人在网络创作中发现了一个新的自我，迎来了新的生活。

1. 收入过万很正常

他们青云不断，爆款拿到手软，粉丝上涨迅速，专栏销售火爆，月入过万绝对是真实的数字。甚者，一些大 V 一条微头条就可以有一万收入，月入数万绝对不是问题。

2. 提升写作能力

在自媒体创作过程中，每一名创作者只有极力优化自己的作品，才能获得粉丝的点赞和评论，才有被评选为优质的可能。所以，在不断地学习和优化过程中，潜移默化地提升了创作者的写作能力和创作技巧。

3. 丰富知识储备

自媒体创作不是低头拉车，需要与时俱进，需要不断给自己的资源池和数据库输入新的知识和储备，才能让创作源泉持续涌现。这就倒逼创作者去读书、学习、分析和整合，这个过程本身就能够丰富创作者的知识储备，提升核心竞争力。

第二、开展副业需要什么？

很多人在加入自媒体创业时，都感觉这并不是什么难事，看着那些加 V 用户的文章也就那么回事，自己同样引经据典，信手拈来。

可是一旦进行头条创作时，才发现有时候绞尽脑汁才勉强写出两行文字，读着读着觉得实在无味，不得不删除重来。

诚然，这并不代表随着时间和经验的积累，以后的创作不会变得更加平顺和得心应手。只是这个过程是十分漫长而艰辛的，你需要做好充分的心理准备。

1. 副业需要时间来打磨

如果只是想感受一下自媒体创业的浪潮，以一种在海滩嬉戏的轻快态度参与到自媒体中，将是一件很轻松的事情。

畅所欲言，随心所欲，有故事就分享，有灵感就写作，有时间就互动。

可是若把自媒体创作当作副业，你的目的就转变为对利益的获取，而这绝非一件容易的事情。因此，如果你稳定的工作与创作相关性不强，要想在短时间内拥有较大的收入，是十分困难的。你需要投入大量的时间来完成以下准备工作，在此之前，你的收益基本可以忽略不计。

①学习写作技巧。这是创作的基础，也许需要报名辅导班可以加快掌握创作技巧，但也是一个不断优化的过程。

②开通创作者各项权益。包括领域认证、图文原创、问答收益，再往后还有微头条万粉收益、专栏、带货功能。

③创作时间。好的作品，要不就是一气呵成，要不就是精打细磨。一气呵成的都是长时间的积累的结果，更多的人需要耗费大量时间来打磨作品、寻找资料。

2. 副业需要精力来维护

自媒体创业，一般分为两条路。

一条是追求文章的质量，收获平台的奖励，比如头条的青云计划和各项创作有奖活动。

另一条是跟随热点，依靠热点的流量提升阅读量，获得平台的现金奖励。虽然两者偏差很大，但却都需要耗费精力来维护最终的结果。

①如果希望通过青云计划奖励获得收入，就要保证文章质量、字数的前提下，学会研究头条的评选机制，并投其所好。一般青云文章的字数在 3500-4000 字左右，很多人一两天时间都无法完成一篇文章的创作。

当然，这并不是单纯凑字数，而是在新颖观点的框架下进行的不断丰富和阐述，完成前后还需要挖掘资料进行润色和补充，以提高文章整体质量。

②如果寄希望于捕捉热点，利用热点带来的流量提升推荐量和浏览量，那你更要时刻关注新闻媒体平台的信息发布，紧跟头条大咖的热点气息。

然后在第一时间，以最快的速度完成相关作品的创作，在创作大军到来之前收获第一桶阅读量，才能保证不被后来者覆盖和淹没。

另外，并不是追随热点话题的所有作品都能出现爆文，这其中还有观点新颖独特、网友评论反馈和发文时间把握等技巧的影响。

总之，爆文也依赖创作的频次和数量，作品数量越多，观点越新颖，出现的概率也就越大。这同样需要创作者耗费大量经历关注话题的发展、挖掘相关资料并极力与粉丝互动，才能迎来收获的时刻！

3.通过副业赚钱需要能力来支持

经历了 16 和 17 年的百花齐放，再，到 18 和 19 年的沉淀完善，可以说自媒行业已越发成熟，趋于平稳。

很多人认为自媒体红利期已经过去，其实这并不准确，只是自媒体的红利已更趋向于原创作者，也就是说需要自己独自创作。

那些依靠搬运和洗稿的自媒体创业者，将会愈加困难。这就对创业者的文学水平和创业能力提出了更高的要求。

而创作并不是一朝一夕就能够培养出的能力，是一种腹有诗书气自华的沉淀和积累。

自媒体中还有另外一种成功途径——经验分享。那些在某一领域打拼多年，拥有丰富经验和阅历的人，本身就是一种能力的体现。

他们通过视频来分享自己多年积累的知识财富，给很多处在迷茫期和焦虑中人指点迷津，同样可以收获别人的认可和关注，在副业的道路上一路高歌猛进。

但以上两种，无不透射出副业同样需要能力的支撑，而这些能力又是日积月累的结果，而不是空中楼阁。

如果缺乏相关的能力，副业之路只会荆棘密布，崎岖无比。

结语

副业好处多多，但弊端也很明显。

要想做好副业，就需要投入大量的时间和精力。工作只是生活的一部分，有稳定的工作，只能说明你工作时间相对轻松，并不是说明你没有向上发展的空间。

除此之外，还有家庭、朋友以及自己对长远目标的追求，这些都会牵扯你很多的时间和精力。如果在开展副业的同时，能够保证以上每条都能够维持现在的稳定和美好，那你完全可以放下顾虑，投入到副业中来。

相反，如果开展副业将会压缩你陪伴家人的时间，占用你在专业领域提升的精力，让你一步步远离自己的长远目标。

那奉劝你三思而后行，也许深耕自己熟悉领域，创造更好的成绩，获得岗位的提升，会来得更实惠和从容一些！

8551

“月入三万的网络赚钱项目,音频和视频平台互联网赚钱先机” 22日

"人们都会追随着自媒体平台销售市场，许多人将眼光聚焦点在受欢迎的短视频、文图着那样的自媒体上，可是优秀的人发觉，我觉得除开这种有一个挺大的销售市场，那便是声频服务平台。在这一社交电商的时期，大家的生活的节奏加速，时间泛娱乐化，视觉上的自媒体平台仅仅用于添充大伙儿的业余时间，全部著作多是游戏娱乐特性，可是针对专业知识的获得还是要产生 1 个系统软件，因此只能声频可以不在危害大家驾车、行走等各种各样大一段时间中考虑大家对专业知识的获得。那麼人们除开广播节目之外发觉有许多的声频服务平台在持续奔涌，这一销售市场现阶段来讲都还没进到爆发式的暴发，因此有许多的机会，或许一切销售市场全是名额有限，做过新闻媒体的人都了解，广播节目比电视机更为非常容易拖到广告

词，就是说广播节目的优点取决于不容易限定受众群体的接纳自然环境。那麽今日就给大伙儿详细介绍一下下声频服务平台的游戏玩法。因此网编特地去掌握了懒人听书的游戏玩法，在其中发觉 1 个玩得非常好的教师，3 六个月的粉絲积淀，如今早已能保证月居民平均收入 3 万。一、咋玩？

为何强烈推荐玩懒人听书，关键的缘故是：

1.成本低，有稿有麦（手机上）就行，服务平台审批体制也相对性比较宽松。

2.制做声频不挑场所，听声频也是随时。

怎么挣钱？

申请办理懒人听书+V,添加分为方案，获得广告词盈利。

2.懒人听书有声化服务平台建立本人广播电台。

因此它是 1 个新手也可以玩的服务平台，可是究竟要咋玩？

账户：账户要实名验证，名字立即写成你的行业，可以让受众群体立即了解你的行业。并且可以让观众对你造成信赖感，对排行有协助。

头像设置：還是提议发送有识别度的照片，不必试着在头像图片上面联系电话二维码图片这类的。

精准定位：懒人听书的受众人群相对性年青，总客户经营规模攻克 4.7 亿，各大引擎搜索的百度收录量都很高。

通常小说集、少年儿童、临睡前读本、搞笑的段子较为受欢迎，可是愿意挣钱還是以自身善于主导，即便你的内容较为冷门，要是内容好，服务平台都是会帮扶的。

二、素材图片绵绵不绝

它是 1 个不用写作能力的服务平台，你不必担心自身文采烂。这里告知大家 1 个近道，那便是到微信公众账号、百度百家、今日头条号、百度百家这种自媒体找某些受欢迎的素材图片，将文本转换成视频语音就能。

三、制做

制做层面分成 2 种：

这种是自身视频录制，简易的游戏玩法就是说立即应用手机录音发送就行，假如愿意显示信息情调，能够加上音乐背景，对自身的响声不足令人满意还能应用变音器，去除噪音的治理让音色更为细致舒适。

另这种就是说淘宝网提交订单：淘宝上带许多的技术专业播音主持人出示音频服务项目，把你视频录制的内容发送给他，他帮你录好后你储存发送就好啦。价钱是依据字体样式而定的，100 字之内 20 元上下。

四、必须留意的关键点

1、突显关键字

声频综艺节目都是归属于自媒体平台的部分，游戏玩法有许多类同的，你的名字和内容、和节目简介都反复配对关键字。例如互联网营销，专辑名称，声频名字，节目简介都突显了互联网营销/互联网推广/微信推广/微信营销/微商培训/这种关键字。

2、内容有使用价值

一切内容的输出都必须有使用价值，只能教育性的营销推广能够立足于！内容沉淀能够持续吸引住客户，进而让你产生绵绵不绝的使用价值。

无论是做引流方法還是付钱挣钱全是必定的。

现阶段服务平台对引流方法这行的管控关不紧，在介绍和主页常常能见到某些引流方法信息内容，在声频内容的打头和末尾也是交叉，手机微信、微信公众账号、微博帐号信息内容常有。

但是玩懒人听书这种种类的声频服务平台，大量的坚持不懈，而并不是两天晒网三天打鱼，收益全是与你的努力正比的。

8541

“抖音快速引流变现，这些技巧学起来” 13日

“在日常生活当中，大家都离不开手机，除了工作之外，大部分时间都是花在手机上了。手机也变成了大家的娱乐方式，平时都喜欢在手机上看看新闻，刷刷抖音。在这些应用平台上，背后都有一批玩网络的人，有搞营销的，有卖货的，还有做推广、做培训的。

我们经常在一些应用端上，看到有很多广告的弹窗，一般人可能就直接关掉了。而有些专业玩互联网的人，眼光就比较尖锐深刻，会去研究这广告背后的赚钱逻辑。因为每一条广告背后，都有一条产业链。网络赚钱不难，难就难在你看不懂背后的套路，是否有去尝试。每一个广告都是一扇财富的大门，关键是看你如何打开它。

1、我们刷刷朋友圈，看到过各种卖货、培训、服务的小广告，太多太多了。但是，因为我们都不喜欢看广告，不习惯被打扰，第一反应就是马上跳过，或者屏蔽它。还是那句话，习惯了看广告的人，善于分析广告背后逻辑的人，是有商业头脑的人。

因为我们知道，在一切网络赚钱的背后，都是需要有流量支撑的，互联网上赚钱的基础就是流量为王。流量就代表了现金，没有流量就不用谈变现，等你有流量了，有粉丝了，才可以开始讨论怎么赚钱。怎么样快速的获取流量，增加粉丝呢？今天，我带大家来了解抖音引流。

不管你是做什么生意的，都需要跟你的客户，或者叫用户打好关系，建立信任度。多去跟客户交流，帮助他们解决一些实际问题，或者某方面的诉求，用户就慢慢变成了你的粉丝，当你的粉丝群体逐渐变大起来，就形成了数据。只要你输出的内容是有价值的，是粉丝需求的，那么自然就会有人愿意付费。

有一家专业研究移动应用数据的公司，叫做 Sensor Tower，他们是专门研究分析移动端数据的。我们玩的所有的应用程序客户端，这家公司基本上都会做一些统计。有一些公开的数据，百度上也可以查得到的，也是我今天想给大家讲的，利用平台去吸引粉丝引流做变现。

通过上面的数据，我们看到抖音 APP 在苹果商店上的下载榜中排名全球第一！我们有多少人刷过抖音快手的？不得不现在短视频非常的火爆，相比传统的图文形式，能带给人更强的视觉感受。而且短视频承载的信息量更强大，传播速度更快，短视频的创意拍摄也满足了很多用户的表达需求。更生动全面的展示给用户信息，利于促进用户的社交需求和欲望。

2、短视频平台有很多，头部的无非就是抖音快手，外加一个火山小视频，目前微信的视频号也有后来居上的趋势。目前旭哥测试了前三家，后期会逐个的解析。大家做好一个短视频作品之后，就可以同步到多个平台上去。我们来看看抖音、快手、火山小视频的百度指数。

有人问，短视频平台适合做哪些行业类目的引流呢？旭哥会不加思索的告诉你，你想做什么都可以，短视频吸粉不仅适合实体行业变现，也适合网络虚拟项目变现，各有各的玩法。主要看你看不看得懂，有没有创新的玩法而已。我们来看看网络吸粉变现是怎么做的？

首先，做账号前要考虑好定位。这个旭哥建议，根据你自己的技能和兴趣来考虑你的定位方向。例如适合做哪些类目，什么行业，尽量去细分。任何一个看似不起眼的行业，都会有它的受众群体，只要能吸引到精准客户，就会有人愿意买单，才能赚到钱。

确定了定位和方向之后，就需要马上行动，坚持不断的输入优质的作品。至于怎么样去拍摄、剪辑这些，网上有一堆的教程，在副业讲堂里也有很多这方面的课程，有心的朋友都会去学习一下。当你具备了这些条件，还用担心做不好吗？

3、现在虽然做短视频的很多，但是机会仍然很大，就好像现在有人说做淘宝晚了，有人现在开始做一样也能赚钱。有句话说得很好，其实成功的路上并不拥挤，因为能够坚持到最后的人不多。

作品尽量做原创的，一方面是平台更支持原创作品，会有更大的流量支持。另一方面，也能更好的展示你自己的标签，打造个人 IP。当然，如果有一些热门的素材，我们也可以借用，但是也需要二次剪辑一下，不要直接照搬就好。

很多视频伪原创，平台是会直接查重的，那么我们就需要用软件和工具来修改视频，要去掉视频里的水印就需要一个 MD5 值修改工具。MD5 值就相当于视频的一张身份证。如果不去修改 MD5 值，这个视频在网上已经存在。你再去上传到其他的平台，系统就会判定这个视频不是你原创的。修改你的 MD5 值，就相当于给你换了另一张身份证但表面上看起来都是一样的。在这里给大家提提一下，刚开始注册的新号上传视频，审核会比较严格。新号一般有一个星期左右的过渡期，前期最好先不要急着上传作品，即使要上传视频也要注重质量和原创，不然很容易被封。对于原创视频的做好，副业讲堂理由很多这方面的教程，用心的朋友可以学习一下。工欲善其事必先利其器，基本功打扎实了，干起事来也更加得心应手。

8510

“拼多多店铺群项目月赚 3-5 万，这才是网赚的“春天” “ 年 6 月

20 日 "一、项目介绍

这个是电商的一种玩法，也许有人知道。简单来说，就是在拼多多上开店铺，通过采集其他平台的商品放在自己店铺卖赚差价。

这个玩法最大的特点就是不需要自己囤货也不需要自己发货，纯电脑操作，一天几个小时的非固定时间就可以搞定。

目前我们 100+店铺，安排一个员工管理 6-8 个店铺，平均单店月收入 6k 到 15K，个别能做到 2K。

二、项目操作

其实方法很简单，拼多多有一种差价模式，有电脑会网购就可以做，可以在其他购物平台上采集要卖的商品，放到自己的拼多多店铺，有买家下单后，直接从上家拍下就可以了，等买家确认收货之后就可以获得利润差价了，好好兼职做收入二三千到七八千是可以的，全职更高两三万左右，但是需要方法和技巧(不会的请后台留言)，其无货源的开店模式比较省时省力。不仅投资小而且回报快，是一个不错的网赚项目。

任何一个项目都是有门槛的。对我们员工的要求就是，除了最基本的文化水平专科以上，对电脑有一定了解以外，还要掌握如何采集，铺货，选品，引流推广，运营软件使用，风险规避，售后咨询，指标完成等各种关键点，当然这些我都可以教给他们，但是不学肯定是不行的。

三、总结

开网店相信是很多人的梦想，但是为什么有的人赚钱了，有的人没赚钱，因为人和人是有差别的，看到商机一定要行动起来呀!

8401

“如何利用社群裂变，实现门店全局增长？” 29 日 "疫情不是立马结束，

实际上需要一个比较长的时间。疫情之下，商场开业门可罗雀客流全无，全民蜗居如何将线下客流引至线上?特殊时期如何实现社群裂变?如何打造客流流量池，解锁拓客新方式?….

1

零售企业关店潮继续

首先看一下 年零售企业关店状况：

商超方面，红旗连锁关店 27 家，联华超市关店 94 家，中百集团关店 68 家，新华都关店 48 家。(数据来源：企业官方)。

纺织方面，40 家纺织服装上市企业中，年，处于亏损状态的有 9 家，净利润下滑的有 22 家，其中很多知名品牌，如锦鸿集团，朗姿股份、日播时尚、拉夏贝尔等。

大家明显感到，零售实体业一年不如一年。每年我们都期待第二年可以更好，但实际上每一年的挑战都巨大。

在今年疫情之下更多的实体店将停业，是大家普遍面临的问题，大型百货商场、购物中心开业率仅在 35%左右，从资本市场来看：节后 3 日开盘，中信百货概念指数下跌 9.86%，而市值前三的南京新百、王府井、鄂武商均开盘跌停。

餐饮业：西贝莜面村多家门店堂吃歇业，外婆家大量门店停业，海底捞所有门店停业，老乡鸡预计损失 5 亿元。

所以说这是一个最坏的时代，也是一个最好的时代。最坏的时代在于，过去传统的打法已经失效。为什么又说是最好的时代?因为今天能够开始接触到真正的一些通过新零售体系获客、引流、转换的方法和手段。所以说我们要在这个时代引导，迎合营销模式的变化。

2

消费路径发生巨大改变

为什么实体店客流会遭遇这样的困境，总的来讲，在于移动互联网时代用户的消费路径发生了巨大的改变。

品牌效应逐渐减弱，权威的“大众媒体”地位迅速衰落。过去获取信息主要靠电视、报纸、杂志，这些传统大众媒体是过去大家获取信息的主要通道，而如今小众媒体逐渐成为用户搜集购买信息的主要渠道。

同时，信息触达的渠道也在不断发生变化。就微信体系而言，在 年之前的微商，那时候只需要不断刷朋友圈，就可以做生意。随着注意力的不断分散，年起做自媒体、公众号的开始崛起，到现在为止这两个渠道的阅读触达率非常低。据计算，在整个互联网，包括自媒体运营等的整体触达率，公众号的触达率不到 5%，也就是说信息触达给 100 个人只有不到 5 人能够看见。但是很多企业互联网信息触达的方式还是靠公众号，这是一个信息途径发生变化的很重要的特征。

过去，在店里需要做一个拱门，做一场活动，把海报做出来，发个传单，用户就能够获取到信息，但现在明显不可能，用户已经不愿意出门了，即使排除现在疫情的原因。去商场购物至少花 1-2 小时，而在互联网时代购物便利优势很明显。

3

新零售时代的四大营销要点

流量认知：客流是人，人在出门前已经做好信息与购物决策，所以现在一定要做好互联网符号，用户可以获取互联网信息的一个符号，通俗来讲就是微信号，包括抖音号，公众号粉丝，将线下获客手段往线上延伸。对流量值有一个定义，比如客户来了又走了，也没有后续交流，客户一旦走了就不知道什么时候回来，体验感受。因此要在流量池里面运营用户，在社群里里做流量池，在微信社群里面能够获取信息，产生互动与交流。

用户运营：现在信息多，同质化严重，过去以产品为中心，现在以人为中心，第一层意思是以客户需求为中心，第二层是知道卖货的人是谁，要明确卖货的人是否有亲和力、专业度、表现形象等。现在更加关注是谁在卖产品。快速建立信任关系，用户体验度高了，转化率就高了。

多场景转化：缺客流是缺乏流量池、运营与场景的打造，建立信任感。社群中转化有多个

场景：1、社群秒杀 2、社群直播(卖货，互动)3、线上商城，这是社群铁三角。社群是鱼塘，直播是直观地展示产品，商城是线上线下汇集产品的平台，这是今年每个零售企业的标配。

通过线上互动，运营，促进线下成交。

营销裂变：用户购买后，建立了信任感与满意度，就要驱动用户以老带新、以存量带增量的营销裂变。

4

什么是社群营销？

什么是社群

社群的定义：以互联网工具为载体，有共同特征或兴趣，并相互交流相互参与，有人与人的链接，并相互提供价值的群体。

社群有三大特点：第一点共同特征，是社群目标用户，用户画像是什么样子；第二相互交流参与，说明群要有输出、互动、产生用户的粘度；第三提供价值，不能够只是进行广告与卖货，卖货只是目的，是商业变现的一种手段，在转化前要不断输出价值与内容，让用户不断了解。

为什么要重视社群营销？

首先，人们的注意力很大程度上被微信占用，用户注意力在哪里，营销就在哪里。其中微信群的触达率大大高于微信朋友圈和公众号。门店微信群主通过输出内容和互动，赢得顾客信任。

其次，能充分发挥口碑效应和从众效应，实现品牌快速传播。群中可以进行消费教育，互动，是一个很好的品牌传播。

第三，能有效的促进群内老用户拉新，实现用户持续裂变。

基于以上原因，零售企业不得不进行社群战略布局。

社群营销整体框架

首先看一下传统的业绩公式=客流量×体验率×转化率×客单价×复购率，客流量指的是人，进来后的触摸，试穿，互动是体验，这是一个漏斗原理。社群营销和这个极为相似，也叫做社群营销作战导图。

一、群流量：要有种子用户的积累，老用户进来，或者线下扫粉扫进来的；用户群裂变，驱动老用户快速拉新扩大，E.G. 真正的种子用户只有四个人，裂变出了 35 个群。

二、群促活：让用户对你有所了解，叫破冰。包括六大模块：知识内容、社群福利(发红包、抽奖等)、互动游戏(创造场景，让群变得有意思)、话题参与，在群里面发起话题，化妆品可发起护肤知识、社交互动(线上下社交相结合)、社群销售(销售产品)。

三、群转化：几个场景也在上面讲过了，秒杀，社群直播(销售频率不高，利润比较高的产品：化妆品)、商城(在商城中定期互动)导入门店消费，领取福利。

四、锁客复购：提高信息获得渠道，如果没有社群就会非常麻烦，不能缺乏信息触达场景，渠道，让用户复购变成可能。可通过社群会员积分(每天签到积分，积分兑换；有互动的兑换积分兑换产品)、社群多次福利(抽奖，送券)、定期秒杀、抽奖，这些都给了用户复购的理由，给予利益、价值动力。

五、转介绍裂变：群流量裂变在转化前拉新，产生足够信任感，成交，可让用户成为团长等方式。

现在有的零售企业存在这样的问题：流量不够多，线下没有加粉意识，浪费了用户价值。企业要将用户增长当做常规考核工作，与用户发生常规互动。这次疫情到来，有社群的，就可以自救，过去没有做流量基础、没有用户铺垫的就很麻烦。

有群有流量，但不懂群内容运营，只知道发广告肯定不行，要运用社群直播，用流量工具。

5

社群新零售重构人货场

过去一直在讲零售铁三角：人、货、场，新零售体系中如何重构人、货、场？

人：社群中人为流量，互联网符号，不进线下客户留存加粉，通过延伸线上手段获客拉新，深度运营用户，配置社群运营岗。

货(商品)：产品内容化(不止讲产品，把产品转化为对用户有用的知识——服装-搭配)、周期性内容输出，与用户深度沟通反馈产品建议，线上商城平台。

场：传统门店的场是卖场，线上场景是留存线上用户，增强用户连接，提高接触频次，占用顾客时间(进店后有 4 分 30 秒，时间长了才能与用户交流，有了解机会)，通过老用户不断拉新，快速裂变，这些都是线下传统营销的补充，必须线上线下结合。

所有这些都是对线下传统营销所做的一个补充。线上为线下助力，加分。这就是社群新零售，重构人货场。

6

社群裂变的四种方法

社群有四大核心，即流量、流量裂变、运营、转化。

微信群流量裂变有四种方法，第一是种子用户。没有种子用户，无法进行老带新和裂变。第二个是裂变福利，就是群里的老用户帮你带新用户，他会有怎样的好处。第三点就是裂变任务，你让这些老用户通过怎样的方式进行用户拉新？你可以通过海报裂变、邀请裂变、分销裂变、拼团砍价这四种方式。最后要有一个流量承载体，用户到底是进了群，还是关注了公众号，还是添加了个人号，还是直接到线下。

裂变有两个核心要素，第一个，裂变的价值有没有用，第二个就是活动的真实性，你必须建立起真实性，不然用户是不会跟你玩的。

最后，我们来总结一下社群裂变的关键步骤。

首先种子用户储备，包括进店加粉，线下扫粉，进群吸粉，我总结了 12 种，这边呈现了三种。第一是进店加粉，以前我做销售的时候说，我们看到顾客眼睛要发光，就像狼看到肉一样。那么在移动互联网时代，你看一个微信号，是你用户的，你就要想法设法把它加进来，这是对微信用户的敏感性。包括线下扫粉和进群吸粉都是你的种子用户储备。

第二个是裂变方案设计，就是你的裂变任务是什么，是转发海报还是通过邀请、分销、拼团，那么裂变的福利是什么，用户通过做这个事情，他可以得到什么，这个福利能不能驱动用户做这个行为，并且你的成本不可控。还有裂变流程，你需要不断测试这个流程，不断打磨你的文案和海报，整个二维码放在什么位置都是需要你测试的，整个路径能不能跑通，在这个过程中有没有突发事件你都要想到。

第三个就是裂变投放的渠道，方案通过什么样的方式触达，微信朋友圈、一对一发送还是群发，这都是微信触发，还有线下门店做一些活动，商家联盟，都是做裂变投放的渠道。在流量起来后，做社群的促活破冰，就是社群运营的六大块，包括讲故事、互动游戏、抽奖，通过内容传播知识等。

最后就是社群转化活动，包括秒杀、直播、引导到线下转化。

这就是社群裂变营销的关键流程，在每一个流程上都有非常细致的工作安排。

7

社群有什么价值？

社群对企业 and 用户有什么价值？对于用户来说，用户可以获取信息、加强认知、得到福利，获得趣味娱乐，增加社交关系。对于企业而言，它可以留存用户和信息触达的场景，并且通过发布内容进行消费者教育和品牌传播，进行促销活动和锁客复购。

年和年，众多的实体连锁企业布局社群战略，如苏宁上线社群拼团服务、百联设置“社群经理”认证岗位、盒马鲜生上线“盒社群”等等。很多企业靠社群新零售进行自救，茵曼开展社群营销，多家门店单天销售额突破 5000，钱大妈疫情期间到家业务增长

10 倍，林清轩依靠社群营销，营销额位居全国第二。

小米是做社群营销的典范，它就是通过社群和圈子做起来的，珠宝，餐饮、汽车等各行各业都在经营社群。吴晓波讲，不做社群，未来将无商可谈。包括阿里巴巴的张勇也讲从经营用户到经营社群，整个商业正在经历从物以类聚到人以群分，未来的企业经营的不是产品，而是产品背后的用户，以及建立在用户基础上的社群。

首席社群官应该从社群战略、社群品牌、日常运营、社群活动、社群电商等几个方面着手。社群运营官必须掌握的知识和技能，包括引流裂变，社群运营，成交转化、锁客裂变、工具应用和最终的方案输出。

中小微商家想要从社交电商的风口中分一杯羹，建立自己的小程序商城是第一步。

1. 轻便快捷，体验制胜

众所周知，微信小程序是一种无需下载安装即可使用的轻应用，可实现类似原生 APP 的流畅体验。用户只需打开微信扫一扫，或是输入关键词，即可轻松触达对应的微信小程序。

同时，微信小程序开发成本极低，只需借助第三方平台，不懂代码的商家也可以免费拥有一个小程序商城，极大降低了商家开店成本。

试想下，同样都能满足购买行为，一边是不定期需要下载更新的淘宝、京东等 APP，一边是触手可及、无需下载更新、不占内存的微信小程序，哪一方会更受用户青睐呢？答案自然不言而喻。

2. 多流量入口，降低获客成本

淘宝、京东等传统电商平台，采取的都是“中心化”的流量分发模式，即商家需要投入大量广告费购买流量，才有更高几率获得曝光，否则很容易就淹没在众多同质化的商品中。

而在微信生态内，倡导的是“去中心化”，微信不提供中心化的流量入口，但又处处都是流量入口，扫一扫、下拉菜单、好友转发、群内分享、附近的小程序等 60+ 免费流量入口，商家触达买家的场景可以有很多种想象，并且对比传统电商平台，还可以降低获客成本。

3. 丰富营销玩法，提升转化

基于微信社交关系链，小程序具有天然的裂变优势。借助拼团、砍价、分销等营销玩法，通过熟人之间分享小程序，商家可以快速积累用户。

此外，小程序还可以接入微信好物圈，让社交口碑助力商家更好成交转化。

有微信公众号的商家，也可以将小程序与公众号结合，将小程序裂变的用户引流、沉淀至公众号，再通过公众号中精细化的内容运营，实现内容变现。

4. 打通线上线下，完整消费闭环

拥有线下门店的商家，想要线上引流，用小程序商城就再合适不过了。

商家可在小程序中添加优惠券、限时促销等营销活动，吸引用户在线上消费，通过到店自提的取货方式，将用户引导至线下门店。同时，线下门店需重视用户体验，当用户在线下门店中获得良好体验，会有更高几率在线上小程序中进行复购。

拥有一个小程序商城，通过合理运营，能为商家解决获客难、销售难等多种问题。如今市面上的小程序开发工具众多，质量良莠不齐，选择一款靠谱的开发工具尤为重要。

知心商城就是这样一款功能强大、值得信赖的在线商城搭建工具，海量精美模板和自由拖拽的设计器，让不懂代码的商家也可以一键生成小程序商城、手机商城、电脑商城。同时，还提供多种营销玩法，包括但不限于以下内容，助力商家拉新促活、提升复购、引爆销量，解决商家搭建、运营、一站式管理的诉求。

在知心商城，各个行业的商家都能找到适合自己的解决方案。

场景一

小陈是一位白领，在宁波拥有稳定工作，由于平时工作不太忙，于是小陈打起了做副业挣

点外快的主意。想来想去，小陈决定利用深圳靠近香港的地理优势，以及自己丰富的朋友圈人脉，做一个香港代购。

一开始，客户比较少，小陈通过微信向客户介绍产品，还忙的过来；后来，随着客户渐渐增多，同时面对众多客户的信息轰炸，小陈慢慢觉得力不从心。小陈想，有没有什么工具能帮助自己提高副业工作效率呢？

一次偶然的机，小陈得知了知心商城，并通过知心商城搭建了自己的小程序商城，一站式解决产品上架、客户了解产品、在线支付、一键发货、订单配送的问题，运营效率大幅提升，副业工作游刃有余。

场景二

赵先生在某旅游景区经营着一家民宿，一开始，由于没有在线商城，客人只能是线下订房或电话订房，因此，由于买卖双方的信息不对称，偶尔会出现房间空着没人住的情况，房间利用率不高，给赵先生的收入带来了不少损失。

后来，赵先生经过了解，使用知心商城搭建了自己的小程序商城，通过价格库存日历功能，让客人可以清晰了解到每天有哪些房源，价格库存是多少。同时，配合着微信公众号进行宣传，线上订房的客人多了，房间利用率也有所提升，赵先生的收入也随之上涨。

场景三

王阿姨在某小区内经营着一家水果店，客户以小区内的住户居多，生意稳定但没什么突破。王阿姨想，有没有什么工具能拓展客户圈子，吸引更多人来店里买水果呢？

经朋友介绍，王阿姨使用知心商城搭建了自家的小程序商城，在线上通过限时促销、秒杀、拼团、砍价等活动，吸引了不少人下单。

再让客户到店自提，配合着商家助手扫码核销，有条不紊，不用担心订单遗漏。同时，由于到店的客户一般除了提货，也会顺手再买点其他东西，使得王阿姨的水果店营业额倍增。

场景四

李大爷住在乡下，是个农民，自家几亩地里种了不少农产品，平日里都是骑着小三轮拉到镇上去叫买，既辛苦又赚不了几个钱。好在儿子在镇上工作，了解的信息比较多，在儿子的帮助下，李大爷使用知心商城搭建了自家的小程序商城，将农产品都上架到在线商城里售卖，并结合微信公众号进行宣传，扩大销售渠道，使得自家农产品远销国内各地。

无论你是已有稳定工作，想搞搞副业；还是已有线下门店，想线上引流；亦或是想低成本开店，扩大销售渠道；都可以通过知心商城实现，除了上述场景，还有更多玩法等你来探索

8395

“拼多多店铺群项目月赚 3-5 万，这才是网赚的“春天” “ 年 5 月

12 日 "一、项目介绍

这个是电商的一种玩法，也许有人知道。简单来说，就是在拼多多上开店铺，通过采集其他平台的商品放在自己店铺卖赚差价。

这个玩法最大的特点就是不需要自己囤货也不需要自己发货，纯电脑操作，一天几个小时的非固定时间就可以搞定。

目前我们 100+店铺，安排一个员工管理 6-8 个店铺，平均单店月收入 6k 到 15K，个别能做到 2K。

二、项目操作

其实方法很简单，拼多多有一种差价模式，有电脑会网购就可以做，可以在其他购物平台上采集要卖的商品，放到自己的拼多多店铺，有买家下单后，直接从上家拍下就可以了，等买家确认收货之后就可以获得利润差价了，好好兼职做收入二三千到七八千是可以的，全职更高

两三万左右，但是需要方法和技巧(不会的请后台留言)，其无货源的开店模式比较省时省力。不仅投资小而且回报快，是一个不错的网赚项目。

任何一个项目都是有门槛的。对我们员工的要求就是，除了最基本的文化水平专科以上，对电脑有一定了解以外，还要掌握如何采集，铺货，选品，引流推广，运营软件使用，风险规避，售后咨询，指标完成等各种关键点，当然这些我都可以教给他们，但是不学肯定是不行的。

三、总结

开网店相信是很多人的梦想，但是为什么有的人赚钱了，有的人没赚钱，因为人和人是有差别的，看到商机一定要行动起来呀

8373

“项目的本质是什么？掌握这个秘诀 1 万个必赚项目唾手可得”

年 10 日 "一、科技史

蒙昧时期，人族弱小，洪水猛兽，同族相戮，命如草芥，在先民眼里，一切都是陌生的。

天为什么会打雷？为什么会有生命？世界是怎样形成的？

人们思来想去，终于得出结论，**开天，女娲造人，雷公电母，天圆地方…

聪明人从来都不认可神话的说法。

遂古之初，谁传道之？

上下未形，何由考之？

冥昭瞢暗，谁能极之？

冯翼惟象，何以识之？

— 屈原《天问》

在这批聪明人的努力下，人族从朝不保夕，发展到打猎圈养，刀耕火种，有了生产剩余，出现了计数科学。

要打猎杀人，就得有好武器，从削尖的石头木头，发展到从矿石提取铜铁，人们掌握了金属冶炼技术。

要运输，造车轱辘，就得明白什么是圆。

想要更好的耕种，就得观察天象，总结历法，七政五纬、四象二十八宿… 这些天文学知识得以发展。

经过历代先贤的不断努力，逐步将繁杂无序的知识细分出数学、物理、化学、生物、天文…等大类。

每个大类又细分出 N 多小类，仅物理学就细分出，原子物理、量子物理、计算物理学、凝聚态物理、光学物理…

每个小类又能细分出 N 多研究方向，对科研大神来说，朝闻道夕死可矣，一辈子只要能弄明白一件事，死了都值。

这个世界太大了，普通人的一生何其短暂，皓首穷经，也只能精通一两门技能。

1869 年前，整个化学领域充满混沌，每个新元素的发现，都是开天辟地的大事件。

随后化学界发生了一个里程碑事件，门捷列夫从已发现的 63 种元素，寻找内在关联，最终总结出元素周期表。

元素周期表一出，门捷列夫便开挂了，修正了铟、铀、钍、铯等 9 种元素的原子量，还预言了三种新元素及其特性，最终全部得到证实。

道生一，一生二，二生三，三生万物。

凡人着眼于万物，红尘炼狱求争渡，终究免不掉一场悲剧。

在一秒钟内看到本质的人和花半辈子也看不清一件事本质的人，自然是不一样的命运。

二、项目的本质

从多年前到今天，我收到读者最多的问题是，有什么好项目？

打开百度，随便搜索，会看到数以万计的创业项目，各类网赚论坛甚至能做到每天发布几十个项目，每隔一阵必然会出现个很流行的项目，甚至你的朋友圈都在讨论这个项目。

对小白来说，每个项目都是新鲜的，投入大量的精力和热情，但结局向来很惨。

小白认真思考后，得出一个结论，是因为没大神带，所以自己才这么惨。

上古愚夫思考 天为什么刮风下雨，得出了雷公电母，风神雨神的结论。

这么一对比，这两类生物确实蛮像的。

项目的本质是什么？

帮淘宝店主卖东西 + 引流 = 淘宝客项目

帮开发者推广软件 + 引流 = CPA 项目找

些产品在微信卖 + 引流 = 微商项目找些

产品在闲鱼卖 + 引流 = 闲鱼项目卖避孕

套 + 引流 = 卖避孕套项目

运营公众号 + 引流 = 自媒体项目在

抖音卖货 + 引流 = 抖音带货项目卖

二手手机 + 引流 = 二手手机项目

... ..

产品是价值的载体，通过引流获客，卖给其他人，赚取差价。

所谓找项目，就是找个价值的载体，同时想明白客户是哪些人，客户在哪里。

价值的载体可以是具体的产品，也可以是虚无的精神寄托。

价值千变万化，因此项目是无限的。

如果要衡量一个项目是否值得做，就看价值载体是否恒定长远，用收益减去获客成本后 能否满足自己的对收益期望。

何为引流？

让别人看到你的广告，加你为好友，找你买货。

引流形式，按常规思路可分为：付费流量、免费流量。

付费流量，花钱打广告，只要计算好投产比，就可以批量化操作，适合大团队。

免费流量，百度贴吧发帖、抖音拍视频、探探引流色流...

免费流量，适合萌新，付费流量，才是主流。

但严格来说，根本没有免费流量，键盘会磨损，电脑会老化，发帖、拍视频 都需要投入时间和精力，这些以往被忽视的隐性成本其实都是支出。

衡量一个项目能不能做，就看投广告后，还能否赚钱，如果投广告后，项目不赚钱，趁早放弃。三、找项目

我们的眼睛就是我们的监狱，而目光所及之处就是监狱的围墙。——尼采

平时上下电梯时，有刻意看过电梯广告没？

刷抖音时，看到商家投放的 DOU+付费广告，有没有点进去看看？

平时点外卖的时候，有琢磨过哪些店生意好，哪些单品销量高？

平时浏览微博，有没有观察哪类内容转发和互动最高？

平时逛淘宝的时候，有思考过图片、文案 等细节吗？

看到路边小广告写着老中医治性病，是否琢磨过这是一门不错的生意？

凡人看到广告，心里大骂一句 SB，然后关掉。

我看到广告，会点开看对方卖什么产品，然后去拼多多、阿里巴巴搜这个产品什么价格。

有阵子经常看到卖书的广告，鬼谷子、为人三会、修心三不、口才三绝 ...，既然商家这么卖力的打广告，肯定能赚钱，多找几个卖书广告，再找几个图书批发商聊一下，内部数据全部到

手，还顺带写了篇《玩弄世俗 暴利赚钱小术》。

商家用真金白银砸广告，项目本身经过市场验证，直接模仿操作，就是一个赚钱项目。

最近刷短视频，看到不少中医广告，有个读者去联系后，价格、话术，全部到手。

客单价 1700 元，日出一单，就足够赚了。

去年有很多小说广告，试读情节非常吸引人，看到一半会提示关注公众号，接下来便是付费阅读，项目的收益非常可观，单个粉丝 3 元成本，掉粉率 40%，一周内回本，每投入 10000 元广告，净利润 3000~5000 元，投放女频小说更赚，这帮老娘们死命的充钱。

算命项目，客单价 200~1000 元，在网红朋友圈投放广告，投产比能做到 1: 2，如果卖改运产品，利润能翻倍。

广告所及，即是项目。

抖音、快手、微博、百度、今日头条… 这些平台是获取优质广告的主要途径。

私域流量的广告投放也值得关注，如云自媒体、软文街、微播易…这类平台入驻了大量接单的自媒体，关注这类经常接广告的公众号，发现广告后，复制广告标题，通过搜狗微信搜索，能搜到这篇广告都在哪些公众号发过，根据其过往的广告记录，逆推出可行性。

四、万物皆数

一个项目能不能做，只要用几千元跑个数据就知道了，一旦投产比达标，就能放大操作。

点击率 = 点击数 ÷ 展现次数（用来衡量广告页是否诱惑，点击率低，表示广告标题封面太差，需要优化）

点击成本 = 单次点击花了多钱（衡量你的广告成本）

转化率 = 付费客户数 ÷ 总点击数

互动成本 = 广告费 ÷ 互动人数（客户咨询、关注的互动成本）例：1000 元 ÷ 300 人咨询 = 3.3 元/人的互动成本，如果互动成本高，就要优化广告内页的文案。

客户成本 = 广告费 ÷ 付费的客户数；例：1000 元广告费 ÷ 100 人付费 = 10 元/人

客单价（付费粉丝的平均付费）= 充值数额 ÷ 付费的粉丝

掉粉率 = 掉粉数 ÷ 增粉数量（周、月 都可以作为时间单位，计算短、中、长期存留，优化体验）

… …

天地不仁，以万物为刍狗。

人们自以为的与众不同，身为灵长类动物的自豪，在广告后台看来只是一串数字。

根据已有的数据，做个评估模型，优化项目，利润便能进一步提升。

整个过程，只要有小学六年级的数学水平就足够了。

8301

“如何挖掘到 100 个暴利赚钱项目 不要做第一个吃螃蟹的人”

年 1 22 日 “很多人跟我讲，怎么样才能锻炼看处处都是项目的思维呢？”

我认为，这个东西不是一朝一夕就可以练成的。

需要你长期不断的独立思考，刻意去培养自己这种意识。

但凡看到生活中有什么你不懂的东西，就要学会去思考，去寻找答案。

坚持个 3-6 个月，慢慢的积累的经验就出来了。

也为了让各位朋友更快的达到这个水平。

所以呢，我们今天就来聊聊这个事情：如何发掘一个暴利项目。

[一] 授人以鱼，不如授人以渔。

这句话的本质是指，给别人东西，不如教给别人一份技能。

学会在互联网这片浑水里摸鱼，通过学习摸“渔”技术找到属于自己的结果。

我一直认为：

不管是东西也好，还是钱也好，都是一个消耗品，如果你补充的话，总有用完的时候。但是如果你拥有了一项技能，或者说是一种思维，那就意味着一辈子都能够受益。

写这篇文章的目的，也是希望通过我的一些经验，给大家提供点思路，再结合自己的现实情况，能够在生活中赚到钱，改善下生活。

[二] 不做第一个吃到螃蟹的人。

在互联网上，通常有这样一个规律。

谁能从无数的信息中，筛选出有价值的信息，掌握信息差，谁就能赚到钱。

很多人一直困惑，为什么别人很快就能找到项目做，而我，却只能得到别人做起来才发现。这个东西其实很正常。

每个人，接受信息的渠道，它并不相同。

你喜欢刷抖音，他喜欢看头条，她喜欢听喜马拉雅。

信息接收的渠道，决定你知识的差异性。

一个赚钱的暴利项目，发掘他一般需要下面几个步骤：

大数据筛选+行业趋势判断+多平台验证+优化流程=暴利项目

你可以把这个原理作为每一个商业项目赚不赚钱的依据。

是的，每一个项目。

有句话说，第一个吃螃蟹的人，总能赚到钱。

但其实这句话并不适合大多数人。

第一个吃螃蟹需要运气、勇气、福气。

首先要能碰到机会，其次有勇气去尝试，最后有福气做成了。

这几个阶段，每一个阶段都是至关重要的，对于普通人很难。

我们作为一个后来人，想要快速起步。

就不要想着去做第一个吃螃蟹的人，得去做能吃到螃蟹的人。

哪怕是第 2 个、第 20 个、第 200 个，这都没关系。

因为这个项目的模式还有路径，前人已经帮你验证好了，是可以吃到螃蟹的。

那么你照着走，吃到螃蟹也就是迟早的事情。

[三] 如何通过信息源判断一个赚钱项目？

我讲一套验证的方法，

只要熟练的掌握了这套方法，绝对能让你快人一步。

1、大数据筛选

任何项目都离不开数据，

因为通过数据能让我们知道方向有没有走错。

讲几个数据筛选平台：

鱼爪

号多多

A5 交易

互站中国

其实，这 4 个平台都属于交易平台。

有交易，说明有市场，有市场，说明有钱赚。

判断一个暴利项目的第一因素，就是：价格。

凡是高价格的产品，都值得我们去研究。

比如以上这些项目，都是值得我们去研究的。

我们以最耳熟能详的一个领域来说：账号交易。

打开上面 4 个网站中任意一个，都可以看到有大量的自媒体、短视频账号在交易。通常呢，价格就在几百到几千块之间。

比如上面这个图，可以看到百家号价格在 1000 左右，小红书号基本在 3000 以上。当然了，号值钱，多数是和粉丝体量以及账号质量有关系。那么这种客单价最低上千的交易市场，是不是就可能存在机会呢？

2、行业趋势判断

接下来，我们就要来判断下，这个行业为什么如此火爆。

判断一个行业火不火，最好的办法是看主流媒体的新闻。

通过新闻，我们可以看出来这个市场的行业状态是什么样。

如果是一个老行业，可能新闻报道就很少。

比如“自媒体”，每天都有主流媒体在提及，那就说明这个行业上升空间还有很大。那就意味着，这个领域可以操作。

3、多平台验证

接下来，我们就要找到市场的差异化。

因为一些官方的交易平台，产品溢价都很严重。

一个东西卖出去，卖家可能要承担的价格包括了交易手续费、平台服务费、卖家资源费等。从这样的渠道里不能准确的判断市场行情的真实性。

所以我们就要像买菜一样，货比三家。

不说占便宜，至少不吃亏。

比如我们去一些群，看看这些私下交易的行情如何。

通过搜索相关关键词，我找到了很多群，里面的内容真的是全面。

接下来我们要做的呢，就是从这些人里，挑选几家靠谱的，买一些产品来验证：

到这里，我们继续往下走就要明确几个东西：

每一个产品有哪些类型。

不同产品的价格在什么范围。

为什么会存在这样的差异化。

如何验证产品的质量是否过关。

确定 2-3 家稳定的货源供应商。

只要这几个问题解决了，那么项目基本上就没有问题，可以直接上手了。

通过我日常与这些人沟通，大概总结了几个关于价格差异化的说辞，

可以给大家参考一下：

账号是否支持换绑。

账号是新号还是老号。

账号是新手期还是转正期。

不同平台的规则限制导致的。

号主缺钱想要快速回款，急于出手。

类似的点，还有很多，这里就不赘述，有需要的自己再去研究。

4、项目优化

通过不同的渠道，我们发现了这个产品存在价格落差的信息。

比如号商手里只需要几十块的东西，在平台上可以卖到几百元。

这是非常大的一个利润。

找到了供货商，解决了产品问题。

那么下一步，就是要了解买方的需求。

简单总结下：

领域合适

账号足够安全

交易要有保障

有完整的售后服务

那么买家的这几个需求点，只要我们对应的给他解决掉，那么自然就能够成交。

这样一整套的流程下来，我们利用产品差异化的信息，最终的利润就超过了 10 倍。

以上呢，就是一个完整的信息渠道挖掘的方法。

总之呢，我们最终就是通过平台和渠道之间的信息差，发掘出高利润的产品，实现利润翻倍。

当然了，

这些渠道里面还有其他的项目等待被发掘，同样都很暴利。

文章里讲的呢，也只是找项目的一种方法，类似的方法还有很多。

项目不在多，能赚钱就行。

方法不在多，可以用就行。

圈子不在多，能摸鱼就行。

8288

“巨作：自动化正规日入 100-300 元暴利项目，” 年 6 月 12 日

"大家好，我是薪然，在讲解这个项目之前，还请各位大佬们允许我先啰嗦两句做个自我介绍。我是一位在网赚界摸爬滚打将近十年的奋斗青年。现在有点小小的成绩。个人是从初二的时候家里配了台式机电脑，对新科技充满好奇的我就在百度上搜索了：“在网上”！然后百度下拉框下面就出来了“在网上怎么赚钱”的关键词。于是我就带着疑问踏上了我的网赚之旅！

随着互联网与科技的发展，电影成了人们茶余饭后的消遣，但是现在网络资源不好找，很多电影都得付费观看，而且每出一部就得下一个客户端，占空间又费钱。

再加上很多人看完电影之后会去看搜索影评看，所以我们就可以运营一个电影类公众号，推送影评并提供电影资源给粉丝，以此来赚钱。

现在电影的需求已经不用我多说了吧，前段时间的《战狼 2》《复仇者联盟 4：终局之战》《哪吒之魔童降世》的票房刷新了我们的三观，现在随便一个热门点的电影，百度搜索量都是按百万来算的。

那么我们看电影的时候常常会遇到这种情况，新上映的电影，必须去电影院才能看得到，很多网上的吃瓜群众，很多不愿意花钱或者懒得去电影院看，就会想到网上看。

我们要做的就是，做一个电影网站公众号，更新最新最全的电影及电视剧资源，并且做到无广告，高清画质，这种网站的吸引力就不言而喻了吧！

那么，应该怎样来运营这样的影视公众号呢，运营这样一个公众号应该怎样赚钱呢？下面扩金财团创始人薪然带你了解一下具体操作方法，以及赚钱原理。

这是我在 年 1 份的时候运营了一个自己的影视公众号，以分享电影为主。截止目前我的公众号粉丝量达到了 5.7 万，每天都在被动增加粉丝 100-300 精准粉！共计维护时间：32 小时（你没看错。几乎每天无需理会，这一年我没有做任何宣传也没有付费推广）

那么有的人就会问了，你的公众号不进行推广，也不引流，那么别人是怎么知道你的公众号的呢？这不符合逻辑呀？

其实这个问题不止你会问，就连我公司的合伙人也问过我同样的问题。

答案：就是关键词布局。

我举这样一个例子大家就明白了，比如我在百度上搜索【好看的电影】，当我搜索之后 百度首页会展现出十个网站的内容供我阅读。那么这些网站也没有做付费推广，我不照样也进入了他们的网站了么？他们是不是也没有主动给我推送广告？这就属于被动引流，并且针对的是精准的粉丝群体！

相信我讲到这里各位心里都已经非常清楚，我的公众号为什么每天都在不断的增加粉丝了吧！（当然他们这些网站是做了关键词 SEO 优化，才会在首页展示。那么咱们的影视公众号是在微信 APP 里的。应该怎么样做才能排在最上面，我相信各位已经胸有成竹了。）

流量这块解决了，那么接下来我就给大家讲一下如何进行变现！

粉丝变现：

这块我相信各位都是非常关注的，我有了粉丝之后怎么把这些粉丝变成大把大把的钱呢？

我就拿我已经运营非常成熟的成功案例来说。共分为三种模式变现！

第一种：公众号流量主变现

微信公众号有流量主，你发一篇电影点评的文章后，在文章内插入广告。一篇文章至少能给你带来几十块钱的收益。像我的公众号 5.7W 粉丝，一篇文章能给我代理 200-300 左右的收益！有的时候还会有人给你赞赏一下！

第二种：微小宝任务平台接单推送广告！

这一个模式很简单，就是去一些公众号任务平台的网站，添加自己的公众号。然后你要把一篇文章发布推送给你的粉丝！（一篇文章几十元上百还是不成问题）

第三种：赚取粉丝升级 VIP 费用

咱们影视站最大的收益就是赚取 VIP 的费用，因为我们公众号有多个平台的 VIP 影视资源（集于全网 腾讯 优酷 爱奇艺芒果等大媒体平台的一些收费影视，咱们平台都可以免费进行观看并且都是自动采集的）并且还有电视台直播功能，对客户来说 升级成咱们的 VIP 就等于升级了全网影视 APP 的会员，这是非常划算的一件事。

收益来源：

我们的客户进入到咱们的平台之后，只能免费观看 10 次全网 VIP 的影视资源，如果想继续观看的话，那么就需要升级为咱们网站的 VIP 会员 才能继续进行观看！

现在这个公众号我每天什么都不需要做，就只靠收取 VIP 的费用，一天的总额都会在 100—300 之间！（这是个人操作的一些经验分享，希望对大家有所帮助！特别是那些起早贪黑的上班族，希望嫩谷底你们有所启发。赚钱真的不难）

说了这么多，给大家展示一下我的订单记录，给正在互联网奋斗的朋友们打打鸡血！

收益展示：

有些朋友看到这个收益之后有可能就坐不住了，心想这个项目竟然这么暴利？

其实这三种变现方法还都只是冰山一角，我再给大家来一个更暴利的变现方法！假如你按照我的方法，运营的公众号被动涨到了 10W 粉丝，就按照现在的最低市场价 1 元/粉。你把你的公众号转手卖给别人，你的账户是不是瞬间到账 10W 人民币大洋呢？

其实在如此庞大的互联网世界里无奇不有，赚钱的方法特别多，只要你专研一小块领域，那么

接下来你也会成为别人眼力的大佬，包括现在很多大佬也都是前几年一步一个脚印走出来的。切记，赚钱的路上心不要浮躁，一定要静下心来掌握好人生的方向！此项目是薪然本人亲自研发，想学习交流的朋友可以联系我！

8314

“讲个副业项目三个赚钱思路 可无脑操作批量放大当天见钱”

年 21 日 “已经写了 50 多篇，关于副业赚钱项目的文章了。

一路过来，见到了很多聪明的读者。

他们虽然没什么基础，但是他们很会抓重点。

从文中，从评论区，捕捉有用的信息。

也见过一些很笨的。

例如有些杠精，总想从文中挑点毛病出来，显示自己的机智：

你这个逻辑有问题，你这个图是 p 的，你这个收益是别人的吧？

我从不生气，用郭德纲的话来说：这些人，你看他一眼你就输了。

例如，有些人搬运我的文章。

我也不会去举报他，都挺不容易的。

只是替他着急啊，好想告诉他：你这样搬是搞不到钱的，你得这样，这样，这样搬。

1、聪明者捕捉信息，利用信息。

今天要讲的就是，有几位读者，从我之前的文章评论区，挖掘到了赚钱机会。

之前我在写项目的时候，在这篇里面，我讲到一些羊毛项目。其中就涉及到，羊毛项目，去哪里接单的问题。

提到了一个豆瓣的平台。

就有 3 位读者，从中找到了商机，赚了钱。

实际上肯定更多，因为有的人去操作了，并不会告诉我。

今天就讲讲豆瓣赚钱。

第一、豆瓣是什么？

豆瓣和吃的没关系，他是一个 APP。

他是文艺青年聚集的地方，提供关于书籍、电影、音乐等信息。长这样

比如什么电影好看，什么书值得买，通常大家都会上去看一下，上面会有非常详细且专业的介绍。

不熟悉的可以下载看看，说不定就是你的一次赚钱机会。

第二、怎么利用这个平台赚钱？

豆瓣这个平台，你看了就会知道，里面有各种各样的小圈子，也叫小组。

例如：副业圈，兼职圈，宝妈交流圈，写手圈，等等一切你能想到的行业。一个个小组，就构成了一个个小型的贴吧。

与自媒体平台不同的是，在这里不需要你会写文章，也不需要你会拍视频。

他的推荐机制是，有人在评论区回复一下，你的内容就会排到第一。

没人回复怎么办？自己想办法。

所以，这个是非常适合新手操作的。

只要做，就会有结果，当天反馈。

讲三个赚钱思路。

1. 利用兼职项目赚差价。高价领取任务，低价发布任务，这是最简单的操作方式。例如你接到一个视频剪辑的单，给你 50 元，你 30 元外包。躺赚 20 元。

设计一个半自动化流程，一天 10 单就是 200。

不要怕接不到单，信息差无处不在。

写文章是不是可以做呢？配音是不是可以做呢？APP 试玩是不是可以做呢？

2. 另类自媒体玩法。

例如，每出一个新电影，还未公开上映的时候，你可以把资源买回来。

去豆瓣发布说你有资源，引到公众号领取资源。

早做布局，一个热门电影就可以获取几千上万粉丝。

后期卖号、卖广告都可以。例如，小说号玩法，也是同理。例如，把各种任务 APP 整理到公众号，吸引兼职人群。

例如，免费送资料把人吸引到个人号，再做后期变现。

3. 卖粉。

这个是见效最快的，当天见钱。

目前市面上各个人群属性的粉丝，都被明码标价。

比如宝妈群体，创业群体，兼职群体，学生群体。

我有个读者告诉我，他现在自己操作 10 个豆瓣号，每天可以加到 300-500 人。

自己也不做转化，直接卖掉。

日收入轻松过千。

3、想要赚钱还得优化很多细节。

上文讲得比较笼统，还有很多的实操细节需要注意。

8285

“再谈抖音直播开 2 元店赚钱项目 分佣比例 50% 日入过万玩法”

年 18 日 “近期一段时间，我发现抖音除了无人直播、无声直播之外还出现了大量的“抖音 2 元店”的直播间。

这些直播间带货的产品价格大部分都是 2.9、3.9、5.9、9.9 块左右，偶尔还会卖几样 19.9 块，29.9 块的产品。

而这种直播间的主播也无需费劲吆喝，也不用像无声直播一样挂着牌子坐一天，只需要在直播中挂着个脸，坐着摄像头前低下头看手机，隔三差五喊一句正确引导粉丝去小黄袋选择“3 元包邮”的产品就能出单。

相信大家对这一新兴的直播卖货手段非常感兴趣，为了满足更多人的需求，我们这里来对抖音直播 2 元店赚钱这个玩法做个拆解！

一、抖音直播 2 元店赚钱操作拆解

- 1、有一个使用正常的抖音号，有一定的粉丝基础为佳，比如粉丝数 2W+左右；
- 2、愿意真人出镜，直播之前一定要完全熟悉了解产品；
- 3、制造直播间的记忆点，比如在摄像头眼前挂个品牌，写上“2 元店”这类的字眼，然后将直播间布置成观众熟知的两元店的样子，将自己包装成真正的实体两元店的老板；
- 4、在开始直播前的 24 小时内一定要发布一个短视频做直播预告，告诉大家几点直播、直播间都有什么，甚至有必要的可以花点钱投放 Dou+；
- 5、直播开始，请开通 Dou+推广；
- 6、准备好长时间直播，最好每天直播 4 小时以上，并且坚持长时间直播，这样会增加官方流量助推机会，有效提高直播间转化率；
- 7、直播前期准备小号引导留言提问题，比如说“这么便宜是真的吗？”、“质量怎么样”等等；

二、直播带货 3.9 块的产品还包邮，到底是怎么赚钱的？

直播带货销售额度一直不断飙升的秘密，说白了就是两个词：便宜，而这种“网上两元店”就很好的将原本已经逐渐退出大众视野的实体两元店重新带到用户面前。

哪个消费者不喜欢物美价廉的产品？一进到直播间里看到的都是均价几块钱一件的产品还包邮，购买欲一下子就激发了，感觉不买都亏了

那么这几块钱的产品是怎么来的呢？基本上都是这些直播间的都是低价淘客产品，卖出一个 9.9 块的产品，就能赚到 5 块左右的佣金，甚至更多，一单三块的就能赚到 50% 的佣金。

虽然一单只有一两块的盈利，但是“薄利多销”这个道理总是没错的，一天十几个小时直播下来，盈利过万是不夸张的。

除了走淘客之外，还有自身有货源渠道的玩家，他们一般会去收商场店铺的滞销品以及生产厂家的积压货，像义乌那边就有很多这样产品，一个 9.9 块的产品，拿货价可能就一两块钱，如果销量大的话还可以将运费成本降低至 3-5 块钱一件。

好了，今天的内容就简单分享到这里吧，有意向的朋友就赶紧去尝试操作吧，绝对是一个直播带货最佳入坑时机，错过了只能再一次拍大腿喊后悔了。

8271

“做任务平台 APP 项目近期思考 一个可能年赚 400W 的生意” 6 天前

"今天，我来聊聊我最近做的项目，然后谈谈我的一些思考。

我从初确定要做任务平台开始，到今天差不多有两个多月时间，除去开发上的时间，截止今天已经运营了差不多一个月时间，目前平台的日活在 300 左右，总注册用户约 1300 人，ARPU（单个用户平均产出）约在 3 块 6。

我不太清楚同类的平台的 ARPU 能做到多少，但讲实话我们自己的 ARPU 还是离我最初的预期有一定差距，在这段时间也和其它一些做平台的老板谈过，其实盈利是绝对没问题的，问题无非在于赚多赚少的问题。

在我接触的圈子里很多朋友都认为做任务平台是一个好生意，在最初我也是这么想当然的认为，但要让我现在形容这行，我感觉离网络乞丐的差距也不远了，一单几块钱几毛钱的赚，只能靠不断走量来赚钱。

唯一的好处就是给自己加了个光环，对外吹牛的时候能说自己搞了个平台，背后的辛酸也只有自己能体会到。

做平台这段时间以来，我最大的体会是模式的重要性要大于产品，产品则要高于资源，我们目前主要是面向个人用户去运营和管理，C 端的产品模式也就意味着需要较大的用户量，也就更需要注重产品体验。

技术方面，我的教训是能独立开发则不要做二次开发，欠的技术债迟早要还，我们现在的程序是基于一套现有的任务平台程序做的改进，在平台上线之初仅是修复 BUG 就花了很多时间，在目前也仍然有很多工程量极大的 BUG 待解决。

服务器的选择方面，能选阿里云和腾讯云就不要选其它的，我们目前用的金山云的云服务器，虽然是 4 核 8G 5M 带宽的上海服务器，但从线路速度上真不如阿里云 1 核 2G 2M 带宽的服务器，便宜没好货这话我信了。

推广方面，我反而是最没有压力的，目前的用户主要来源于我过去积累的私域流量，但我们目前除了现有的流量资源外，也打通了豆瓣这个渠道，每天可以稳定进粉 300+，转化率可以维持

在 20%，进粉量和转化率也有很大的提升空间，但限制于人力不足的因素，目前也没有很好的放大。

流量上，我们准备考虑用豆瓣过来的兼职粉做服务号裂变的启动流量，也就是用任务宝等工具先将粉丝裂变到服务号做中转，然后导流到个人号领红包，也可以叫红包裂变。

裂变的目的还是想通过这种方式进一步放大流量，然后通过现金红包递进和用户之间的信任关系，有利于后期进一步给用户推荐其它任务。

不过这有一个比较大的问题，就是引流和裂变过来的兼职粉能够直接进行变现，但却比较难转化到平台，我们也试过引导用户到平台做单，但转化率却远远不足 5%，但如果不引导到平台做单，直接在 APP 先给个简单点的任务做，然后再引导做高佣金的任务则转化率能高达 20%。虽然这种玩法够简单、赚钱轻松、进粉成本也足够低，但其实和我做平台的初衷有点背道而驰，最主要的原因还是用户不能导流到 APP 里留存，或许后面可以通过社群运营的方式进一步转化到平台中留存。

在产品方面，我们的任务量是不如一些悬赏平台的，虽然在任务种类上和悬赏平台 80% 的任务相同，但悬赏平台一个任务会有多个用户同时发布，也就会给用户造成可做任务数量多的繁荣假象。自营和悬赏其实是两种不同模式的任务平台，我们之所以做自营是因为自营任务的利润要更高，而悬赏平台的任务价格是由不同用户进行竞价，价格越高平台的用户做单的可能性越大，因为一个任务一个用户基本也只能做一次。

模式方面，如果我不做平台，只是纯粹的去拉新任务，去做兼职粉的变现，我会做的很轻松，因为极大的缩短了转化的路径，运营也更轻更简单。

项目之前，最重要的就是要把事情想明白，项目靠什么赚钱？门槛在哪里？是否需要一些前置资源？自己是否有能力有团队有资源解决这些问题？更重要的是看整个行业的一个发展，从大角度去审视整个项目。

在从发展的角度看，做任务平台做拉新这个行业并不算是一个蓝海项目，因为拉新任务也早已错过红利期，现在各家基本都是在拼产品拼运营拼渠道拼资源，各家的产品基本同质化严重，目前的拉新行业完全就是一个纯流量变现的买卖。

创业最大的成本，我不认为是资金、资源上的投入，而是如何在众多行业、项目中做出最优解，将机会成本降到最低，避免因为一些错误决策导致既损失了资金又错过其它机会。

15 年时候，有人问我你是如何赚钱的。我说，我是把你的钱从你的口袋里合法的掠夺到我的口袋里；他说，他是帮助别人解决问题赚钱。

掠夺，其实是一次性的赚钱，而解决问题则是反复赚钱。

任务平台这个项目，既是一个流量生意，也是一个现金流极强的生意，我之所以放弃和一些团长、地推、主持合作任务，而选择做 C 端的产品，是我想在平台稳定运营发展后，可以利用平台的用户流量衍生其它流量项目。

8280

“不要限制想象 我靠卖 0 月租手机卡 3 年多时间赚了 100 万+”

年 15 日 "大概是 17 年的时候，群控系统火了起来

群控：分为线控及云控。可以用一台电脑控制上百部手机，实现上百部手机同时同步操作大批的营销者盯上了这块肥肉，有买群控做微信营销的，自然也就有了卖群控系统的，卖群控系统的越多，市场自然也就越火热，火热也就意味着消亡的开始

当时我的判断正如《we tool 大封杀》一文所说，要么制定规则，要么服从规则，我们只是夹缝中小心翼翼获取点吃食的人，仅此而已

群控系统是官方所不能忍的，最真实的理由是，第三方的监管主动权不在自己手中，虽然群控对于一些商家能够便利的管理自家的粉丝，但更多的还是对于一些灰黑产提供了极大的便利，极大的影响了微信生态

风险是一方面，另一方面我会去评估自己的资源、经验、能力是否匹配，如果不匹配，我们就需要克制，不该花时间精力做的事情就忍住不要做，有些机会看着不错，但你仔细研究会发现，其实很多都是假机会，对你没什么作用，反而消耗了你大量的时间精力资源，所以认清自己几斤几两特别重要！

一个东西火了的时候，大家的目光可能都在这个东西上面，盯的人多了，自然竞争也就大了，相对的，一个东西火了的时候，除了去盯这个火了的东西，我们应该重视它周边的产业，因为盯的人少，就比如群控火了，我没有卖群控，而是去卖手机卡，因为群控的需求多了，自然对于微信信号的需求就多了，微信号的需求多了自然手机卡的需求就多了，注册微信需要手机号

3年多的时间，大概 100 多万吧

你可能想象不出卖个手机卡能那么赚钱？

不要限制想象，0月租手机卡这个关键词我在百度做到了首页，最辉煌的时候，一天加过来上百人，我有 5 个号都是手机卡的客户，封掉过一个号

一张注册卡拿货成本 12 块，卖 30 块，18 块的差价，但也不乏要 100 张、1000 张、10000 张的

（我的图没了，朋友的图）

有许多二道贩子我倒也挺喜欢，我赚二道差价，他们赚三道差价，再到后来深入到卡板的领域，接触到了流量卡，2 块钱的成本，卖 12 块，赚的不是 10 块的差价，而是充值流量的收益，流量卡可以一直用，养号需要用到流量卡，流量卡没有充值都会收到佣金分成，现在还能做吗？前段时间圈子里一朋友还来问我要不要跟他做流量卡

很多人会疑问，流量怎么来？

我告诉你，我是一个很专注的人，我流量来源就两个地方，网站和公众号。

虽然我 seo 不算很牛逼，但是我也一直在研究，也有自己的一些方法和见解，这件事我坚持了 4 年多时间，没有很牛逼，但是我每天都在积累，积累经验、技巧、人脉，并没有打一萌萌萌换一炮，从前我专注的是渠道，现在我连项目都更专注了，选择有时候是这个意思…

甩手一个反问：

你现在擅长哪个流量渠道？问问自己！如果没有，那么接下来怎么做？

新手阶段重要的是积蓄力量，力量都没有，你凭什么有所成？

一夜暴富？

今天一微信好友告诉我，被资金盘骗了 43 万，什么概念？

可能是十年的辛苦钱

被拉进个微信群，看着老师激情的对话

意淫着好像那些对话说的就是未来的自己

醒醒吧，人那么多，哪轮得到你

8263

“从月入 3000 到月赚 15 万，深度解密百度竞价暴利网赚” 9 日 “数字

营销领域，不管是 SEM、DSP 还是信息流广告，都一定有那么一批赚得盆满钵满的人，而这一批人，往往不是那些兢兢业业埋头苦干的优化师们。

DSP 和信息流领域，赚得最多的，大约是贩卖作弊流量的那拨人。而 SEM 领域，必然是做

百度竞价暴利网赚了。

这种风口上的钱，属于快钱。这种钱是否值得去赚，目前也是存在着很多争议。

而今天这篇文章，为大家深度还原了做竞价暴利网赚的各个环节。不鼓吹，不唱衰，只是希望大家对这个“闷声发大财”的行业有所了解。

正文如下：

他不是一个人，却胜似一个团队。

从产品选择、寻找货源、百度开户、仿制页面、在线客服、物流发货、二次回访，所有的事情他一人操刀。他可以月入 2 万、3 万，生意好的时候甚至 5 万，10 万，是普通工薪族十倍百倍收入，但他却自称为屌丝。

没人给他脸色，也没人对他呼来唤去。他来去自由，却恨不得一天 24 小时端坐电脑前，一间房、一台电脑、N 台手机，这就是他每天的工作环境。早上 8 点开工，晚上 24 点睡觉，多少个日日夜夜，从早到晚，他不停的盯着账户、不停的打电话发微信聊天、又不不停的窃喜、不停的发货。

——一个百度竞价暴利产品屌丝的自白

什么是暴利？商品值多少钱又有什么标尺？一瓶水小卖铺可以 1 元，到了长城景点却又是 5 元、10 元，因为只有这里卖。一个普通的貔貅，进货价十几元，因为你只是把它当一个貔貅卖，但如果说它是灵宝，它是大师加持、名寺开光、招财、辟邪、转运，它可以卖几百上千。

一份简单的虚拟教程、电子书，成本可以忽略不计，包装一下，又可以卖几百元，而且可以打着套餐卖，DVD 光盘版、U 盘版、移动硬盘版、甚至是网盘版。

所以：

1、商品的价值多少在于它给有需求的人群提供了什么，而不是它真实的成本。

2、互联网的模式归根结底就是流量的买卖、流量的变现。不论是搜索引擎广告、还是信息流或者其他渠道，不论是卖实物还是虚拟，不论是商品还是服务。

回到故事的开头，可以想象一下，一个没有资金、没有人脉、没有资源的屌丝如何靠一个人走上年赚百万的路，这一点也不夸张，通过互联网来销售产品或者服务，假如一件产品标价 398 元，一单利润 200 元，一天成交 10 单，每天利润 2000，一个月就是 6 万，一年就是 72 万，而这是一个人操作的程度，假使你选择的产品是客单价几千元呢？假使你用赚了的钱不断的扩充团队呢？形成规模化呢？这种场景是不是很熟悉呢？

没错，在互联网没形成规模前，大量的广告主利用的是电视渠道，通过“主持人”不断的声嘶力竭的表演、煽情夸大的宣传，引导到电话下单，货到付款。而通常买下一个小型地方频道的热点广告时间也就是几十万，而这几十万的投入给他带来的回报是几百万上千万。

当电视广告被整顿后，他们又找到了新的热土，那就是百度。随着互联网信息的泛滥，想找到自己想要的信息，无论是产品还是服务，搜索这一关对于大多数人来说不得不过，不论是早期的个人站长通过 SEO，还是后来的百度竞价单页，都是为了截取流量来变现。

阅读到此，我想说下写这篇文章的理由，作为一个从业八年多的互联网人员，有必要来深度复盘下这样一个流程，也就是作为一个普通人，如何辨别广告，对于没接触过这个行业的人，是否可以打开一个你所不知道的财富大门，自己去复制这条暴利之路。

当然申明一下，君子爱财，取之有道，少一点骗术，多一点真货，这样不管你标价多少，都是心之无愧的。无论你是企业老板、还是公司的推广负责人、个人站长网络推广人员、甚至是不满意现有工作的求职人员或者想兼职网赚赚钱追求财富的小屌丝，都有必要来了解一下。

因为见多了网上所谓大咖蜻蜓点水似的叙述，千篇一律抄袭复制，只能说骗骗小白，交点

所谓的智商税。

百度竞价暴利产品操作流程

一、产品选择

这个行业本身就是靠广告投放来获取客户，我们的成本就是广告费、物流费以及产品的费用(自己的人工工资和其他细节没算)。一般情况下各行业产品的点击成交率都要上百，也就是一百多次点击才能带来一个成交。就拿刚才说的貔貅项目来说，平均点击单价也得差不多 1 元，也就是广告费差不多就是 100 左右(优化好坏另说)，如果这个产品的客单价达不到 300 元，基本上也没什么利润，必须做到 ROI(投入产出比)达到 1: 3 才有的玩，总结了一下产品选择应该要满足以下 5 点最好。

➤1、商品利润必须超过 150 元

按照点击成交的转化率以及单次点击价格，扣除掉广告费、物流费、产品费，单个商品利润不超过 150 元没什么意义去玩。

➤2、商品总价最好不要超过 2 千

这点是针对一些货到付款的产品而言，淘宝购物尽人皆知，为什么还有人不在淘宝上购物，要去百度搜索，因为国内仍然有太多人不会上网，不会用支付，甚至知道也被这种营销型的独家产品页面给吸引，货到了，心里踏实，接着付款。那么这种情况下，身边哪来的那么多现金给快递员呢?单价定的太高流失率也高。

➤3、售后简单或者没有售后

售后越是繁琐的项目牵扯到的精力就越多，会投入更多的人力财力物力。

➤4、最好是独家产品

独家产品才好定价格，同样是一个包，普通包和 LV 包价值相差十万八千里，买 LV 包买的是面子，买的是品牌附加值，没有品牌就 OEM 贴牌。淘宝是一个公开的大卖场，所有商品的价格都是透明的，商场的商品价格也是透明的，所以去找一些商场少见，淘宝不能卖的产品。

➤5、有用且合法

不管怎么样，你卖出的东西对于你的用户人群必须提供价值，可以卖高价，但是必须提供其他的附加值。

这里给大家汇总了一些选品的思路，自己可以去延伸一下或者搜索一下图中的关键词，可以观摩分析下广告展现、广告页面、客服聊天等等，先热热场。

二、如何选择产品

模仿同行、模仿竞争对手、在你完全没有思路的情况下、勇敢的去“抄袭”你的前辈们，哪里有广告，哪里就有你的老师。

➤1、淘宝或者阿里巴巴

这里只是举一个最大的电商平台，一个是 C2C 万能某宝，一个是无奇不有的货源渠道，只有你想不到，没有你买不到。

➤2、百度搜索或者百度网盟等类似广告平台

百度是最大的搜索引擎，网盟又集合了千万媒体和个人站长，是一个广告的大平台，如今随着自媒体新媒体的出现，又出现了诸如公众号、微博、今日头条这些移动端媒体，自己去仔细观察下到底有多少广告。

➤3、电视购物、杂志报纸、广播

之所以把这些渠道分为一体，相当于是传统渠道，尤其是电视购物，当你打开电视后，尤其是地方卫视出现“主持人”卖命吆喝，底部出现 400 电话提示抢购时间所剩无几时，你可以回头搜一下百度是否已经有类似产品的广告了，答案是 100%有。

➤4、阿里指数、百度新闻、自媒体派单

阿里指数，一个集合千万买家卖家的商品大平台，从这里你可以看到各行业的产品搜索指

数，去观察一下哪个行业哪个产品指数突然上升了。

百度新闻搜索“淘宝禁”，为何在百度新闻搜，为何要搜淘宝禁，因为淘宝是一个交易价格透明的大卖场，如果你没有 OEM 贴牌，那就从这里找一找一些合规的产品吧。

作为近年最火爆的自媒体新媒体，去查看下你所关注的公众号、头条号，在为你提供信息服务的时候，他们是如何变现的？打赏、付费订阅、平台广告分成？好吧，这都是毛毛雨，是否有接单引流到其他变现？自己仔细观察。

三、开户

知道了选产品的原则和渠道以及货源等方面的知识，也就是你已经下定决心你要卖什么，下一步是什么？怎么卖？对。得引流，得找到客户群体，搜索引擎推广绕不开的话题，但是就是这样推广开户的环节道道也不少。

➤1、正规户

拿百度来说，一般是 5600 起开，其中包含 600 的服务费以及 5000 的账户费。没有返点，消费多了每个月系统会自带一点优惠券可以领领，这种户最稳定。

➤2、框架户

针对一些大公司大买家，年投放额度会达到千万甚至上亿，那这样和百度或者代理商谈的话就有一定的返点，但一般会有一定保证金，以投放额度的 10%。比如一家公司年投放额度 1 千万，会拿到百度官方返点，但是自身可能只消费了 700 万，还剩下 300 万消费不完，这样会扣掉保证金的，那么也只能选择吸纳一些散户进来凑齐消耗掉这些剩余，这些散户也会拿到一定的返点，这种户也是稳定。

➤3、端口户

很多个人操作暴利产品拿的就是这些户，可能个人没有公司资质，或者不太符合官方的行业产品范围，会选择代理商开这样的户，返点高但不太稳定。

还有其他的克隆户、跳转户就不详细说了，寻找开户的渠道可以百度官方、可以找当地代理商、也可以去万能的某宝、或者万能的某群。

四、推广

当户开完后，下一步就是如何来搭建这种户，这里可能涉及到一些专业知识，包含投放策略、关键词选取、账户搭建、数据分析等等。这方面内容我个人公众号也会有相应的放送。(艾奇菌：这些方面艾奇说了很多咯，后台回复“SEM 知识”可获取成体系的知识串讲)

五、页面

你的页面是干什么的？你的页面提供哪些服务？你的页面是针对哪些人群？别人为什么要选择你的产品？别人为什么要相信你？别人为什么选择你而不选择其他产品？这些都要靠页面来表现，起初你不会做，不会写文案，不会搞卖点，那就完全模仿，只是仿站，改下你的联系方式即可。一个淘宝仿站几十元即可，去买一个已备案的域名几十元，买一个服务器空间便宜的几十元贵的也就几百元一年。不会自己弄就找万能的某宝一应俱全。

六、客服

你就是一个一个人，当网站做完，推广户正常开启的时候，等着用户来咨询下单，刚开始你不知道如何回答，那也是去找同行，还是那句话，同行永远是最好的老师，你把你想好的问题汇总发给竞争对手，经常聊经常问，你的用户问你什么问题，你可以把同样的问题抛给你的竞争对手，这样久而久之就可以总结自己的一套话术。当然自己肯专研，也会根据不同的用户，归纳自己的一套打法。

七、发货

很多的产品选择是货到付款，会产生这么一种行为有其历史原因，当初互联网和网络支付都没有成熟，选择百度进行购买商品或者服务的人群大多对互联网也不够熟悉，货到付款可以增加成单率，但是这其中的门道也很多，包括同行的恶意下单导致退单，还有物流的吃单，以

及正常用户的退货款。

在物流发货这块由于政策改变由过往的代发或者代发平台，到支付宝 COD，淘宝 COD，一直演变到现如今的自己少量存货发货，不过现在普遍的做法是引流到微信，通过竞价+微信+OEM 贴牌的方式进行运作，OEM 贴牌可以阿里巴巴运作，毕竟这个产品的品牌是你自己的，也是正规的运作，面膜、包包如此多的品牌，是不是原材料都可以一样？只是换了一个牌子，或者你可以指定厂家选择样品进行生产，OEM 贴自己的品牌，这样就可以自主定价，通过竞价引流到微信进行沉淀，毕竟有些产品是不可能一次性成交的，久而久之的朋友圈内容沉淀，粉丝沉淀也是可以成交的，至于朋友圈的打造也是初步可以去学习你的同行老师。或者采用定金+后付款的方式减少流失率，这个跟话术好坏有关，至于物流的货到付款可以去跟快递商谈，比如顺丰也是支持这个的。

八、追销

赚钱的目标有两个，一是你能赚多少，是月入几千还是月入几万几十万？二是你能赚多久，是一个月一年还是持续不断？追销保证的是数据的有效利用，有些产品属于消耗品，一次成交可能利润低，但二次三次重复购买利润就大，这就需要你的产品或者服务必须得保证口碑，为什么这么多公司打广告做品牌，只有品牌效应，口碑效应生意才能长久。

九、团队化运营

一个人永远是单打独斗，且不说这样整个流程是否耗费你的精力让你退而却步，我们从赚钱的三个等级也能分辨一二，最低层级当然是打工，无论你是农民还是高级白领，出卖的永远只是个人的时间和精力，增长指数有限；第二层级就是创业，个体老板还是公司企业主，靠团队的集体努力达到一定规模，有风险也有回报，但增长指数已经是上一个层级；最高层级就是投资，用钱生钱的思维，比如近一两年的房地产炒房客。

说这些只是告诉一个大家的思维模式，个人能力永远有个极限，当你靠个人已经累计到一定的资金，且看到通过百度竞价可以盈利，那就可以大胆的规模化、公司化。不断的增加广告投放，优化你的各个层级，优化你的页面、你的产品、一个产品盈利再来一个产品，优化你的销售团队，优化你的账户细节等等。

8246

“微商真的赚钱吗？月入 10 万的经验之谈” 8 日 “做微商，作为过来人，

我建议你认真做好准备了，正视这个行业，好好想明白了，再来决定要不要而不是觉得说，哇，那么多人在朋友圈晒收款截图，好挣钱哦！哇，那么多人好像很容易就挣到很多钱了哦！

我告诉你，有些人确实是真的赚到了钱，而有些并不是。

微商里有很多挣到钱的人，做的很早，他们在微商才兴起的时候，就开始在朋友圈卖东西，那个时候，微商还是一个很新鲜的词，大家在朋友圈里看到了眼花缭乱的产品，所以都去尝试，那个时候，微商口碑也不差，所以那个时候是微商最挣钱的时候。

但是后来，随着这个行业乱象丛生，三无产品侵入、大代理招小代理，小代理压货没人管没人教、伪造收款截图等等被曝光之后，这个行业就不好做了。

12 年 13 年做微商的，只要你做了，百分之八九十都挣到钱了，只是说钱多钱少的问题。但是之后，就不好做了。

这个行业的红利期过了。

微商里还有很多挣到钱的人，可能是做了一个很一般的产品，但是产品有奇效，然后代理裂变很快，层层代理都挣钱。这样的产品，一般是小作坊做出来的，成本很低，但是因为添加各种各样的东西，所以效果很好，长期使用对身体有害，但是因见效快，所以卖的很贵，利润

很高。成本几块钱的，他可以卖四五百，一天卖一个就挣 500，一个月挣 10000 万，你说挣钱不挣钱?这种还真不是顶层代理挣到钱了，底下小代理也挣钱，只是顶层代理挣大钱，小代理挣小钱。

这种产品，周期就几年，等大家发现产品副作用很多的时候，这个品牌就做不下去了，但是没关系，人家已经挣到钱了。这些人钱挣得很容易，但是违背三观，我觉得能做的也不是一般人。我是不会去挣这种损人的钱。

微商里还有一些人，挣了很多钱，但是这些人就是大家理解的那种高级代理，一级一级把货卖给底层代理，结果自己手头的货出完了，产品都压在底层代理手上。这种高级代理我们叫团队长，底层代理就是压货的。

所以回到问题，微商挣钱吗?挣钱啊!中国有很多学历不高的草根，就是通过微商逆袭，开的车几千万，年纪也很小。但是这些人，要么是赶上了微商的红利，要么是胆子大什么钱都敢挣，要么是脑子聪明的高级代理，其他人，基本都挣些零花钱。甚至很多人也不挣钱。

但是这个微商，你说能不能做呢?能。但是做之前，建议你做好充分的准备。不要觉得微商是一个挣钱的捷径，他就是一个普通的工作，跟所有工作一样，需要你认真、努力、坚持、勤奋，只有这样，你是能挣到钱的，为什么?因为你具备挣钱的特质啊。

抱着这样的心，去干任何一件事儿，只要真的认真准备了，再认准目标，坚持干下去，都不会错的。

微商也是如此。

我有过两年微商品牌方的经历，所谓的品牌方，就是从产品端，到渠道，到推广，到运营，到招代理，带代理，给代理培训等等所有的事情都要想办法解决。我做的品牌，单价 129 元，三个月时间卖掉 10000 套。略有一点点小成绩。我本身大学学的是新闻，毕业以后做的是策划，一开始非常排斥微商，后来因为自己真的去学习微商的逻辑，运用了一些微商的营销理论，发现产生了不错的效果，我才真正认识到，真正的微商，是有一套系统化，科学化的方法的，想真正做好微商，你要学习文案，摄影，引流，朋友圈营销，销售，转化等种种知识，你要爱学习，沉得住气，愿意坚持，认真把自己打造成值钱的名片。想做到这一步，其实你已经掌握了很深的营销知识，你干啥都可以了。

所以今天，我想从品牌方的角度，去给你提一些建议。也就是在决定做微商之前，你应该做哪些准备。

1、心态上的准备

虽然你决定做微商了，你认可它，但是不否认你身边还有很多人对微商持反对态度。你是否真的做好准备面对身边人善意的提醒了吗?你真的做好准备，在你一开始毫无成绩的时候，身边的人劝你放下，去找些其他的事情干吗?当然，不排除有熟人知道你做微商了，第一时间就选择屏蔽你，你能接受这样的改变吗?

如果你告诉我，钱是给自己挣的，你根本不在乎这些人的看法，因为他们不能给你带来钱，那你在最开始，心态上已经比很多微商前进了一大步。

我不去劝说，微商是好还是不好。微商是一种商业模式，有自己的科学逻辑，本来是一件很好的事，但是因为太火热，所以各种杂牌全涌进来，鱼龙混杂，破坏了微商的环境，也让微商的口碑变得如此之差。但是反过来一想，为什么这么多品牌涌进来，不管是大牌还是小牌，说到底就是眼红啊，就是看到不少人做微商挣到钱了。所以写个角度看，微商这种模式，还是一种商业发展的大趋势。

但是你说它口碑差吧，任何一个行业，其实都有不规范的地方。实体行业也会跟多人骂，你卖的是假货，你坑人，收钱不发货;网店也是，很多人骂网上卖假货，质量不好，但是大家并没有因为存在这样那样的负面评价，就不去实体店买东西了，就不去网上消费了。相反，因为不断的假货爆出，所以这些行业，也变得越来越规范。因为受到监管了。

微商也是一样，尽管那么多人骂，但是并不会因为有人骂，这个行业就做不下去了。相反，随着 13 年 14 年微商井喷式发展，各种假冒伪劣三无产品参差不齐，横行霸道，到今年，社交电商法的颁布，微商这个行业也变得越来越规范。

所以这个时候加入微商，反而比一开始混乱的时候加入微商要好很多，因为这个行业，已经越来越规划化，制度化。

如果你是真的看好微商模式，并且是有自己主见的人，我相信你自己会判断。到底是被身边的人影响，还是踏踏实实选择一个靠谱的品牌，认真做下去。

2、工具上的准备

都说微商有部手机就能走天下，那是以前。或者你就想做一個刷屏的微商，只有一部手机是可以的。

但是如果你想学习微商的整套方法，你需要有台电脑。

品牌方给你做培训，需要做笔记吧？

各种课件发给你，你听完了，需要保存下来复习吧？

如果你比较优秀，未来你有自己的团队，你需要给团队的人分享干货吧？

当朋友圈的流量用的差不多了，你需要去各大平台引流吧？

种种种种，你要学习的，你要做的，不比一个正儿八经的文案啊，设计啊，策划师少。

当然前提是，你不是给自己单纯的定义成一个卖货的微商，你给自己定义的是一个品牌合伙人。

我在微商品牌方的两年，学到的东西，远比我是一家普通的公司，做着一份普通的工作，比如文案，策划，要多的多。然后我的电脑，也快被我用坏了。(难过...) 刚说的是硬件准备。电脑+一部好一点的手机。

手机内存不能小，不能卡，不然你同一时间回复多人信息的时候，你会崩溃！平时拍点啥的，手机带不动，你会很忧伤。

其他的工具，比如说软件下载，这个你的品牌方会教你。(如果你有幸加入一个靠谱的，愿意带代理的品牌方)。所以软件就不展开说太多。

3、为选择靠谱的品牌做充分的准备

如果第三点你做了充分的准备，选择了靠谱的品牌，那么第一第二点都可以忽略。因为好的品牌会给你好的产品，完善的培训体系，你有任何不懂的，品牌方都会耐心给你解答。但是如果品牌选的不好，第一第二你准备的再好，也是徒劳。因为坑爹的品牌，会让你对微商这个行业痛心疾首。

从利益上来说，正规的品牌方，和代理是站在一条线上的。因为品牌方把代理教好了，代理出货快，裂变快，品牌方挣钱挣得就多。如果品牌方真的能想明白这个道理，一般是不会差的。除非那种想圈钱，捞一笔快钱的品牌方，咱们就不说。他是为了收割代理的钱的。

真正好的品牌方，想把品牌做大的品牌方，培训体系一定跟的上，也一定会手把手教微商新人，第一步怎么做，第二步怎么做。朋友圈应该怎么发，产品朋友圈文案应该怎么写，照片应该怎么拍，如何加到精准的粉丝，粉丝来了以后，如何戳中粉丝痛点，让他对你的产品感兴趣，他对你的产品感兴趣了以后，你如何增加一把火，促成下单，粉丝下单以后，如何继续服务好粉丝，让粉丝复购，甚至为你转介绍？

一整套理论和方法，环环相扣，紧密衔接。这些才是做微商的精髓，也是做微商能学到的东西。现如今，真正做的特别大特别好的微商，他的能力都很强，各方面的能力。

这些准备，你提前做不了。一是没有人教你，二是这些理论知识，只有你真正做微商的时候去学，在实践中活学活用，才会深有体会，成长飞速。

所以总结一下，微商没有那么容易，也没有表面看起来那么光鲜，它其实就是一份普通的工作，只是这份工作，不限时间和地点，经常要用手机完成正是因为如此，所以白很辛苦，

随时随地有人转你，都得回复信息。(也看个人。有的人也不回的。)但世可所有的事情都是公平的，你认真准备了，坚持做下去了，越来越多的人认可你，喜欢你，信任你，生意会好做很多。

记住一点，做微商，或者说做任何生意，本质上不是卖产品，是卖你自己。因为所有人都是先对你这个人认可，信任了，才会愿意找你买东西。

所以，做一切有利于你个人形象的事情，是你做生意做的好的最大的资本，记住一句话，把自己打造好，胜过所有的名片。

再来说一下：一个朋友上个月的微信流水是 10 万。(利润走小程序提现了银行卡)

在我们传统的思维里，微商偏向于卖面膜、喜提和谐号那种，朋友圈总是各类的货货货货货货货货货货货货货货货货货货货货货货。

他上个月的微信朋友圈是：

其实朋友圈很日常没有特别刷产品，主要依靠的是社群交流+小程序自主下单。

通过价格低吸引人，通过对事情的了解留住人。

目前在微信做了三个月多点的猫产品渠道商，基本每个月流水都是在上涨的。

与其说微商，我觉得不如说微信卖货。

说实话，微信卖货有其不可替代的价值。

1)交易方便

2)不控价

3)复购更容易

4)资金可以快速回收 就这四个特点，其实就注定微信卖货是个可做的事情。

微信卖货最好的方式，应该是汇聚同一类需求的人到自己的微信，然后维持这些老客户。

比如卖护肤品，比如卖宠物用品，其实都是可持续的生意。

在我开始卖货的时候，第一个想到的是淘宝，开了淘宝店。

不做不知道，一做吓一跳。

淘宝的吐槽点真的太多了。

小卖家基本没有流量

大家都习惯自动收货，压款太严重

淘宝控价，标价低了会被查

代理商要你在他那边进货才能给授权，他那边进货价格明显更高

大家买东西要看买家评论才放心，大家收到东西压根不会给评论等等等 谁做谁知道 除非你做的不是标品，否则定价权从来不在你手上 说下市面上的几个购物平台

淘宝/天猫(控价、小卖家没流量)

京东(门槛本身就不算个人)

拼多多(低价竞争大量货拿不起) 真正去看过这三个平台后，就会发现，完全不是我等凡人敢想的平台。

都是外面看有销售量、有流水、有好评，但谁做谁知道这些东西背后绑定杂七八。

选来选去，其实对普通人来说，最简单的起步地点，还真的是微信。

说下他自己的情况：

1)不太喜欢朋友圈很多产品那种卖货，所以发的不算多，活动的时候才发，一目前主要靠两个地方卖，一个是微信群，一个是小程序，有信息就在微信群发，然后把大家拉到一起去，有时候其他的买家帮我回复其他的买家，我真的是深深觉得自己机智。

2)只卖单一行业的产品，比如我只卖猫咪产品，因为我养猫，狗类的不碰。

3)不想做一个完全离不开自己的事情，所以用的是一个提现 1%手续费的小程序，然后把发货直接外包给别人，自己负责找渠道、进货，下单了就会有其他人安排发货。

一天跟人聊天的次数说实话不算多，能离得开手机。

自己不用管下单、包装、发货真的省了太多时间。

有其他的工作，相互影响性不大，也能给自己舒缓。

所以：微商真的很赚钱吗？

就我来看，有且只有你做低成本、高售价的产品，才能很赚钱。但谁都不是傻子，如果你的产品不是无可替代、无可比较，一旦别人知道你从他身上赚了巨大的利润，而他又能找到了其他的替代购买渠道，也许以后就不来了。

微信卖货真的的潜力点应该是长期的复购，我不能做到每个产品价格都非常低，但我能做到每个产品都正常。

我不麻烦，我货是正品，你随时找我在，偶尔还能超低价促活，大概率情况下，微信卖货都是长期可持续的事情。

长期可持续，其实就是很赚钱。

8206

“互联网赚钱的引流方法？”

23 日

"有人问暴利项目在哪儿？

我想引流，有没有在手机上就能操作的引流方法？”

“我想简单通过业余时间赚点钱，有简单的方法或者思路吗？” “我需要宝妈粉”，

“我是做房屋租赁中介的”

“我想引兼职粉”，“我是做 ps 课程的”

“我家种了一百多亩甜瓜，怎么样卖好一点？”

“我是出售各种考证资料的，像我这种怎么才能变现呢？”

针对这些问题，我发现这背后的问题是怎么赚钱？怎么引流？

研究互联网各类赚钱方法，都离不开人(就是流量)，想要赚钱，你就得有流量，有流量，我们就有各种变现玩法，卖产品、接广告，资源整合赚差价，甚至是卖粉丝……

首先有哪些流量渠道？

微信、知乎、抖音、快手、贴吧、豆瓣等都是引流的渠道。

做互联网，任何一套能真正运作起来的赚钱系统都离不开两个方面：技术+方法。

大部分做网赚的人，是不会技术的，他们需要寻求技术帮助。

去哪里找，除了能让你们信任的企业以外(比如我们，哈哈哈哈哈)，我告诉你去哪里找，互站，网。写到这好像帮卖了一下广告。

国内知名的网站交易、源码交易、域名交易服务中心。

其中有一个版块是源码集市：汇聚各行各业的 php 源码,asp 源码,.net 源码,java 源码,Python 源码。

要想知道最近什么网站、软件、项目赚钱，点进去源码交易里的求购。

好像又跑偏了。我想讲的是上面也有引流的工具源码。

你能想到的暴利项目，都有很多都在这里求购源码的，比如八字排盘、算命、刷脸支付；

哎。头脑一热又跑偏了,漏了好几个暴利项目出来。

从事互联网一段时间，久了你就会发现干啥都离不开文章，不管是引流，发帖，做知乎，做公众号，运营网站，写课程介绍，还是做自媒体，甚至是做引导，做 PPT……

都离不开文章因为在互联网只有两种输出方式，要么是文章，要么是视频。现在视频是火，但剧本仍离不开文字、字幕。

我知道很多朋友都不喜写文章，但如果你要做互联网，你想让更多人信任你，文字就是你

最好的利器

自媒体、知乎、论坛、贴吧、微博、博客、百科、问答、文库分类信息：(58、赶集、列表、114、列举、娃酷、非凡等等)都是一样的;说起来那么多营销方式，但一律离不开文章;

即使是付费推广也一样，(百度推广、360点睛、神马推广、今日头条、腾讯推广)，不也得是图文推广吗?

所以啊，万万不可小觑文章的力量，当互联网有千条、万条你的文章的时候，你还愁别人找不到你吗?

先输出，在输入，会原创的就原创，不会原创的就伪原创，那些每天产出几十篇原创文章的人，全部都是用的工具!!!

想知道如何才能让你的客户通过文章找到你吗?如何不花费一分钱就快速产出高质量原创文章吗?想知道给你分享的这个网赚引流方式是什么吗?

别急，我这就分享给你;

我们说做流量，就是要借流量，在互联网上面，我们的粉丝活跃在各个平台上面，哪些平台人多，我们就去哪里借，想办法把这些活跃在各个平台上的用户变成我们的粉丝，成为我们的精准客户。

找到平台之后，我们要进行下一步的操作，引流。

我们要经历 3 个步骤，选词——撰写内容——发布内容。

选词这一步骤是非常关键的，如果我们选好词语，则很有可能为我们带来巨大的流量。

举例：

比如 A 在百度上搜索“如何减肥才能不反弹呢?”

然后在百度上出现以下内容，A 可能都会点击进去看，排名最前面2 名的是做百度竞价的，那么排名第 3 和第 4 的两篇文章，如果是你的，这时候小 A 看到了，他是不是就有可能被你的文章或者产品吸引呢?这时候小 A 就极有可能成为你的精准用户。

能在百度上主动搜索的人都是有需求的，像我们都是有需要才会去搜索，这个大家应该都能理解。

image.png

那里有最贵的写字楼在哪儿?

那里有最贵的小区在哪儿?

最贵的写字楼，最贵的小区在哪儿，暴利项目就在哪儿。

知道了身边的千万富翁亿万富翁在做什么。

我们跟着做什么就行了。

有钱就投资，没钱就帮他们做业务。

整个产业链看明白了。

年赚百万算什么?

什么样的环境有什么样的人。

什么样的人生活在什么样的环境里。

对于生活，我的理解就是我们遇到了谁，我们复制了谁。

我们知道了复制谁，我们就知道自己的明天在哪儿。

合法的卖点找到了，看看自己能复制那个。

找到了自己能复制的项目。今天复制一点儿，明天复制一点儿，赚钱不赚钱，反正我信就行。

赚钱不过是循环 35 系统。循环 35 系统不过是每天关注 50 个同行。做 50 个激活系统。搞到 50 个流量。同行在哪儿?激活系统在哪儿?流量在哪儿。客户在哪儿，他们就在哪儿。

不知道为什么，我从日赚 10 万的长梦中醒不来。

如果有天，我睡着了，不要喊醒我。

8198

“短视频营销风口下，传统企业如何借势升级？” 11 日 “移动互联网的

盛行，推动了传统企业的转型、改造和升级。企业服务向移动化发展，企业的线上营销重心也逐渐转移到移动端。在此过程中，零售、教育、医疗等多个行业在自媒体的助力下，找到了全新的营销方式。尤其是短视频这种新型内容形式的流行，为传统企业终端产品和服务的导流做出了重要贡献。不同行业业务运作模式不同，掌握短视频营销思维比照搬营销模式更重要。本文将通过具体案例分析，为大家总结一些传统企业在短视频领域的营销思路。

短视频作为一种内容形式，它对传统企业的助力并非体现在直接的生产力上的推动，而是凭借内容这一载体，为企业营销提供更大的想象空间。

在自媒体时代到来之前，传统企业的营销宣传主要通过线下渠道、电视广告、户外广告等方式实现。

自媒体时代的到来，为传统企业的营销模式打开了突破口。以微博、微信为代表的各大自媒体平台在宣传成本、时效性，以及用户触达精准度方面具备明显优势，借助自媒体软文推广的效果也比平面化的广告性价比更高。随着短视频的兴起，以抖音、快手为代表的短视频平台，在与用户的互动交流、产品介绍、消费场景展示，带动消费转化方面优势更加突出。短视频内容配合直播，使得短视频红人在带货方面的能力达到了一个新的高度。传统企业与短视频的融合也进一步加深。

在此背景下，越来越多的传统企业在转型升级的过程中转变了营销思路，积极组建短视频营销团队，借助各个平台的短视频账号聚集潜在消费者，为终端产品或服务导流。例如电子消费品、服装、教育培训等行业。由于这些企业直接面向 C 端消费者，产品在日常生活中应用较为普遍，拥有较广泛的受众，因此在与短视频的融合方面难度较小，发展程度也更为成熟。

但由于传统企业的基因和部分产品特性影响，不同企业在进行短视频营销的实践过程中，普遍存在不少问题，例如找不准内容的切入点、定位不清晰、缺乏用户思维等。针对这些问题，卡思数据以抖音新锐红人“设计帮帮忙”为例，为大家具体分析这位红人是如何借助短视频拓展市场的。

“设计帮帮忙”是一位做家具设计的红人，粉丝 641.5 万，发展势头正猛，上升潜力很大。粉丝主要由 18-30 岁的年轻人构成，性别比例比较均衡，粉丝喜欢讨论“设计”“装修”“房子”等这些家居方面的话题。

家具定制、设计我们并不陌生，由于家具属于大宗耐用的消费品，消费者通常会精心挑选甚至实地考察后进行购买。看起来这一行业与短视频交集不大，实际上只要找准内容在家具设计这一行业的切入点，就可以利用短视频这一营销工具，达到引流目的。

“设计帮帮忙”这位红人选择的切入点是：展示设计好的家具成品。每一期确定一个内容主题，通过与主题相符合的成品展示、解说，为观众呈现不同需求下，自己的设计理念和思路。

在内容设计方面，“设计帮帮忙”每期会在视频开头一句话点明主题，这句台词和内容标题保持一致。精炼有重点，有意识地借助数字、祈使句、疑问句等标题技巧，快速吸引观众注意力，引导观众继续往下看，例如“家里玄关这样设计，客人进门都美呆了”。

视频中间随场景切换展示产品，这部分台词大部分为产品展示+使用场景还原+优势延伸的格式，例如“……旁边是美美的入户花园(产品展示)能煮茶也能赏景(使用场景还原)惬意生活，从此开始(优势延伸)”，一句话完整覆盖产品的营销卖点。

视频结尾红人会一句话介绍自己：“我是设计过 917 套房的帮主大 C，专业设计 13 年”这

句话通过具体量化的数字，既展示了自己的专业度，也容易给观众留下较深的印象。每期视频都遵循这样的内容结构，观众在一次次观看的过程中形成了较强的记忆点，红人想传达的专业精神也在每一期内容中得到了巩固和加强。

在商业化模式上，该红人选择了内容电商的模式，即通过内容吸引潜在消费者，根据粉丝需求提供定制化服务，推动粉丝转化为最终消费者。她开通了自己的商品橱窗，并且在视频播放页面中插入了商品弹窗。潜在消费者可以一边观看视频，一边下单，购买他们的服务。

短视频营销拉近了企业和消费者的距离，然而实际上，由于很多企业缺乏互联网思维的营销人才，找不准内容与行业的切入点，在短视频创作运营方面专业度不够，最终的营销效果并不好。

针对以上问题，卡思数据总结出以下几个要点，帮助企业理解短视频观看场景下，观众的内容消费心理、习惯和潜在需求，从而根据企业和产品特性，制定合理的短视频营销策略。

熟悉平台调性、玩法

企业在入驻短视频之前，应该对平台的规则、玩法、传播逻辑等各个方面进行全面了解。从上文的案例“设计帮帮忙”来看，这位红人在内容节奏把控、台词设计，以及头像、封面、简介等基础设置方面，都是经过精心设计提炼的，非常符合抖音整体的快节奏气质。因此，企业在前期准备过程中，应该充分了解平台的整体内容调性和玩法。在具体实践过程中，创作者可以多研究各平台的头部红人以及上升速度特别快的潜力红人，虽然这些红人所属领域不一定相同，但他们在内容结构、节奏等方面的共同点值得创作者借鉴。

准确找到内容和行业的切入点

内容从哪个角度切入，决定了内容的整体走向，是内容创作之前的重中之重。从产品体验的角度切入最为常见，例如：服装行业从红人穿搭切入，电子消费品行业从产品测评切入。也可以从生产过程的角度切入，例如餐饮业从烹饪过程切入。还可以从消费过程切入，例如答案茶的营销就是从消费者揭秘问题的答案这一消费过程中切入。无论是产品、生产还是消费，找到合适的切入点是企业开启内容创作的第一步。

基于用户思维进行创作

很多传统企业转向移动互联网营销后，最大的问题就在于缺乏用户思维。短视频营销不是将原有的产品介绍从线下资料或线上图文搬到短视频，而是要基于用户思维，了解用户真正的需求，根据需求定制相应的内容。在抖音、快手等短视频平台，内容时长按秒计算，观众注意力极度缺乏，如果不了解用户属性和需求，根据自己的经验推测做内容，用户很可能对内容完全不感兴趣，直接跳过，进而影响视频的数据表现。因此，传统企业在进行短视频营销时，必须了解自己的粉丝群体，基于粉丝需求选择产品，定制内容。

避免过度浮夸娱乐化

传统行业企业的产品，不同于互联网时代的新兴产品，它贵在大众认知中的务实性。因此，虽然在抖音、快手这样的娱乐性平台，企业也要避免浮夸、过度娱乐化的风格，保持真诚、踏实的内容底色，这样更容易与观众建立信任关系，有利于最终转化。

传统行业与短视频的结合，本质上是借助短视频这种营销工具，对传统行业的市场潜力进一步挖掘。越来越多的企业利用移动营销的新思路，通过内容拉近与潜在用户的距离，打破信息不对称，完成升级转型。然而升级之路任重道远，缺乏互联网营销思维的传统企业，不仅要对平台调性和玩法了如指掌，准确找到内容切入点，更要真正理解用户思维，做好内容的口碑管理，不断与时俱进，才能不被这个高速发展的移动互联网时代淘汰。

8195

“自媒体创业，百万粉丝不是梦”

26日

“我们所有的互联网创业

项目当中，那有一个类型叫自媒体创业，今天我们就来讲一讲和自媒体创业该如何操作？

我们先来说两个例子啊，自媒体上有个人叫林大仙，他会定期上传一些视频，这些视频的内容呢，主要是他从网上购买的全国各地的这个食品，然后呢，他就在视频中当着大家的面啊，来试吃，他的典型特点是拿着一把菜刀，从把包裹切开到撕开包装，然后吃的过程录下来，边吃边点评，他现在的粉丝目前已经达到了 215 万，后面有个人看他做的好，也开始了同样的套路，目前粉丝也有 85 万，叫吃货明。还有一个是叫办公室小野，她呢，上传的视频也是吃的，但主要是在办公室用各种乱七八糟的办公设备来弄吃的，比如说用饮水机涮火锅，织方便面，用电脑主机摊煎饼，用那个小太阳烤肉等等，各种奇形怪状的内容，这种工具都被她用来制作食物，当然他们是一个团队创作的，他们现在的粉丝已经有 1700 多万。还有一个叫咪蒙的，从公众号上写文章以内容取胜的，那个粉丝有千万之众，她的文章主要是比较符合现实啊，写的比较暴力、暧昧，爆粗口，这样的，让大家觉得潜意识里都比较认同她。

通过这几个例子，我们就发现，他们做的都是以内容取胜的，新颖，独特，所以写文章，发视频都能获得阅读量，都能赚钱。

通过做自媒体可以从这四个方面来赚钱：

一是按照阅读展示广告的曝光量来获得收入，也就是我们常说的阅读量。

二是自营广告，通过商品号抽佣赚钱。就是开通了商品链接，抽取佣金。

三是接地面广告。把商家的广告反映在内容里，具体金额由双方协商。

四是导流赚钱。我们很多人都是通过自媒体平台来吸粉的，最终的目的是把粉丝导流到自己的社群或朋友圈，最终达成成交。

我们谈这个项目的意思是什么呢？

就是告诉大家，我们任何一个人都能在每一个领域啊，去做内容，假设我们不知道做什么，那么当我们看到网上哪个内容火爆，我们也可以去模仿，来获取收入，我印象里面像林大仙是最开始做这个带大家试吃的内容的，那个吃货明是后面才有的，即便他们走的是同样一个套路，但是他仍然也能获取这个近百万的粉丝那么多，那个随着时间的推移或者获取几百万的粉丝，也不是什么很难的事情，如果我们能做创新的内容输出，那就做创新，这样能够赚钱，如果我们不能做创新，我们就模仿，人家带领大家试吃，那你也带着大家试吃，人家在办公室做这个无厘头的这种小吃，那你也可以去模仿他，他怎么做你也怎么做，因为，中国的人口市场这么大啊，总有人在适当的时候会看到你，那么你的这个粉丝量也慢慢也会上来，即便你有创新，也一定会有人模仿你，所以模仿并不一定是落后的代名词，当然你还可以在它的基础上进一步深加工，进一步的改进和优化，所以呀，创业构想无处不在，关键在于你做还是不做。

自媒体创业，实实在在是我们的一条可行的出路，有的时候实际上并不需要你有多高深的学历，非要写出多么好的文章，只要你能放下面子，懂得学习与模仿(再强调一遍，不是抄袭)或以不同的切入点来做不同的文章、视频，也一定能获取足够的粉丝，也一定能赚到钱。

8148

“一个互联网项目能不能做，可以从 4 个方面去考察” 20 日

“总有些同学上来就问我，郅总，我这边有个项目，你看看我能不能做？让我给点建议，这种事情问多了，我发现，也有规律可循的。从项目的整体考虑，个人有 4 个关键词给到大家，可以在针对各自的项目的时候，可以仔细琢磨一下：

第一、基因。基因是指，你有没有类似的经验。你必须回答，我们为什么能做这事？我们的优劣势在哪里？能否将我们自身的优势发挥出来？而劣势的发现目的就在于，当我们真的打算要做这件事的时候，我们需要匹配什么样的资源，才能将这件事做好。直接一点就是你本来想做的这件事情，一定与你的之前所从事过，操作过，经历的有密切的关系。

我举个例子，这个例子就是我之前在书中分析过的例子。也是为什么我会在 年看好

那个跨境电商平台的根本原因。这个项目的起源本来就是一帮有过 20 多年贸易经验的贸易公司发起的，他们不但熟悉贸易环节，甚至就是客人在文化信仰宗教上都是一致的，因为都是穆斯林。对我而言，一来他们懂贸易，二来跨境平台的目标市场的文化习俗宗教信仰一致，所以这就是促成了我愿意去做这件事。如果说他们有所欠缺也无非是互联网思维和互联网基因不足，但在我，这一切都可以搞定，所以对这个项目而言，基因的问题就解决了。我还可以再举个例子，我有 3 年时间在一家家居饰品的门户网站负责运营工作，这家公司最大的盈利模式就是 1688 的混批模式，当然，我们做混批要比阿里巴巴还要早。而老板在开启这段创业之旅之前，已经在阿里巴巴的家居饰品论坛里做了将近 3 年版主，他知道客户的需求，也已经找准了自己的目标客户。这就是他能将做好的原因所在。

在考察互联网创业项目中，基因是一个非常重要的关键词，这一点请大家务必关注。所有事情的出现，它不是拍脑袋的结果。在商业初期，拍脑袋可以，但在精细化的今天，拍脑袋注定了项目的失败。

基因的最大的目标就是梳理清楚自身的优劣势，知道自己擅长什么，能干什么和不能干什么。在做项目过程中，永远不要我以为，毕竟你以为的也只是你以为，它对项目的发展没有任何帮助，一旦项目启动，钱就跟射出去的子弹一样，是需要源源不断的。当你把自己的优势发挥到最大，你就可以节省大量的子弹，让项目尽快走上正轨。

第二，产品。是说我们的产品定位、特点，人群分别是什么？我们想要呈现在外界的到底是什么？就是说，你到底想要解决什么样的痛点。对于创新性的痛点，超过 90% 的公司是做不出来的，而对于创造则是大部分公司都能做到的，只要你在行业里面浸淫多年，又能跳出行业看行业，你自然知道行业的问题所在也能很快找到解决行业的问题杀手锏(其实这个杀手锏也是你项目启动的初心所在)。本质而言，产品就是行业的痛点，你是可以满足和解决行业痛点的，那么你的成功几率就会提升。

在产品定位上，你不但要思考我应该怎么做，还要深度思考，之前市场上跟你类似或者一样的产品为什么会失败，你不把它们为什么会失败想明白，你的产品定位或者运营策略就不可能精准，一旦不精准，你用力的拳头打出去只会有打在棉花的感觉。弄清楚别人的失败原因，比制定我们项目自身的运营策略更为重要。在项目运营管理上，你别看成功者怎么成功，你更应该清楚失败者怎么失败，你想不清楚对方失败的原因，你就无法找准自己成功的路径。

第三，目标。我们想要做成什么样子？我们希望我们的消费者和合作伙伴能从中得到什么？凡是项目，便牵一发而动全身。它肯定不止跟你自身有关，它必须是跟消费者和合作伙伴有关。作为商业行为，所有的有关，都是“利他”和“共赢”，这是基本原则，如果只是你自己赢，而且没有充分的理由给到消费者和合作伙伴，所谓的“利他”和“共赢”就是一句空话。你可以试着说服自己，当你提供的这些理由连自己都无法说服的话，不要想着去说服你的客户和合作伙伴。随着商业的不断升级，消费者越来越精明，合作伙伴也不傻。

无论什么样的项目总要一个明确的目标，放大一点就是所谓的战略，战略一定要清晰，战略不是轻易可以定下来的，是需要把基因、产品等全部理顺之后才能定的东西。

第四、运营。运营在这里指的就是运营策略。再伟大的战略，也需要操盘手将战略进行战术化，也就是做到可以实施的策略。首先要从大方向上确认运营的关键词，知道自己的目标所在，可以是整体目标，还可以是阶段性目标，总之，所有的运营都是围绕目标而展开的战术动作。并尽可能指出需要注意及协调的地方。

从整体来看，运营是最后一个关键词。考察项目重在考察基因、产品和战略。光有运营是不可能将项目做的很好的，如果说运营在这其中有作用，那所做的无非就是战术动作以及相机而动的补救措施，运营是很重要是，但如果方向都错了，运营会疲于奔命还有可能做不出任何业绩。

8145

“信息流怎么赚钱，你学会了嘛？” 26日 "信息流"

信息流广告可以根据用户的喜好和特点来进行推送，对用户的打扰性相对较弱，投放对象又较为精准，获得了众多广告主的喜爱。今天，就来聊聊投放信息流广告的一些经验。

一、信息流广告优势与渠道

1.信息流广告其实就是网盟广告的图片与文字链的综合升级版，优势如下：

(1)视觉。从视觉上来讲，由于和新闻采用同样的排版方式具有更好的隐蔽性，降低了受众人群的排斥心理。

(2)创意。从创意上来讲，文字和图片的组合给了广告主更好的发挥空间，便于优化。

(3)流量。信息流最大的优势在于随着智能手机的普及，信息流的流量以爆炸式的方式增长，只要广告主的预算充足，想要多少流量都没问题。

2.渠道：

(1)首推头条。性价比高的渠道首推今日头条，国内首家做信息流的 APP，装机量稳居行业第一，日活跃用户超过 2 亿。从投放后台来看，人群定位精准，推送效率高，提供了 cpc、ocpc、cpa 等多种投放形式，一些定向功能也非常实用。此外，今日头条的点击出价最低为 0.2 元起，相对其他平台动则 0.5 元起的价要厚道得多。

(2)uc 头条。uc 头条也是很不错的选择，流量仅次于今日头条，而且优势在于审查尺度较松，可以通过自有域名进行投放，方便随时调整文案。

(3)其他如新浪扶翼、搜狐汇算、一点资讯、360 等信息流平台暂不推荐。这些平台成本高，我们能做性价比高的就做性价比高的。比如说，新浪扶翼一般 8 毛跑得动，而头条只需要 3 毛。

二、投放技巧及注意事项

1.投放技巧。

我们投放广告的最高境界是精准度高、成本低、流量大。定位精准流量的方法有两个：

(1)定向投。利用投放平台的定向按钮，选择合适的投放形式。如，头条的 ocpc，目前就比较成熟。对定向按钮的实用需要靠经验来判定，所以前期的优化过程必不可少，要胆大心细，认真总结。

(2)创意和投放时间。通过创意和投放时间进行优化，这应该是我们优化的重点。

A.标题。在标题上，我们要有精准的性别指向和需求指向，作为商家你很清楚你的产品适合什么年龄段的人群，是男性需求多一点还是女性需求多一点，标题可以很大程度上避免一些不需要的点击。

B.投放时间。投放时间同样重要，以中老年人产品为例，早上五点到七点是一个很精准的时间段，因为年轻人这个点还在睡觉，时间自动过滤了这部分人群。同时，我们还要改错开流量高峰期，如周五晚上和周末是各类品牌广告集中投放时间段，选择这个时间段投放成本会高出平时 30%左右，而且流量会大幅降低，一般建议放弃投放。

2.投放信息流要注意的事项：

(1)戒骄戒躁。在你的创意和落地页没有完全达到你的要求之前不要轻易投放广告，在投放之前对你的目标人群也应该有非常精准的定位，要做到有的放矢，避免一些技术性错误。

(2)循序渐进。前期的优化过程必须要有完备的计划，投放过程中困难肯定是有的，关键在于遇到了你能保持清晰的头脑去解决问题，提前准备几套优化思路，坚定信念，总有一款适合你。

(3)与时俱进。各信息流的算法隔一段时间都会做出调整，要充分借力广告平台的技术优势，如今日头条的 ocpc 比初始的 cpc 模式效率就更高，时刻关注投放后台的新功能是有好处的。

三、衡量投产比

每个公司能承受的投产比都不同，这与产品的利润百分比和销售团队的能力有关。一般公司要求首单转化不亏本或者微亏。我们公司的产出比在一个转化周期内要求首单产出比为 1.5 到 1.8(即，投 1w 卖 1.5w 或 1.8w)。

这个投产比能够保证我们公司正常运转，持平或者少量亏损。目前，公司每天广告投放原则上不少于 20w，任何一家公司都是以体量支撑利润，在广告成本不断上升的趋势面前，投放越早利润越高。

四、转化

头条的话，我们一般都能做到 100 个 uv 以内，即 100 个进线 1 个(100 个浏览转化 1 人)。任何销售都是有套路的，但情感销售永远是在第一位的。我们目前主要是将客户资源转移到微信上，便于维护。

微信的好处在于可以实时更新朋友圈，让客户了解你，增强客户粘性。打折、促销、优惠券是做销售的三大法宝，怎样做出新意，就是八仙过海各显神通了，这里就不班门弄斧了。

至于转化率，要视产品而定，一般低价位的产品转化率会高一点。总之，要保证一个转化周期内要求首单产出比要高出你的亏损线，不然这个生意肯定长不了。

五、遇过的坑及如何解决

我们公司是第一批开始做信息流的，当时正值信息流的红利期，撑死胆大的、饿死胆小的是当时的真实写照。当时根本没有控制成本一说，要的是疯狂的抢流量，反而随着入场的人越来越多，出现了僧多粥少的局面，遇到了一些困难。

成本直线上升，客户质量直线下降，一升一降之间公司的利润没了。我们的做法是，迅速组织推广部门进行总结，解决的办法就一句话——永远做得比同行好一点点。各种优化手段也是那段时间辛苦总结出来的，创意标题、投放时间、人群定向、落地页修改等等，都要做到行业最前端。

这里单独要拿出来说的是落地页修改，我们当时在落地页的返回项上增加了下单页面，很大程度增加了转化效率。后来，我们继续改进，返回页面挂上我们伪装的百度搜索页，里面挂上我们不同版本的文案，总有一款适合客户，尽力去留住客户，这个办法相当成功。总之办法总比困难多，除非你不想在这个行业干了。

六、对新手的建议

首先，我认为互联网行业里不存在新手。因为，技术更新实在是太快了，但是有一些基本的经验可以少走很多弯路。提到建议，我总结了以下几点：

1.产品的选择。一定要选择自己有成本优势的产品，有足够的利润空间，这也是医疗 bao 健类广告一直占据互联网广告主流的原因。

2.劲往一处使。任何一个信息流平台都足以满足你的流量需求，所以新手只需要做好一个平台即可。在线下单优先推荐今日头条，微信加粉推荐 uc 头条。

3.信心比黄金更重要。下定决心做一件事，办法永远比困难多

8141

“连羊毛党都没能薅走的羊毛，说不定你行”

31 日

"作为贫

民窟的代表，我“立志”于靠薅羊毛来发家致富!

像在某软件点外卖时，总会先领取外卖红包再下单;利用手机软件支付时，总会选择有抵扣的付款方式……总之一句话，能薅到的羊毛不薅就是浪费!

即便如此，有些该花的钱还是避免不了——那就是“食”。

衣服可以不买新的;出门可以步行;住的地方可以选便宜的;但吃,是一顿也少不了的。

纵使“精通”薅羊毛之道,在吃上面的钱却还是支出的一个大项。

于是,小编总是关注这方面的“羊毛”动向。然而前段时间,小编却错过了一个薅到“大羊毛”的机会,感觉自己损失了一个亿!

看到这篇文章的你,快看看有没有错过这个大羊毛?

前段时间,中国食材电商节联合各大品牌商与食材供应商,精选出“最适合外卖的预制菜食材”和“优质团膳食材”,供广大有兴趣了解的消费者们免费领取尝鲜,并且还送货上门。

这样的“羊毛党福利”是为了让广大消费者不错过“外卖预制菜”和“团膳食材”这两块还未分配的大蛋糕;让大家更好的了解外卖预制菜和团膳。

领取方式也特别的简单,只需要登录他们的官网,或者在微信搜索小程序“易找食材”转至领取页面即可免费领取相关食材。

除了可以免费申领食材,参与申领食材还有抽取奖品的资格。申领食材的第 6、68、88 位可以获得 MacBook Pro、华为 P30、iWatch3 手表。

领取方式之简单,领取福利之丰厚,领取奖品之诱人,这样的羊毛,怪不得会被羊毛党们给盯上。

于是,一众职业羊毛党席卷了领样食材的页面。

在大量的羊毛党“光顾”了外卖预制菜与团膳食材申领的页面之后,后台申领数量激增。

中国食材电商节的工作人员在后台统计数据,跟踪调查订单信息时,发现了这一众占便宜的羊毛党们,再三确认核对信息之后,官方剔除了这些羊毛党的申领信息。

深入了解后小编发现,原来这个羊毛不是一般的羊毛。

因为现今的外卖市场十分的庞大,据最新数据显示,年外卖用户将超过 4 亿人,全年整体市场规模将超过 2800 亿元。

这对于餐饮端的经营者来说将是一个难得的发展机遇,但对经营者来说,外卖追求的是快,但口味好、营养健康又是能够留住顾客的关键。如何在两者中取舍,已经成为他们亟待解决的问题。

至此,本次中国湘菜食材电商节将会联合各大品牌商,挑选出“最适合外卖的预制菜食材”。

团膳食材作为食材行业的抢手食材,就意味着它有强大的发展前景,是新的商机。

第三届鲁菜食材电商节吸引各大知名团膳品牌商参加,将会隆重推出团膳食材。

为了让大家更好的了解团膳,食材电商节精选专业团膳食材供应商,提供优质团膳食材供广大团膳、快餐类餐饮企业免费领取尝鲜,送货上门。

免费申领食材,可以更加直观感受到团膳食材优质的选料、丰富的调味、亲民的价格,真切的体验到团膳食材;还可以接触到更多的食材产品供应商,发现新的团膳食材。

这也就是为什么官方人员在发现了羊毛党的申领信息之后进行了剔除,这样的羊毛,可不是谁都能薅的;

真要想薅这个羊毛,也要通过合法合规的方式来领取,毕竟数量有限,还要留一些给更需要它们的人。

不过虽然如此,对食材界的从业人们来说,这还是一个充满了巨大商机和前景的“大羊毛”,业内人士还是可以来薅一薅的

8110

“如何做到日入一千的百家号?” 1日 “从 28 日开放注册到今天,百度的百家号上线已快一个月时间,百家号发展得怎么样了?这个平台到底行不行啊?如何做到日入一千的百家号?”

相信大家最近如果关注自媒体平台应该都知道,最近最火的平台应该是百度的百家号了。

为什么火呢?因为收益高。

根据百家号后台数据,上线十天,有 32 位作者收入超过 1 万元,253 位作者收入超过 3000 元;单篇文字收入最高为 6013 元,796 篇文章收入超过 1000 元。其中,对于 6000 多元的单篇最高收入,百家号团队解释称这篇文章的阅读数在 200 多万,CPM 在 3 元左右。

如今百家号已经上线快一个月了,那些日进千元的账号到底是怎么玩的呢?

账号

说起百家号啊,那可直接就是百度流量了,百度搜索流量那可是最精准的用户粉丝了。这种号做起来价值是非常大的。而且,百家号一申请审核通过就能直接开通广告收益,申请了就能直接变现,这对于很多自媒体人来说其实又是很欣喜的一件事。

相信很多人都在玩百度百家号,但是大部分的人都是在审核账号这一块卡住了。那么,这里有没有什么快速通过的诀窍呢?这个唯一的诀窍就是等待了。

而且,现在百家号也是卖到了 1000~2000 块的价格,注册个号就能直接卖一两千了,如果当时注册了 100 个,全部卖掉,那就是 10~20 万啊。

所以就有人喜欢去批量注册账号,除了能在某个平台或者渠道上拥有更多身份、更多号去吸粉以外,还有一个很直接的变现方式,就是账号买卖。而且,买卖账号门槛低,不需要什么技术含量,只需要准备好大量的手持证件还有一系列匹配的材料,然后去注册账号就可以了。

那么,如何愉快地注册一个百家号?这里有一些 tips:

1、开通百家号的前提是拥有已绑定手机号的百度账号,并且一个身份证只能注册一个百家号,请谨慎使用名额。

2、如实填写,确保信息的正确性。避免因信息错误耽搁时间。重点提示身份证照,按照官方要求一定要清晰。特别强调身份证这个拍照,争取拍好,然后一次过。

3、如有其他自媒体平台有多少写多少。如微博、博客、今日头条、公众号、网站等。

审核通过时间、看百度心情。

内容

说到百家号,就需要说到内容,百家号靠的是阅读量来获取收入。一篇好的文章能带来,上千上万的收入都是正常的。

那么文章发什么类型的文章阅读会比较高呢?我们看一下这两天的热门文章。

总的来说,文章类型是搞笑、娱乐八卦、小黄文、猎奇等这些类型的文章阅读会比较好(好像别的自媒体平台也是这些类型的阅读比较好...)

另外,百家号除了可以发文章外还可以发视频,这里要提醒大家,百家号发视频的收益很少,如果为了赚广告钱,建议大家不要发视频了,如果是引流请随意。

推荐量

那么文章已经有了,那么接下来就是如何让百家号推荐你的文章?从而让你的文章达到,上千上万甚至十几万的阅读量。

目前百家号的发文次数一天只有一篇,那么当我们用掉仅有的一次发文之后,发现我们发的文章阅读数并不理想,怎么办?就这样浪费掉这天的文章吗?

当然不是,这里有个小技巧,如果发现发的文章阅读不理想,我们可以点击“撤回”,然后“修改”,再重新发布出去。这算是目前平台的一个小漏洞。

这样操作的话当天的阅读数是会累积的,而且也不影响发布文章的数量,撤回以后换一篇文章,不要用原来的文章做修改发布,自己找一篇新文章,新的文章发布成功以后,你等一两分钟刷新以后看阅读量,如果是几百的这个时候,证明百家把你的文章推荐出去了,如果还是几十阅读量这个时候再找新的一篇文章,再发布一篇新的文章,一般情况下三次就可以了。

百度百家号每个人都可以申请，每个人都可以做，只要自己愿意花点心思都可以搞定，都能有收入有钱赚，而且都能可以做自己的产品。

8106

“如何互动加粉，快速加满 5000 人” 1 14 日 “穷人走亲戚，富人混圈子”。

说到底，社群也是混圈子的一种。微商混好圈子，借力借势获取资源、加粉、打造影响力，尤其重要。

今天就告诉大家一个微商界常年榜首的吸粉绝招——混群！

混群主要有两种情况，一种是自己的群，另一种是别人的群。自己的群怎么维护怎么转化代理。

今天主要来说说怎么通过“混”别人的社群，来增加自己的曝光率，吸引精准粉丝，转化代理！

一、第一首先是贿赂群主

不管你进哪个群，你都先要和群主搞好关系，如果群主不喜欢你，你随时会被踢出群的危险，当然收费的群，一般没有这种可能，可是和群主的关系好，只有利没有害。怎么样贿赂群主呢？

这里的贿赂，不是给钱，而是学会捧群主，就是不管什么情况下，我们都要拥护群主，毕竟这个群是他的地盘，谁都喜欢有人支持他。如果是男群主，你就说群主好帅，群主有什么言论的时候，你都说群主好棒。

总之，时刻奉承群主，在群主面前留下一个好的印象。

比如你在群主的朋友圈夸赞他，过年过节给他发红包等等，想尽办法搞定群主，一旦群主喜欢你，你们成为了好朋友，你在群里发广告，做什么事，就成功了一大半了。另外协助群主管理和发红包也是玩赚社群的最简单办法。

二、搞定群内活跃分子

除了搞定群主之外，还不行。每个群里都有那么几个活跃分子，你进群之后的几天，先不发言，看看那些人比较活跃，然后你再开始多说话。

怎么搞定那些活跃群员，如果是女的，你就夸他们好美，好漂亮，好时尚，称她们为女神；男的就说土豪，男神等，你根据他们的聊天内容就赞美他们，想办法加他们的微信。

刚开始的时候多去他们朋友圈露脸，在他们面前留下好印象，私下定向红包，或者送礼物，各种办法，要搞定这些人，一般群里活跃的人，都和群主关系不错，或者说话有一点分量，这个你根据实际情况来处理。

这些都是你的潜在顾客，也会是你以后建群的主力军。

三、懂得奉承他人，好话人人都爱听

玩微信，混社交，就是看你的情商，不会说话的人，谁都不喜欢。其实线上线下是一样的，谁不喜欢会说话的人，夸人不是假，是一种艺术。

很多人，我不喜欢那些很假的人，只会夸人，殊不知，你这么说，别人不一定喜欢你。但是说好话，夸人要懂得把握一个度，不能太过，不能太假。纵观那些人缘好的人，都是一个懂得说话的人，不会轻易得罪人。

在群里，要多学会夸赞别人。比如说，谁在群里发了一张照片，你就说好美，人家发了一

个红包，你就要说谢谢，或者土豪，我爱你等等。如果你和人人都有礼貌，人人喜欢你，你在群里还没有地位呢？千万不要在群里得罪人，这样对你没有好处，要留下好的印象。

四、舍得发红包，土豪人人都爱

不管哪个群，总有一些那些喜欢发红包的土豪。俗话说，有舍才有得，你越舍得就越拥有，当然，这要和你的资源相匹配。

一个朋友和我说，有一个人在一个收费群里一下发了一万元红包，第二天招了两个总代，每个总代 30 万，一下子就赚回来了。

发红包要看时间，要注意节奏，不能发太少，不能发太小，要在人多的时候发，要在有气氛的情况下发，你的目的是引起人家注意，人家关注你。有些人很聪明，说关注我，就发定向红包多少钱，这种方法也不错。

五、学会分享，让群员觉得你有价值

一般在一个群里，很多人的价值观都是相同的，比如说想做微商。如果你能在群里分享怎么加粉，怎么招代理，怎么发朋友圈，怎么管理代理，怎么卖货，怎么玩互动，你所分享的都是干货，相信很多人一定会对你膜拜，对你赞赏有加。

之前没有加你的人，都会加你，并且还会在朋友圈去分享你，这是最有效的办法。当然，你在分享之前，最好要和群主打好招呼，让群主捧你，这样显得更加正式。

六、经常去群里冒泡，不要让别人忘记你

有很多人，进群之后，就再也没有说过话，在群里说话我们称之为冒泡。

如果那些对你有用的群，你一定要经常冒泡，长时间不去，很多人就把你忘记。尤其是你付费的群，更不能冷淡它，一定要去和群里的多互动，玩社交，要人家记得你存在，唯一的办法就是互动，没有其他的方法。

很多人说，我真的很忙，我真的没有时间，其实去群里，就是赚钱，可以得到很多资源，让你成长，你难道跟钱过不去吗？

七、不要乱加人，让别人主动加你

不要一进群就马上加人，这样显得太没有身价，我们要学会让别人主动加你。

如你在群里分享，发红包，互捧，一定要学会抬高身价，显得你有身份。这不是装逼，这是一种技巧，你要学会拿捏一个度，对于有些人，你还是需要主动的。

八、和群员在朋友圈多互动，彼此熟悉对方

最后一点就是要和群里的每个人多互动，尤其是在开始的时候，大家还不熟悉，除了在群里互动，还要在朋友圈多评论，多互动，这样可以更加的了解彼此，加深感情。

你发微信可以定期@一些你认为比较活跃的人，或者你特意去一些可能对你有用的人朋友圈去互动。我们混群的目的是什么，是交到朋友，卖出货，赚到钱。

互动产生信任，信任产生点击，点击产生购买，购买引发成交。

【其他注意事项】

1、有新朋友加入时要热烈欢迎!

有新朋友进群时要及时发布群公告。

2、利用好群的各种功能

a、群名片：昵称-地区-产品

b、群置顶+免打扰

c、保存到通讯录

3、时刻会用“搜索”功能

a、爬楼

b、查找聊天内容，搜索有价值的“话题”

c、聊天文件(图片及文档)

特别是代理群，有很多图片和文档。

4、筛选保留有价值的群

a、观察(观察哪个群更有价值)

b、退掉(退掉没有用的群)

c、保留(保留有价值的群)

有的人微信信息不停的跳动，各种群，每天没时间互动，又舍不得退掉，那留着有什么用呢？

5、学习群成员的精华

a、学习聊天记录精华部分

b、看好友的朋友圈，

c、少量值得学习的可以私聊

大家可能会说，我也知道泡群好处多啊，但我就是不会“泡”！

6、贡献自己的价值

a、分享自己的绝活

b、协助群主管理

c、发红包

当然想要成交，光闲聊肯定是不行的。你必须得拿出点自己的真本事，让别人崇拜你，想要认识你，想要跟着你干，这才是混群的最高境界。比如朱老师就经常开微信公开课，免费给我的微信好友讲课，分享做微商的一些经验和案例。千万不要懒，懒得分享懒得交流。懒的后果就是贫穷。

【混群 7 大禁忌】

(1)长期潜水不发言：在一个群里不发言，这个群对于你来说也是一个死群，没有任何意义，没有人知道你的存在，甚至群主也会忽视你。如果你想好好利用这个群，建议还是不定期去发言和冒泡。

(2)发低俗广告：经常发一些很低俗的广告、很幼稚的广告，让别人为你拉票、求赞等之类的行为。

(3)发低俗文字和图片。

(4)粗暴营销：每次去群里只会发广告，不互动，发完广告就跑了。

(5)攻击人身的言论。

(6)只抢红包，不发红包。

(7)经常说其他群成员的是非

8097

“调查网赚靠谱吗？调查网赚一天能赚多少钱”

18日 " 说起问卷调查网

赚项目，相信大家并不陌生，接触过的朋友应该清楚基本上几分钟就可以完成一次任务，但是现在越来越多的平台出现，让人觉得鱼龙混杂，就会开始想网上的调查网赚到底靠谱吗？当然靠谱，目前的问卷调查兼职网赚项目依旧是适合很多人操作的项目之一。

虽说现在很多调查平台出现，但是对于喜欢做这一个项目的人来说是好的，虽然有一部分网站完成任务后不给佣金，但是也代表加入问卷调查的平台越来越多前景也越来越好。例如一些比较出名的调查平台：集思吧、Clixsence、中国互联网调查社区、艾瑞调研社区等平台，这些都是在国内外的比较久的调查平台。

问卷调查一天能赚多少钱？

实际上这个看个人原因吧，有人一天可以赚个上百，也有人是赚个几十块，起原因在于每

个平台问卷任务量以及奖励不相同，例如一些比较小的问卷平台数量都是有限的，大概也就只有十几个问卷任务，然后会在不定期更新一点任务，基本上你完成了之后一天算下来可能也就三四十块。

而一些比较大的平台奖励可能会丰厚一些，但是任务时间上会比较久，完成一次任务需要十几分钟的时间，并且还需要严格的审核，如果发现你是随意回答，那么就不会获得奖励，一天下来差不多可以获得一百元的奖励，相对来说是比较高的，尤其是一些国外的问卷平台，奖励还是美金，兑换成人民币是非常高的。

如何批量操作

其实批量操作的方法非常简单，一般这些问卷调查平台注册只需要手机号就可以了，而一个人可以总和可以申请十五张手机卡，那么也就是十五个账号，利用这些账号把这些问卷调查平台全部走一遍流程，收入是非常的可观的，所以这也是说为什么问卷调查平台越多也对我们越好。

注意事项

有些人是属于急于求成型的，所以在操作调查网赚项目的时候会随意回答问题，现在大部分平台管理都比较严格，要是乱回答的话经过审核任务就无效也就获取不了奖励，甚至严重的会直接封号处理，所以在回答问题的时候一定要认真回答，即使是批量多操作的时候，最好每个问题回答间隔最少在 30 秒以上。

总结

总体来说调查网赚项目还是可以赚到不少钱的，而且这也不是强制性要求大家全职操作，可以利用自己的空余时间进行操作，每天赚个几十块都不是什么问题，但是调查平台一定不能少，因为每个平台的任务都是有限的，一个平台做完就可以跳到另一个平台去操作，基本上问答都是很简单的。

8027

“自媒体创业·那些月入百万的大咖到底从何起步？” 22日

“网络经济一再刷新我们的三观，无数平头百姓从自始之处的吃瓜群众，忽然摇身一变，成了月入百万的网络大咖，他们或是搞笑卖弄、或是高歌秀舞、又或是带货贩卖，更有甚者，一言不发，扣心大吃也能赢得一番席位。那些你平时嗤之以鼻的作品，都成了嗷嗷捞钱的金耙子，而你自恃“高学历、高素质、高职位”的三高精英，却只在老板手下整日奔波，穿着三个月月薪的高档西装，赚的一瓶不满半瓶晃荡的缩水月薪，一再吐槽 vlog 作品质量低下之余，仍然止不住心里的酸水，只怕吃播博主一顿山珍海味扫荡之下的流量收入，早就赶超你日夜艰辛的扣税月薪入了！”

不服!不服!!不服!!!好个互联网红利，吃喝耍赖养狗猫都能发财，我这北大清华系或是南开复旦系毕业的经济学历史博士，寒窗苦读那么多年，一朝踏入职场中，从走街串巷的业务员，披荆斩棘一路爬到带领三人团伙的部门首领，月收入都比不上你们吃一顿澳洲龙虾的粉丝刷礼兑现?吃了喝了还发财，天理何在?!

于是你一气之下，封印了西装战袍，Ko 了大 boss 老板，欲凭自己一身武功，独闯互联网江湖，凭借浑身学历证书、单位奖章加持，怎么还干不过个卖口红、养哈士奇的贩夫走卒?

正所谓一入“网门深似海，从此工资是路人”!

于是你又后知后觉的发现，满脑子奇闻异事的思路，在面对摄像头、录音笔时竟成了丫丫学语的孩童，满身的实操卖货经验，却写不出一篇产品卖点简述，又或者如九十年代的三线歌手一般，即使一曲好歌红遍天下，却没了下文。

苦读那么多各种创业致富帖子之后发现，写作没人看、语音没人听、视频沉入海，总之干

啥啥不成，那么多所谓互联网创业干货，仍然拯救不了你这一身武功的隐形高手，别说比那些你曾经看不起的网络大咖，就连捞些互联网剩余价值的虾兵蟹将也比不得。

扯了半天闲诞，到底互联网创业的根本是什么？网络大咖又是如何成就的呢？

一个词告诉你，写作！

也许有朋友会说，不就是互联网软文嘛，SEO、引流、转化、朋友圈打造等等，说这些的朋友，不如去看看老道 N 年前的帖子，这些写作方程式早就玩剩下了。那么作为快节奏互联网时代，没人愿意大花精力去阅读，有时间看你的文案，不如 60 秒视频来的直观，再不行戴个耳机，听听大师课程，也能不耽误手边活计，顺便自我成长，还要写作干嘛？答案是，必须的须！

一切好的作品，无论短视频 vlog、音频讲述，或是仍在发挥余热的互联网软文，都离不开这个基础写作。没有好的文案底子，你无法持续创作出作品，没有好的流程大纲，你无法进行合理化推送。

举个例子：一个吃播博主，今天该吃什么，怎么吃？明天又该如何？后天呢？没有一步步引人入胜的文案做底，只凭一时心血来潮，吃一天是一天，想怎么吃怎么吃，是不可能持续发热的，即便几期视频巧得人心，也会因为后续力量不足而摔下明星台去。

所以好的可持续发展的互联网大咖，一般都有必要的文案垫底，一步步按照计划发展，一切看似不经意的随性拍摄或讲述，都有内在的文案提纲。所以表面之下的随意，一定隐藏了极为严谨的创作思路。

也许有人会说，自小就发愁写作文，满脑子天马行空，提起笔来就忘个干净，要知道没人天生就是贝多芬、迈克杰克逊、亚里士多德……一切都靠后天勤奋，“写作”是一切创作的根本，是最省时省力的自媒体发挥方式，不要环境、不用设备、不受一切时间地域限制，一支笔一张纸，或是一台破电脑就可以完成，而一切升级作品，例如视频、直播、音频，都是以此为基础。

所以，只要你识字认字，切有思路理想，无论你是职场人士还是自媒体创业，无论你是销售卖货还是自炒网红，提起笔、拿起键盘，咱们从第一个字开始，犹如幼儿学写，一字一画，慢慢培养，人，贵就贵在持之以恒嘛！

记住，今天憋半晌的一句瞎写，说不定成就明日的一番大作！即便不做写手，试着完成创作大纲，也不枉你做视频音频达人的奠基石。关注老道，持续更新互联网写作与创作技巧，哪怕只为您的职业铸就一颗螺钉，也不枉我这一千多的一篇原创手稿！

8113

“草根利用闲钱做创投的思维，十年能狂赚 5120 万” 26 日

“昨天讲到了赚一个亿的赋能创投思维，不知道你领悟了多少，作为一个草根，如果你守着每个月那几千块的死工资，那么你迟早就会饿死了。

假如，再来一波疫情风暴，你感觉你能支持多久吗？

支持不了多久对吧，过去我一直鼓励草根去创业，成功者都是凤毛麟角，一个草根要从一无所有到一无所缺去创业，经历的太多，

首先是内心煎熬，非常孤独，然后还要学习好多知识，一般人很难经历这样的痛苦，所以创业，很多人坚持不了半年到一年就会放弃了。

创业前期，一般都不怎么赚钱，甚至要烧掉自己辛辛苦苦靠打工存下的积蓄，我现在不推荐，大家这样玩命去干创，很容易赔的底裤不剩。

该怎么去创业呢？

第一，先利用业余时间去做自媒体，能累积到一定的粉丝量，那么创业会非常轻松就起来了。

第二，利用业余时间做小型的创业投资，专门投资优秀的创业项目，

比如投资 1 万元占优秀项目的 1%的原始股份，这样公司发展起来了，你就白捡钱，穷点的人每年拿出 2 万元做创投，稍微生活好点的，可以拿出 10 万，分别投资 10 个潜力股项目，这样加起来就有 10%的不同公司的 1%原始股。

一个公司每年给你带来 1 万的分红利润，你的投资回报率是 200%，你是不是比高利贷还赚钱，

而你要做的事情，就是去网上发现优秀的创业项目，找到后就联系创业者，你说我投资你项目 1 万，每年分红 1 万，占你 1%股份，干不干吗？

创业者一般都会接受，创业者缺的就是钱，那么你就和他签订协议，这样白纸黑纸具有法律效益，也不担心会耍赖皮，钱也不会打水漂。

如果你真的不会投，不会分析优秀的项目，那么你多关注我，或者可以和我成为好朋友，我可以帮你找到适合投资的靠谱创业者。

这样你非常轻松，每年收入都会翻倍，而且你现在投资，等于在训练自己成为优秀的天使投资家

比如，你第一年，投资 1 万，找到 1 个创业者，第一个创业者，投资非常关键，你必须判断有把握这个人 100%不会害你亏钱的，

你就可以投资他，如果他赚钱非常厉害，你就可以放心投资他，叫他承诺到年底，投资 1 万，到年底除了本金，分红一万给你，同时你占他 1%股份，他那么吃亏，他会肯吗？

如果他不肯，说明他的项目不行，如果肯，说明他的赚钱能力强，他根本就不害怕这点亏损，你第一年稳定赚回来 1 万+一家公司 1%股份。

第二年，你依次类推，投资 2 万出去，又收回 2 万+2 家公司 2%股份

第三年，你投资 4 万，又收回 4 万+4 家公司 4%股份

第四年，·····8

第五年，·····16

第六年，·····32

第七年，·····64

第八年，·· 128

第九年，·····256

第十年，·· 512

一直持续下去，你可以在第 10 年得到，512 家公司，每家公司的 1%股份，每家公司的每年 1 万元分红，10 年就是 10 万， $512 \times 10 \text{ 万} = 5120 \text{ 万元}$ 。

这么创投下去，保守算法持续十年你就可以坐收 5120 万，有的时候，如果这些公司做大了 1%的股份，就不止是这点钱了，那还得是翻倍再翻倍。

那里去找那么多优秀创业者哦，这就需要火眼精睛，用过滤思维，把不合适的创业者过滤。有这样做的成功案例？

我的网赚启蒙老师懂懂就是这么干的，并且干的很成功，那么区别是懂懂自己有经营自媒体，只要他写文章，那么创业者需要投资的会主动找他，他只需要筛选合格的即可。

那么你又如何找到这些创业者呢，你可以关注一些创业大号，那么几乎关注的人都是创业者，然后你在通过聊天观察，看创业者的文章视频等等去判断靠谱的创业者，然后投资他。

你说你打工十年，你能存 5120 万元吗？不能，但如果你拥有创投思维，你就可以实现，哈哈

如果你对创投发展路线很敢兴趣，想尝试一下，那么我这里刚好可以推荐一个可以投资的项目。

项目是成立一家新媒体营销策划公司，做的业务是新媒体营销咨询，服务于中小企业和创

业者实体老板，收费是 1111 元，服务内容是策划线上营销推广。

不管你是什么行业，如果你想做线上生意，没有客户，不懂引流，不懂成交，不懂变现，经营很痛苦，我会为你提 4 个 1 的服务。

1 张营销策划思维导图，1 个营销推广主图，1 篇诊断式文章，1 条解决问题式答疑短视频。

中小企业和创业者那么多，大部人都有营销难题，经营痛苦，客户很容易接单，一个人赚 1111 元，一年服务 300 个客户， $300 \times 1111 \text{ 元} = 333300 \text{ 元}$ ，一年轻松赚 33 万，这个只是前端，那么后端呢？看客户需求去制定收费项目。

你觉得这个项目可以吗？

那么你如果觉得可以，你可以投资 1 万元，给你占股 1%，每年分红 1 万元，你是不是稳赚呢？

OK，这篇文章有收获吗？

8039

“0 投资到月入 5 万+，只用了短短几个月，她是如何做到的？”

年 18 日 "如今，副业已经成为每个现代人的刚需，而如何选择一个优秀的副业，这是个技术活！并且更重要的是，有人手把手带着你，能让你赚钱更轻松。

26 岁的宝妈岚岚，从一无所有到月入几万，却只用了短短的几个月，她到底是如何做到的？

曾经，岚岚跟许多女人一样，结婚生子后被迫做起了全职主妇，因为家婆不愿意帮忙带孩子，她只能辞掉工作在家带孩子。

虽然日子过得不算富裕，但也是平平淡淡的，丈夫上班赚钱，她每天忙着照顾幼小的宝宝，还要兼顾一日三餐。

可是，时间一长，每天独自面对一个屋子、四面墙，让她产生了许多不安。没有收入来源的她，花钱不敢大手大脚，每买一样东西都要精打细算。甚至昔日漂亮的连衣裙都换成为了淘宝十几块的衣服，高跟鞋也换成了几块钱的拖鞋，化妆品也不舍得买。

直到孩子长大，花销更大，上幼儿园也需要钱，哪哪都需要用钱。单靠丈夫一个人赚钱是够的，岚岚开始发愁怎么赚钱，看到朋友圈很多人卖东西。她也思索着，要不要做微商。

通过一个微信好友的介绍，岚岚拿出自己不多的几百块私房钱，投资了某款产品，学会人家在朋友圈卖货。虽然上级教了她们如何引流和卖货，岚岚认真学了之后，按照上级所教的方法进行销售，但是回复她的好友寥寥无几。

为了把产品卖出去，岚岚到大街进行地推送小礼品，但是很多人都是拿了礼品后就删除了她，没有删除的回复率也极低。她挺迷茫的，自己虽然不会做微商，但是产品也没有像上级所说的那样好卖。

不久，她就放弃了做这款产品。自己又在朋友圈琢磨卖些手工食品，做一些雪花酥、蜜饯之类的，开始的时候，身边的朋友都会帮忙买一些，赚了一小笔。但很少陌生人愿意付款，他们害怕手工食品没有安全保障。

岚岚折腾了几次，也不知道自己要做什么，非常迷茫。直到有一天，微信里一个朋友给她发了一条信息，0 投资做合伙人。岚岚心想反正不用钱，就去了解一下，她才知道分享优惠券也能赚钱，还不用投资成本。

于是，她注册了七菜生活成为合伙人，成为了淘客，无风险创业。她将一些优惠链接分享给以前累积的客户，于是，开始了她的淘客生涯。

看着佣金从几块，变成十几块，再到几十块，岚岚非常高兴，看到了甜头。她每天坚持注

册 30 人左右，没有人脉就去地推，混各种群，跟大家分享这个平台的优势，也许是因为 0 成本，很多人都愿意注册。很快，她也从合伙人成为了团长，一个月的收入也快过万了。

10 个月后，她慢慢成为了高级团长，有了自己的团队，佣金的返利高达 160%，月收入已经超过了 5 万。在岚岚的团队里，几乎都是宝妈、学生和白领，她们都会主动去推广，分享赚钱。现在，她根本不用担心没有收入。

自从做了淘客之后，岚岚收获了很多，人变得自信，也结交了许多的好友，最重要还是，帮丈夫减轻了负担，还可以给孩子更好的生活。

同时，也帮助了团队里的很多人提高了收入，从合伙人变成团长。

不管你是网购想省钱，还是想 0 投资兼职创业，都可以选择七菜生活，成为淘客，这么简单的分享赚钱，你也可以做到。

那么，淘客是什么？

淘宝客是阿里妈妈(淘宝联盟)旗下的一种按成交计费的 CPS 推广模式，同时也指帮助淘宝卖家推广商品并获取佣金的人。

因为淘客不需要投入高昂的资金，也不需要很大的学习成本，甚至可以说它是零风险，不会有任何的损失，比起那些需要投入几百几千的项目来说，淘客更是一个全民轻创业。

大量的全职宝妈通过社交淘客找到了自己的归属，让她们可以兼顾家庭和赚钱两不误，这也是社交淘客大爆发的一个重要原因。

淘宝、天猫、京东有 90% 以上的店家，都提供了推广产品的福利，并且其中还有数万店家提供了超高比率的福利和大额的优惠券来冲销量。在提供给消费者优惠券的大额优惠后，推广者还能拿到丰厚的福利回报！

还有比这个更轻松的赚钱模式吗？你只需要一部手机，不论你是宝妈、学生还是工作之余有时间的白领，都可以轻松上手赚钱！

那么，券商有怎样的优势：

1. 零成本加入淘宝推广，平台将提供给你专属的代理后台，可以获取推广文案素材和查看收入并提现福利。

2. 数万优惠券大产品库，我们将提供给你包含数量庞大的高福利大额券产品后台，推广获取高额福利。

3. 推介好友福利分成传递，我们将提供给你推荐加入好友福利分成，一起组建一支强大联盟军。

4. 现在很多的券商有自己的全自动推广机器人程序，我们将提供给你可以发单和搜索的机器人程序，只需提供微信群即可开始。

5. 生命力顽强，电商存在，券商也会同步存在，任何时候电商都需要更多的流量，更高的客户销量。

当然任何产品，任何平台都有他的优势，也有弊端，那么券商的弊端是什么呢？

1. 投入门槛低风险小，这是他的优势注定也是他的弊端。因为准入门槛低，投入度决定重视度，所以放弃成本也低，可能他做这个也是一时兴起，所以也可能很快就放弃了。所以，团队凝聚力差流失率高。

2. 优惠券被越来越多人认可，造就同类 APP 同质化严重，一个人可能拥有 2-3 个这样的 APP。所以他可能建一个群，但是未必分享的产品都是这一个 app 上面的，代理也会去对比，一样的产品比价格，比佣金收入。

这些也是服务这么多淘客团队看到的问题，这是一个低门槛副业的机会，在这个平台用心做，能够跟上公司或者平台培训节奏以及活动，月收入几千元是很轻松的事，月收入过万或者 3-5 万的也有很多。

“引流方法，房产中介引流，你知道吗？” 1 天前 “今天给大家分享的是如何

引流房产中介，下面教大家如何更快速的引流中介，并且变现，相信很多人一定碰到过这种情况，无论你在工作中，睡觉中，吃饭中，打游戏中，相亲中，开会中，上厕所中，都有可能接到以下电话：

“您好，这里是 XXX 售楼处，请问您需要买房吗？我们这里房源优质……”

“您好，我们是 XX 楼盘，明天有个活动你方便过来看一下吗？”

“您好，我们是 XXX 房产中介，请问您考虑买房吗？”

“您好，我们这里有很多旺铺，黄金地段，您什么时间可以过来看一下”

是不是超级烦人？年底我就被房产中介轰炸了很长时间，这也不怪他们，谁让我们要买房呢，买房就得去售楼处啊，买房就得找中介啊，买房就得在网上查啊，哪个小区怎么样，环境怎么样，户型怎么样，有没有电梯，有没有车位，有没有储藏室，附近配套设施怎么样，附近有没有学校，交通方不方便，相信买过房的人估计都和我差不多吧，但是很多时候还不得不留下联系方式，所以他们只要有房源，我们简直是不得安宁啊。这种电话，完全没办法不接，在房价一步登天的情况下万一有套价格低并且喜欢的房子呢，不就是发大财了吗？

不过事实证明，只要喜欢的房子，价格都不低

既然房产中介没法防，那我们作为苦逼的创业者，正好需要人脉，可以反套路他们啊，反正买房不能太着急，毕竟不是小数目，必须得选个各方面都相中的才行啊，一个也是烦，十个也是烦，那么暴风雨赶紧来吧，于是我在 58 同城、赶集网、搜房网、链家、蚂蚁租房、安居客、贝壳找房、房天下、我爱我家只要是卖房的网站上都发布了要买房的信息，用来引流。不到一个月，就加了很多房产中介的微信，事实证明有效果，因为掌握的房产信息中介比较多，还帮很多朋友通过中介买了房，最多有省一万多中介费的，当然朋友也非常感谢，真是一举两得啊

不买房的朋友也完全也可以实现，有个朋友就曾经用过这招，比如“我想换房子，生了二胎，原来的房子太小住不下了，需要换个 100 方以上的。离地铁站近，最好是学区房，急！”

“我要找房子，急租！现在的房子马上要到期！有没有朋友可以介绍一下合适的房源，性价比高点，交通方便点的，多少价位左右一个月的小区

把需求写得真实一点、详细一点，不要让别人看一眼就觉得是假的。然后要把你的微信二维码留上去，记住，重点是千万别留电话号码，否则后续的日子将永世不得安宁！如果有的平台一定要留号码，或用注册手机号才能发布，那就去买张新的电话卡，来注册就行了。

这时将会有一大堆中介来加微信，不费吹灰之力，他们会非常积极主动的加你。朋友就是这样，坐等流量送上门。过段时间切换城市，再发求租帖，求购帖。

顺利的话，1 个月能获 1000 流量。房产中介只会天天问你买不买房，这些流量有意义吗？中介也是人啊，人的需求，就是中介的需求。房产中介需不需要服装，需不需要化妆品，需不需要吃的

平常中介来喊买房，朋友就随便应付一下，表示在观望中，多和中介聊聊感情，让他发点房子照片看看。平时自己发发朋友圈，说看了很多还没有定下来，还要多看看，在比较一下，如果开始发帖说的是租房，则找其他借口。只要你还没买房，他们就不会删除你，因为你一直是他的潜在客户。

现在中介的竞争压力也很大，好多人几个月甚至都卖不出一套房，做微商的，甚至把他们发展成自己的代理都可以。玩好反套路，让你烦，让你恨的人，都可以充分利用，引流变现。

那么，你卖茶叶不能这样玩吗？你卖衣服不能这样玩吗？你卖干果不能这样玩吗？你卖护肤品不能这样玩吗？所以他们除了买房几乎不会找你，其他的需求都是有可能的。

如果有做房产中介的朋友看到也不要生气，营销的世界，不是你影响我，就是我影响你。自然界的法则，优胜劣汰，就看谁的手段高明而已!

如果在创业中，或准备创业的朋友，想干出一番事业，但是对创业存在疑惑，或者不知道当下的趋势，可随时加阿斌的微信为你解惑，欢迎加我交流知识。现在这个时代单打独斗是很难存活的，创业抱团取暖才更容易成功。

商场如战场，不进则退，迟早遭淘汰。有的时候不是你做得不好，而是被时代抛弃了!相机和相册莫名其妙的被手机淘汰了，难道是它的质量和款式有问题?唯有不断学习才是出路!包括实体，微商，各行业的创业者都需要学习。

8010

“兼职网赚平台有哪些? 4 个靠谱渠道推荐” 2 日 “最近有不少创业者

来问，我想操作项目，但是我什么都不会，想从网赚兼职项目开启积累经验、人脉和资本;同时还多一份收入补贴家用，有什么推荐吗?

答案是有的，今天就给大家分享几个实实在在的兼职项目，希望你能从中找到适合自己的。

1

任务

任务分为 2 种操作方法

a、做任务，按照悬赏主发布的任务操作，完成后获得佣金，任务一般都是下载 app，关注，砍价，注册这一类的，佣金从几毛钱到几十块不等。

我曾经做过测试，在一段时间内把平台的任务做完，大概赚了 1 千多块钱吧，再往后任务就比较少了，只能做一些新任务，不过每天新任务也挺多的，利用空闲时间操作的话，一个月赚几百还是很轻松的。

b、放任务，你如果有一些需求也可以放到任务网上给别人操作，当然你需要付一些佣金出去。

我们也可以利用放任务来赚钱，比如某软件有邀请好友活动，邀请一个人能得到 3 元的奖励，那么我们可以用 2 元的佣金，发布到任务网给其他人操作，每个人操作我们都能赚到 1 元的差价。

做任务类似的有

威客任务类

猪八戒、任务中国、时间财富

推广类

淘宝联盟、京东联盟、大疆联盟、天眼查推广

体力工作者

阿里众包、京东众包、百度地图淘金、高德地图淘金、美团拍店、众人帮、时间财富、微差事、蚂蚁微客。

问答赚取收益

悟空问答、芝麻问答、知乎的好物推荐

翻译类兼职

有道翻译、译客、快译、译猫网

2

客服类

做互联网，少不了沟通，无论是任何一个做互联网的企业，客服的职位是必不可少的。

如果大家对客服感兴趣，也是可以的，推荐 3 个靠谱的招聘平台，阿里巴巴云客服，蚂蚁

云客服

我们可以关注他们的官方微博，阿里巴巴云客服一般是每个月 15 号都会招聘报名 8036

“0 投资到月入 5 万+，只用了短短几个月，她是如何做到的？” 2 天前 “如今，副业已经成为每个现代人的刚需，而如何选择一个优秀的副业，这是个技术活！并且更重要的是，有人手把手带着你，能让你赚钱更轻松。

26 岁的宝妈岚岚，从一无所有到月入几万，却只用了短短的几个月，她到底是如何做到的？

曾经，岚岚跟许多女人一样，结婚生子后被迫做起了全职主妇，因为家婆不愿意帮忙带孩子，她只能辞掉工作在家带孩子。

虽然日子过得不算富裕，但也是平平淡淡的，丈夫上班赚钱，她每天忙着照顾幼小的宝宝，还要兼顾一日三餐。

可是，时间一长，每天独自面对一个屋子、四面墙，让她产生了许多不安。没有收入来源的她，花钱不敢大手大脚，每买一样东西都要精打细算。甚至昔日漂亮的连衣裙都换成为了淘宝十几块的衣服，高跟鞋也换成了几块钱的拖鞋，化妆品也不舍不得买。

直到孩子长大，花销更大，上幼儿园也需要钱，哪哪都需要用钱。单靠丈夫一个人赚钱是够的，岚岚开始发愁怎么赚钱，看到朋友圈很多人卖东西。她也思索着，要不要做微商。

通过一个微信好友的介绍，岚岚拿出自己不多的几百块私房钱，投资了某款产品，学会人家在朋友圈卖货。虽然上级教了她们如何引流和卖货，岚岚认真学了之后，按照上级所教的方法进行销售，但是回复她的好友寥寥无几。

为了把产品卖出去，岚岚到大街进行地推送小礼品，但是很多人都是拿了礼品后就删除了她，没有删除的回复率也极低。她挺迷茫的，自己虽然不会做微商，但是产品也没有像上级所说的那样好卖。

不久，她就放弃了做这款产品。自己又在朋友圈琢磨卖些手工食品，做一些雪花酥、蜜饯之类的，开始的时候，身边的朋友都会帮忙买一些，赚了一小笔。但很少陌生人愿意付款，他们害怕手工食品没有安全保障。

岚岚折腾了几次，也不知道自己要做什么，非常迷茫。直到有一天，微信里一个朋友给她发了一条信息，0 投资做合伙人。岚岚心想反正不用钱，就去了解一下，她才知道分享优惠券也能赚钱，还不用投资成本。

于是，她注册了七菜生活成为合伙人，成为了淘客，无风险创业。她将一些优惠链接分享给以前累积的客户，于是，开始了她的淘客生涯。

看着佣金从几块，变成十几块，再到几十块，岚岚非常高兴，看到了甜头。她每天坚持注册 30 人左右，没有人脉就去地推，混各种群，跟大家分享这个平台的优势，也许是因为 0 成本，很多人都愿意注册。很快，她也从合伙人成为了团长，一个月的收入也快过万了。

10 个月后，她慢慢成为了高级团长，有了自己的团队，佣金的返利高达 160%，月收入已经超过了 5 万。在岚岚的团队里，几乎都是宝妈、学生和白领，她们都会主动去推广，分享赚钱。现在，她根本不用担心没有收入。

自从做了淘客之后，岚岚收获了很多，人变得了自信，也结交了许多的好友，最重要还是，帮丈夫减轻了负担，还可以给孩子更好的生活。

同时，也帮助了团队里的很多人提高了收入，从合伙人变成团长。

不管你是网购想省钱，还是想 0 投资兼职创业，都可以选择七菜生活，成为淘客，这么简单的分享赚钱，你也可以做到。

那么，淘客是什么？

淘宝客是阿里妈妈(淘宝联盟)旗下的一种按成交计费的 CPS 推广模式，同时也指帮助淘宝卖家推广商品并获取佣金的人。

因为淘客不需要投入高昂的资金，也不需要很大的学习成本，甚至可以说它是零风险，不会有任何的损失，比起那些需要投入几百几千的项目来说，淘客更是一个全民轻创业。

大量的全职宝妈通过社交淘客找到了自己的归属，让她们可以兼顾家庭和赚钱两不误，这也是社交淘客大爆发的一个重要原因。

淘宝、天猫、京东有 90%以上的店家，都提供了推广产品的福利，并且其中还有数万店家提供了超高比率的福利和大额的优惠券来冲销量。在提供给消费者优惠券的大额优惠后，推广者还能拿到丰厚的福利回报！

还有比这个更轻松的赚钱模式吗？你只需要一部手机，不论你是宝妈、学生还是工作之余有时间的白领，都可以轻松上手赚钱！

那么，券商有怎样的优势：

1. 零成本加入淘宝推广，平台将提供给你专属的代理后台，可以获取推广文案素材和查看收入并提现福利。

2. 数万优惠券大产品库，我们将提供给你包含数量庞大的高福利大额券产品后台，推广获取高额福利。

3. 推介好友福利分成传递，我们将提供给你推荐加入好友福利分成，一起组建一支强大联盟军。

4. 现在很多的券商有自己的全自动推广机器人程序，我们将提供给你可以发单和搜索的机器人程序，只需提供微信群即可开始。

5. 生命力顽强，电商存在，券商也会同步存在，任何时候电商都需要更多的流量，更高的客户销量。

当然任何产品，任何平台都有他的优势，也有弊端，那么券商的弊端是什么呢？

1. 投入门槛低风险小，这是他的优势注定也是他的弊端。因为准入门槛低，投入度决定重视度，所以放弃成本也低，可能他做这个也是一时兴起，所以也可能很快就放弃了。所以，团队凝聚力差流失率高。

2. 优惠券被越来越多人认可，造就同类 APP 同质化严重，一个人可能拥有 2-3 个这样的 APP。所以他可能建一个群，但是未必分享的产品都是这一个 app 上面的，代理也会去对比，一样的产品比价格，比佣金收入。

这些也是服务这么多淘客团队看到的问题，这是一个低门槛副业的机会，在这个平台用心做，能够跟上公司或者平台培训节奏以及活动，月收入几千元是很轻松的事，月收入过万或者3-5万的也有很多。

7989

“14 天裂变盈利系统训练营,靠裂变营销实现 30 天收款 1200 万”

年 25 日 "

【课程详情】

今天给你分享一个裂变盈利的流程和模式揭秘，为什么给你分享这套模式？

有三个原因：

- 1、因为我亲眼见证这套裂变盈利流程，30 天收款 1200 万！
- 2、因为我用这套模式创新出 24 小时收款 100 万的纪录！
- 3、因为我是从中获益的人，并且我相信你也能从中受益不浅！

一个简单的裂变流程如何 30 天收款 1200 万？

你有一家公司或者你是一个个体创业者，30天赚1200万靠获客成交卖产品是非常难的，而靠裂变如何实现30天收款1200万呢？

在这个30天的裂变案例里，我也支付了1万元。

事实上，我也和你一样是创业的人，自认为还是见多识广的，研究过很多裂变模式，我对各种裂变的流程和模式都很了解，但我还是被这套简单的裂变流程成交了10000元…

真正让我弄懂这套裂变流程是看了朋友推荐给我一本国外的书籍，这本书带给我近百万的价值…

王六六一个去年份才开始创业人，就是24小时，通过这套裂变系统收款100万，售出14000套书籍，哪能这么轻易就裂变那么多人呀？现在回想起来，是这套裂变流程太牛叉了…回想起来也是心服口服，一是产品价值不用说，绝对物超所值，但我最感兴趣的还是这套流程，如果真的弄懂弄通这套流程，那是一个很好的盈利渠道，熟悉一次裂变流程，无需更新迭代，剩下就是找好产品，不断裂变的事情了。

以前对于获取流量，成交客户是我非常头疼的事情，有人说你只要学会了裂变，就根本不需要获取客户，别人都会争着来把客户送给你。

别人花90%的人、财、物才整到的客户，你只需要花10%的力气就能得到别人付出90%的成本！裂变真是个好玩的游戏，掌握裂变盈利系统，一切事情都不再是难事。

并且我发现任何产品都可以用这套裂变盈利系统去完成开发客户和成交的事情…

比如以前在获取客户和成交上面，我通常会花费高额了广告费，并花费大量销售人员的时间成本…

现在，我完全改变了获客和成交策略，依靠裂变系统，让使用者变成传播者，获取流量的效果比广告强10倍，并且成交也是在裂变的过程中完成的。

看到了吗？只要你能把这套裂变系统嫁接到你的项目上，获客和成交都解决了！

我也要感谢我的朋友，是我一个认识多年的朋友小恒推荐我看那本国外书籍的…

他去年的收入是我的三倍，现在用这套裂变系统卖洗发水，去年自己买了一台几十万的车，明年就打算自己买房，不用家里掏钱。

以前我一直不相信，能在这么短的时间内获取这么多的客户，并且赚到那么多钱，直到我看着朋友小恒当着我面操作，仅仅就是学习几个核心步骤，每个裂变周期最短仅需7天，就能获取大量自动添加的客户，并且都急着购买。

我想复制这套裂变模式，我就不信我的能力比不上我的朋友小恒，他能力，资源都在我之下，我完全可以对标这套模式胜过他。

最离奇的是，小恒说裂变模式要结合载体才算厉害，载体+裂变可以让你产品不上市就能卖断货。

同时通过小恒的介绍才了解，微信本身就是一个近乎完整的裂变发售系统！仅仅需要结合一个简单的黑科技工具，获客，成交都是水到渠成。

我看了很多人学了不少微信裂变的运营模式，照猫画虎，照葫芦画瓢，一天到晚为流程四处研究，累的苦逼不说，模仿的四不像，更悲剧的是有时候因为规则不清晰导致封号。

如果你没有找到核心，没有完整的裂变盈利系统体系，再怎么折腾也赚不到钱…

现在你找到了一个参照，其实30天赚1200万的裂变模式，仅仅是裂变盈利系统的冰山一角。毫无疑问，裂变盈利系统的框架也是来源于这个案例，30天裂变1200万的模式中最核心的只有三个步骤…

1、一套前后端产品（后端产品包含前端产品）

同样是获取100个客户，你只有一个售价100元的产品，而我不仅有一个售价100元的产品，还有一个售价1000元的产品。

如果你的转化率是 10%， $100 \times 10\% \times 100 = 1000$ 元，你只能赚到 100 元。

如果我的转化率也是 10%， $100 \times 10\% \times 100 = 1000$ 元，再前端我也是赚到 1000 元，而后端的转化我只要能做到 1%，从 10 个购买 100 元产品的用户里转化 1 个支付 1000 元，我就赚到了 2000 元。

同样的客户数，同样的转化率，而我的利润是你的 2 倍。

事实上，有前后端产品设计才能设计出病毒式的裂变模式…

2、裂变设计：后端客户售卖前端产品利益全部归客户

如果还是 100 个客户，10 个买了 100 元的产品，1 个买了 1000 元的产品，针对买了你 1000 元产品的客户，售卖你 100 元产品的利润全部归他。

如果他能卖出去 100 份他能赚多少钱？

$100 \times 100 = 10000$ 元，那么，他希望他卖出更多份么？

你呢，你希望他卖更多份产品出去么？

更重要的是…

3、设计好话术，文案，海报，帮助你售卖前端产品

买了你 1000 元产品的人，是不擅长卖你 100 元产品的，你要给出最简单的售卖方式，仅需要复制粘贴就能完成售卖，而且你提供的话术，文案，海报，必须要足够有吸引力，要能给卖的人带来成交…

我来给你分析一下，如果有不妥请你提出你的意见，互相交流进步更快。

实际上我们做裂变的第一步，是制定出来高效合理的裂变流程。

什么是裂变流程？

简单的说，就是你让使用者变成推广者的过程。

这个流程就是你把情感、利益、身份转接给你没有任何信任的潜在客户，通过裂变盈利系统中梯级产品模型和信任的模型，促进用户成为裂变核心用户。

网上看到过很多分享裂变的文章，了解过后感觉都是术的层面，不太靠谱，没有系统，不体系，现在你接触裂变盈利系统，虽然你还没完全掌握，但这也是一种崭新的模式。

别人都在用的东西，你千万不要用，因为已经泛滥了，用了只会让人反感！成功不走寻常路！

凡事差异化，个性化，人性化！

只要是新的东西，值得我们借鉴一下。你说是不是？

我自己本身就是裂变盈利系统的例子，通过这套裂变流程 24 小时售卖 14000 套书籍，我总结的裂变盈利系统的流程核心就是诱饵+信任。

你如何轻松复制裂变盈利系统？

裂变盈利系统是王六六多年学习裂变，营销，社群，模式榨取出来的精华内容，都是我过去研究过很多遍，实践过很多遍，把无效的，忽悠的，过时的全部过滤掉才有现在的精髓。精选出来的教程，并且是系统化，体系化的，都是干货中的干货！

你不必知道所有关于金钱，获客，成交，发售的事情与技巧，你只需要了解给你带来 80% 结果的那 20% 的事实。

学一万套课程不如学一套经典的课程一百遍，所有的裂变都通了，但关键你不知道该看哪一套课程。

我会给你最简单的学习步骤：18 个核心技巧+7 个视频教程+2 个深度解析案例+7 步傻瓜式裂变操作流程…

只需要两个星期你就能学完，照做，你就可以看到成果，这个结果就是你开始获得流量和成交，并且持续获得流量和成交。

我一度抗拒所谓裂变技术的，到今天我也依然认为裂变培训中滥竽充数者不在少数。

但《双诱饵系统》不是

《百分百病毒裂变架构》不是
《七步裂变流程》不是
《信任模型》不是

我实践过一遍以后，完全沉迷其中，这是真正实战，落地，能带来效果的干货。

```
[wplist title=" 14 天裂变盈利系统训练营,靠裂变营销实现 30 天收款 1200 万" link="
http://vip.xinran77.top/2/lesson.html?id=2723 " img="
http://cdn.xinran77.cn/images/2//05/TaROvitmv8I5O3A4r1I3S0h5549VI6.png " price=" "
oprice=" " btn=" 点击立即学习" ]14 天裂变盈利系统训练营,靠裂变营销实现 30 天收款 1200
万[/wplist]
```

7963

“想做互联网项目的你一定要知道的事情，闲鱼无货源超低门槛高回报”

26 日 “想做互联网项目的你想必也听说过闲鱼无货源，或者你也在用着闲鱼，不了解的也没关系，我会详细给大家讲一下闲鱼无货源的玩法。即使屏幕前的你并不打算创业也没事，也可以将闲鱼作为一种副业来培养，毕竟每天只需要投入短短几个小时就可以实现日入两百左右，哪怕当个零花钱也是很好的项目。

首先解释下什么是闲鱼无货源?简短的说就是我们在闲鱼开店不考虑货源问题，我们只需要搬运各大电商平台的商品进入我们的店铺，在原价的基础上适当加价然后进行销售，我们从中赚取差价。肯定有人问这种模式可行吗?当然可行，无货源模式从淘宝出现就出现了，先后转战京东，拼多多各大平台，由于其他平台的红利期过去了，以及平台规则的改变，所以闲鱼才迎来了春天。这么多经历大风大浪的无货源模式依然能够存在足以说明其可行性。

选择闲鱼的原因不仅是上面的一点，更主要是闲鱼是个大众平台，就像是现在的全民直播一样，闲鱼开店只需要一个支付宝账号就可以实现，这样放在以前的电商是不能想象的。超低门槛，外加无货源模式，我们基本就是零成本入驻闲鱼，空手起家，从无到有，从 1 到万。

当然闲鱼还有一种玩法，就是有条件的朋友，可以与身边的低价货源渠道让别人代发，但是一定要找靠谱的货源。建议通过两种渠道去寻找：一是现实中认识的人，可以是微商或家附近的工厂等;另一个渠道就是某宝的批发网，上面就有代发与三包等售后服务。

我建议还是选择第一种模式好一些，因为我们操作起来更加灵活。当我们的商品出现滞销的情况，可以没有顾虑的即使下架，然后寻找更加火爆的商品放在店铺。

而且闲鱼不看店铺信誉，也不注重销量，即使是新开的店铺只要你懂得运营就可能上首页，这在某宝是不能想象的。首先，某宝新店不开直通车，不刷流量，基本就不可能有销量，而且某宝偏重信誉高的店铺，会给更多的流量扶持。

我这里给大家讲一些新人开店一定要注意的问题。

1.选品。

选品是个大学问，很多人做店失败就是不会选品。选品很多技巧我这里不能一一详述，但是我给大家一个基本的思路，根据闲鱼的用户人群去选品。

闲鱼的用户是哪些群体。

宝妈：闲鱼的中坚力量，女性的冲动型消费往往是一个平台的支柱。

学生党：手中没有过多的闲钱，但是喜欢买一些新潮玩意炫耀，也会淘一些实用的生活品。

上班族：手中有积蓄，但是生活的压力大，所以也想买一些便宜实用的商品。

2.标题

标题就是门面，是引流的重点。闲鱼的标题有 30 字，所以一定要写满，对自己文案感到满意的可以自己编辑一些吸引眼球的话语，否则就老老实实的把搜索的关键词尽可能多的写进去。只有这样我们的宝贝被搜索到的几率就更大。

3.鱼塘

多逛逛鱼塘，鱼塘是引流的重地，而且一个准确人群的鱼塘其中都可能是精准客户，只要把握好鱼塘就会给店铺带来更多流量。

现在正是闲鱼无货源的风口期，只要你认真学习，多反思总结，店铺一定会有结果，就像我的一个单店每天都有 300-500 的入账，再加上闲鱼店铺可以复制，一个人同时操作四五家店铺不是问题，那么月入几万都是可能的。把握住这个风口期，你也能实现财富自由，我们已经错过了淘宝的红利期，闲鱼的红利期再错过，下一个风口就不知道在哪了。

7906

“怎么样才能月入万元？我刚发现月入 5 万人人可操作的项目”

年 8 日 "机场的停车场给我发来一条消息： 内容是：

“他们成立了一个会员联盟，加入的话不仅以后去机场停车有优惠，并且在每天有低价好物、影视会员 VIP 充值优惠、电影院看电影 9 折…”
掌柜看到的第一眼，就想起支付宝的案例：骑士卡

从项目本身的角度来说的话，他们的逻辑都是一样的。

资源整合。

深入的去学习这 4 个字的含义，不仅可以让你生意变好，收益倍增；还能让你有源源不断的自动化流量进来。

那么，今天我们就来讲讲：一个没资源的鱼友，我们怎么去利用“资源整合”思维白手起家呢？

1、年入 50 万的机场租车服务！

我们还是先说停车场的事情：

用户痛点：

机场的专用停车场，一般价格都很高，以杭州为例，费用在 6-10 元左右/小时左右，每天封顶价格是 50-120 元。

出差的人，少则 3 天，多则 1 周。

那么这期间至少需要交 150-350 元的，最多要 360-840 元的停车费。

对用户来说，价格太高。

你说：打个车过来吧。

也行。

一般机场离市区都比较远，少说也有个 20 公里的距离，打车费至少在 100 以上，来回一起算，至少得 200-300 之间，也不便宜。

所以有车的人就比较纠结，自己该开车，还是打车去划算呢？

所以这里的用户需求就来了：

离机场近

包接包送

停车便宜

便捷安全

于是这家公司呢，就很完美的切入这个点，对用户承诺：

24H 包接包送

停车 10 元/天，停的越久越便宜

距离机场 3 公里之内，15 分钟内到达

他们怎么操作的？

围绕机场附近 3 公里内找农户租地

圈出一个简易的室外停车坪

在一些本地服务平台上架服务

美团、大众点评、58 同城、杭州本地宝公众号、甚至百度首页…

剩下的就是每天接电话接送人即可。

引流效果如何？

这个暂时没有数据，每次去机场，停的车至少有 60 量以上。

我们以 80% 的停车率来算，一个停车场 80 辆车，20 元/天，一天收益至少是在 1600 左右，那么一个月的收益至少是在 5 万+。

就是这种最不起眼的一个小领域，通过整合农户低价土地、免费的本地信息平台、满足车主痛点的整合资源项目，一年的收益至少也是在 50 万以上。

2、赚钱的本质就是帮助别人解决问题！

当然，机场这种玩法，需要地理和资金支持，一般人不现实。

作为普通人，如何去学习经验运用，实现月入过万？

这个才是我们更应该思考的问题。

互联网时代如何赚到钱？只要你沉下心多观察，月入一万并不困难。

我们要赚到钱，就要悟透一个核心：赚钱的本质就是帮人解决问题。

掌柜可以讲 100 种项目，都可以达到这个水平，为什么掌柜敢这么说，继续看。

你上班工作，是为老板解决某个方面问题。

你卖服装卖产品，为人解决日常生活问题。

你搞考级、考证、考研，为学习的人解决专业问题。

不管你做什么事情，是不是都是这个道理。

那么我们要怎么实现月入过万呢？

我们先来倒推一下目标。

月入 10000=日入 330。

目标很明确，对不对。

每天赚 330 元，具体怎么去实现呢？

讲 3 个例子：

例 1、自己花时间去赚钱

找一份日赚 300 元的兼职

你有专业能力，可能一篇稿子、一张 PPT、一个短视频就值 300。

你没有专业技能，就只能考虑去买卖资源。

找一份利润 30 的产品，一天卖 11 单。

利润 30 的东西很多，衣食住行，任何一个领域都可以。

淘宝的任何一件商品，同样的标题在 1688 搜索一下看看。

这是掌柜的答案。

找利润 300 的产品，一天出一单。

产品想要卖高价，通常有一点就是：用户急
比如失眠、脱发、狐臭、口臭、便秘、怯痘。

比如电脑死机、手机进水需要紧急状况。

比如撩妹、情感指导、个人提升、圈子服务

产品，要么能治病环节病状、要么能挽回损失、要么能达到某种结果。

能做到这些，不怕卖不出高价。

那些这些东西，怎么去挖？

这里不讲，我说靠缘分，你信不。

学着多去点点那些价格在 500 以上的产品广告。

接着要做的就是引流，让别人知道你有能解决他需求的东西。

引流也不会？

网上资料很多，同行是你最好的老师。

3、高效赚钱就要学会买卖时间！

掌柜一直觉得所谓“知识付费”不是什么风口。

这个东西一直就存在我们身边。

你到岔路口迷惑，不知道咋走，小超市买瓶水问路，别人不会坑你。

你到一个新公司，不了解情况，请老员工吃个饭，别人愿意教你点东西。

你做一个小项目，不清楚怎么办，给有经验的人发个红包，别人愿意答疑。

一个人要想混的好，付费意识很重要。

知识付费也不是新产物，除去那些为了昧良心赚钱的韭菜收割者以外，更多的是越来越多的人知道自己的时间值钱。

“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”

小时候读的课文还历历在目，怎么长大就忘了呢？

想要高效的赚钱，就是要学会珍惜你的时间。

例 2：买别人的时间，让别人帮你赚人

与人最好的交际方式就是互惠互利。而

金钱，又是建立信任最简单的东西。

谁都愿意去赚钱，也更愿意相信有过交易的人。

前面我们讲过，如何自己赚钱。

现在就可以通过之前积累的客户，一起合作。

采取会员制、代理制、加盟制等方式。

在原基础上，给与别人一部分利润，让他们拿货。

通俗的讲：你能教会别人怎么赚钱，你也就不会缺钱。

假如原来你一个人一天要卖 11 单，才能赚到 330。

你从这些客户里，找到 10 个代理或者会员，他们一个人每天帮你出 3 单，你是不是也能赚到 330 元的收益呢？

4、蓄势待发自动吸引人的蝴蝶效应！

掌柜最近学会一个词，叫：资源倾斜。

当你能聚集一批人做事，或者说是你通过持续的释放价值，在某一个领域建立起权威性以后，所有的资源都会像你靠拢。

简单讲：

公众号有粉丝，会有人找你投放广告。

店铺里有流量，会有人像你推荐货源。

文章写的不错，会有人邀请出书买版权。

总之，当你找到能深耕一个项目达到一定规模以后。

所谓资源整合，真的不用考虑太多。

你手里的资源、人脉会越来越多，你与普通人的信息差越来越大，渐渐的就会成为一个平台。有求于你的人多了，愿意帮助你的人多了，信任你的人多了。

那么是不是就意味着可以操作的机会多了，钱也多了。

就像支付宝的骑士卡那样，把所有的店铺资源聚合一下就是一个卖点。

同样的把你的人脉、资源聚合一下也会是一个卖点。

这个时候，仅仅靠着这点信息差，1万块的门槛，可能就是1天的事情。

总的来说，赚钱其实不难，

难的还是思维。

说白了，商业是一个很简单的道理：买和卖。

你如果没有每天在一个赚钱的圈子里，或者是坚持去做某个项目，有长期的经验积累沉淀，想要靠偶尔看点文章就培养培养出营销思维，很难。

街上摆地摊的和开店的，你每天都能看到。

你觉得他们有什么相同，有什么不同吗？

如果是你去操作应该考虑哪些问题？

你可能只会想：这不就是低价拿货，高价售出吗？

真的就这么简单吗？

并不是，实际上还有：摊位费、店铺定位、每日人流量、人均消费水平、年龄层、喜好…好好琢磨琢磨下生活中例子吧。

还是那句话：掌柜领进门，修行看个人。

毕竟，天雨虽宽，难润无根之草；佛法虽广，不度无缘之人。

7951

“一个新兴的特殊行业从业者自述 一步步走进情感咨询领域”

年8日“我是一名情感咨询师，自由职业者，目前带了几个徒弟跟我一起做，平均每个月每人能赚大概3万块钱，比一般的上班族赚的多得多。

今天是520，四年前的今天，我刚刚接触这个行业，四年时间的摸爬滚打，让我从一个很容易受伤的女人变成了能挑战任何男人的女人。

四年来，我接触了几千个客户，有未成年的情侣，有家产过亿的**，有婚姻美满的夫妻，有**未谄的少女。。。。。

这个行业让我见识到了各种各样的人，见识到了社会阶层下各种男女丑恶的嘴脸，也见识到了很多让我羡慕的爱情。

今天跟大家讲讲我的职业，也给大家讲讲我是如何做到现在这个水平的，其实一个月赚3W在这个行业里算是中等的，并不高，只不过不想让自己变得太累，也就没在往上爬。

1、我是如何入行的

年年初，我遇到了他，让我变坚强的他，我爱他爱的死去活来，但是最终他是个PUA，当我知道我只是他众多船当中的一个的时候，我的内心开始变异了，我想要报复他，让他变成我。

我先是在朋友之间问，然后他们的回答都是让我离开，自己承受痛苦。

我不甘这样让他这么简单的就结束我们之间的感情。

我也开始从网上学习pua，通过学习，我知道了他是如何玩弄女性的，用了什么样的方法。

然后我去**性pua，找心理咨询师，向他们请教我心里的问题。

直到年底，我开始实施自己的计划，短短一个月的时间，我把他玩的团团转，我让他给我付出了很多的钱，我让他其他的船也像我一样，我联合她们，我们把他弄得失去了工作，他的朋友也都被我们挑拨离间再也不跟他往来。

之后他一无所有，就被我们集体踹开了。

时间来到了 年春节，我心情愉悦，周围的朋友知道我的所作所为之后都向我来请教是如何做到的，一开始一个两个还好，之后越来越多的人来问我，因为之前一直在各种群里面混，认识了很多情感不顺的人，我把我的事情分享出去之后，他们都来问我了。

这个时候，我感觉商机来了。

2、我的第一单

年的 520，我出了第一单，这单的客户是一个三十多岁的**，她的老公事业有成，而她是家庭主妇，在家带孩子再加上不正确的时间管理导致身材走样，她老公也经常出去嫖，不经常回家，或者每次回家都是很晚。

我让她从改变自己开始做起，两个月时间的魔鬼训练，从 150 斤减到了 110 斤，因为她本身以前就是个美人坯子，所以瘦下来加上学会打扮，再加上生完孩子之后的一种成**性的**特有感觉，让她从以前出门没人在意变成了回头率百分百。

她的老公看到了，也回心转意了，下班时间越来越早，回家的次数越来越多，他们的生活也变好了。

这一单，我赚了 3000 块，其实我并没有出什么力，只是一直跟她说，想要拴住男人，首先自己得比别的女人更好。

至于怎么变好，无非就是外表和内在，以前他们的感情是没问题的，所以内在不用改变，只是外表出了问题，那么就改。

在两个月的魔鬼训练中，我也在不断的用她老公在外面鬼混来**她，让她知道他们感情的原因其实在于她自己。

这一单完成之后，我把工作辞了，我开始专心的干这个事业。

3、情感咨询如何赚钱

说白了，这个就是开导别人，别人的情感上有问题，来咨询我，我收费，就像做家教一样，学生有问题问老师，老师收费，一样的道理。

自从工作辞了之后，我就在知乎，很多的群里面做软文推广。

每天知乎上更新两个回答，一篇文章。

当然，都是瞎编的故事，或者是看到电视剧编出来的，或者是看到咪蒙的文章编出来的。

女人嘛，我也是女人，我当然知道女人想要看什么了，我也知道女人的真实生活是什么样的。

4、我是如何带徒弟的

在 年的时候，第一个徒弟，她其实也是像我一样被那个男的所伤害，然后在网络上求助，遇到了我。

我看她的经历跟我很相似，再加上她是大学生没什么钱，心软就没收她钱。

她说给我当徒弟，给我拉客户，以此抵债。

我说可以。

然后她拉来了七八个女同学，都是她学校的，感情上有问题的，我一共赚了他们不到 5000 块钱，因为都是些小问题，毕竟校园爱情，还是挺纯真的。

在之后，她跟我学习，我让她多去了解别人的情感，先试着再学校里给别人提供咨询服务，之后经验多了，就开始像我一样写文章。

对于女生来说，写文章还是比较好些的，毕竟看了那么多的电视剧，什么狗血剧情都见过。

她给我写文章引流，我做售后，给她分成。

年的时候我开始招收徒弟，学费是 2 万，来线下学习。我开了公司了，让徒弟在公司跟我学习。

有了她们帮我引流之后，客户越来越多，现在每个月都是只接 10 个客户，其他的都交给徒弟去带了。

我让徒弟们学习其他人的情感咨询的课程，女性成长的课程，然后录制出来，在千聊这种知识付费平台推广，因为三年多的流量积累，已经有不少的流量了，所以每次课程都能收到十几万的纯利润。

见得案例多了，以至于我到现在都是单身，并不是我不想，而是没时间去接触新的人。

咨询类项目是以后的大市场，现在的互联网还没有相关的规定必须要有资格证才能教学或者提供相应服务，所以在这个行业想要赚钱是非常容易的，只要你有足够的经验就可以。

整个项目的流程就是这样：

1.打基础

学习内容，只有自己有经验，有知识了，才能去教别人

2.引流

通过写文章或者录视频等各种途径去发布自己的优质内容，靠优质内容进行引流

3.培养用户信任

一开始别人是不信任你的，你要通过各种方式增进跟别人的信任，这样以后才会更好的成交。这个增进信任的方式就是多跟用户聊天，多在朋友圈发布自己的信息，给别人点赞，评论等。

4.成交

别人有问题来找你咨询，收费就是了。

整个项目大概就是这样了。

7920

“干货微信群引流方法,如何使用微信群爆粉” 8日 “我曾经说过，一切

的生意的本质就是买与卖，买卖之间隔着的就是流量。

赚钱很简单，就是把钱从别人口袋里放到自己口袋里，。

项目多牛逼，也离不开人，就是说流量，。

赚钱=流量 x 转化率 x 客单价 这个不多说了。

以后我会多写一些网络引流的方法，让大家赚钱的流量越来越多，。

我始终认为呢，微信比较低端，但是好在泛粉流量比较大，今天就带带大家了解一下微信怎样引流：

一： 微信群吸粉

每个人的微信里边都有很多的群，比如，闺蜜群，聊天群，车友群，宝妈群，同学群，户外群，根据自己的产品，找到精准的人群，然后丢出我们的诱饵，我们迈出了成功的第 1 步。

接下来，我知道你在想什么，你在想哪里找到这么多群，自己没有这么多群对吗？

的确，我们每个人手上的资源是有限的，吸粉引流的人数就会是有限制的，那么，我们怎么找到更多的相关属性的微信群，不要着急，接下来给大家分享方法。

微信好友推荐

我刚开始做互联网的时候，就有很多的微信群，特别爱窥屏，寻找有用的信息，，但是时间长了，我发现并没有给我的带来很大的收益。于是我就想把微信群给退了，微信群总是闪来

闪去的，挺晃眼。但是后来了解“微信群矩阵”之后，喜欢上了这一招。

在最开始没有种子用户的时候，可以向身边的好友，微信好友，给他说，我最近对骑行(相关属性)感兴趣，有没有微信群一起交流，方便拉我进群交流吗？

这样，好友一般都不会拒绝，因为，物以类聚，人以群分。别人都是非常乐意的。一旦进入微信群，那么我们就可以进行抛出诱饵，疯狂的吸粉引流。然后吸粉之后，建立信任，进行二次裂变。

微信群的好处就是：微信群的人员可以邀请好友进群，只要不是收费群，给朋友说清楚，进去后只要不是广告的，一般就不会拒绝。进群先发一个小红包，自我介绍一下，最好群主在的时候，这样以后就是发点广告，也不会被直接踢了。

微信群互换平台：

有需要就有商机。聪明的人都知道，精准引流的方法是极好的，各种微信群大全的网站，平台，应运而生，每天有无数的人在上边进行微信群二维码的互换，求购，交易。

更有衍生出很多微信群项目，比如某多猫，

比如百度搜索：微信群大全

很多的类似平台

这样的平台怎么玩呢??

我们看到的是这样的，进去之后，显示有分类，地区，然后下面有很多群，我们点击第二张图片进入看看，

进入之后，左边有一个二维码，扫描二维码就可以入群。一般这种玩法，你需要不断的刷新平台，不断的加入，因为一个微信群满 100 人之后，扫码是进入不了的，只能加群主微信，让他拉你进入。

通过以上的两种方式，你就可以获得很多的微信群了，准备好你的诱饵，然后在微信群里边适时投放，鱼饵可以是一段话、一篇文章、一段视频。

此法，百度搜索微商爆粉，百度竞价广告项目，由此衍变而来。

(微信群质量通过好友推荐比微信群互换平台高)

微信群吸粉非常简单，但是有几点需要注意：

① 在其他人的微信群投放诱饵时，一定要和群主搞好关系；

② 如果群主不搭理你，做诱饵时一定要无痕，比如一些知识传播型的文章，看似无害的文案；

③ 如果你希望通过微信群加分，那会儿一定要长期有效，而且持续输出；

④ 如果微信群太多，建议使用一些辅助工具，方便批量投放，由于工具经常会更新，这里不做推荐，如果你找不到，可以到公众号找我，给你推荐。

7913

“社群新零售：非常实用的引流方法” 13日 “我理解的创业是为了什么？”

物质丰盈—时间自由—获得别人尊重—自我成就感—实现人生价值。

但为何有人干着干着就迷惘了？

因为拿着产品拼命找客户，

去拼价格拼服务拼质量，

创业陷入了红海竞争。

如何改变？如何走出困境？

最直观的就是搞流量搞成交，

这世界上有这样一批人，专门研究商业并实战，这样可以帮助更多需要帮助的人变的更好，

同时建立自己的事业模式。我就是这群人的其中之一。事业不仅仅是做一门赚钱的生意，但是赚钱的生意，可以发展成为一项事业。

No.1

什么是产品？

那么一门赚钱的生意，是不是大家都想要的？我想一定是这样的，包括我自己。那么一门赚钱的生意，需要哪些必要的条件，其实就三个条件：产品，流量，成交。

什么是产品？很多人对产品的理解就是货或者服务，其实不尽然。我认为有六类产品
货品—服务—技术—内容—资格—系统

实物商品叫货品，服务是虚拟货品。我给大家分享的创业内容，是不是也卖了 19 元？这不是产品？当然是的。

No.2

什么是流量？

那么什么是流量？流量就是，有可能成为你客户，或者能够让你变现的人。

比如有个卖内衣的老板娘，拍抖音展示自己美丽的一面，吸引了几十万粉丝，但是几乎没有卖出去几套内衣。但是她找一个卖海鲜的朋友合作卖海鲜，却在抖音上卖的很好。

为什么？因为关注她的抖音号的，基本上是男的。男的不需要内衣，却需要好吃的。

我对流量的获取，分为 3 个途径：线上流量，线下流量，好友圈流量。

No.3

线上引流渠道：

线上流量获取的方式：

1、门户网站：在门户时代，门户网站是最大的流量入口，搞定门户网站，就几乎是搞定了互联网流量。

新浪为例，网络广告收入从 03 年 2000 万美元飙升至 05 年 8145 万美元，年化增速高达 48.8%，同期搜狐和网易的网络广告收入年化增速高达 72.3%与 91.8%。

2、搜索引擎流量：百度 SEM，百度 SEO，360，搜狗等等。通过搜索引擎关键字，可以让我们的排名出现在靠前的位置。

3、社交流量：各种社交工具，比如微信，QQ，陌陌，探探等等。

4、内容流量：今日头条，搜狐自媒体，百度百家，抖音，快手等等。

门户网站和搜索引擎的时候过去了。社交和内容是线上引流的主要阵地。因为本群有实体店老板，有社交电商微商从业者，有细分行业的从业者。今天讲的内容，有的地方你不需要，但是其他的伙伴会需要的。

17-18 年，人口红利结束，流量市场的主导者由社交产品转向了内容产品，搜索流量、社交流量、内容流量并存。抖音，快手，小红书，微信公号等内容渠道快速增长，大家不再盲目追求增量。如何进行存量运营成为商家必备技能，倒逼商家具备精细化流量的获取能力以及运营能力。

这个时候对于增量的获取，不再是网络广告、百度竞价 KOL 投放，内容生产。围绕精细化流量获取和运营的私域流量概念被提出，并且成为时下最热门增加销售额手段。等下会讲到私域流量。

No.4

线下引流渠道：

线下流量获取的方式：

1，线下地推：商场，高校，广场，社区吸引人加微信，关注公众号，下载 APP 等等。在几年前很流行。

2, 门店流量: 随着地推流量不精准, 于是很多人开始借助实体店来引流了。把实体店流量变成你的私域流量, 是深度触网的核心战略, 也是教大家的实战。

3, 展会流量: 参加展会吸引统一行业的人加入。

4, 沙龙流量: 参加线下活动, 聚会, 培训学习混脸熟加人。

No.5

好友圈流量渠道

好友圈流量——就是你多年积攒的人脉资源, 过客

这些往往也挺有用的。我做深度触网, 就是从好友圈流量开始的。好友圈的流量来自于你的微信, QQ, 手机通讯录里。我在 年份, 成功的将我的 800 位微信好友, 吸引 200 多人进群, 10 天时间收群费 23 万。

为什么我能成功? 因为我把他们吸引到微信群里统一成交。为什么说社群营销火? 因为社群营销是私域流量, 可以批量成交。这 2 天时间, 我们成交了 3000 多位 19 元学员, 感谢你们。

这是不是真正意义上的私域流量? 我发的这些内容你正在看到是不是? 当然私域流量, 不仅仅有微信群的形式。

还有个人微信号, 今日头条号, 抖音快手号。如果你有 20 个微信号, 每个微信号上都是精准的目标客户群体, 你的生意好做不?

我有很多学员, 已经学会了经营私域流量, 微信粉丝至少几万人, 实体店每天都是爆满的, 客户都是从微信来的。

以上的内容, 就是关于流量知识的一次性梳理, 大家是不是有点概念了? 流量, 不是乌泱泱的一群人, 肯定是有目标群体, 和获取的方式的。

如果你是实体店, 你是不是想引流到店? 如果你是做线上项目, 是不是希望微信号增加好友数量? 如果你是做社群的, 是不是希望群里的群员很多?

实体店, 微信号, 微信群如何增加人数呢? 接下来我就来一一的讲。

No.6

实体店引流的 8 种方法

如何引流到店呢? 我给大家分享 8 种方式:

1, 地推引流: 就是到店外去引流

这是我 年做的

这是别人新开业的烤鱼店

还有这样的吸引眼球的发单子引流方式。还有不直接发单子, 让人穿着卡通熊, 把引流单页放到红包里发给行人。

2, 朋友圈引流:

自己发朋友圈, 让顾客转发朋友圈引流。

3, 短视频引流:

把自己的门店具有特色的地方拍成视频, 发到抖音里, 起到吸粉引流效果, 这就是大家常说的网红店。

4, 抽奖引流

5, 1 元活动引流:

6, 游戏引流:

7, 联盟引流(这个是深度触网超火联盟独家模式)

可以让一群不认识的实体店相互之间引流。不仅是线下联盟引流, 线上也可以引流。

8, 微信群引流到店:

在群里做超值秒杀团购, 到店领取, 然后我们有套方案能够让顾客买其他东西。。。

以上 8 种引流方式, 肯定有一种适合你。

对于高频受众广的行业，很容易见效。那么对于低频的产康，美容，儿教，健康怎么引流呢？免费的流量不精准转化率低，收费的没有人来。

所以你就得借助高频店的客流然后再引流到店了。

先帮助高频店做线下活动，引流进群，然后推出 99 体验课送超级赠品的模式，引流到自己店里。你 2 天引流 500 人进群，至少可以把其中的 100 人吸引到自己的店里，现场成交 50 人不成问题，人均消费 2000 元，至少 10 万块的销售额。我们还有裂变手段，能够让这 50 人帮你裂变。

关于成交和裂变，要后边来分享了。

No.7

引流到微信号的 4 种方式：

接下来讲一下，如何吸引流量到微信号。

很多人喜欢进群就加人，其实这个白白浪费时间。真正的微信营销是主动吸引，吸引人主动加你，才是本事。

1，自媒体和短视频引流：这个不是我专业，我不就赘述了

2，付费社群引流：加入到各个付费社群，我的付费社群可多了，有几百块的，有几千块的，还有几万块门槛的。

我在群里一开始不说话，等到群里有人交流讨论，我就蹦出来掺和几句，就有很多人加我。

你只要干货多，到处都有人加你，还对你尊敬有加，因为你的发言打动了他们。所以在互联网里有干货很重要。

3，QQ 群引流：QQ 群的好处就是可以搜到，能主动出击。老乡群，车友群，运动群，兴趣群等等，多加进去，不要直接扔广告，多发红包，趁人聊天的时候蹦跶出来即可。

4，借助门店活动：引流到自己的微信上。

这里可以输入简单的图片描述

关于如何引流到微信上，我就分享这 4 个方法。

No.8

引流进群的 3 种方式

如何引流进群？

我们的引流活动，大家是不是亲身体会了？朋友圈看到有人发微信二维码，有人能私下里发文案给你，你扫码进群听课，然后付了 19 元了。群多了，每个群就只付 10 个。300 多个群，不就 3000 多人了吗？

我最高峰一期是近 4000 群同时引流。2 天成交了 4 万人支付了学费参加学习。

7909

“个人如何在网上更好地赚钱？适合大多数人的网络赚钱之路”

年 18 日 “多数互联网从业者开始的时候都是一个人，要技术没技术，要钱没钱，更不用提所谓的资源。

不少刚入行的朋友常会有这样的问题：“一个人在互联网创业，还有机会吗？能有发展前景吗？”想告诉你的是，互联网很大，个人也有属于个人的机会。我见过不少喜欢独来独往的高手。有两位程序员出身的老哥，其中一人管理者五十个大中型流量站，他的收入来源很简单，做站卖站。

至于能赚多少钱，没问，不过可以看一下市场价，权重 5-7，售价在几十到几百万不等。一个站能做成功，他就可以复制出来 10 个，100 个。年收入最少也不会低于 2 百万。

不少人会觉得网站是上个时代的产物，我也曾因为无知一直这样认为。直到看见几个同龄人在

网站上赚到了自己人生的第一桶金，才开始重新审视这个行业，果真让人大开眼界。

另一位老哥同样是程序员出身，技术很牛，去腾讯、阿里年薪也不会低于 70 万。但他不乐意，名义上有家公司，实际上只他一个人。

主要业务是服务器运维，互联网上，数据意味着一切，而数据的载体就是服务器。他收费是按小时计算，每天工作就是在偌大的办公室喝喝茶，远程一下，帮人解决解决问题。

以上是技术流的打法，但绝大部分人没有这样的实力，是否有一条适合多数人的路？答案是肯定的。

一、适合多数人的赚钱之路

古人云：“宁**头，不做凤尾。”此话何意？

在细分领域领域做老大，远比在一个大行业里成为倒数强得多。

原因何在？

互联网上什么赚钱，什么不赚钱，其实很多人都清楚。比如大家都知道在淘宝上卖女装，复购多、利润大。

为何不做？

因为竞争大，在红海市场里厮杀，到最后的都是资本的雄厚。个人能力在资本的面前，不值一提。更不用说互联网新人，进去只有做炮灰的份。

若能有幸存活，也必定赚不到大钱。几乎每个平台都是头部 5% 的玩家基本占据着整个平台 95% 的流量、资源。而且行业内部都有交流群，多数情况他们是非常团结的。

如果你想成为一名内容创业者，也是目前最适合个人的轻创业模式，做大众领域的情感、搞笑、励志多是没有机会。

个人想在网上赚更多的钱，得到更高的回报率。最好的办法就是专注在一个细分领域，或是在某个小领域取得垄断地位。

有很多被人看不起的细分行业，比如在收破烂这个领域细分出的收家具、收电视机、收衣服，一个同学家是收塑料制品，开的 A6，一年有几十万收入不是问题。

二、细分领域怎么找

行业深挖。

举个栗子，食品是一个大行业，但大众日常需要的品类，几乎每个领域都有知名品牌存在，提起火腿消费者会想到金锣、双汇，方便面有汤达人、康师傅，价格也十分亲民。

换个角度想，如果你是消费者，会选择一个相识多年、价格实惠的大品牌，还是从未见过价格昂贵的小品牌？

个人进入食品大行业很难有机会，但是深挖下去就不一样了，会发现不少细分领域。

比如：食品分为人吃的与宠物吃的。

宠物，可能是猫猫狗狗、仓鼠蜥蜴、羊驼乌龟、虫鱼鸟儿，不同类型的宠物喂养的主食也不一样，况且现在也不只有主食，还有维生素、小零食、干果之类。

每个都是细分的领域，宠物食品利润一般都十分可观。

人吃的食品主要有分为正餐、代餐、零食。

正餐和零食是比较一般人熟悉的，而代餐很多人不了解。

减肥和健身的时候为了控制身体热量就会有减肥代餐、断糖餐、低脂代餐、健身餐；

早上或平时工作太忙，来不及吃饭时，就有营养、咀嚼和早餐代餐；

如果是刚刚生产完，还在月子期间，有专门的月子餐；

还有比较受欢迎的网红代餐 ……

到了这个层次，找到的基本都是小领域，大多数都是利润很高的。下面这个月子餐的成本在 500 左右，利润至少有一倍。

三、个人如何做好细分领域

1、掌控时间

时间对每个人的重要性不言而喻，特别是个人网络从业者。在没有外界条件的约束下，容易松懈懒散，你可以孤军奋战，但要管理好自己的时间。

2、善用于人

多数刚开始在网上创业都是从一个人开始的，前期没关系，但到了后期，有些步骤可以流程化的时候，选择外包，节省自己的时间，学习更多的新知识、精进自身。

3、选择适合自身的细分领域

为什么要选择细分领域作为起点，因为细分领域的竞争对手比较少，有的甚至没有。就算有，实力也不是特别强。

在选择时，要特别注意这个领域其他竞争对手实力如何，从这三个方面考虑：产品、服务，价格。如果有两样能够超越竞争对手，就可以尝试去着手。反之，则换个行业，寻找适合自己的。

四、写在文末

在互联网孤军奋战的人，多数时间都是平淡、乏味，同时也在不断地打磨自身，那些比你厉害的人，可能只是在累的时候，比你多坚持了一会。

7852

“那些曾经被瞧不起看不上的副业 早入行的人都已经赚翻了”

年 22 日 “随着互联网的兴起，赚钱的机会随处可见。

你有没有经历过，网络赚钱机会引流方法：深度揭秘豆瓣引流，同行即是你最好的老师就在眼前，自己却生生错过？

回想起来都直拍大腿。

今天就盘点一下，那些曾经被人看不起，但是早入行的人都赚翻了的副业。

1、【微商】：那些喜提和谐号的微商，实际比大多数人聪明。

如果你还停留在那个天天刷屏，打鸡血的概念，那你就误会微商了。

事情的真相是，当年那些暴力刷屏，晒豪宅别墅、喜提和谐号的人，确实赚到了。

这里插播个小知识：

为什么微商的广告看起来很傻？是做微商的人智力不够吗？

不是，他们都很聪明的。

脸皮厚，且能掌握人性。如果是一般人，真不好意思这样发。

那些漏洞百出的广告，只不过是为了过滤人群。找到傻白甜，找到那些愿意相信的人。

现在的微商，早已转型。

他们学会了搞私域流量，养熟客户，贩卖焦虑，做培训，卖梦想。

这看到没？

有这头脑的人会不赚钱吗？

当然，还有个别的倔强的，依然在刷屏。

2、【自媒体】：这么赚钱，你就不会来赚头条这几块钱了。

举个实际例子。

份，刚注册头条号的时候，分享赚钱项目，很多人冷嘲热讽。

“这么赚钱，你就不用来这里，赚头条那几块钱了。”

“你这意思，你的月收入已经过万了？”

“赚钱的事，你会告诉别人？”

“这么点粉丝，就别教别人了”

“全民自媒体吧，都不用吃饭了”

你看吧，这里面透露着很多认知差。

当然了，我对于这些消息，从来不在意。

甚至我会给他点个赞，顶他上去。

讲到这里，可能有部分人，是真心的想了解这些问题。

顺便讲一下。

1.做头条赚的可不是几块钱，每期都会有各种补贴。

比如现在正在进行的，【蒲公英计划】20倍补贴，墨叔每发一篇文章，1万阅读，就有400左右。

而我写一篇文章，最多不超过1小时。

看看我的写作水平，这些大白话高中生都可以的吧？

2.赚钱的事，到底会不会告诉别人呢？

问这个问题的人，通常不明白一个道理：人与人之间的链接，是价值交换，最高级的套路，就是真诚。

况且，假设一个人在做月赚10万的生意，那月赚1万的生意，分享出去又有什么关系呢？

一个月下来，接近1000读者，通过各种方式找到我。

我也会帮他们解答一些，我知道的问题。

我没有搞培训，也没有去割韭菜。

但是，假设将来有一个赚钱的好项目，需要抱团做，那我有这么多人支持，起步速度会不会快很多呢？

越分享，越有机会变得富有。

这是自媒体，给我带来的直接好处。

那些入行早的，会得到的更多。

3、【直播】：满屏的小姐姐，不务正业好吃懒做，败坏风气。短

视频的推荐机制，是根据人的喜好来的。

你喜欢看什么，就会一直给你推送什么。

所以，先想想，为什么你打开的画风，为什么和别人不一样？

现在上到央视、董明珠、罗永浩、李小璐，下到普通个人玩家，都纷纷开启了直播带货。

表面看是直播浪潮，实际上，是信任的迭代。

从文字，到图片，到视频，到直播。

图片视频可以造假，但是直播，会显得更真实，令人买的更放心。

本质上讲，是在网上开了一家实体店。

开店是不务正业吗？

做得早的，积累了一定量粉丝的，一天就可以卖传统店一年的量。

有人会问？大家都去卖，谁买呀？

错，并不是大家都去卖。

真正敢做，并且坚持行动的人不足 10%。

入场早，先吃肉。末端 50%的人，会被淘汰。

这就是现实。

放下偏见，拥抱时代的变化，生活会更加坦然。

少一些偏见，不要总是没事就去喷一下别人，多分析背后的逻辑。

要知道，大家的智商都差不多。

当你以为自己的想法与众不同的时候，并不是你要发财了，可能是你要 OUT 了。

7838

“如何做网赚兼职的“包工头”，闷声赚大钱？” 13日 “在互联网早期网赚这个词还没有成型，那时仅仅也只有有一些平民站长依靠网站每天浏览的用户来做一个相应的赚钱变现，常采用的方式有接广告、软件下载等等。

可以说早期的网赚是属于部分人的，因为他们有能力搭建一个网站，有能力在网站中制作内容，有能力让网站每天都拥有用户，所以他们才有了把流量变现的机会，这也是我对早期网赚的定义。(把流量变现)

但现在互联网的技术越来越成熟，同时也衍生出了越来越多的网赚方式，比如

知乎好物，开网店卖衣服，开直播，在网上搞设计，在网上写文章，操作 CPA，操作 CPS，淘宝客，职业打假平台，骗捐果聊甚至卖小视频等都是网赚。

虽然，网 zhuan 有很多种方式，但大多数人还是一脸茫然，不知道自己该做哪一类好。

很多人刚开始回去选择做注册 APP、聊天 zhuan 钱、投票、砍价等任务兼职，但当你真正去做了之后，会发现不仅很累，还赚的少，每天忙个不停，一天也就最多三五十，遇到一些好点的任务可能一单就 50，但这种任务也比较少。

所以，为何不自己做包工头呢？

今天给大家分享的项目就是互联网上的“包工头”。现在有大把的人想要在互联网上做一个兼职或者副业。

所以我们可以成为那个给用户兼职或副业的人。

这，就有了项目。

操作这个项目给大家提供 2 种思维。

1

自建包工头似的兼职网赚网站

我们都知道传统工地上的包工头是不需要干活的，他们每天就是接老板的任务，然后招自己的亲戚好友去干活，自己拿差价。

网站搭建要么自己学习技术，要么花钱做。

(在这里说明一下：很多朋友认为做网赚可以不花费一分钱，有时候我们告诉他，你做推广需要购买一个账号，他就在想：【啊，还要购买账号啊？】

其实做网赚有时候是会花必要的钱，就比如这个网站，你就算是自己去做，你也得花钱购买域名空间)

做网站不难，现在市面上甚至有一键搭建网赚任务网站的服务，其一年费用 300 元，永久版也只需要 1500 元。

2

网站上的兼职任务哪里找？

只有在网站中填充大量的任务，才能吸引到流量。

可以在 QQ 群、广告联盟中自己获取任务，然后在后台里上架这些任务，只要用户走的是我们给出的专用链接，那么我们就是可以获得收益的。

另外现在很多老牌的网站任务平台都会给站长们提供付费任务接口，这对新站长来说是一个不错的渠道。

购买相应的接口之后，我们就可以与这些平台完成对接，把他们平台上的任务直接搬到我们的网站之中，相应的我们也可以获得用户完成这些任务时的收益，然后再由我们把用户收益部分进行发放。

3

在哪里寻找这些用户？

这就涉及到了推广，可以做 seo 和竞价，让自己的网站获得更高的排名从而获得更高的流量，在后期我们就只需要对排名做一个长期维护，就可以实现流量源源不断的躺赚效果。

如果你不想学习做技术，可以想别的方法推广，只要你能积累到一批人，你的项目就可以进展。

另外你也可以不做网站，你只需要找任务和进行推广就可以

其实看到这里，很多朋友应该明白了这个项目的关键，首先是你要有兼职任务，其次是要有流量去做你发布的任务。

网站只是一个集中你任务的地方，比较好管理，如果你不想管理网站，那就可以直接引流做你收集的任务，任务可以放到石墨文档中，比较方便管理。

在这里推荐三种引流方式。

1、微信推广

大家可以做微信搜一搜推广，现在 v 信的用户非常大，我们现在通过微信搜一搜加人每天都是加上百人。

试想一下，如果你能通过这个方式加到这么多人，然后把他们拉到群里面，直接把你的任务网站甩进去，把做任务的方式用文档甩进去，你是上级，他们是下级，你们去做单，你就有钱。

你需要做的事情就是上架更多的任务，然后做好你的微信搜一搜推广。

这样长期下来，你手里面积累到一批需要做兼职的人，后期也可以接一些大单，比如给一些商家刷单，顶帖等，还有类似于网络水军那样的任务，需要多个小号一起上的单子。

2、QQ 群。

QQ 群是一个获取用户的好地方，搜索“打码”“挂机赚钱”“游戏试玩”“信用卡佣金”等关键词都可以找到大量精准用户。这些用户最大的好处就是他们对于这些网赚任务网站轻车熟路，只需要简单对任务做下描述，把网站或者二维码推给他们就足够了。

但是有些 QQ 群是禁言的。

所以你可以自己学习做 QQ 群排名技术，弄自己的 QQ 群，做自然搜索排名，让用户通过关键词直接加你的 QQ 群。

或者可以到豆瓣去引流，让大家加你的群。

引流方法除了微信推广和 QQ 群、豆瓣之外，还有贴吧也是不错的，你可以把你的二维码直接放到贴吧，吸引人来加你的群。

像这个帖子就是我们一个学员发的，份发的帖，现在还是存活状态。

做贴吧的话，比较推荐大家去做兼职吧，还有各个学生吧，学生的力量还是蛮恐怖的。

总之，做这个项目是给那些想要做兼职的人提供机会的，所以大可放心的向别人介绍你的兼职，做得好，只要不去骗人，也比自己做小任务可观。

7823

“详细拆解抖音美图音乐号案例 单人操作百元成本长期可持续”

年 8 日 "今日项目：美图音乐号案例详细拆解

👤项目人员：1 人

👤所需设备：手机、电脑

👤项目成本：100 元

👤项目前景：长期且可持续性

👤项目困难指数：★

👤项目风险系数：★

👤适合人群：所有人群

1、项目市场分析

刷抖音的时候经常看到一些美图+音乐的短视频，这类型短视频通常评论点赞非常多。美图音乐号顾名思义就是优美的图片+适合的音乐结合而成的视频。

我认为美图音乐号主要有以下特点：

类别众多：音乐和图片的领域范围无边界。比如：明星类，风景类，科技类，美女类，帅哥类，壁纸类，二次元类，男女混搭类等等。

受众面广：音乐和图片的种类多，众多类目又包含了一定的喜好人群，可谓是男女老少通吃。

迅速涨粉：美图音乐号容易抓到用户的心理、引发共鸣。并私信索取图片的粉丝多，容易引导关注公众号或者添加微信。

适合新手：视频结构简单，只需图片和音乐，制作容易适合放大操作。

今天就来和大家拆解短视频平台操作美图音乐号的案例，继续往下看！

2、项目准备

手机、电脑

项目启动操作流程

01 账号注册和养号

账号注册：我建议使用数据流量注册账号，也可以使用官方推荐的流量卡注册。

养号步骤：

1、每天刷 1 小时左右，连续刷 3-7 天。

2、根据美图号的定位搜索同类型的视频，点赞、评论或转发。比如你的账号定位是明星美图类，就去搜索明星街拍的视频，并且点赞评论相关视频，系统就会给你的账号定标签：喜欢明星街拍的人。系统就会自动为你推荐明星相关的视频，后续使用这个账号发明星相关的视频，就会获得平台推荐并且有人持续关注你。

3、发布的第一条视频播放量高于 500 播放量就算基本养号完成。

我建议大家一定要养号，养号可以缩短作品审核时间，账号定位清晰从而粉丝精准，视频播放量也会更高。

02 图片素材

根据账号定位寻找合适的图片素材。我这里推荐几个找高清图片的网站：

花瓣：图片种类繁多，具有图片相似推荐功能，快速寻找同类型好图。

堆糖：美图壁纸类兴趣社区，适合壁纸类型。

lofter（乐乎）：网易旗下，图片偏二次元。

蜂鸟网：摄影类图片很多。

站酷：设计师互助平台，内容丰富，制图必备。

国外网站：Pinterest、Pixiv、NewOld Stock 等。

国外网站需要科学上网。

03 选择音乐

抖音抖音，抖字占了一半，另外一半就是音。热门抖音短视频背后肯定是内容加适合的音乐。由此来看音乐的搭配对于短视频爆火是非常重要的，我选择音乐的经验有以下两点：

根据定位，确定人设：选择图片的时候就要确定好表达的主题，比如选择伤感类图片可以选择抒情音乐，更容易让人产生共鸣。

纠结音乐时选择轻音乐：新手在选择配乐时尽量选择纯音乐，这类音乐不受歌词影响，包容性强，视频兼容度高，容易促成视频和音乐相符合。

04 热门小技巧

抖音热门技巧有很多影响因素，华夏网赚上分享了很多热门小技巧，提高爆火机率。

精准定位：账号定位精准，所发视频保持统一，内容垂直一个领域。

内容质量：美图音乐号含有图片+音乐两个组成。图片一定是高清晰，尽量选择原创图片，音乐融入图片意境。

追热点：每天都会有新鲜事发生，跟进潮流热点，提高视频曝光量。发布视频尽量选择晚上 8 点左右，因为此刻是用户刷抖音最多的时刻。

05 变现方法

入驻星图 MCN 接广告：抖音粉丝达到 10 万以上可以加入星图 MCN，美图音乐号无真人出镜，接广告的机会更多。

商品橱窗：开通商品橱窗出售相关商品，比如好物推荐等等。

出粉：在账号个人介绍添加联系方式。大致的流程是对接工作室 - 工作室提供 V 号 - 抖音引导粉丝加 V - 加满 3 千人后交给工作室 - 工作室结算收益。

公众号：引导粉丝关注公众号，公众号每天发布同类型图片的文章获得流量主收益，粉丝达到一定数量可以接推广。

账号交易：将抖音美图号或者美图公众号直接在交易平台出售。

3、项目收益

星图 MCN 接广告：抖音星图 MCN 接广告获得收益，具体收益根据账号质量决定。

商品橱窗：发布视频可以添加好物推荐，获得收益，卖多少赚多少，通常好物推荐是 20-30% 的佣金。

出粉：粉丝大概是 0.8 元一个，根据实际情况会有所变动。

公众号：流量主收益+平时接单广告收益。

账号交易：根据账号质量评估价格，抖音 0.03/单粉 公众号 0.5-2 元/单粉不等。

4、项目风险评估

抖音美图号适合新手或者网络创业者，完全的做到零成本。

5、项目注意事项

1、尽量做到一机一号一抖音。

2、不要用同一手机同一 IP 注册账号。

3、养号期间视频看完再点赞，切勿大量点赞和频繁修改个人信息。

7834

“网赚网盘赚钱，一个自动来钱的小项目，日入 200+” 14 日

"以往跟大家分享的东西都是一些实操性比较强的，于是就有朋友来问了，说有没有类似像小说项目一样，前期投入进去，后期自动来钱的东西。

喔，想想快要过年了，过年期间很多朋友都是陪在家人身边，可能会缺少精力去打理项目，如果有个能够自动来钱的项目那是再好不过了。

01 下载就能来钱的网盘

别说，还真有，是关于网盘的项目，可能有的朋友了解过，觉得有点老，但实际上只要能一直来钱的，没有新旧之分！

只要网盘不死，能摸金的机会就一直存在，网盘很火，大家上传和下载东西多数都在用网盘，但你有没有想过其实还有一些网盘是可以赚钱？

操作这个项目需要用到网赚网盘，关于这类网盘我就不解释了，大家可以搜索一下，百科上给它的定义：

02 收益效果

赚钱的网盘：一种通过下载获得收入的网盘，上传热门内容，当有用户下载你上传的东西你就会获得收入，万次下载最低 200 元，万次下载收入区间是 200~3000 左右。

主要是看哪家的网盘提供的收益，市场上有很多赚钱网盘，大家可以自己去寻找合适的：

下面是别人在做的赚钱网盘，具体是在哪个平台上的，为了避免广告嫌疑，我就不介绍了，大家可以参考其中的收入：

一些平台会设置等级机制，等级越高，收入越高，如果大家不放心的话，可以不升级等级

03 项目是否可靠

就目前而言，项目是比较可靠的，取决于你使用的那家网盘是否可靠

赚钱的方式有点类似于 cpa 等广告联盟，我们的收益是根据网盘上面的广告分成来算的

其实这些网盘的下载页面有很多广告，你上传的东西有 10000 次下载，相当于给他们的网站带来 10000 个人访问，而网盘是通过放广告来收益，至于给你得到的收入那些只是广告分成。

所以可以心安理得的去搞它。

03 怎样才能做到日入 200 无上限？

需要靠量来堆

网盘资源分类：

1、热门电影

2、小电影，这个不建议，很容易走火！

3、热门软件，例如微商常用的或者绿色版的软件之类的。

4、其他同行拿来引流用户的资料：论文，虚拟教程等等

电影的下载需求非常大，片源用点心都能找到，至于其他资源，想必在做的各位老司机也有自己的渠道，笔者就不多说了。

将这些资源上传到网盘，然后将下载地址转为短网址，然后进行分布曝光，这样 10000 个下载，就能获得几百块收入了。下载链接分布量：

方法就是找高权重的网站，权重可以看做是百度对网站的评价，权重越高越好，例如豆瓣、贴吧、文库，还有很多论坛权重都非常高，发布后一般都能获得很好的搜索排名。

还有的就是百家号，可以做一些热门电影的介绍文章，再想办法插入下载链接，现在百家号那边时候是否还能放链接，我就知道了，还有其他自媒体的平台都可以考虑推送。还有百度知道，关于百度知道，估计很多人都忽略了它，其实它的潜力很大，很多人在网上找热门电影的资源时，大多数都是在百度知道上去发布问题的，所以这方面流量也是可以的。比如我一搜索大黄蜂网盘，最先跳出来的就是百度知道的搜索，不过也有一定的发文讲究。

04 总结

这个项目相对来说比较简单，是靠量来堆的。

这个量可以是你的网盘曝光量，也可以是你网盘资源量，前期因为需要布局，可能会比较吃力，但后期量起来了，那都是能够自动来钱的。

所以坚持寻找热门资源，并上传到网盘中，坚持发布到高权重网站。一旦搜索排名起来，每天很多人下载你上传的东西，收入就会变多，具有一定的增长性，一般一个电影最少持续两三个月的高搜索量。

感兴趣的朋友在前期可以选个好的网盘平台，兼职做一下，毕竟是零成本的东西，后期如果有收益的话再考虑全职做，也未尝不可。

我这边就不给大家推荐网赚网盘的平台了，避免广告嫌疑，大家自行百度。

7820

“适合小白操作的 0 门槛配音项目 配合抖音引流一单利润 30+”

年 8 日 "哈喽，大家好，最近写了好多抖音方面的文章，今天再给大家拆解一个在微信群看到的抖音小众类项目，这个比之前分享的项目更小众。

就是动画人物的定制祝福配音，基本上以海绵宝宝和派大星为主。

什么意思呢，就是定制专属的海绵宝宝祝福视频（同类还有，派大星，蜡笔小新等等都可以）一般是生日祝福和情人节祝福等等，咱们看一下视频

（点击上图可跳转到新页面播放视频）

这个项目变现就是直接给人定制配音视频变现，目前淘宝上是 30 左右，找**配音也就是 8 元左右，利润还是可以，重要的是制作简单。

视频制作方式就是下载派大星说话的素材，加**配音，加 BGM，生产出专属的定制祝福视频今天就全面给大家拆解这个简单的项目。

这类内容的优点是：

视频新奇有趣，受众比较广，年轻人比较喜欢个性，定制，操作门槛极低，不需要什么技术，也不需要投入，全靠自然流量，即可引流变现，而且还有复购，还能做其他变现

缺点是：客单价低一单利润在 20-30 左右，赚不到大钱吧

准备账号

首先咱们需要准备 1-3 个抖音号，前期可以先一个试水。账号包装很简单，可以是带二次元配音，海绵宝宝配音，等关键词，或者直接起一个卡哇伊的名字也可以

但是签名大家一定要注意，带上有偿配音的的微信，这样有强烈需求的粉丝，就会加你，然后也愿意付费

然后是包装微信号，这个微信最好弄一个小号，改成和你抖音一样头像的，让用户感觉熟悉，名字可以是 xx 专业配音 3 年，等等表明身份的名字

最好是弄一个老点的号，如果是新号，一下子加的人多了，可能出很多问题。

文案模板

账号弄好以后，咱们要开始寻找几套合适的文案模板，根据文案来，会制作的更加容易，只需要把要祝福的名字改掉就可以了

常见的表白素材有

生日祝福类的：嘿！xxx 小朋友你好，我是派大星，祝你生日快乐，不要问我为什么是派大星，因为我是你好朋友 xxx 派来守护你的星星，祝你身比母猪壮，命比王八长，爱你哦

表白类的：嘿！xxx 小朋友，我不是派大星，我是最爱你的 xxx 派来守护你的星星，他想对你

说，他见到你的那一刻起就喜欢上了美丽善良可爱的你，想陪你走过剩下的每个春夏秋冬，希望你能做他女朋友

如果觉得这些比较少，那就去淘宝店主那里套一点就可以了，问他们有什么文案模板，他们就发你了

录制定制声音

有了文案以后，咱们要根据文案做声音，声音这个建议用真人**，当然也可以用软件合成的，比如搜狗输入法就可以变声好多动漫人物，有海绵宝宝，蜡笔小新，熊二等等（你想到了什么？）

如果你想做的更加真实，可以选择找真人**，合作的平台这些百度一搜很多，比如讯飞，闪电，这些平台都是专门做配音的，上边很多配音兼职，只要提供自己的需求，就会有人接单。

也可以去贴吧，比如配音吧去发布需求，但是可能会慢一点

制作视频

素材准备好以后，咱们就开始制作视频了，无声的视频素材这个大家可以从网上下载，我后面的素材包里也给大家提供了几个

把视频素材倒入剪映，然后导入背景音乐，然后导入咱们配好的声音素材（记得缩小背景音乐声音），然后调整一下，再自动生成字幕，然后调整，然后没有问题导出就可以了

这个制作很简单，后期顺手后 3 分钟左右就可以制作一个，如果没有看懂的话，后面我的素材包里，给大家录制了一份制作教程

喜欢这些的客户都很优质，一般是 15-28 岁左右的女性居多，男性也有，而且学会举一反三发散性思维，做其他二次元人物配音，如果你能开辟一个新领域，并且火了，那就起飞了

上传视频

常见的上传平台，就是抖音（然后授权同步火山），快手

这种视频制作简单，前期可以随便编几个名字的视频发送，吸引大家的关注，一天可以上传 3 个，视频过千播放，就会有人评论怎么做，或者艾特他男朋友做一个，等等

意向比较大的就会去主页看你，然后就会看到签名的微信了

引流变现

引流到微信后，大家就是问价格多少，一般是 30 左右大家都能够接受的，这个比淘宝贵一点也没有问题，有人说，他们看到后不会去淘宝搜索吗

基本是不会的，因为他们不认为淘宝也有做的，就算有人知道，他们也会因为看到过你的视频，更相信你做的这个样子，而去淘宝还要再沟通

同理喜欢这种视频的粉丝，还可能喜欢其他产品，你朋友圈都可以一起做，比如黑人祝福视频，明星祝福等等，也可以上一些其他定制产品，这个渠道大家自己联系即可。

微信群的朋友老王，做了一个 100 粉的抖音号，一周还变现了 500 多，不用担心播放没有过万，只要是精准垂直流量，几千播放，也会有十几个人加你。成交率也不错，（因为你之前签名，已经筛选过了）

好了，这个项目基本就分享到这里了，虽然是个小众项目，但是也是一个正规的网络项目，可以长期操作，每天花 1-2 小时的时间就够了

而且这些流量在你的微信里，后面还可以做其他项目，基于之前和你有交易，只要符合需求，转化应该不难！

7856

“关于抖音快速涨粉的小技巧”

11 日 "你的抖音有多少粉丝?"

想拥有和巨星一样的号召力吗?

你的粉丝数量决定了您在这个时代的发言权!

玩抖音、屯粉丝，创造个人知名度，扩大品牌影响力!

粉丝数=影响力=人脉=人民币

粉刷科技真诚地告诉你：想红的灵魂，终会成功。

今全民抖音时代，男女老少都在玩抖音，

同事、同学、亲朋好友互相关注成为对方的粉丝，

粉丝数量越多，似乎意味着影响力越大。

那你知道抖音如何快速涨粉吗？

这一背景下，一种另类职业——“粉刷工作室”便应运而生。

1.完善个人资料，如果是个人抖音，最好用自己的名字做为昵称，然后上传自己的照片作为头像，这样做的目的都是为了提高自己的可信度，增加被关注的机会。

2.设置好自己的标签，这样可以增加你被搜索的几率，关注度相对也会提高。

3.主动关注别人，每天你大量关注别人，这样别人也会关注你，一个星期后把没有回粉的人删除掉，循环操作。

4.评论和转发的使用，一定尽量少写无意义的评论，尽量转发质量较高的作品，尽量不要让转发的比例超过所有抖音的 70%。

5.通过我们的 QQ，微信等及时聊天工具，可以加入 QQ 群，微信群一起互粉效果较好!

6.最直接有效的方法，直接刷，

免费的粉丝一定不要刷!最后会毁了你的号，白白浪费了那么多精力!

刷粉丝不能图便宜，更重要的要看粉丝的质量，会不会掉粉，售后服务怎么样!如果只图便宜，粉丝质量不好，没有售后，过后出现问题相当于钱白花，没剩钱反而赔钱了!

7807

“脐橙薅羊毛事件：谁该为“羊毛党”的崛起负责？” 14日

"近日某农产品电商商家出现脐橙标价错误，26块4500克错标为4500斤。一个叫“路人A-”的B站50万粉up主知道后，立刻向其粉丝传播，鼓动粉丝“薅羊毛”，最后使得下单量达20多万，金额高达700万。事后该店因悔单被举报到关门，缴纳的保证金被平台没收。

最新情况是，该店铺已经恢复正常运营，且粉丝数暴涨。up主账号也被B站封了。

电商标价出错现象历史悠久，但此次事件牵涉商家、平台、专业薅羊毛，普通粉丝等多头，结果如过山车般起伏，观点各异，好像大家都是第一次见大规模占便宜现象，事实是如今专业薅羊毛现象已经不罕见。

哪种便宜可以占，哪种便宜不可以占，本是应当清清楚楚的一件事。但互联网时代为什么却显得那么混沌？

脐橙卖家到底可不可以悔单？

答案是可以。这和这家店是不是农民叔侄开的小本经营没有关系，这是合同可以撤销的一种法定情形。

按照《中华人民共和国合同法》第五十四条规定，如买卖双方的合同中因重大误解订立的、在订立合同时显失公平的，或者一方以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立的合同，受损害方有权请求人民法院或者仲裁机构变更或者撤销。

什么是重大误解？

《最高人民法院关于贯彻执行若干问题的意见》第71条规定：行为人对行为的性质、对方当事人、标的物的品种、质量、规格和数量等的错误认识，使行为的后果与自己的意思相悖，并造成较大损失的，可以认定为重大误解。

要构成重大误解需满足三条，1，须有错误认识。2，基于错误认识的行为与真实意思相悖。3，错误性质严重，表意人遭受重大损失。

事件中，据店主公告自述，是店主操作失误导致标价时出错，导致内心真实意思和表达意思不一致；而 4500 克与 4500 斤之间的错误性质、和表意人所承受的损失，基本是肉眼可见的重大和难以接受。

所以这 20 万单成交，符合重大误解情形，卖家的悔单要求，是可以得到法律支持的。

类似的案例很早就有了。2003 年，消费者崔某上网浏览时发现，安腾思路公司在硅谷动力公司的 IT 商城里开设的网店中，一款惠普笔记本电脑在网页上显示：“市场价：14499.0，eNet 价：1100.0”，崔某立刻提交了订单。然而当天下午，安腾思路公司向崔发来电子邮件，声明因其疏忽，原订单无效。崔某提起了诉讼。

海淀法院审理认为，安腾思路公司的行为属于重大误解。不过海淀法院也以安腾思路科技公司有过错为由，判其赔偿崔某经济损失 1000 元。

法律放卖家生路之前，为什么现实已将他们逼上绝路？

法律支持卖家的可能性大是一回事，平台让不让卖家继续开门营业是另一回事。

依据平台规则，买家投诉后直接进入倒计时，卖家单纯悔单，会自动赔钱，保证金很快就会赔光。关店是平台规则的必然结果。而如果商家不认栽，坚持和职业非职业的薅羊毛们撕到底，就必须承担高额维权成本，等打完官司，店早就凉透了。

这引出了另一个实际问题，平台为什么设置这种看起来偏向买家的规则，农民创业开店为什么就这么难？

法律应当是当事人最后也是最有力的武器，如果平台自身以更低成本，更公平高效地解决平台上的商事纠纷，那岂不是最完美的状态？那么平台规则看起来如此偏向，背后的逻辑是什么？

毕竟电商环境下，买家只负责付款义务，而整个交易的完美达成，履行义务主要集中在卖家。进一步说，平台商业模式的是否可行，主要看如何对卖家行为进行制约和管理。促进交易是平台最大天职，而基础就在于严管卖家。

平台严抓卖家责任，是对卖家优势地位的限制。这些年恶意低价营销，事后随意砍单现象屡见不鲜。单个消费者懒得深究罢了。这种情况下，平台用严厉的手段制约卖家确实有其一定的合理性。

对于脐橙店关店的结果，似乎可以理解为一种诚信成本的共担，卖家害群之马让所有人受害，让薅羊毛拥有了某种正当性。

有的发货，有的不发货，电商时代的诚信游戏

电商出价格乌龙被薅羊毛并不是新闻，这种现象已经和电商一样，成为互联网历史的组成部分。

2004 年，IBM 公司将市价 1500 元的笔记本康宝光驱错标成了 1 元，最后还是按照 1 元的价格向订购用户发了货。这件事影响深远。

有的商家家大业大，就势把事件当成公关和营销的机会，这个营销意识要竖大拇指。但事情也可能就此给人先入为主的印象，让人误以为电商时代事情就该如此处理。

2008 年，联想美国网站出现系统错误，售价 1700 美元的联想 ThinkPadT61 笔记本标价仅 264 美元，不小心齐脚面打了折，在当时引发了联想官网的拥堵。这回不一样了，联想发送了一封取消订单的邮件。

戴尔 年 6、间，戴尔在中国台湾地区连续 2 次爆发史上最严重的标错价乌龙，19 英寸液晶屏幕 500 元新台币、20 英寸液晶屏幕 999 元新台币，每款液晶屏幕和计算机至少便宜 7000 元新台币，因此疯狂涌入将近 10 万张订单。但事后戴尔拒绝出货，只给买家折价券补

偿，在当时引发诉讼纠纷。

年，“戴尔 xps14Z 新款笔记本极致典范”在淘宝试用中心上线，原价 7699 元，试用折扣价 300 元，但戴尔将这款产品标价为 300 元。随后半小时，100 台笔记本被抢购一空。事后淘宝旗舰店客服要求用户无条件退款。

年，亚马逊将 1999 元的华为荣耀黑色联通定制版手机错标成 1499 元。亚马逊以“系统价格错误”为由，取消了用户订单，遭到用户投诉。

年，又是联想，它的官方商城后台升级出现错误，把原价 1888 元的 3G 版本联想平板电脑标成了 999 元，后果是联想为此要赔 1 个亿。对此，联想方面称不会取消下单，损失由联想承担。

类似事件中，消费者普遍缺少话语权，要么捡到宝的同时充当了营销背景演员，要么干脆被砍单，欢喜成泡影。

尽管不同国家地区商业习惯和法律有所不同，但不管是发货还是不发货，大商家当然是知道自己行为的法律依据的，砍不砍单尽在掌握。这些矛盾的行为，营销的动机，对电商诚信环境并无帮助，终有一天会被利用。

电商乌龙故事出现了真正的反角

如今电商竞争激烈，价格乌龙、营销乌龙的概率是如此之高，以至于出现了职业薅羊毛现象。电商的敌人早不是把它们告上法庭的普通消费者，而是一群狼一样的职业薅羊毛党。

据报道，网络“薅羊毛”行为如今已经包罗万象，他们专门利用平台和商家漏洞薅羊毛赚取利益，并且已经高度群体化，有的已经是有组织的涉网络黑产犯罪行为。

此次脐橙事件中的薅羊毛行为看起来非常娴熟，这个 up 主的引导和指挥方式显示，这就是一群职业薅羊毛的老手。

据媒体报道，这些薅羊毛党根本不指望店主会真的按照错误标价发货，而是一旦店主无法发货，他们就可以向平台投诉，一旦投诉成功，就会获得一笔基于订单价格一定比例的赔偿金。

在电商平台上，买、卖、平台各方角色的积极性缺一不可。随意的无底线的营销竞争行为，导致了职业薅羊毛党的环伺。而如果平台规则对职业薅羊毛现象缺少有效应对，最终导致的结果也必将是天平的倾斜，市场积极性受到打击。

什么便宜可以占，什么便宜不可以占，判断的根本在于交易是否基于诚实信用的基础。总有一方吃大亏的交易不可能重复和持续。上当，就一次。

其实近几年类似的专业薅羊毛事件已经出现多起，大多以网店赔光保证金关门为结果，此次卖脐橙的网店实属非常幸运。

良好的商业环境从来离不开诚信体系的构建，这靠的是所有人的共同维护，靠的是公平有效的平台规则。

人性的贪婪永远难以改变，克制职业薅羊毛党，除了平台规则制约，还应当警惕中间的犯罪现象，加强刑事司法的监督打击。在此之外，应该首先多采用技术手段。

平台的风险技术管控有改进空间，例如在容易出现错误的信息录入环节，增加和改进技术防错功能；对风险高的营销项目进行技术和规则制约。对可能是错单的，实现技术预警干预等等。

7783

“总结微信视频号赚钱的 8 种方法 更多的赚钱玩法正待挖掘”

年 7 日“视频号上线的两个多月以来，我们持续关注着它的变化，羽翼渐丰的它向我们展现了更多变现可能。今天，果酱妹就跟大家聊聊它有什么潜在商机。

一、视频号看得见的变现

1、视频号+公众号链接

视频号的诞生，相当于在微信开辟了一个全新的流量渠道，而这个渠道不同于以往公众号文章、小视频在订阅号信息流以及朋友圈等相对“私域”的范围内传播，它的发布是面向整个月活 11.56 亿的微信生态用户的，属于公域流量。但依托微信生长的属性又让它打通了将公域流量用户变为私域流量的路径，这是快手、抖音都无法企及的天然优势。

而在视频号里，承担着引流作用的则是公众号文章链接，一旦用户通过视频号抵达公众号文章，那“视频号+公众号链接”的变现套路就成功一半了。

在公众号文章里，各种玩法的排列组合任君选择。“阅读原文”可以放购买链接、文章可以插入小程序、商城二维码、个人微信号、客服微信号，从而引导用户进入微信社群，实现获客。相比之下，视频号私域流量的沉淀比抖音、快手来得直接。

2、视频号+公众号付费阅读

如果说上面讲到的变现路径还需要经历沉淀、转化的过程，视频号+公众号付费阅读的组合拳变现效果则是立竿见影的。目前公众号付费阅读一篇最高收入 23 万元，这是在微信原有曝光渠道下实现的，如果加上公域流量的视频号，这个金额可能还能往上涨涨。

而且对于视频号引流带来的直接变现，已经有运营者陆续尝到甜头，“秋叶大叔”在其视频号放置的一篇付费阅读文章为其带来 2 万多元的收入。

蘑菇租屋的联合创始人龙东平一篇付费阅读文章为他增加了 4000 多元的收入。

据果酱妹观察，上述两个账号在处理视频号和付费文章时有一个共同点，就是在他们连续发布的几条视频号里都附上了同一篇付费阅读的文章，即便在公众号首发后，文章内容仍能得到持续曝光，可想而知视频号带来的长尾流量变现效果确实可观。

二、视频号未来可能出现的变现模式

视频号上线之初，微信官方就曾预告过，它将有和公众号、微信支付、微信小游戏、微信小程序结合，由此看来它的变现模式不能用一般短视频平台的思维去猜想，而是将其与微信已有的模块进行连接整合，打开更多商业转化的想象空间。

1、广告变现

哪里有流量，哪里就有广告，一旦视频号的流量做起来了，品牌投放将成为各大博主内容变现的主要途径。

正处于野蛮生长的视频号仍未能被当作独立的宣传平台，通常是以“公众号+视频号”的形式作为多渠道推广。但据果酱妹观察，科技测评类视频在视频号内进行品牌显露显示出较高的适容性，直观动态的测评效果可能会更能吸引品牌方的注意。

而且公众号一天只能发一次，但是视频号的发布不限次数，这对于运营者和品牌方来说都有了更多的操作空间，最明显的优点就是广告位多了，修改也更方便了。

2、视频号+小程序

如今日活逾 3 亿的微信小程序，在盛起之时，由如一条、黎贝卡的异想世界、小小包麻麻等为代表成功打通了“公众号+电商小程序”的玩法。“内容+连接”组成了新媒体，在微信里，小程序作为连接的工具，内容可以是公众号，也可以是视频号。

当用户从视频号内容种草产品后，可直接通过下方的链接进行购买，就像抖音视频里的购物车一样。这个链接可以是小程序商店、微信小店、H5 页面等等。

除了直达下单，用户也可以在此链接进行更多的选品，相似产品的推荐会进一步激发用户的购买欲。而且从始至终，由触达用户到转化下单只需两步，基于微信生态的交易闭环就此形成。此外，除了适合发展电商外，视频号作为微信小游戏的推广渠道也同样适配。试想下，通过视

频种草某游戏，点击下方链接即可一键体验，一气呵成的动作足够丝滑，跨平台跳转、下载的问题不会发生，而且动态视频也比图文更能展现游戏效果。

3、视频号+小程序直播

全民直播时代来临，人人都争当风口下的那只“猪”。今年 17 日，微信小程序直播开启公测，可直接内嵌到商家小程序，和公众号打通，直播吸引的流量都沉淀在商家自有小程序，不用跳转其他渠道，有利于形成私域流量，转化率高。

微信生态里，形成了以公众号+小程序直播，短视频+小程序直播，抑或三者相加的产品组合。所以，视频号+小程序直播不无可能。

从公众号运营者的角度，“视频号+小程序直播”可用作商业内容的补充，如前面提到的多渠道推广；从普通视频号博主的角度，则是给他们新添了一个内容创作以及与粉丝互动的渠道，等同于抖音、快手上“短视频+直播”的组合打法，有利于吸粉固粉，从而获得品牌方的青睐。三、常见垂类视频号的变现玩法

视频号零门槛、随机开通的机制让大批从事各行各业的号主在这里支起摊位吆喝营业。

1、服装穿搭

不少穿搭博主在视频号持续分享穿搭技巧和衣服测评，吸引用户关注。其中不乏一些服装店商家在视频号展示店内货品、利用位置定位的功能为其线下店打广告，再借助公众号链接的功能预告直播。在商家眼里，每一个功能都可以是广告位。

此外，果酱妹观察到，有穿搭博主在其视频号动态里放置了自家的商城链接（就在公众号链接的位置），用户可直接触达商品列表进行购买，一站式的购物体验初见雏形。

2、教育推广

在视频号里，各路大佬的行业见解视频随处可见，久而久之，一些在视频下方添加卖课、卖教育产品链接的玩法则成了普遍现状。

1 分钟的视频里浓缩了课程的核心要点，击中用户痛点后再配合文案引导他们点击公众号文章链接参与报名；另外还有博主以小短剧的形式植入不同的教育产品，同时利用封面主页、个人简介尽可能地展示品牌信息，视频跳转的公众号文章链接则内置产品详细信息和购买二维码，从而实现电商卖货。

3、咨询服务

在视频号里，不少顶着律师、占卜师等行业名号的博主公开提供咨询服务，某昵称为律师的博主在发布一张盖章文件图片后称“案件再审可以找我，咨询收费一小时 3000”。但其并没有官方的个人认证标志，内容的可靠性需有**究。

四、总结

以上，就是我们总结的关于视频号变现的几种玩法和可能，还有更多垂类账号的玩法正待挖掘。但其实无论是什么样的变现模式，对于视频号来说，如今主要还是依托于公众号而实现的。目前视频号仍未全量开放，整体生态尚未成熟的原因使它暂时不具备独立的变现能力。然而一旦“装备齐全”，视频号的变现前景则不可同日而语，因此无论未来是红海还是蓝海，都得去闯一闯才知道。不过，对于还没有视频号发布权限的用户来说，现在谈变现还早着呢。

7639

“小白想通过互联网赚钱怎么操作？” 27 日 “前几天，有一个想通过互联网赚钱的朋友找到了我，他说他想兼职在互联网上赚点零花钱，让我推荐项目给他。

了解他的基本情况以后，我发现他算是一个纯小白。一时半会也讲不清楚，所以就写下这篇文章。

说到互联网赚钱，离不开三个东西：

1.流量

流量就是钱，在淘宝卖产品需要去投直通车广告，通过搜索引擎去推广获得流量需要建网站，做 seo 优化要花钱。

同样，如果是在朋友圈卖产品，那么你也需要源源不断的用户，才能达成持久的销售。所以互联网赚钱离不开流量。

2.文案

很多朋友本来朋友圈有些人，但是卖产品就是卖不动，原因就是发纯粹的广告刷屏，估计也被那些人给屏蔽了。

一个好的文案，能大大促成成交，提高销量。

3.营销

营销无处不在，有流量+文案的组合，能让你的营销更加的成功。

所以，如果你的互联网基础比较薄弱，想要在互联网上赚点钱，最起码要学会一种技能，把这个技能放大。不管是学会搞流量也好，还是会文案也好。

互联网赚钱项目不是关键，关键的是你是否有运营项目的的能力，不然推荐给你再好的项目，别人能做成，你做不成。

7632

“新人必看：为什么你换了无数个项目都没有赚到钱？” 1

4日 "今天带大家聊一聊网赚方面的新人，这部分人群一般都是对于这个圈子懵懵懂懂。你知道为什么你做了这么多的网赚项目依然没有赚到钱吗？

一般网赚新人最大共性，对零投资一天净赚 300，或者没有基础月入上万的项目，比较感兴趣，就想沙漠中发现一片绿洲，想着只要搞这个项目，就可以不用上班躺着赚钱，走上人生巅峰了。

其实有种想法的人很多，不在少数。这种好项目，你以为别人都看不到，存在侥幸心理是你运气好。小编可以确切的告诉大家，有这种经历的朋友，大多数都是在交学费。几千甚至上万，没钱也要想办法借钱给别人。

可想而知，用钱唯一帮你换来的只有一样东西，那就是惨痛的经验，互联网上面赚钱远没有你想象的那么简单，以后就再也不会轻易上当了。

当然肯定还有另外一拨人，这部分人的防骗意识很强，自己也知道天上肯定没有掉馅饼的好事。这部分人群，再找项目的时候，大多数是在网赚类论坛或者博客中找寻。如果自己觉得合适就回去尝试一下。做不了几天，发现没有任何效果，就会立马去寻找别的项目。在很长的一段时间内，他们都在不停的找寻各种项目，在寻找中度时间。最后实在赚不到钱，就自我感觉互联网都是骗人的，只能老实的去上班了。

小编上面说的这两种人，是这个圈子中最常见的，也是占大多数人。因此成就了那一部分赚钱的人。

通过这两种现象说明了一个什么问题那？想通过互联网赚钱的这部分人，前期都感觉互联网赚钱很容易，只要自己有合适的好项目，赚钱就是分分钟的事。小编不明白为什么他们会有这样的想法，可能他们本身对互联网就不了解，就因为他们不了解所以才会感觉互联网赚钱，是一件非常快而且非常简单的事。

其实小编在这里想告诉大家的是，无论你是做什么的，是什么行业，没有哪一个项目是可

以不费时间和精力，让你轻松就赚到钱的。假如有人这么做宣传推广的话，小编可以很明确的告诉大家，这个人不是骗子就是一个傻子。

大多数从事网赚的人都是自己摸着石头过河。当遇到问题的时候再去想办法解决问题。网赚的人都是在这样的一种环境下积累成长起来的。小编也不例外，没有学校也没有专业的老师教我们这行，一路全靠自己摸爬滚打，在摸索中前进成长。

我举一个例子，我们就拿引流这件事情来说，引流大致意思就是获取流量，获取流量的方法有很多，但是基本上大致思路都是差不多的。比如微信群引流，很多新手实操的时候，都是去某宝购买一些垃圾的广告群，开始做引流。微信号既没有包装，也没有引流的专业话术，结果尝试了几天发现赚不到钱，就认为这个项目是骗人的。

其实网上一些网赚类文章，大部分都是作者很用心去写的。好多也都无私的把自己总结的经验和技巧都写在了文章里面。但可惜的事，对于作者来说，他想表达的东西已经很清楚的表达出来了。而对于小白来说，你们和作者的段位差的有点太多了。根本理解不了他们想要表达的想法是什么。或者有些引流的操作关键点，因为自己没有亲身经历过，根本也看不到哪里是要重点学习的地方。

接下来，再继续说说网赚新人的另一个共性，就是喜欢关注别人，很少审视自己。

一会看到别人做这个微商很成功，一会看到那个做抖音赚了很多钱，一会又感觉知识付费是当下赚钱风口，但却荒废了自己的成长……他们总喜欢关注别人，总期待能有更厉害的打法，有更好的引流渠道，实际呢？根本就没有最好，只有更合适。

换个角度看自己，你会发现，自己根本是什么都没有，没得比，所以，好些人没赚到钱，就是心太浮躁，没法静下心来好好发展自己的事业。

我讲过做公众号能赚钱，是不是注册个账号就可以了？你看哪个公众号做得好的人不是在天天更新？

做项目做重要的在于积累，过去 2 年 5 年，你积累了什么？有没有用？有没有价值？

就像写文章一样，有人刚写就感觉到痛苦，每天眼巴巴看别人收钱，自己却还没有进账，一比较，就开始着急，开始心慌慌，可你想想：

现在每天有多少人看你文章？你每天发布了几个渠道？每天来咨询你的客户有几个？如果这些都没有，甚至很少，那钱从而而来呢？

你不持续输出价值，你不给客户解答问题，你不积累客户数量，不让客户信任你，又怎么会成交呢？

大家在意的快，和结果，却不重视过程和时间，往往能力又满足不了你的欲望，长期这样，真的很纠结和痛苦。

你想当网红，可是粉丝才几十几百，你想赚 100 万，可是你月薪才 3000，你想赚大钱，可是你连小事都做不好或不愿做，你问：如何又能做大事还赚大钱呢？

其实，从来赚大钱都是做好小事就够了，就像写文章这件小事，用小编的理解就是，每天用文字和一群人聊天。

聊什么呢？看你喜欢什么，擅长什么，就聊什么，只是每个人的风格不同而已，核心是，你聊的东西对别人有用，有价值。

不管你现在处于生活的什么阶层，请都不要过渡关注别人，别人开什么车，别人用什么包包，别人在哪个区买了房，本来挺好的生活，一比较，马上苦逼了。

你只需关注你自己，你的状态是不是比昨天更好，今天是不是比昨天又学到了一点新知识，进步了一点点，就够了。人生应该有自己的规划和路线，世界上并不是人人都喜欢吃牛排，并不是人人都爱旅游，米饭面条同样美味，和家人一起看看电影，和朋友聚餐聊聊天，生活照样完美，请不要过多关注别人而忘记了自己内心的声音。

7622

“在网上有什么软件可以赚钱 这样卖营销软件可能更加赚钱”

年 20 日 "自从我听说过一个 3999 元的项目是卖**，我就发现没有什么东西不能卖了。所以我之前说过，项目并不重要，重要的是这个人是如何操作网络项目。

比如我就很好奇的项目方是如何卖出 3999 元，这才是值得学习的地方，一味骂人家割韭菜只是懦夫行为。

当时我记得那个朋友跟我说过，他是在某个论坛上找到的，恰好他当时身上没有什么钱，想买一个项目做做，结果就被坑了。

其实很多网站的内容都是冲刺的很多暴利项目，我也有经常写，但前提是做到才是暴利项目，做不到可能你就要骂街了。

那卖**是不是一个暴利项目？

肯定是的，以前听我一个朋友提起在他当时的第一桶金就是干这个，一部 20 分钟，卖 25，一天最多 3000。

但这项目我们都知道是 wei 法，除非说你为了钱愿意做这样事，那与我无关。

很显然，当时那个跟我聊天的好友是不愿意踏出去那一步。

既然如此，很多看似非常高大上的项目，里面肯定就暗藏着相当多的坑。

就拿互联网上，会有人去搜索，什么软件赚钱，一搜下来都是一些“阅读赚钱”、“养成类赚钱”、“分享赚钱”。

这些软件是可以赚钱的，一个小时也就几块钱，有些还需要你转发获客才能开启下一环节。

所以想要通过软件赚钱，相当的难，除非你这个软件是嫁接在大平台。

比如抖音小程序，单独一个软件肯定是不能变现的，只有跟抖音平台嫁接之后，才可以持续变现。

除此之外，卖软件反而要更赚钱。

卖软件有两种形式：

一种是拉代理的形式，另一种是直接**，可以 OEM 挂自己的牌子。

在互联网上各种营销软件的商家还是很赚钱的。

比如贴吧顶帖

包年是 350 元，永久是 600 元，还是相当**的。卖出一单稳赚 360，一天卖出几单，这日子过得也相当舒服。

而且我找到这个商家，刚好是利用独立站推广，独立站推广的方式就是比较稳，有些词能够保持在很长一段时间不掉。

从该网站的数据分析。

一个 7 年的站，才运营出这个数据，很显然有些大牛看不下去了，但从 5118 来看：

一些精准流量的词排名还相当不错，只能说算得上是一个小而美的网站。

除此之外，我还在知乎看到有人在卖软件。

从流量获取的角度考虑，渠道越多肯定是越好，但由于个人的精力有限，所以能够把一条渠道做到位也相当不易。

看了一些朋友，一个月换了 4~5 个渠道，结果也没一条渠道做成功。

在初期推广的时候，渠道的选择，以及死磕一条渠道到有流量，接着变现是一个闭环。太多的渠道只会分散个人精力，没法做到“对着一处打”，结果也就可想而知。说到这里，整个项目也就讲完了。

产品：贴吧顶帖软件

渠道：独立站和知乎

变现：卖软件

大道至简，能不能卖出去，就看个人的本事了

7660

“如何利用淘宝引流精准粉？分享淘宝店铺引流的整个操作流程”

27日

"今天我们来聊聊如何利用淘宝店铺来引流？

这也是好多同学关心的话题！

下面我们一起来看：

引流原理：

以店群模式为主，利用长尾词的宝贝进行引流，宝贝里和千牛自动回复里添加引流文案，最终转化到微信里去做后端的销售和服务！

大概流程：

- 1 先注册淘宝店铺（有3种方式，选择一种适合自己的方式）
- 2 确定好引流的产品（虚拟类产品或者实物类产品）
- 3 收集宝贝（可以模仿或者复制同行的宝贝标题，主图，详情页）
- 4 上传产品（借助宝贝上传软件或者手动方式去上传）
- 5 客户在店铺下单(设置好详情页和旺旺自动回复的相关话术，先引导客户添加微信，然后给客户通过微信返现或者让客户在后台申请退款)
- 6 对客户进行微营销（客户添加微信后，可以对客户进行相关产品销售或者服务）

你想引流什么样的粉丝就去发布与其对应的产品；

这里注意：产品分为2类（虚拟类产品和实物类产品）

比如：想引流祛斑美白类的粉丝，那么就发布祛斑霜或者面膜类和祛斑美白有关的产品；

比如：想引流减肥类的粉丝，那么就去发布塑身，减脂之类的和减肥相关的产品；

比如：你是搞瑜伽培训的，可以去售卖一些虚拟类的产品，比如瑜伽教程等！

实操步骤：

步骤一：开通淘宝店铺

有3种开通方法：

第1种：找亲戚朋友借淘宝号开通

成本仅需30元（所有）仅限第一次开通，淘宝有扶持的！

第2种：注册企业或个体户

完成时间：个体户3天，7天以内可以搞定 不开对公ZH，申请企业支付宝，个体户180左右一个，有些不需要邮寄身份证，只需要拍照给渠道！

一个人可以注册5个执照，然后用5个执照注册五个企业店铺，拿到执照一周后再去注册企业支付宝，如果注册后有提示要对公户，注销掉再换个环境在重新注册，为了安全起见，建议去网吧注册！

第3种：通过渠道购买

淘宝店市面一般价格600-800左右，但是购买后不可开咸鱼，除非卖家同意提供刷脸认证！

注册流程：先注册企业支付宝，默认绑定淘宝，帐号密码记住就可以了。会提示你绑定手机号码，这里给到你注册页面地址（复制到浏览器打开即可）

<http://memberprod.alipay.com/account/reg/index.htm>

注意事项:

- ① 前期可以先用自己的（和亲戚）身份证注册 2-3 个店铺测试流量，如果效果好的话再放大批量化操作！
- ② 一个电脑可以挂 2 个店铺，可以在淘宝上买 1000 多价格的笔记本！在保证质量的前提下，前期尽量节省成本！因为我们一直倡导低成本互联网创业！
- ③ 网线问题，如果有条件一根网线一台电脑更好，如果条件不允许的话可以一根网线带两个店铺。

步骤二：确定好产品词（长尾词）

店铺开好，下面就需要收集产品相关的长尾词了：

- ① 先要确定你要做的产品；

我们以双眼皮为例：

双眼皮单做客户、双眼皮技术培训

比如双眼皮贴、双眼皮胶

比如双眼皮视频，双眼皮教程、双眼皮学习资料、眼综合教程

- ② 通过多种途径获取长尾词；

第一种：不建议用软件去收集，这种方式收集起来的词不精准！

第二种：手动在淘宝里搜索，通过下拉框推荐，或者拆解同行产品标题方法等去获取长尾词；具体方法可以参考之前的文章：如何兼职操作店淘虚拟项目月入上万？

- ③ 最后收集产品词

按照主词，长尾词，拓展词这 3 个分类去收集！

比如：

主词：双眼皮

长尾词：双眼皮胶水

拓展词：双眼皮胶水防过敏

步骤三：通过长尾词搜索宝贝并收集链接

有了长尾词后，下面就需要根据长尾词去收集同行同类产品的链接

- 1 根据长尾词去手动搜索相关宝贝 搜索前十页的宝贝链接；

- ① 电子书不要采集

- ② 书籍不要采集

比如我们搜索：双眼皮胶水 如下图所示：

- 2 把宝贝链接保存到记事本里，五个一组，方便后期利用小鸭工具将这些宝贝上传到你的店铺，小鸭淘宝有卖 30 元/月

- 3 搜集的宝贝链接越多越好，每个长尾词都要去搜集

注意：可以同行业多个产品去收集。比如你做的产品如果是双眼皮，那么可以找相近的产品，比如：半永久纹绣！

步骤四：上传产品

- 1 利用软件上传：

在淘宝店铺后台应用市场购买小鸭助手，将前面收集在记事本里的宝贝链接复制到小鸭上传（具体上传方法软件里有详细说明的，去看看就行了！）

注意：如果你不确定你的宝贝是否可以用小鸭上传，你可以登录淘宝账号先免费测试下，如果可以的话，再购买小鸭助手去上传！

- 2 人工上传：

如果你的产品不能利用软件去上面，那么就需要手工上传了！

方法如下：

利用长尾词找到一个产品就上传一个产品；
也就是复制同行的产品标题，主图，详情页！

上传宝贝会遇到的问题？

- 1、没到钻级没法上传当前宝贝。可以找渠道刷钻；
- 2、新店铺大部分都是可以上传 1000 以内的产品，新注册的店铺，可以花 30 块钱购买 1000 块钱的保证金！
- 3、营业执照。去上传营业执照
- 4、一些擦边球和危险性的产品没办法上传的，比如：信用卡提额类产品！
- 5、有些类目需要申请备案的！
- 6、单价太低的产品也上传不了的！

上传宝贝需要注意以下几点：

- ① 先上传到仓库，在手幼上架
- ② 上传后，看下图片是否带广告或其他店铺 ID 信息
- ③ 手动添加引流的文案

上传到仓库的宝贝，我们需要重新编辑修改然后才能发布：

修改步骤：

- 1、打开淘宝后台（打开千牛客户端也可以）；
- 2、找到出售中的宝贝；
- 3、先修改价格；
- 4、然后在详情页里添加引流文案；
- 5、然后将 PC 端的详情页同步到移动端即可；
- 6、然后最下方的按钮 发布宝贝就可以了！

详情页的文案是整个操作过程中很重要的环节，因此，我们单独来讲讲：

我们用来引流的宝贝有 2 种，一种是实物类产品，一种是虚拟类产品；

第一种：实物类产品的文案参考：

思路如下：

- ① 先告诉用户我这个是没有货了，不要拍，然后引导看下面的文案
- ② 从痛点的角度去告诉用户，怎么怎么样，
- ③ 把我们自己的产品的优势诠释出来
- ④ 加微信，免费赠送一些东西，比如免费设计眼型，免费送优惠券！

参考文案：

注意：此宝贝目前没有货，请勿拍！但可以看下面的福利

单眼皮的你是否想拥有天生无痕的双眼皮？

从现在起：不需要动手术打麻就可以拥有永久的双眼皮！而我们主做”非手术无痕”双眼皮，全国各地均可上门服务！

可以看下优势：

不手术、不打麻,做完不红不肿不痛，一次成型、终身不变， 24 小时后就可以化妆，不需要 7 到 15 天的恢复期！随时可加宽可缩窄、不满意可复原，满意后再付尾款！

第二种：虚拟类产品文案参考：

思路如下：

- 1、告诉用户不需要拍了，我们免费赠送给你
- 2、加我的时候备注淘宝来的，然后告诉我想要什么教程
- 3、从痛点的角度去告诉用户，怎么怎么样

4、把我们自己的产品的优势诠释出来

参考文案：

免单活动，您不用拍了，请加 XX 老师的 Vx: 123456

为大家分享个可以月入过万不动手术的 XX 无痕双眼皮暴力项目！

项目优势是：快速自然成型，做完不红不肿不痛，一次成型、经身不变，24 小时后就可化妆，不用 7 到 15 天恢复期！随时可加宽可缩窄、不满意可复原！（咨询某某老师 Vx: 123456）

盆友圈有很多的顾客案例！

注意：

1 虚拟类产品和实物类产品要分开店铺做；也就是说你店铺里如果要上传虚拟类产品就不要上传实物类产品了；反之亦然！

2 多去研究文案，拓展更多吸引人加微信的文案，写出攻心符合用户痛点的文案

做虚拟类产品引流，需要注意以下几点：

- 1、针对你的长尾拓展关键词，去购买相应的宝贝
- 2、找到最低价格的购买
- 3、买来的视频教程保存到网盘
- 4、收藏到微信里，下次直接从搜藏里发给问你要宝贝的人

步骤五：从店铺引导加微信：

从淘宝引流过来的粉丝，如果加你为微信好友的话，最好当天通过；因为这个时候粉丝的需求很明确，如果间隔时间太长的话，粉丝可能自己都忘记了为什么要加你了！这样转化率就大打折扣了！

以上就是淘宝店铺引流的整个操作流程！

操作过程中需要注意以下几点：

- 1 千牛要每天都在线(可以用手机登陆)
- 2 将旺旺咨询的人引导加微信
- 3 不间断上传新的宝贝,以获取淘宝免费的流量扶持！（上传 500-1000 个宝贝）
- 4 每天早上，第一时间回复前一天晚上没及时回复的咨询者；
- 5 对于已经下单的客户；

如果下单的是虚拟产品，那么可以引导加微信后，通过微信发红包的形式返给他下单的金额；如果下单的是实物类产品，那么可以先引导他加微信，然后告诉客户在淘宝后台去申请退款；其实淘宝引流，就是将淘宝上精准流量导入到个人微信号，这样我们后期，就可以在微信生态系统里完成变现了！不管是售卖产品或者服务都可以！

淘宝店铺只是我们的流量入口，如果我们想放大这个入口，那么就需要批量去开店，做到广撒网！当然前提还是建议先做 1-2 个店铺，根据你的产品线测试，如果效果明显的话，然后再去放大！

7538

“揭秘：抖音超清 60 帧剪辑背后的暴利韭菜项目” 年 5 月 10 日

“我之前跟大家分享普通人做抖音影视剪辑类账号赚钱的方法，详见→抖音影视号月入 5w 的赚钱玩法揭秘，低门槛暴利项目！，最近我又发现了一种影视剪辑号的新玩法~

不知道大家有没有察觉到，抖音上出现了很多类似于超清 60 帧剪辑、高清动态壁纸的视频，这也算是影视剪辑号里面比较新颖的一种玩法，这种超清 60 帧剪辑的视频一般以竖屏为主。抖音上的高清剪辑号

可以很好的在同质化严重的影视号中区分开来，相比于其他的影视混剪号，这种高清剪辑更加让用户眼前一亮。

这种新颖的视频不仅吸引了用户，还吸引了一大批剪辑圈外的小白们入局，还是那句老话“有需求就有市场”，互联网大多是利用信息差赚钱，那么抖音超清 60 帧剪辑项目的背后是收割韭菜的镰刀还是优质内容创造者？这篇文章将为大家揭开谜底！

01

揭秘：抖音超清 60 帧剪辑背后韭菜项目

大家都知道，影视号比较普遍的一种变现方法就是收徒弟教别人剪辑视频，但是这种变现方式的前提是教学内容或者技术要与课程价格相匹配，不然那就是坑小白，割韭菜的。

而这个超清 60 帧剪辑教学就是典型的割韭菜项目，为什么这么说呢？

因为这个教学大部分都是利用信息差来赚钱的，倒卖认知的行为本没有错，对于从外行来说，听到补帧、补色、锐化、60 帧这种专业词，就感觉即复杂又高大上，可在行内人的眼里，这不过就是 pr 的初级技术罢了。

据我了解，这套所谓的超清 60 帧教程动辄几百上下，但是里面的教程内容是完全不值这个价格的，不少人学完发现自己交了“智商税”，付费之后确实会给你一套资料，但给完资料后这些“老师”就变得神龙见首不见尾，而且资料也就是某度云的一套视频，再加一个 pr 跟几个插件。

真正影响画质的是视频分辨率、码流、bit 值和色彩采样率（对这些名词不熟悉的可以百度一下），一般用手机或单反拍摄的视频都是 8bit、420 的采样率，而这些高清混剪视频用的视频素材则是 10bit、444 的采样率。

他们的视频之所以这么清晰，是因为它混剪视频素材本身的质量属性有关，跟视频是否是 60 帧没有任何关系！

当然，这也并不是说补帧对于制作高清视频是无效的，补帧在这里只是一种锦上添花的辅助方法，最重要还是要看视频文件本身的质量高低。

总而言之，是完全没有必要去交智商税学超清 60 帧剪辑教学的必要，建议大家打开一个叫做【闲鱼/哔哩哔哩动画站】的 APP，再善用搜索，可以帮你有效防范各类神奇的知识付费。

为啥？

因为在闲鱼只要花几块钱就能买到一堆合集，然后一对比，发现讲的都是是一套东西，在 B 站永远不缺剪辑视频的教程。

上文提到了，高清混剪视频用的视频素材是 10bit、444 的采样率，那么我们要去哪里能找到 10bit 高画质的视频素材呢？

这些高清的视频素材可以在一些影视资源网站上收集，例如：音范丝、蓝光网、1080.cn、BT66 等网站。

但是这种 10bit 高画质的 4k 电影一部最少也要十几个 G，要做这类混剪的同时也要考虑电脑的配置是否能带动信息量这么大影片，三思后行。

7476

“玩抖音短视频搞自媒体，选择影视剪辑有前途吗”

26 日

“最近我又从酷安发现了一个好玩的 app 名字叫”远离手机”，我直接支付了 100 多元变成了永久 VIP，大概功能就是可以“简单锁机、番茄锁机、定时锁机”，用了一天还不错，个人感觉超值了，因为之前小编好几天的工作，现在锁定手机后，在规定的时间内小编一天就完成了任务！

之前有很多的目标，看书、学习一些软件等等，可是实际情况呢，都被时不时的玩手机给浪费掉了。说说最近一些事情吧，我一个好友，也是薅羊毛类型的网站，现在关站搞自媒体了，具体就是抖音剪辑一些电视或者电影，获取粉丝，等流量大了可以开启广告主或者带货赚钱！

我对此也表示支持，毕竟现在什么也不好干，虽然说网站现在建站成本很低，但是实际能赚钱的还是少数，大部分就是一起分享个活动，凭借着喜欢赚钱的爱好，聚集在一起，当然了人员流动性也是很大的，基本都是新朋友，坚持下来的老朋友估计很少很少了！

抖音，我建议还是当业余玩玩，毕竟竞争很激烈的，其实小编也喜欢在抖音看一些剪辑，不过实际去关注作者的情况还是很少的，自认为抖音用户还是喜欢那些，有原创的自媒体，说到这里 B 站，现在是唯一在短视频里面，原创度很高的弹幕短视频平台了，里面有很多干货！

下面分享一位站长，对抖音短视频的看法，有兴趣的朋友可以参考下！

其实，对于这个之前我也提过，后面会研究下短视频。道理很简单，因为太火了，蕴含着很大的潜力，即使是很小的草根个人，还是有机会找到爆发点的。

我这两天确定的领域是影视剪辑，经过我的观察，这个切入点的门槛很低。说白了就是搬运下素材，最好是一些冷门不错的片子，也不用加什么旁白解读，当然有这功底的话可以更专业。

比如我看到的一个号，仅仅注册了十来天上传了五六个视频，竟然吸粉 20 多万。当时，刷到的时候他刚好在直播，打赏的金额有 3 万多音浪，大约 3000 多块钱吧，这也是变现的一个途径。

他直言他有点飘了，这个不是重点，他说弄了好几个号，加起来粉丝都破百万了，尤其是这个小号刚开始几天就爆了。这搁谁，谁不飘啊。因为抖音的算法推荐机制，深入研究透的话增粉并不是件难事。起码我觉得，即使不带货不直播养号直接卖掉也能赚一笔。

相比较旅行、美食、数码、情侣日常，影视剪辑这个方向是可以批量化操作运营的，得益于我的观影量，大概会用 3~6 个月的时间来尝试一下。

7439

“包装成起名大师玩转易学周边，一个能让你月赚几十万的项目”

26 日 “很多人，关心了几十个教人自主创业的微信公众号，个人收藏了成千上万篇说白了的“技巧”，每一次念完，如同打了鸡血一样，提前准备 lu 起衣袖“大干一场”。

科学研究大半天，觉得自身将会会受骗上当，担心自己做的太迟了，算了吧，先睡一觉，重归说白了的“客观”，因此再次反复昨日平静的生活，踏入了找寻技巧之行。

假如能，谁又不愿舒适安逸日常生活一辈子呢？但是大部分人都忘记了高些的追求完美，也乏力去追求完美，要啥好房子，乡村盖得房屋住着不也挺舒服吗？要啥豪华车，十几万的不也可以挡风遮雨？要啥好手机，几百元的不也可以刷抖音玩游戏吗？每日都挺闲，没事儿去抖音短视频看一下这些富人的日常生活，有时候还要发表评论抬抬杠。

曾经的我也是这般，但那样的日常生活可望而不可及，好似一张纸，一捅就破，由于爸爸妈妈的一场病，你迫不得已认可自身的软弱无能，后悔莫及以前有那么多机遇摆放在自身眼前，且没有把握住。

所有人都是有小故事，也都是有发家致富的机遇，不相信你问一问，“那时候如果在 xx 买一套房，如今能翻好几倍”，“那时候如果等待 xx 买币早已赚翻了”，“那时候如果跟 xx 一起离

职做互联网技术，如今早成为老总了”，这般等等，不过是喝醉酒谈论话题而已，终究，目光，布局这种物品并不是每个人都一样。

实际上绝大多数一辈子的工作中只有算维持生计，压根谈不上享受人生，帆哥的文章内容，几乎都只写办事挣钱，还可以说，我彻底革除了挣钱之外的全部人生的意义，

决策你发展方向吊顶天花板的，并不是你的文凭和成绩，只是见识和布局，

分辨一个人讲话是不是可靠，便是看他钱夹的鼓瘪，

若一个月入两千元的吊丝，一天到晚跟你讲各种各样挣钱的项目怎么做，你当然也不会信。

为何帆哥的文章内容如今升级那么慢？远不如一些微信公众号一天一篇的速率？

难道说就是我没物品写？

实际上比照下，你应该能看出来，我的文章内容和别的写自主创业的微信文章不一样，最先是篇数较为长，流程较为详尽，并且新项目具备实际操作性的收益，我会发至微信公众号，并不是让你画大饼，空口跟你胡扯那样做能赚钱那般能赚钱，

新项目不取决于多，而取决于精，像工厂流水线一样，每日生产制造出没什么营养成分的文章内容，我一天能写几十篇，但有什么作用呢？

如那句俗话说：一天挖三个坑，比不上一年挖一口井！

挣钱便是靠人的本性，人的本性的系统漏洞太多了，随意把握住就算一个系统漏洞，就得以发家致富，只可是大部分人搞不懂这一点。

新项目

今日应说的这一新项目，每个人可做，新项目常用到的专用工具详尽游戏玩法，全部免费教，免费领取，寻个清静的地区，细细品味！

实际上今日的新项目，就是我上年份的情况下写出去的一个新项目，只不过是游戏玩法发生变化，那时候刮起了一阵风大，也帮了许多人赚来到钱，三月份的情况下和一个社员闲聊，谈起到这一新项目，帮他从债务五万，到储蓄十几万，截屏肯定真正，是个女生。

但三月份的情况下，起名字新项目基础宣布三生三世凉凉，由于是照片拼接，且内容反复没什么营养成分，抖音短视频不给总流量了！

阔别这么多年，直至近期，帆哥发觉新项目又拥有新的游戏玩法，且官方网给了挺大的一波总流量帮扶，在历经检测转换后，我认为又一个创业好项目人心惶惶了。

剖析

做这一新目前，大家先来查询一下这种词的关注度，”宝宝取名“这个词在 17 号这一天，手机微信关注度指数值 19.8 万，”起名字“这个词在 17 号这一天，关注度指数值 86.8 万，

就算是放到平常，宝宝取名的指数值能在十万左右，而起名字的指数值则能在七十万上下这种数据信息，得以表明我今天讲的这一新项目的要求性有多大，

看一下淘宝网这种产品，价格 198-298.月销过万，这些人，才算是真实的赚钱赚到手抽筋，销售话术大概是一样的

宝宝取名有别于别的物品，一辈子也就那么一两个小孩，姓名是随着一生的，因此爸爸妈妈一般不容易在这些方面划算。

评价里也是泛滥了各种各样五星好评，恶意差评很少，

但是，帆哥今日并不是带大家去做淘宝网店的，都了解，如今进场淘宝网做宝宝取名，喝粥都用不到大家，这种同行业一下子有方法将你排行搞掉，

财源滚滚的新项目，排名前几位的淘宝网，整体实力当然不容小觑，

引流方法

如今，一切在网上说的新项目，要是没有把引流方法讲明白的，全是现金账一样的烂文，一般而言，全文全是空话。

那麼，怎么引流玩？

贴吧发帖？论坛营销？宝妈妈 APP 私聊评价引流方法？

之上土鸡瓦狗的游戏玩法，压根不值一提，

哪儿人比较多，大家就在哪儿获得总流量，在时下，不容置疑日活跃性较大的 APP 便是抖音短视频。

接下去，帆哥给大伙儿共享小视频的游戏玩法，合适没基本的新手去实际操作，

先给各位看好多个实例

实际上粉丝数意味着不上哪些，大家先剖析这在其中一些号的权重值

她们首页的几十个著作，一部分著作关注居然几十万

这什么定义？帆哥检测的一个起称号著作到了上百万播发，关注才 1.两万，几十万关注的著作曝出都会千万之上了，

一切正常号发的著作，一切正常播发在一千之上便是有权重值的号了，若能点几十个赞，算作高权重值号了，非常容易上热门，

各位看下上面这好多个账户，有木有发现什么闪光点？

聪明的人将会看出来，这种遥遥领先的账户发过的著作种类都类似，我找了个同行业，把他近期一个大热门的著作储存了出来，放进微信公众号给诸位剖析下，

一个视频，里面有多张动态性的照片拼接，每一张照片上带不一样的姓名和词语喻意表述，随后每日不重样的发，

许多人要问了，这么多姓名，依靠自己想吗？我觉得不出来，

许多人要问了，这么多姓名，靠百度搜索去搜吗？烂大街的姓名，

许多人要问了，取名字我能，跟姓名相关的词语喻意怎么搞？

许多人要问了，上面这些我都是，视频如何制作？

帆哥都给大家做好准备，

专用工具游戏玩法

在网上许多起名字软件破解版本，拥有这种武器助攻，接下去的路就行走多了，

先不慌免费下载这一手机软件，大家先来了解一下实际操作，打开软件-设定小宝宝信息内容

简易而言梳理为两类，男宝宝名字，女孩子名字

每个人看得懂的网页页面，大家自身设定就可以了

设定好后，点一下右上方的“刚开始”

感觉可以了得话点终止，随后双击鼠标姓名进来，里面有一些详尽的表述，

这款手机软件的词典很强劲，一次能够 转化成几百个姓名，不重样，

弱水三千，只取一瓢饮，超好听就可以了，最好唯美古风点的，

有一点要留意，便是手机软件默认的三个字名字，转化成出去的姓名便是 xxx 这类文件格式，大家发抖音的情况下，务必把姓氏除掉，也就是只起名字后面两字就可以了，

带姓氏得话太过度局限，例如一个姓李的人见到全是姓林的名字，他会很感兴趣吗？

因此，大家制做姓名模板情况下不必把姓氏戴上去，

视频中这类模版中如何做？

姓名相关的词语喻意怎么找？

视频中动态性动画特效怎么做？

不慌，帆哥一步步来分析，

开启寻找图怪兽，开启

里面有很多纯正模版，选个自身喜爱的，有技术性的能够去淘宝买模版，用 AE 去做实际效果更优，我这里只讲新手也可以玩的游戏玩法，

这是我制成的一个模版，模版是固定不动的，只必须双击鼠标更换内容就可以，相近 yǔchūān 这类带声调的拼音怎么打出去？

非常简单，用线上汉字转拼音专用工具就可以转出去
键入汉语变换就可以

相近：予诺(取予有节，一诺千金)这类和姓名相关的词语喻意如何做出去的？

非常简单，还要采用一个专用工具，专用工具词典十分强大，能够依据姓名快速配对出相关的词语喻意，

获得结果后，随意选一个就可以，那样的喻意是上热门的一大重要，以前那类都是姓名的游戏玩法早被革除了

7461

“实现财务自由的方法：那些你所不知道的互联网赚钱的门路”

年 14 日 "百度上对于财务自由的定义是这样的：财务自由是指人无需为生活开销而努力为钱工作的状态。

简单地说，一个人的资产产生的被动收入必须至少要等于或超过他的日常开支，如果进入这种状态，就可以称之为财务自由。或者说，即使你不工作，也有稳定的收入能够维持你的生活状态。

但是这么讲明显是不太合理的，按照这种说法的话，那很多乞丐也算财务自由，即使不要说得这么极端，那些全职的家庭主妇也大多是财务自由。但是，他们是真的财务自由了吗？

明显不是，所以今天希望跟大家讲的是，如何提升自己的财务来源，做到通过自我努力，而无需通过固定工作来获得财务收入。这种状态对于十年前的人来说，估计也就只有一些作者，漫画家之类的职业可以做到，但是现在对于互联网发达至此的今天，人人都可以通过互联网获得财务上的回报，从而实现财务自由，甚至获得远比工资更加客观的收益。

首先我们要理解一个本质性的概念，就是被动性收入。何为被动性收入，就是就算你不做什么，你依旧能够收到回报。这和主动型收入相比，举个栗子，如餐馆，餐馆必须营业，并且有客人来之消费，才能够产生收益。但是对于视频作者来说，他只需要上传一个视频，只要获得足够的播放量，那么即使在他空闲的时候，他依旧会获得收益。

这就是被动性收入，但是他并非是完全不用任何付出，他依旧需要付出前期一定的输出产生一定的效应，后期就能够源源不断的产生收益。这也就是实现财务自由的关键。

“打造一定的效应，并使之运作起来。”

当然，这种实现财务自由的最容易的方式就是买几套房子租出去，简单实现。然而这种现实方式对于大多数人来说都是不可取的，所以我主要和大家总结的方式一个是主要是通过互联网的方式实现财务自由，第二个是这些方式都不是一蹴而就的，他都是需要长时间的积累和磨练。

今天主要跟大家介绍三种基本的互联网自媒体的赚钱方式。写作，音频，视频。

这三种方式是目前互联网上最广泛的实现财务自由的方法。其实这三种方法不止是实现财务自由的渠道，很多时候更是自我成长和学习的一个过程。

1、写作

现在很多自媒体平台都有直接的补贴和奖励，大的如公众号，头条号，小的各种平台都有。写作相对来说要求更高一些，而且平台的竞争也大。

但是对于这种情况下依旧有很多的机会，在这里跟大家说如何挑选好平台。

目前自媒体平台主要分两种，一种是公众号类的，本身不带曝光需要号主自行解决的，另外一种则是自带曝光流量的。

自带曝光流量的，如头条号，你写得比较好的文章会获得今日头条的推荐，会自动帮你曝光你的文章，因为文章的收益主要来源是你的文章阅读量，所以越多的曝光对于你的收入来说影响更大。

而例如公众号，当你新建一个公众号后，即使你写得再好，假如你自己不推广的话，那你的文章不会获得任何阅读量。因为公众号的阅读量是建立在你自己的粉丝和你的推广转发上的。

那既然如此，那为什么还要选择公众号呢？

公众号的最大的优势则是来源于他的用户基础，公众号的文章可以通过朋友圈转发分享，这就给文章的曝光带来一个无形的用户基础。当然这需要用户去运营和维护。

假如你想要选择的方向是比较垂直的，并且你的朋友圈都是这种圈子的朋友的话，那公众号可以给你带来很多流量。

关于公众号运营这块，以后会在单独跟大家做一些教程讲座。

而假如你本身朋友圈的范围较小的话，那建议选择那些自带流量曝光的自媒体平台吧。

当你选择好平台，搭建好你的品牌后。很多人可能会遇到的问题，就是关于内容产出。如何产出稳定的内容来。

很多人可能今天一开始还有东西可以写，到了第四天第五天就枯竭了。

对此，跟大家介绍一个比较暗黑的方法但是确是大多数自媒体，甚至是一些知名的自媒体都乐此不疲使用的方法。

2、洗稿

什么是洗稿呢？

说白了，“洗稿”就是对别人的原创内容进行篡改、删减，使其好像面目全非，但其实最有价值的部分还是抄袭的。

虽然洗稿这个行为好像很不道德，但是我依旧支持新人洗稿，但是希望大家洗得干净一些。从一些文章里面提取一些有用的观点，但是关于里面的一些事例，行文结构等等，还是希望你写出自己的风格。

好了，平台有了，文章有了，最后的一个就是做到最大程度的曝光从而获得更大的收益，这块各个平台的方式不同，因此我就不展开来讲了，以后会针对每个平台做一些课程。大家也可以自行搜索一下市面上相关的课程也很多。

写作当然除了自媒体平台外，还有另外一种平台，就是小说平台。

假如你本身对于小说十分热衷，并且有着一定的功底的话，可以尝试小说的编写。小说相对来说比较容易，只要你能够写出吸引人的小说就行了，小说平台会帮你解决流量的问题。

3、视频

视频这块主要分成三类：自媒体视频，短视频，直播视频。

自媒体视频主要是指通过各种视频网站发布视频内容，别人通过播放获得广告曝光的分成。主要的网站有如优酷，土豆，爱奇艺，国外的有 YouTube 等等。

YouTube 上有一个小男孩，Ryan ToysReview，他的视频内容只是开箱玩具，就这样一个简单的内容，他的年收入是 1100 万美元，一个只有 6 岁的男孩。

即使如此，可能很多人还是会说，不会做视频啊等等的。那么告诉大家另外一个窍门。

4、视频搬运

什么意思呢？因为全世界的视频内容每天在产生的实在太多太多了，很多视频都只是在某

个网站上发布，如 YouTube 上的很多视频在国内都是没有的，加上 YouTube 你懂得国内并没法直接上，因此很多国内的人在不断的搬运 YouTube 上的视频到国内的各种网站上，从此获得收益。

之后会单独发一个关于搬运视频的文章。(貌似挖了很多坑了)

除了自媒体视频外，另外两类视频则是这两年才开始火热起来的。

一类是短视频，一类是直播视频。

短视频的平台纷繁复杂，加之为了避免打广告嫌疑，我就不说有哪些了，大家随便搜就都知道了。短视频类的网站主要是通过提供一些简单的视频来获得曝光而获得广告收益。

目前来说，相对来说短视频的收益不是特别稳定，而且很多短视频的平台也没有直接提供收益，只能间接变现，因此，如果是想要通过原创视频来获得收益的，可以尝试，但并不是特别理想的方式。

但是在短视频这块里面，同样有一个类似自媒体一样的创收的方式，就是视频搬运。通过把其他短视频平台的视频搬运到另外一个平台上，来获得收益。

但是这里面也需要一定的技术帮忙，一个是去除水印，另外一个去除 MD5 值，这些视频平台识别是否原创的主要手段就是 MD5 值，因此去除视频的 MD5 值能够达到伪原创的目的，从而使得视频获得更好的曝光。

说完短视频，最后一类则是直播视频。

直播视频相对来说，并不能算是被动收入的一种，因为他需要在某个时间段进行固定的直播，这并不能够直接带来被动收入。

但是直播相对来说对于某部分群体有着天然的优势，就是美女。假如你是个美女的话，尝试去直播吧，不尝试的话你永远不知道你能够从直播获得什么。

另外一些直播就是游戏类的相对来说比较热门，但是同样竞争比较大。

但是直播不算被动收入，因此就不展开讲了。在这里，跟大家分享一个直播平台另外一种方式，就是虚拟视频直播。

这是什么呢？

这是一种通过录好的视频，把视频直接转接到摄像头，造成好像是直播的情况，实际上是录播好的直播内容。通过这种方式来获得礼物打赏等的直播收益。

这块大家有兴趣的话可以私下找我了解。

5、音频

第三类则是音频类的自媒体。音频相对来说是比较新颖的方式。目前来说主要有两种，一种是录播好的音频，一种是直播音频。

直播音频是 17 年才兴起的一种方式，相对来说还在探索摸索的过程，目前收益还不算稳定，大家可以尝试看看。

另外一种则是去年火热的，很多付费课程所使用的方式，就是音频课程。

音频课程这块，大家如果有自己一技之长的，可以进行尝试。同样的，对于音频的操作方式，可以用跟视频的操作方式进行。

这里就不再展开。

以上 5 种就是目前基本的 5 种操作方式，至于这 5 种方式里面的高阶的操作方式，以后会独立单一的展开细讲，如果大家感兴趣的话，点个赞给我些动力。谢谢。

7458

“4 个小白路子，看谁执行更狠” 12 日 "红利

趋势

昨天跟一个 45 岁的大哥交流，他因为赶上了煤炭的红利，不用任何技术，有关系，赚个

三五年就是几千万。然后火速买了一些商品房，现在虽然赚不了什么大钱了，但光靠吃房租和利息也生活的非常好，平时也不用做什么，就是到处旅旅游。

瞬间感慨，抓住红利是多么重要！

还有什么红利呢？我觉得移动互联网算一个，不用多，玩转微信生态你就有得赚。

下面咱们就围绕微信展开，来分享一下：互联网新手能有多少种安全、有效的赚钱手法。

1

让“帮助”产生利润

赚钱名称：别人跑腿赚钱，我聚拢人气赚钱。

赚钱原理：组建大型互帮互助群，群友互相帮忙取快递、送外卖、买东西、丢垃圾，双方之间以小额红包作为报酬；而作为组织这个互助群的组织者通过聚拢人气资源，可以接广告或者开发其他盈利模式。

适合地区：大的小区，人比较多的社区，或者学校，特别是大学校园。

预估收益：以一个校园为例，如果能聚拢 3 万人参与，把大家都吸引加到微信上，每个微信 3000 人就行，那就有 10 个微信号，10 个微信号可以接水果店铺的促销广告，一条广告控制在 10 元到 15 元就可以；也可以接一些日用品的广告，还有联通移动通信的广告；一天能赚 100-300 元是没问题的；如果能力强一点，能代理卖零食或者其他靠谱产品，那收入更高。

操作背景以及案例：国内多个高校已经操作过，效果好，同学反馈很好，互帮互助催生了很多友谊以及爱情的故事，是解决校园单身狗问题的好办法。

短板：可复制性很高，别人也可以通过送东西的形式吸引人进而组建互助社群，没什么技术门槛，没有技术做壁垒；唯一能区分的要点就是将心比心，把服务做到位，就是淘客群经常互相偷粉，但是有的群怎么也偷不了，因为人家维护太好了，人与人之间的那种认可与支持已经没法挖开。

发展空间：单纯靠组织互助社群然后接广告，发展空间还是有限的，顶多你一天接 1000 元广告，一个月也就 3 万，而维护好 10 个微信号，10 台手机，起码也得两个人。这种要继续发展做得更好，应该往兼职方向发展，兼职的内容可以是做涨粉任务，特别是保健粉、养生粉，现在很多群有人通过给兼职人员做涨粉任务，每天能产几百个精准的保健粉。从行情看，从信息流加过来的保健粉，单价也得 80-100 元，所以这种互助社群应该逐渐转向流量方向发展，接广告不可持续。

2

让“社群”裂变威力

我有个设想，或许后期，咱创业商机号的粉丝也可以建立一个类似的社群。主要做什么呢？裂变社群，共享流量。

我会找 1000 个人来玩，每个人建立一个群，比如群名字叫“赚钱商机”，然后去邀请朋友进群，入群费用是 100 元。

而会员能得到什么好处呢？当然是最新商机资讯、创业项目资料获取，一年群里分享 36 堂干货课，主要让大家聚在一起交流，创业路上不孤单……

如此社群，一年收费 100 元不贵，让你拉 100 人进群不难吧。ok，那 1000 人每人都建了一个群，每个群 100 人，总共 100000 人。

而作为 1000 初创的群主，加入这个联盟的福利是什么呢？最大的好处便是，每个人拥有一次免费推广的机会。面向 10 万群友，你可以做一次推广。推广你的项目，你的产品，你的课程、个人 IP 等等。

你的付出就是建立了一个 100 人群，而得到的却是一次“面向 10w 人推广”的机会，划不划算？

当然，如果把单个社群人数做到 200，甚至 500，都是有可能的。社群规模做得越大，变

现的商业机会就越多。通过运营，我相信，能够带给这 1000 位创始群主的利益只会更多。

以上，便是我最近萌生的一个初步设想，我后面会去把它实现。现在提前讲出来，是希望你一点思路上的启发。

因为，往往思维上的变通，很多套路都可以走得通。

3

让“福利”产生利润

赚钱名称：别人靠福利获利，我靠发放福利得利

赚钱原理：组建自己的薅羊毛线报群，开个人公众号，然后加入其它免费的扣扣线报群，把别人更新的羊毛福利搬运到自己的扣扣群，群内禁言，每天大家可以自己拿福利(比如某 APP 做活动、某运营商送流量、某网站有红包活动等等);早期多在贴吧发帖引流到扣扣群，后续做付费 VIP 群。这是一部分收入，另一部分收入，就是邀请的佣金，因为是你发放的渠道，别人拿去玩，自己也有收入，一个人可能收入不多，几千人几万人，聚集起来就多了。

适合地区：玩网络的人群，每天有几个小时上网，全国各个地区都合适。

预估收益：这个收益，一个主要看你扣扣群能吸引多少人，早期一定要做免费，吸引越多的人越好，因为有人数的优势，你可以开渠道给他们玩，这种很像微商招代理。一天能赚个几十上百没问题，这是勤奋的问题，你要多找福利给大家。后期要玩得更大，需要开发更多玩法，当你的这些扣扣群里的粉丝够熟悉互联网，就可以带他们玩更赚钱的事情，比如代理卖产品，或者其他做任务的兼职玩法，组织大家去接朋友圈广告，一个人的朋友圈可能有一两百人，但是几千人，上万人的朋友圈就有很多人。

操作背景以及案例：国内有不少这样的羊毛线报群，付费群也有，有的人已经有十几个 2000 人的扣扣群，有一定知名度;作为新入局的人，最后从微信端去入手，比如公众号，微信群可能会被乱发广告，管理麻烦，不建议开微信群。所以，我上面讲到的社群联盟，设置 100 元年费，这个门槛可以把那些发广告的人排除掉。

所以，这种做公众号就行。现在也有这方面的公众号，你去搜索了解一下，他们甚至还承接信用卡线上办理业务，也是比较好玩。

短板：可复制性很高，别人也可以通过送东西的形式吸引人进而组建线报社群，没什么技术门槛，没有技术做壁垒;也只能当做积累人气的一种方式，再通过积累的人气做其他事情。比如，从这里筛选人拉进我们的“社群联盟”，这就很好玩了。

发展空间：观察过一些做这方面的玩家，有的开博客，有的开扣扣群，有的开公众号，没有非常强大的品牌出现。这种类型如果能做一个下载量很大的 APP，说不准还能融资。

4

让“微信群”产生利润

赚钱名称：让“菜市”成为微信群裂变起点，让微信群成为收益来源

赚钱原理：每个城市都有普通打工族或者本地居民，一天下来离不开的就是菜市场，菜市场人流量很大，打印微信群二维码做成的活码(草料二维码可以做)，进群送 500G 流量(上网找那些运营商做活动送流量、送话费那种)，有活码就可以轮换群二维码。进群之后，我们发公告，需要他们发朋友圈才能待在本群，要去发朋友圈 30 分钟然后截图验证。裂变出来很多微信群，我们自己接广告也可以，像各种小说广告、保健品广告等等，都比较暴利，卖群也可以，一个群十几元，几十元也有，看群质量。注意，这种是属于免费裂变群，在这里我们不做过多的变现动作。我们可以设置后端，把这里的流量引导到付费群，做输出，做沉淀，建立一定信任后，再卖产品，招商招代理都可以。

适合地区：玩网络的人群，每天有几个小时上网，全国各个地区都合适。

预估收益：这个收益，很大程度要看你能不能完成资源对接，一个群再怎么不济也能产出

50 块钱，还是容易做到的。以前人家卖菜刀、卖卫裤、卖茶叶，一个群产出比较高。很多人眼里，微信群只是微信群，因为他们根本不懂要把微信群卖给谁，他们朋友圈也没有谁懂得这种群的价值，他们也不懂怎么接广告，多少价格合适，更不懂如何完成发广告文案、统计粉丝数的流程；因为他们没有同行，没有混社群，就算碰上好项目、有好资源，也不能变现。

人生的悲哀莫过于此，有个朋友圈的人跟我说，自己手上以前有 30 万的客户数据，他开的是实体店，看了我们文章之后，才发觉真正的大生意隐藏在这些客户数据中，如果他能把电话号码导入通讯录，再用软件把通讯录的人加到微信上，也有好多的精准客户可以继续挖掘。

其实，互联网看似什么都有，但往往存在很大信息差，所以建立一个圈子，吸引一帮同频的人，相互交流学习，可以帮助到每一个人快速成长。至少，可以在互联网赚钱这条路上少走几步弯路。

操作背景以及案例：这种玩法其实一直都有，什么区块链 3 点钟社群送福利之类的，其实都是山寨版的，是一个裂变套路；包括送 1 米大熊的微信裂变，真的很多；不过线上的这种玩法已经饱和了，需要从线下去撕开流量的口子。

短板：微信群有限制，一个号邀请人进群受限制，不过也不影响，很多人参与就有很多号，就担心菜市场人流量不够多，启动不够猛。一个菜市场不够，那就去小区，去步行街…总有办法的。

发展空间：观察过一些做这方面的玩家，都做得很苦逼的，裂变起来手忙脚乱，还有被封号的，这种做流量的方式，目前限制多，但也容易见效，想做短期项目的可以操作。

4

写在最后

草根互联网，门槛低，但是坚持的人少。

人生第一桶金很可能源自网络，要留意。

尽量做阳光项目，这也是我建议的。

要多融入群体，因为能开阔眼界，没项目时多混圈子，有项目时就能多倍放大，赚钱靠自己会很累，得有资源、人脉。

多帮助别人，网络赚点小钱，有时候不是靠机灵劲，是靠人品，网络套路很多，那么靠谱的人品就显得值钱啦。

7455

“分享几个高利润的行业，让你 2 个月坐收 5-10 万净利”

2 日 “最近经常有网友微信问薪然有什么赚钱项目？该怎么赚钱？怎么做才能赚到钱？如果我是无良的收割者就会利用小白的迷茫，赚得盆满钵满，但是唐哥坚守个人道德，要再次重申：项目不是靠买的，是靠做出来的。

所以今天我跟大家分享几个高利润行业给大家，这些行业简直就是暴利的不要，只要肯做就能来钱。

第一：眼镜生意

现在眼镜店铺满大家都是，虽然冷清，但是长年屹立不倒。而那些热闹的小吃店却倒闭的很多。但你不知道眼镜的暴利有多少？

告知你实情：镜框十几块，二十几块，都是贴牌的，什么国际名牌都可以贴，镜片也就 20-40 元一副。双眼度数告诉他，选好镜架款式，一副眼镜只卖 100 多。也是赚 4-5 倍的利润。

江苏丹阳市司徒镇是华东乃至全国最大的眼镜批发市场，全国 80% 的眼镜都来自这里，价格相对其他地方县，市，同类产品便宜 70%(信息差)。业内人士称“丹阳的眼镜便宜得可以论斤称”。国际任何知名品牌的假冒眼镜，丹阳这里都有卖的，200 元基本上都可以买到。很多眼镜店，为了获得眼镜品牌的授权，进货 100 副，卖出去 1000 副，真假掺着卖。

眼镜行业的市场规模：中国老年人口已经达到 2.3 亿的规模，在读大学生超过 2000 万人，其中 80% 都有眼镜需求，是个不折不扣的暴利行业。一副 20 块钱的眼镜，200 元卖你是人情，300 元卖你是交情，400 元卖你是行情。

杭州这些年也冒出了很多平价眼镜店，说是平价，其实利润仍然是 500% 以上。眼镜的好坏，并不取决于价格，简单的电镀，就可以从光滑度看出差距。很多商场都有做眼镜的摊位。一个小点的摊位，月租大概是五六千。平均每天卖出 1-2 副眼镜就不亏钱了，多卖出的都是赚头了。

有钱的投资开店，没钱的也可以开网店，做微商，打造个人品牌。

第二：甲醛防治

室内空气检测治理(甲醛检测治理)。主要客户是，一是现在新装房家庭，他们对甲醛超标极其重视，如网上说到：什么装修后小孩得白血病的，家人得呼吸道疾病的，得癌症的。二、大客户如新装办公室、幼儿园、酒店、医院、餐厅、新车等等，新装场所都是我的目标客户，市场简直可以用超级大来形容。

目前市场上做甲醛检测的一般收费 200-300 每间房。做治理的大约 20-40 每平方米。100 平的房子就能收 3000 元左右，而成本却在 25%，简直是暴利。

这个项目如果你想了解，看下面文章就可以了。

我做室内甲醛检测和治理，投资 2 万 7 个月营收 30 万！

三、殡葬行业

殡葬行业才是真正的暴利哦，你可以做骨灰安置，自己租一个房子装修一下，专门销售灵位和神祖牌位。没有阴森的恐惧感。

也有无佛像的灵阁，专门给无神论者或基督教徒的灵位

具体工作就是类似房地产经纪 - 墓碑中介。不过多的一项是服务。因为一般家里有人往生，亲属都是十分慌乱或迷茫的，一般来说就是大部分人不知道具体做什么。

我们可以在往生者火化后帮助他的亲属送他走完最后一程，也就是一整套程序，比如找师傅做法，找位子供养。

四、成人用品

成人用品店，这是个没有技术含量，不需要操心的生意。这方面只要合作的厂家选的好，就能给你店面找好，机器货源提供给你。

这个成人用品店只要位置找好了就行了。

成人用品是众所周知的暴利行业，利润大不靠走量，一天几件所以补货周期也比较长。对于上班族而言可以考虑这个行业，从头到尾都不太需要自己操心。

很火的一款产品，进价一百多卖 400

成本方面——一家店包含房租招牌合作费 4W~5W，自己开了两家店，8W~9W。

收益方面——一家店一个月除去房租 1000，成本 1000~2000 元，纯利在 5000 上下，主要还是位置比较关键，朋友在某工程学院旁边开一家每个月纯利 6000 元上下。

管理方面——从找店面装修装机器不需要自己操心，但是要找广告公司做门头的招牌，这个还是看自己选择，好一点的一两千块钱(建议做好的)差一点的也就几百块钱，然后就是装无线网，或者旁边店有无线网可以和店主谈谈蹭一下，不用费多少流量。开业之后就是根据自己的时间，一周去一次补货基本上差不多了。

没人看着被砸被盗怎么办？

——这个看一般正规的合作厂家都会帮你处理，我朋友之前就被偷过，厂家直接赔偿被偷盗的货。

位置怎么找？

——现在这样的店大城市小城市都有，过年回老家都会看到好几家，一般小区，大学城，酒店聚集地，红灯区周边可以考虑，目前认为最好的还是路口(具体看周边的环境)

关于合作厂家怎么找？

——现在做这个的比较多，就跟整容一样，说的都是天花乱坠，有的甚至资质都不齐全。网上铺天盖地的广告，也只是广告打得响跟后面给你的服务一毛钱关系都没有。建议找当过小白鼠的，就像我直接找我朋友的合作厂家一样。建议老品牌，刚起来的一些自己都在摸索，那你就是他们的小白鼠。建议别听那些一个月赚个上万的还有几个月几个月不赚钱给你退款的鬼话，那些只是为了让你交钱。很多半年就换一个牌子的，交完钱人都找不到的，给你供假货的，旧机器的……

其实高利润行业，自然不止这些。线下的，如母婴用户、小吃摊贩、美容护理、蔬菜批发，都是暴利行业。甚至于已经烂大街的手机贴膜，一张膜成本 1 块钱左右，帮人贴好膜收费至少 10 元，选对了地方，一天贴 40 张，300 多元/天，也月入过万了。

关键是你的行动起来！

7452

“想靠抖音，快手极速版 App 刷视频赚钱来看看吧” 17 日

“最近世超在各种平台上，经常会看见一些打着所谓极速版 App 的广告。

这些 App 如果去掉极速版三个字，那世超是全都认识，毕竟都是一些有头有脸的 App。像什么快手、今日头条、抖音、百度、爱奇艺。。。

可是当这些 App 被加了一个极速版，就有些让世超摸不着头脑了。

并且这些极速版 App 的广告们还有一个共同的特点，那就是：只要你下载了这些 App 并且完成里面的任务，就可以赚钱！

相信一些老差友应该觉得这个模式看起来有些眼熟，没错，当年的趣头条就是靠着这一手发家致富的。

之后，隔壁的今日头条看见趣头条赚钱了，也依葫芦画瓢推出了一个功能类似的今日头条极速版。

再往后的事情，差友们应该都知道了，一系列打着极速版头衔的 App 像雨后春笋一样冒了出来。

至于这些任务是什么，那就和 App 的功能有关了，比如这条快手极速版的广告用的标语就是：下载看视频赚奖金。

这些铺天盖地的广告让世超有一种：走在大街上，突然从人群中窜出一个人，拿着一张广告宣传单悄悄在你耳边说：小老弟，我这有个赚钱的机会，只要你掏出手机下载个 App 就可以了。

下载 App 刷视频就能赚钱，天底下还有这种好事？难道我一不小心找到了什么藏在 App 里的财富密码？

想到这里，世超毫不犹豫的掏出了手机打算下载极速版 App。不过想到趣步 App 的前车之鉴，为了以防万一，我们还是先搜索一下看看什么叫极速版 App 吧。

其实吧，极速版 App 也不难理解，他们就是一个删减掉多余功能的 App，而这样做的好处就是能让 App 的运行速度更快，所以他们被取了一个好听的名字——极速版。

另外还有一个好处就是这些极速版 App 的安装包迅速缩小了，我们就拿快手举个例子：普通版的快手大概有 80.3mb，而极速版的快手只有 36.2mb。

世超还在网上找到的一些极速版 App 和普通版 App 的对比图，感兴趣的差友们可以点击大图查看。

图片来源：人人都是产品经理

至于这些极速版删掉了什么功能，我们依旧选择快手来做一个对比。

普通版的快手主界面是双排展示的，恨不得一口气往你脸上怼三四个视频；而极速版的则要干净，推荐页的视频也就全屏展示一个。

而抖音火山版(也就是抖音的极速版)更夸张，它甚至把拍摄视频的入口都给删了，也就是说火山版的抖音只能用来刷视频，而不能制作视频。

正是因为做了这些大刀阔斧的删减，所以这些极速版做到足够的极速和简洁。

不过当世超看清楚了这些极速版 App 的赚金币细则后，突然明白了一个道理：这些 App 大厂的羊毛不是这么好薅的，快手的极速版规定 1 万个金币可以兑换 1 元钱。

然而观看单个视频的奖励，世超最多也就赚取了 666 金币，换算下来就是 0.0666 元，也就是 6 分钱。这还是第一次看的时候给的，第二次给的更少。

而想要赚取奖金最快的方式就是邀请新用户。根据快手极速版的规则，每邀请一个好友能够赚取 36 元。

如果想要获得广告里宣传的千元奖金，邀请 28 个好友就能够完成任务了。听起来还是非常美滋滋的一件事。

可是用户们可能没想过的是：你邀请一个好友需要付出的时间成本和社交成本。

差友们如果接受了任务，那你们相当于成了给快手发传单的临时工，你去大街上每帮快手拉取一个新用户，快手就给你 36 元。

它的本质就是互联网模式的“游泳健身了解一下”。

所以这些极速版给的确确实实是真金白银，但是这每一份钱的背后都需要你付出等额的劳动。

至于为什么这些极速版 App 都会在自己的 App 里增加一个赏金任务，这就要从这些极速版 App 的定位说起了。

差友们可以考虑一个问题：为什么现的 iPhone 都是 64G 起步的，为什么还有人关心极速版帮你省下的几十 mb。

因为这些所谓的极速版 App 并不是给这些高端机准备的，它们的目标用户是为了满足手机“内存”不足的百元机。

能够更小、更轻、更快，这大概是一台几百块钱的智能手机用户对 App 最大的需求了。

而这个做任务赚奖金的功能，也完全是为下沉市场的推广做准备的，也就是说：这些极速版 App 是为了对价格十分敏感的人准备的。

这几十块钱的奖励金，会让这些人成为这些 App 最优秀的推广者，他们会不遗余力的告诉自己的家人朋友：你们快来下载极速版 App 吧，刷刷视频还能赚钱。

对于这些 App 的开发者来说用几十块钱的推广费，换回一个新用户，这笔买卖可太划算了；而对于极速版 App 的用户来说，我玩玩手机还能赚钱，这就是双赢。

所以这就是为什么这么多互联网大厂会执着于做极速版 App 的原因，在一二线城市，他们的用户已经饱和了，而下沉市场却是一片蓝海。

至于想要靠极速版 App 赚钱的差友们，我更加推荐你们去商场门口发传单。

7449

“60 天新增 200 万微商：朋友圈背 LV 的那个女孩，改做微商了！”

15 日

"前几天，在朋友圈里看到一组这样的数据：

北京在疫情之前有 14 万辆滴滴，疫情后是 37 万辆。

外卖大数据显示：复工 2 个月，共新增了 58 万骑手。

据非官方统计，从到份，朋友圈新增了 200 万做微商。

听到司机说：“这几个月里，很多人没有收入，被迫出来开发副业赚钱，有些司机为了接滴滴的单，等了 9 个小时才等到一单。

有时候一天开了十几个小时的滴滴，第二天还是得早起，没办法，现在每天都听到朋友圈里谁谁被裁员了。”

滴滴这段时间不好做，很多人失业，或者没收入就出来跑滴滴了。竞争太大了。

许多新增的骑手原来都是老师、店主、做外贸的、老板。

他们说以前完成看不上滴滴和骑手，以及微商行业，但现在实在是没办法了。再不赚钱吃饭都是问题。

我问过朋友圈里很多最近做微商的，他们说，失去了原本工作稳定的收入，但是家里上有老，下有小。房贷和车贷还是要还，所以还是得找份工作，哪怕不是那么体面的工作，收入没有工资高，但至少能够让自己能够缓解一些压力。

曾经，我朋友圈有个每天都是发美食和旅游的富二代，背着 LV 的包，如今也在朋友圈里熟练的做起了微商，推销起了商品。

若不是生活所迫，谁又愿意放下身段，去做曾经自己不喜欢的职业。像千万个普通的家庭的中年人一样，肩上压着的，是一个家庭的希望。

还记得去年还看到过这条新闻：

兰州一位大妈取快递时拒绝签字，快递小哥不同意，大妈便狠狠地给了小伙子一巴掌外加一拳头。

被打懵的小哥委屈至极，但又不能还手，只好坐在地上抱着大妈腿哭喊着：

“我收快递就赚 5 毛钱，你这样欺负我”！

看着小伙子痛哭流涕的面庞，心里没来由的一阵心酸。我一个陌生人尚且觉得心疼，真不知道他的父母，爱人看到这一幕会作何感想。

越长大越发现，你肩上的担子越来越重，这个世界对你不会有特别的优待。人这一生，太难了啊。成年人的生活，都是在以命相搏。

奶茶店里，一个外卖小哥低着头坐在角落。等了一个小时，还是没排到自己的单。

跟客户沟通能否加几块钱的排队费，客户拒绝并直接取消了订单。

不光是这一单白做了，奶茶的钱也要自己倒贴。本来微薄的跑腿收入，变成了几杯苦涩的奶茶。坐在角落的小哥头越来越低，抑制不住内心的委屈。

有人心疼外卖小哥，小哥却摇了摇头，忍不住的让泪水落下了。

有的时候，真的觉得生活好累好难啊，充满了苦难，但愿你足够坚强，能够披荆斩棘。

周末和几个做微商的朋友聊天，发现成年人的崩溃，真的太容易了。

朋友 A 说：

每天加班发货到 23 点，婆婆还打电话指责她为什么不哄孩子睡了再去加班，她只能一边哭，一边给客户发货。

那天晚上加班到 12 点，电脑崩溃 PPT 忘了保存，我一路从公司哭到了家里；

朋友 B 说：

第二天上午 10 点赶着要给代理做培训，结果凌晨 1 点电脑崩溃没保存，结果硬是熬到了 6 点才做完。趴了 2 个小时多起来给代理培训。

朋友 C 说：

就在今天早上，昨晚加班到 24 点，窗外下起了大雨，尽管叫了车，还是淋湿了，早上起来发烧了。找遍通讯录却不知道打给谁，最后只能拖着虚弱的身体，自己起床去医院，中途有好几次差点摔倒。

很多时候，我们只能把那些不满放进心底，许多看来微不足道的小事，却可能是压垮自己

的最后一根稻草。

所谓情绪崩溃，其实不过是积攒已久的懂事和委屈，在当下某一刻突然决堤。

就像《成年人崩溃守则》里所说的：“成年人的崩溃，要看时间和场合。不仅得讲究性价比，还有优先级别。”

白天你要扮演好领导、下属、妻子、家长，那些无处安放的委屈、不能被他人窥见的软弱，琐碎的情绪和不安，只有到了深夜时分才敢涌上心头。

所以，请善待身边的每一个人，她们都不容易，也希望你们能够苦中作乐，认真对待自己的每一天。

事情总有过去的时候，回头看看劫后余生的自己，原来，万物皆有裂缝，那是光照进来的地方。

对了，成年人的崩溃时间最多 20 分钟，毕竟大家时间都那么宝贵，再怎么难过、哭泣，该做的事还是要做，该睡的觉还是要睡，该走的路还是要走。

其实，如果真的难过，就放声哭出来吧，没有什么的。

人生就像一条曲线，有高峰有低谷，而我们唯一能做的就是与黑暗抗争，可以被打倒、可以被虐哭，但绝不能被打败。

擦干眼泪，还是要继续前行。

7446

“全网 0 成本最快获得 1000 个用户的超级武器”

1 日

“不

管你是卖产品，还是卖服务，你或多或少都会缺客户，为什么会缺客户呢?原因很简单

1、获客成本高?

以实体店为例，为什么实体店缺客户呢?

原因 1: 实体店只能辐射店面 3 公里以内人群

原因 2: 实体店都是被动等客户上门

原因 3: 实体店选址开店的成本大，店前流量少

原因 4: 实体店店招没用好浪费招牌力量

那有人说，网上人多，网上不会缺客户呀?也缺?

原因 1: 多数只会发朋友圈没会做用户增长

原因 2: 不会搜索营销

原因 3: 不会生产好内容

原因 4: 不会讲课拍视频

原因 5: 没有绝活

原因 6: 没有输出能力不懂文案

原因 7: 不懂合作

那如何才能解决这些问题呢?

2、有方法好简单 1 天 100 人?

你要获得客户，先要知道客户在哪个渠道，例如：

1、搜索

2、自媒体

3、社群

4、线下

5、电商平台

所有的客户都不过是在这 5 大平台，哪一个平台有你的精准客户或，哪一个平台获客成本

最低，你就选哪一个？

我在郑景承直播间讲了超过 30 次，移动互联网时代，离用户最近的就是你最佳的选择，例如：

哪个平台用户最多？

哪个平台用户使用最高频？

哪个平台支付最方便？

是的，我相信你已经有答案，是的，那就是微信。你只需专注好这一个平台，你就成了。

那微信里有哪些工具最有价值呢？

1、朋友圈

2、微信群

3、公众号

4、视频号

哪一个工具最易吸引人或聚人呢？

微信群

微信群

微信群

建群来 100 人很容易，人人可以做到，另一个，你要进一个微信群也是很简单的事，也就是说：

你建一个主题群，推荐几次，1 天内满 100 人是很容易的事

你如果建 10 个群，持续推满 10 个群呢？是的，那是 1000 人，你可能想，我微信里没有 1000 人怎么办？

有，后面有操作步骤：

3、1 天 100 人仅需 1 分钟？

1、今日头条刚上线时，我写篇文章，放个微信，1 天能来 300 人，现在不让放，所以导流受限，可是？

如果你能注册一个博客，名字叫：郑景承博客。然后，留下一堆的超级赠品，用户会在百度搜索，找到你的博客，你的博客里可以放上你的微信扫码，就能持续获得客户。

2、微信现成最有效的方法，现在依然有效的，就是互推，我的助理给我的账号做了几次朋友圈互推。

1)个人品牌赠品

2)营销系统赠品

3)收钱文案赠品

找到有输出能力或资源对等的人来互推，平均每天可以涨 100-300 人，主要看 3 点：

1)输出能力

2)行业定位

3)微信好友数量

4、3 个获客绝活？

如何获得有 3 招，简单粗暴有效：

1、超级赠品互推

思路 1：高价值低成本虚拟产品为赠品做互推

思路 2：实体产品有条件赠送互推

思路 3：2 者叠加互推

用好一招，每天最少来 100 人。

2、超级社群裂变

思路 1: 多人互推一个主题群, 最快进入

思路 2: 找有 5 个有输出力一起用公众号推多个群

思路 3: 超级秒拼团进行群裂变, 单品 99 元 3 人成团队 1 元进

3、买客户模式

这个最简单, 也是最多人不敢用的, 实际这是才是最快的招, 虽然有成本, 可是时间和精力也是成本, 是不是?

方法 1: 信息流广告, 成交页送赠品, 每天 100 份

方法 2: 关键词广告: 成交页送赠品, 每天 100 份

方法 3: 超值产品免费送, 支付邮费即可发货

方法越简单, 越好落地, 效果越好。

7442

“2 个适合上班族操作的简单小项目, 新手都可以入手操作” 6

月 25 日 “做为成人, 日常生活所遭受的苦绝大多数都来自你的贫困!

住房贷款要还, 小孩的培训费要交, 爸爸妈妈身体不好时, 支出便会越来越大, 也要咬着牙去交际各种各样人际交往, 这全部的一切都必须钱夹鼓鼓的。

殊不知你的钱袋却自始至终资金紧张, 给你觉得消沉, 乃至刚开始开始怀疑人生。

漫漫长夜, 一直在极大的工作压力之中辗转难眠。就算你一直在岗位上勤勤恳恳, 不辞劳苦, 仍然没办法追上物价水平的高涨!

你能愈来愈正确认识一个客观事实: 工作中只有做为你的最低收益, 而第二职业才就是你获得本钱的最好方式!

因此今日给大伙儿分享几个能够当兼职的项目, 不但实际操作简易, 并且收益也十分丰厚, 话不多说, 立即带各位看今日所共享的第一个项目!

一、情侣头像订制项目如今许多 恋爱中的恋人, 都想弄点有留念实际意义的物件, 表达自身已经谈恋爱, 证实自身是幸福的, 例如情侣衫、情侣头像这些。

可是在网络上找的情侣头像大多数会反复, 且沒有创意, 大量的人会挑选订制一个情侣头像。

一般是用动漫漫画或是可爱卡通的技巧, 把相片根据技术性手机软件生成, 或是立即手绘画出去的独一无二的头像图片称为情侣头像订制。

实际上这一项目早已许多人在做, 我要去淘宝网搜索了一下情侣头像关键字就出现了许多相关产品。

这种价钱在十几元到几十元不一, 月销最烂的都会一千之上, 这一项目的受欢迎水平显而易见, 在其中的暴利水平也就尽人皆知了。

1、项目操作步骤实际上除开极少数明白美术绘画技术性的淘宝店家, 绝大多数人全是运用一些手机软件来制做情侣头像。

真是没什么技术性可循, 直接下载一个手机美图秀秀就可以做到你要想的实际效果。

看一下下边的事例, 一张是原照, 另一张是历经手机软件解决以后的素描画实际效果, 是否感觉很真实呢。

这张相片是立即从百度搜索上免费下载的, 相片中的女生非常漂亮。大家都了解, 素描画是必须很浓厚的美术绘画基本功, 因此我们可以根据手机软件来制做, 并且全过程并不繁杂。

根据比照是否十分像素描画出去的?

实际上这就是用手机美图秀秀制做出去的素描人物头像。

如果是 Q 版头像图片, 则必须把握一定的 PS 方法。即然大家早已知道素描人物头像的做

法，那麼大家应当怎样引流变现呢？

其实我不太喜爱用淘宝网店，由于得交担保金，觉得很不便，如今拥有手机微信这一专用工具后。

事儿就越来越比较简单，手机微信既能收付款也可以闲聊，有哪些难题还能够第一时间替顾客处理。

因此提议大伙儿将顾客引流到手机微信，随后再转换变现。

2、怎样引流我们可以到头像贴吧里完全免费为大伙儿制做情侣头像，让有必须的人加你手机微信，加了手机微信以后，对他说素描人物头像是完全免费的。

但是必须分享一条信息内容到微信朋友圈。信息内容能够 写出：我最好的朋友是学美术的，完全免费给大伙儿制做素描人物头像，情侣头像，漫画头像都能够。

有要求的盆友加微信好友 xxx。这样一来，非常容易就得到了源源不绝的总流量，等着你微信上的精确顾客多了起来后。

就可以逐渐发布收费标准服务项目了，例如私人定制的头像图片要多少钱，两人情侣头像要多少钱这些。

3、小结这一项目的销售市场室内空间還是挺大的，由于看准的群体便是恋爱中的学员，她们的付钱工作能力十分强，因此大家还可以去一些院校的贴吧发帖引流，那样找的顾客十分精确。

要是用心实际操作这一项目，每个月多挣几千块的收益没有什么难度系数。

二、出售国外电影资源项目如今的年青人都喜爱看电视剧，中国的影片还行，要是根据了国家广电总局的审核。

大部分每一个视频直播平台都能见到，可是海外的影片就不一样了，沒有历经引入的影片只有自身去寻找客户

因此这一项目還是具备一定的可操作性，要是实际操作恰当，想不赚都难。

此刻想来大伙儿会辩驳说，如今在网上有很多现有的网址，像一些日本电视剧、韩国电视剧和美国电视剧都能够在线播放。

话虽如此，但你可以确保这种网址都能第一时间得到海外的资源电影吗？

即便是这种网址，有时也没法第一时间寻找大伙儿要的资源。

例如我还在淘宝网就见到很多电影平台上所沒有的资源，并且价钱都十分便宜。

下面的图的《兄弟姐妹》是美国电视剧里边的一个泡沫剧，迄今为止早已升级到第五季，接近一百多集，和我国的《爱情公寓》有的一拼。

从截屏上能够 看得出，1—5季的所有剧集才卖不上五元，可是销售量十分非常好，只是是这一部剧，成功交易的就做到几百单。

我还在这个店面里再次看过其他影片，销售量都还不错，大部分每一集剧的月销都会一百单之上，而且还有一个合辑，里边最少有 3000 部美国电视剧。

卖了接近 800 多单，由此可见市场的需求十分充沛。

像那样的电影合集能够 无限复制，基本上是零成本。

因此做这一项目重要還是看总流量，而最基本的方式，便是抢总流量。

我们可以在淘宝网开一家相近的店面，彻底拷贝他的作法。

不必担心被屏蔽，即然这一做生意存有，就证实销售市场较为比较宽松。

对于一手货源，你能立即选购同行业的，随后无限复制。

但是这就涉及到版权问题了，我注意到这个淘宝网店也提供了免责声明，但是到底管无论用我也不知道，可是店面能活到现在，证实相关部门对这一也不是非常高度重视。

而这种资源电影最好的出售方式便是立即在相匹配影片的百度贴吧内发帖子售卖。

因为这种百度贴吧基础全是无吧主无管理方法的，要是应用标点或是同音字替代，就可以避开贴吧百度删除帖子智能机器人的惩罚，让帖子取得成功滞留并曝出。

可是一些留微信公众号或微信号的方式确实很 low，由于客户早已习惯这类用资源电影引流的方法。

更了解关心或加上后也是必须收费标准才可以获得影片的，因此许多客户见到那样的帖子以后都是挑选立即关掉，去别的地区找寻。

另外我建议大伙儿在实际操作这一项目的情况下，价钱不适合设定的太高。

由于绝大多数人到微信朋友圈中售卖的价钱全是 6.66 或是 8.88，最好是和那些人作出差别，将价钱设定在 1 到 3 元中间就可以，这样一来销售量便会获得大幅度的提高。

结束语：最终，我想要说的是，之上这好多个项目实际上全是老调重弹了，很多人都了解，将会也去试着过，但并不是每个人都能赚到真金白银，缘故就取决于不可以长期性继续下去。

这证实了那句俗语，取得成功的道上并不拥堵，由于坚持不懈出来的人并不是很多！

7416

“适合懒人操作的网盘分享赚钱项目” 22 日

“前几天许多人一直在问咸鱼无货源是怎么操作的，自己也在刚开始检测了一下，之前写过有关咸鱼无货源游戏玩法的文章内容，可是如今游戏玩法又升级了，之前的方式大部分落伍，因此一切长期性新项目都必须维持一直升级，才可以做的更强。

但是因为检测下单还不平稳，因此临时不做共享，事后假如下单平稳，会免费资源出去，如果可以的话会完全免费建微信群带几个人。终究没有什么技术性可循。

今日说个合适懒人实际操作的挣钱的项目，百度云下载挣钱。

很多人传材料，免费下载材料全是用百度云盘，一提及百度云盘，大伙儿想起的便是百度搜索，而大家常常用的也是这一，没法，主观臆断，早已深得人心了。

可是也有一部分百度云盘营销推广期，免费下载是有分段的。

万次数免费下载五百元，1000 次便是 50 元，而且伴随着账户级别越高，收益越多。

可谓是一个非常好的挣钱的项目了。

早期合理布局，中后期躺赚也莫过于此。

而且这一百度云盘有一个较大的优点，便是许多 AAA 级材料不容易和睦，大家都懂的。

而且连接会一直存有

那大家如今说一下怎样实际操作转现

1.寻找百度云盘申请注册，就很少讲过，不清楚哪些百度云盘的能够 加我微信私跟我说。防止广告词行为，防止奸险小人也不共享这里了。

2.推广方法 1：非常简单最立即的，建个 QQ 群，随后弄一个必须启用 VIP 才可以看的资源电影放 QQ 群里边。群刷屏了，还是能够 实际操作的，之前玩过 CPA，如今做百度云盘出示靠谱电影资源也是一切正常的。

3.推广方法 2：坚信很多人都喜爱做兼职，赚一点钱，而他人许多材料全是根据百度云盘推送的，假如常常混网圈的人会发觉，许多材料并不是百度云网盘，而有其他网盘分享免费下载。这就是他人的推广方法。

象这些完全免费的羊毛群，兼职群，许多做兼职全是用这一网盘分享让大家免费下载的。

就象自己的群有时共享材料，我也想过这一连接，可是用百度搜索用习惯，因此没怎么换。

所以说，最立即的转现方式，便是建电影群和羊毛群。而且如果你的资源充足出色的情况

下，也有很多人帮你散播。

早期搞好合理布局，中后期便是躺赚。

许多人嫌羊毛绒太累了，咸鱼发布太不便，淘宝客不容易，引流方法不容易，建网站不容易，抖音短视频不容易，那么去试一下这一基础新项目吧，懒人做个就可以了。

假如拖延症患者到这类程度，全都不愿干，还惦记着从天而降钱的，提议还是回家了洗洗睡吧。

7353

“微信加人引流方法分享，快速精准引流女粉，学会不再愁流量”

14日 "大部分人在选择做微商的时候，都不会去分析产品市场发展趋势，以及以后的运营推广方向，绝大部分微商都是看到别人在做或者别人做得好，就去做了。从而，导致很多微商死了一批又一批。

今天，就来给大家讲讲如何去做一个真正的微商！

一、产品选择

二、了解产品

三、整理营销素材

四、分析目标人群

五、确定营销推广方向

下面，我给大家详细梳理这五个思路具体操作及内容：

1

产品选择

产品选择可以说占了你成功比例的一半，因此，我们选择产品时一定要慎重思考，我们要根据自身性格特性去选择产品，不要盲目跟随。比如：对于审美观没什么概念的人，直白点说平常都不会穿搭挑衣服的人，你去卖衣服，那就是盲目跟风。

2

选择好产品后，拿护肤品来说，我们就要去了解产品的品质和功效。我们想要做好，最主要的就是客户的效果反馈，客户的效果反馈的好与坏，则要依据于你的产品的品质了，再者就是售后。

接着，我们要搞清楚产品的功效、使用原理以及护肤品的构成成分。这些我们可以通过供货商或者去论坛、女性社区网站(瑞丽女性网、太平洋女性网、爱丽时尚网等)或垂直类 APP(蘑菇街、美丽说、小红书等)了解，了解的同时，我们要记录保存下来，给客户介绍产品的时候，才能凸显你的专业，增加客户的信任。

3

整理营销素材

在产品营销推广时，我们需要借助素材来加深客户的信任。同样的，我们可以从供货商那里获取一些产品的宣传图，或者去女性网站、小红书、美丽说获取图片素材，也可以去同行朋友圈借用他的营销素材图片。

4

分析目标人群

我这里要讲的目标人群，不是大家所理解的那种单纯产品针对的客户人群。产品的客户人群我就不说了。我主要给大家说说，我们可以通过哪些渠道去获取这些客户人群？这里还是拿护肤产品来举例。

1)论坛类：天涯社区、Onlylady 论坛、美丽女人网、55BBS 论坛等；

2)网站类：搜狐、网易、今日头条、东方网、太平女性网、瑞丽女性网等；

3) 博客类：新浪博客、CSDN 博客、什么值得买等

4) 百度贴吧：护肤吧、美妆吧、美白吧、祛痘吧、化妆吧等

贴吧很多人都知道，知道不代表你会做，只会说我会，没用，如果贴吧无法获取客流量，就不会有人常年混在贴吧了，你只是个门外汉，外行而已，所以你觉得没用。

5

确定营销推广方向

朋友圈推广

确定好产品之后，我们就要开始朋友圈包装打造，朋友圈的推广文案篇幅不要长尽量简短，因为任何人都不会去花时间去看一个长文字的广告，所以推广文案主要突出重点、突出产品功效、突出产品特色就可以了。实在不会的，就多加一些行业内的微商，搬运别人的朋友圈稍做修改。

平台推广

只是洗朋友圈的人是远远不够的，况且要想营销微信的朋友圈，我们也要有微信好友才能开展。所以，我们可以通过上面所说的门户网站、女性论坛、女性网站、女性贴吧大批量去发软文、发帖推广，并将这些精准客户引流到微信中来。

初相识 少卖货

多挖需 勤问候

首次买 超值赠

不断交 重售后

巩关系 变客商

30 字口诀解析：刚刚加上的好友或者是朋友所推荐给你的朋友，千万记住不要上来就提及产品，这是尊重他人的体现，不推销货物，对方知道你是做什么的，但是你却不知道他所需要的是是什么，你觉得能卖的出去吗？要知道卖的是人心，在你还不了解他的时候，千万不要卖任何东西。

刚刚开始接触的好友，千万不能冷了关系，不然就变成朋友圈里的陌生人，即使是没有价值，也要多加问候，有时候恰恰几句关心的话是最收心的。

平常聊天的主要话题，不要太偏太杂，要聚焦你产品的需求条件，哪些问题，是你产品可以帮助解决的，就聊类似的话题，总会有成单的机会出现的。

当你迎来了信任，客户愿意尝试一次的时候，这就是个机会，客户愿意给你的唯一一次信任的机会，把握住让客户占便宜的心理，才有下一步的成功。

方法很简单：多送赠品，让客户觉得买的超值，尽量不要降低价格，降低价格就意味着降低档次，降低价值，中国人有个心理是买涨不买跌的，你越是降价，他就越是想再多等等看。

产品篇

真品质 换需求

真需求 换价值

好产品 效果先

质量高 信任强

配服务 收人心

30 字口诀解析：有很多微商朋友说在熟人地方不好卖东西，那其实是因为你没有当朋友样的去挖他们所真正需要的。

马斯洛说过：最基本的就是生理需求，吃喝性，如果你的产品在这方面有价值，就很容易让朋友想要尝试体验，只要你的产品好，还怕卖不出去？既然不管在哪里买都一样，他们何必把人情丢了呢。自然就愿意在你这儿买了。

为什么说效果先行呢，其实很多微商产品卖家都会说同一句话，就是长期使用就会有效果，

但是这个长期可能是遥遥无期的，甚至半年到一年。

要知道：任何身体需求，在这么长的时间里都存在自我修复治愈的机会，你说这产品能靠谱么？

如果没有一款能拿得出效果的产品，就不要用微商的名义去忽悠和自己认识了多年的老朋友，记住：没有任何的友情能够经受住商业的猜忌“你赚了我多少钱？”在熟人的心里，最是伤人。

如果你的产品优质、效果好，那就没有太大的问题了，解决朋友的问题，要随意，不要刻意去做。

微商朋友不管是在卖哪样东西，接触最多的疑问就是产品到底管用么？能够看到效果吗？如果真的产品过关，那就不用怕没有效果。

提供产品配套的服务，就是要让潜在客户无风险或者低风险的体验产品，一个无效退款，一个7天无条件退款，是很多的假微商所不敢去承诺的。这种服务，就是对产品真实、自信的体现，没有承诺就是产品有问题。

推广篇

社交推 人性化

商业推 专业化

分享文 有礼送

靠产品 非制度

轻模式 低门槛

30字口诀解析：社交模式的推广无疑是成本最低、效果最快的一种交流型的推广方式，既然已经主动与人去打交道了，就不要太过于注重装点门面，越是给人正式的感觉，越是容易被消费者抛弃，是没有人愿意去和一个只会单单卖货却不懂生活的人去打交道。

所以推广就要更加生活化，让别人看到你的生活状态，去引发别人关注你的事业内容。

商业推广是一种较为正式的推广，包括了官方发布的新闻、各种社交媒体的新品发布会等等。正式的目的是为了一个品质正的品牌形象，要专业性，从用词造句配图都要高端大气上档次，用数据来说话，用案例去见证。

传播文案是一个强效工具，作者既要懂自己的产品，又要懂得如何去营销才可以，文案不是广告，而是一个消费者自我成交的心理暗示，想要打动消费者就要从他的内心的痛点出发，对方的目的，对方的愿景，对方的现状。

写好之后，分享切记不要没有好处的去督促他人帮忙转发，要更加自然，要让关注者主动转发，就要设计一些小奖励，比如：赠品，红包等等。100块可以做成的事，一元钱用巧计一样可以实现。让关注者的每一个动作都有对应的奖励，他们就会很愿意转发和介绍客户的。

当然转介绍来的客户，转化率最高的莫过于老客户、用过你产品的客户

那么他们为什么会给你介绍？

1，东西好！他们用了确实有用，解决了他的问题，那么他的朋友有类似的问题出现，他必然会第一时间的把你介绍给朋友

2，适当的回报，可以红包、可以积分、可以优惠等等，但是不能太高，否则就是不正常的拉人，这样容易让你死的更快。

如果把微商营销比作是一场博弈，那么真诚就是你的第一张底牌，也是你的最后一张底牌。

一切情感信任的建立都是源自于真诚，不会有人去选择没有安全感的人进行购买。

如果你一旦失去了真诚，那么客户就会对你失去信任，这样的损失是巨大的。

引流作为基本功，究其本质，是在“社交”，换一句话说就是——交个朋友吧！

交个朋友而已，不难！

难的是你一味索取，毫无价值。名为交友，实为骚扰；

难的是你没想把她当朋友，只想当资源储备。

01

热门资源引流

利用最近热门的资源(小说、电影或课程)引流，以热门电影为例，比如很火的《我不是药神》，首先要弄到资源。

资源并不难找，百度搜“百度云搜索引擎”。

大部分都能看，没有被和谐。轻松 3 步，资源到手!其他资源也同上。

有了资源之后，就可以去各微信群抛出“鱼饵”了，抛“鱼饵”有技巧，话术可以这样写：

“刚看完《我不是药神》，从别人手里买的，结局真的感动到我了，有需要的可以免费送给大家，要的扣 1~”

如若气氛不好，可适当发个小红包调节氛围。

然后发个“被和谐”的链接在群里，把锅甩给百度，“这么快就不能看了?!”。

接着去一个个主动添加那些发“1”的人，亲测通过率 90%!

套路没有固定的，随机应变，见招拆招;攻城为下，攻心为上!

02

微博引流

微博是一个相对开放的地方，你可以看到谁关注了谁，以及谁被谁关注了。

那些美妆、减肥的女性大号，就是我们的目标人群，但这还不是最精准的，最精准的是一一优惠券博主。

这些粉丝平时都有使用优惠券的习惯，挑一些活粉，经常还在更新微博的，即可判断为活粉，去私信她们。

为了显得真诚一点，可以去主动关注她们，点点赞。

微博就相当与你的朋友圈，她看到你发的广告，如果感兴趣，肯定会进你的主页看看。

简介写自己的 VX，内容多发几条关于粉象的宣传，转化率可大大提升!

03

二手平台引流

二手平台推荐转转与闲鱼，流量大。

针对女性用户，发布高性价比的产品即可。例如包包鞋子、可爱的娃娃等等，每天记得擦亮，保持活跃度。

怎么发布产品这里就不详细介绍了，比较简单，下一个 APP，上手即会。重点讲解案例。

1 分钱的娃娃，赤裸裸的引流啊!

再看看他的评论，私聊引流!

别人怎么做，你就怎么做，原理类似。闲鱼引流的案例很多，用心找一找，能发现好几个。

04

APP 社区引流

以女性为主的 APP 社区，例如 in、小红书等等，以小红书为例，其他平台也类似。

①账号的设置

注册-登录-完善资料，选择 4 个感兴趣的内容，这决定了你以后的输出内容。

②发布笔记

原创，原创，必须是原创。

重要的事情说三遍!

直接搬运别人的内容，肯定得不到系统的推荐。

怎么原创?

可以去新浪微博上面寻找你需要的产品文章。

因为小红书的展示方式和新浪微博类似：内容+图片，加上微博的社交属性，所以二者有一定的重叠。

正确的搜索方式是：

例如：你做的是护肤产品 ——直接访问新浪微博——先搜关键词：护肤——再搜用户。

就能找到很多的微博垂直行业账号，然后一条一条复制下来，修改之后发布到小红书上即可。

图片也必须是原创，可以直接截图，这样就是一张全新的图片了，高清高质的图片才会被推荐！

③引流

小红书禁忌：不能在笔记里面直接留下你的联系方式(微信、QQ等)，平台的检测是很严格的，逮住直接禁言 3 天、30 天甚至永久。

常见的引流方式——评论私信引流。

通过用户的评论，私信引导到个人账号，看案例：

除此之外，还可以大号在“分享笔记”评论里，引导用户关注小号，或是小号直接去回复用户，都是行之有效的办法。

其他 APP 社群引流的手段也与之类似，模式为：输出价值 - 得到推荐 - 评论私信引流。



很多做不好微商的人，大多都是没有自己的想法主见，听风就是雨，自己一点思考能力都没有，只会听别人说什么就是什么，别人做什么就学别人怎么做，也不会去思考琢磨里面的门道，如果这样就能做好，人人都能赚钱了，没有主见，懒，想赚钱又不愿意动手，那是做梦。

不要迷信什么几十块别人给你加满 5000 人的传说，踏踏实实执行才是硬道理。那些想走捷径的人，往往会走更远的弯路。

7339

“三大穷人思维的解析和破解！你知道了吗” 17日“刷抖音，看到一个

点赞比较高的一段视频，说的是穷人的三大思维，种地思维，条件思维和省钱思维。不过这段抖音没有说透，其实这背后就是农民思维。农民思维就是穷人思维。人与人之间差别的就是其思维方式。权谋角度解析下：

1、种地思维

滴自己的汗，吃自己的饭，觉得自己的血汗钱用着踏实。其实赚钱，尤其是赚大钱，都是依靠掠夺来的，依靠自己的劳动时间积攒，什么时候都不能够赚到足够的钱？而掠夺的本质就是彻底的抛开劳动的钱最干净这个说法，剔除包裹在金钱之外的道德附加。真正的赚大钱的人，都是在考虑合法的范围内如何搞到钱，如果违法的话，如何低成本的搞到钱，以及如何的用低成本的东西换取高价值的回报。

2、条件思维

很多人问，我学历不高，没有资本，不懂技术，该如何赚钱，这就是穷人只从自己的既有的条件下，去思考自己未来的路该怎么走。被现有的条件资源所禁锢，怎么可能赚到钱？而高手从来都是目标主义，如何提升自己的知识，如何找到钱，如何找到精通技术的人，谁能支持自己的梦想，谁能把钱给自己，如何包装自己才能然别人把钱投资给自己，不是我这个条件该怎么做，而是我该如何实现目标。

3、省钱思维

节俭没有什么不好，一直以来都认为这是传统美德。节俭能减少不必要的浪费，加速自己的资本积累，这没有问题，但是走向极端就是错误，成了守财奴。处处省钱，会丧失很多机会。不懂得财散人聚的人，处处显得扣扣索索，每次和别人出去吃饭，尽可能的不花钱，这样的人，没人去帮他。另外就是省钱，骨子里就是抗风险的能力差，手段单一，不懂得如何化解自己的风险，不敢准确花钱。

经过上述的分析，我们能够看出来，之所以穷还是穷在自己的思维方式。要善于研究如何形成不平等的交换关系，去赚取超额利润;要善于摆脱自身条件禁锢，以目标为中心去找到相应的资源;要善于化解自己的经营风险，把钱用到刀刃上而不是一味的节省上，只有具备这三大思维方式，才能突破贫穷的农民思维，让自己走向快速赚钱的快车道。

7336

“微信加人引流方法分享，快速精准引流女粉，学会不再愁流量”

13日 "大部分人在选择做微商的时候，都不会去分析产品市场发展趋势，以及以后的运营推广方向，绝大部分微商都是看到别人在做或者别人做得好，就去做了。从而，导致很多微商死了一批又一批。

今天，就来给大家讲讲如何去做一个真正的微商!

一、产品选择

二、了解产品

三、整理营销素材

四、分析目标人群

五、确定营销推广方向

下面，我给大家详细梳理这五个思路具体操作及内容：

1

产品选择

产品选择可以说占了你成功比例的一半，因此，我们选择产品时一定要慎重思考，我们要根据自身性格特性去选择产品，不要盲目跟随。比如：对于审美观没什么概念的人，直白点说平常都不会穿搭挑衣服的人，你去卖衣服，那就是盲目跟风。

2

选择好产品后，拿护肤品来说，我们就要去了解产品的品质和功效。我们想要做好，最主要的就是客户的效果反馈，客户的效果反馈的好与坏，则要依据于你的产品的品质了，再者就是售后。

接着，我们要搞清楚产品的功效、使用原理以及护肤品的构成成分。这些我们可以通过供货商或者去论坛、女性社区网站(瑞丽女性网、太平洋女性网、爱丽时尚网等)或垂直类 APP(蘑菇街、美丽说、小红书等)了解，了解的同时，我们要记录保存下来，给客户介绍产品的时候，才能凸显你的专业，增加客户的信任。

3

整理营销素材

在产品营销推广时，我们需要借助素材来加深客户的信任。同样的，我们可以从供货商那里获取一些产品的宣传图，或者去女性网站、小红书、美丽说获取图片素材，也可以去同行朋友圈借用他的营销素材图片。

4

分析目标人群

我这里要讲的目标人群，不是大家所理解的那种单纯产品针对的客户人群。产品的客户人群我就不说了。我主要给大家说说，我们可以通过哪些渠道去获取这些客户人群?这里还是拿

护肤频品来举例。

1)论坛类：天涯社区、Onlylady 论坛、美丽女人网、55BBS 论坛等；

2)网站类：搜狐、网易、今日头条、东方网、太平女性网、瑞丽女性网等；

3)博客类：新浪博客、CSDN 博客、什么值得买等

4)百度贴吧：护肤吧、美妆吧、美白吧、祛痘吧、化妆吧等

贴吧很多人都知道，知道不代表你会做，只会说我会，没用，如果贴吧无法获取客流量，就不会有人常年混在贴吧了，你只是个门外汉，外行而已，所以你觉得没用。

5

确定营销推广方向

朋友圈推广

确定好产品之后，我们就要开始朋友圈包装打造，朋友圈的推广文案篇幅不要长尽量简短，因为任何人都不会去花时间去看一个长文字的广告，所以推广文案主要突出重点、突出产品功效、突出产品特色就可以了。实在不会的，就多加一些行业内的微商，搬运别人的朋友圈稍做修改。

平台推广

只是洗朋友圈的人是远远不够的，况且要想营销微信的朋友圈，我们也要有微信好友才能开展。所以，我们可以通过上面所说的门户网站、女性论坛、女性网站、女性贴吧大批量去发软文、发帖推广，并将这些精准客户导流到微信中来。

初相识 少卖货

多挖需 勤问候

首次买 超值赠

不断交 重售后

巩关系 变客商

30 字口诀解析：刚刚加上的好友或者是朋友所推荐给你的朋友，千万记住不要上来就提及产品，这是尊重他人的体现，不推销货物，对方知道你是做什么的，但是你却不知道他所需要的是是什么，你觉得能卖的出去吗？要知道卖的是人心，在你还不了解他的时候，千万不要卖任何东西。

刚刚开始接触的好友，千万不能冷了关系，不然就变成朋友圈里的陌生人，即使是没有价值，也要多加问候，有时候恰恰几句关心的话是最收心的。

平常聊天的主要话题，不要太偏太杂，要聚焦你产品的需求条件，哪些问题，是你产品可以帮助解决的，就聊类似的话题，总会有成单的机会出现的。

当你迎来了信任，客户愿意尝试一次的时候，这就是个机会，客户愿意给你的唯一一次信任的机会，把握住让客户占便宜的心理，才有下一步的成功。

方法很简单：多送赠品，让客户觉得买的超值，尽量不要降低价格，降低价格就意味着降低档次，降低价值，中国人有个心理是买涨不买跌的，你越是降价，他就越是想再多等等看。

产品篇

真品质 换需求

真需求 换价值

好产品 效果先

质量高 信任强

配服务 收人心

30 字口诀解析：有很多微商朋友说在熟人地方不好卖东西，那其实是因为你没有当朋友一样的去挖他们所真正需要的。

马斯洛说过：最基本的就是生理需求，吃喝性，如果你的产品在这方面有价值，就很容易

让朋友想要尝试体验，只要你的产品好，还怕卖不出去？既然不管在哪里买都一样，他们何必把人情丢了呢。自然就愿意在你这儿买了。

为什么说效果先行呢，其实很多微商产品卖家都会说同一句话，就是长期使用就会有效果，但是这个长期可能是遥遥无期的，甚至半年到一年。

要知道：任何身体需求，在这么长的时间里都存在自我修复治愈的机会，你说这产品能靠谱么？

如果没有一款能拿得出效果的产品，就不要用微商的名义去忽悠和自己认识了多年的老朋友，记住：没有任何的友情能够经受住商业的猜忌“你赚了我多少钱？”在熟人的心里，最是伤人。

如果你的产品优质、效果好，那就没有太大的问题了，解决朋友的问题，要随意，不要刻意去做。

微商朋友不管是在卖哪样东西，接触最多的疑问就是产品到底管用么？能够看到效果吗？如果真的产品过关，那就不用怕没有效果。

提供产品配套的服务，就是要让潜在客户无风险或者低风险的体验产品，一个无效退款，一个7天无条件退款，是很多的假微商所不敢去承诺的。这种服务，就是对产品真实、自信的体现，没有承诺就是产品有问题。

推广篇

社交推 人性化

商业推 专业化

分享文 有礼送

靠产品 非制度

轻模式 低门槛

30字口诀解析：社交模式的推广无疑是成本最低、效果最快的一种交流型的推广方式，既然已经主动与人去打交道了，就不要太过于注重装点门面，越是给人正式的感觉，越是容易被消费者抛弃，是没有人愿意去和一个只会单单卖货却不懂生活的人去打交道。

所以推广就要更加生活化，让别人看到你的生活状态，去引发别人关注你的事业内容。

商业推广是一种较为正式的推广，包括了官方发布的新闻、各种社交媒体的新品发布会等等。正式的目的是为了一个品质正的品牌形象，要专业性，从用词造句配图都要高端大气上档次，用数据来说话，用案例去见证。

传播文案是一个强效工具，作者既要懂自己的产品，又要懂得如何去营销才可以，文案不是广告，而是一个消费者自我成交的心理暗示，想要打动消费者就要从他的内心的痛点出发，对方的目的，对方的愿景，对方的现状。

写好之后，分享切记不要没有好处的去督促他人帮忙转发，要更加自然，要让关注者主动转发，就要设计一些小奖励，比如：赠品，红包等等。100块可以做成的事，一元钱用巧计一样可以实现。让关注者的每一个动作都有对应的奖励，他们就会很愿意转发和介绍客户的。

当然转介绍来的客户，转化率最高的莫过于老客户、用过你产品的客户

那么他们为什么会给你介绍？

1，东西好！他们用了确实有用，解决了他的问题，那么他的朋友有类似的问题出现，他必然会第一时间的把你介绍给朋友

2，适当的回报，可以红包、可以积分、可以优惠等等，但是不能太高，否则就是不正常的拉人，这样容易让你死的更快。

如果把微商营销比作是一场博弈，那么真诚就是你的第一张底牌，也是你的最后一张底牌。一切情感信任的建立都是源自于真诚，不会有人去选择没有安全感的人进行购买。

如果你一旦失去了真诚，那么客户就会对你失去信任，这样的损失是巨大的。

引流作为基本功，究其本质，是在“社交”，换一句话说就是——交个朋友吧！
交个朋友而已，不难！

难的是你一味索取，毫无价值。名为交友，实为骚扰；

难的是你没想把她当朋友，只想当资源储备。

01

热门资源引流

利用最近热门的资源(小说、电影或课程)引流，以热门电影为例，比如很火的《我不是药神》，首先要弄到资源。

资源并不难找，百度搜“百度云搜索引擎”。

大部分都能看，没有被和谐。轻松 3 步，资源到手！其他资源也同上。

有了资源之后，就可以去各微信群抛出“鱼饵”了，抛“鱼饵”有技巧，话术可以这样写：

“刚看完《我不是药神》，从别人手里买的，结局真的感动到我了，有需要的可以免费送给大家，要的扣 1~”

如若气氛不好，可适当发个小红包调节氛围。

然后发个“被和谐”的链接在群里，把锅甩给百度，“这么快就不能看了?!”。

接着去一个个主动添加那些发“1”的人，亲测通过率 90%!

套路没有固定的，随机应变，见招拆招；攻城为下，攻心为上!

02

微博引流

微博是一个相对开放的地方，你可以看到谁关注了谁，以及谁被谁关注了。

那些美妆、减肥的女性大号，就是我们的目标人群，但这还不是最精准的，最精准的是一一优惠券博主。

这些粉丝平时都有使用优惠券的习惯，挑一些活粉，经常还在更新微博的，即可判断为活粉，去私信她们。

为了显得真诚一点，可以去主动关注她们，点点赞。

微博就相当于你的朋友圈，她看到你发的广告，如果感兴趣，肯定会进你的主页看看。

简介写自己的 vx，内容多发几条关于粉象的宣传，转化率可大大提升!

03

二手平台引流

二手平台推荐转转与闲鱼，流量大。

针对女性用户，发布高性价比的产品即可。例如包包鞋子、可爱的娃娃等等，每天记得擦亮，保持活跃度。

怎么发布产品这里就不详细介绍了，比较简单，下一个 APP，上手即会。重点讲解案例。

1 分钱的娃娃，赤裸裸的引流啊!

再看看他的评论，私聊引流!

别人怎么做，你就怎么做，原理类似。闲鱼引流的案例很多，用心找一找，能发现好几个。

04

APP 社区引流

以女性为主的 APP 社区，例如 in、小红书等等，以小红书为例，其他平台也类似。

①账号的设置

注册-登录-完善资料，选择 4 个感兴趣的内容，这决定了你以后的输出内容。

②发布笔记

原创，原创，必须是原创。

重要的事情说三遍!

直接搬运别人的内容，肯定得不到系统的推荐。

怎么原创？

可以去新浪微博上面寻找你需要的产品文章。

因为小红书的展示方式和新浪微博类似：内容+图片加上微博的社交属性，所以二者有一定的重叠。

正确的搜索方式是：

例如：你做的是护肤产品 ——直接访问新浪微博——先搜关键词：护肤——再搜用户。

就能找到很多的微博垂直行业账号，然后一条一条复制下来，修改之后发布到小红书上即可。

图片也必须是原创，可以直接截图，这样就是一张全新的图片了，高清高质的图片才会被推荐！

③引流

小红书禁忌：不能在笔记里面直接留下你的联系方式(微信、QQ等)，平台的检测是很严格的，逮住直接禁言 3 天、30 天甚至永久。

常见的引流方式——评论私信引流。

通过用户的评论，私信引导到个人账号，看案例：

image.png

除此之外，还可以大号在“分享笔记”评论里，引导用户关注小号，或是小号直接去回复用户，都是行之有效的办法。

其他 APP 社群引流的手段也与之类似，模式为：输出价值 - 得到推荐 - 评论私信引流。



很多做不好微商的人，大多都是没有自己的想法主见，听风就是雨，自己一点思考能力都没有，只会听别人说什么就是什么，别人做什么就学别人怎么做，也不会去思考琢磨里面的门道，如果这样就能做好，人人都能赚钱了，没有主见，懒，想赚钱又不愿意动手，那是做梦。

不要迷信什么几十块别人给你加满 5000 人的传说，踏踏实实执行才是硬道理。那些想走捷径的人，往往会走更远的弯路。

7347

“视频号隐藏着巨大的变现机会！你知道吗” 17日

现在越来越多朋友获得邀请开通视频号了，但对于如何玩好视频号，特别是如何结合变现目的，结合商业目的来经营好视频号，运营好视频号，让视频号发挥商业价值，很多人的思路是非常模糊的。方雨经过这段时间的观察和研究，略有心得，这里跟大家做个分享。

视频号前途乐观

在视频号的投入上，大家一定会担心，视频号会不会半途而废，像某些短命的产品一样最终不了了之，像腾讯微博一样，最后我们在上面所有的投入都付诸东流。

对于这点，我们不必有太多担忧！因为视频号是腾讯输不起的战争，是微信不能输掉的战役，短视频毫无疑问是未来 5G 时代最基础的媒介形态之一。

在短内容领域的发力，让用户能通过短内容进行表达沟通互动和传播，是未来任何一个超级应用和平台必须实现的功能，强大的微信一样无法例外。前所未有的二级入口放在朋友圈的下面一栏，微信灵魂人物张小龙亲自邀请自媒体人开通视频号，马化腾出现在视频号的互动栏，都说明了它获得了前所未有的重视，说它是下一个公众号，下一个小程序都不为过。

单说公众号，产生了多少年入千万的自媒体人，诞生了无数的超级大号，让一批在公众号

上发力的朋友们赚得盆满钵满，微商也是一年便投入公众号研究并受益不浅的自媒体人之一……小程序在 17 年初正式开通，如今开通的数量已经高达 300 多万个，去年交易额已经高达 8000 多亿，视频号会不会像他们一样，也带来巨大的机会，这是毫无疑问的。

从它所获得的资源倾斜，所得到的超级入口支持，都足以说明，视频号所承载的肯定是腾讯在 5G 时代的重要战略布局。

公众号，让中国有内容生产能力的人得到了前所未有的回报和尊重，并实现自我价值，释放了媒体人的活力，构成了今天繁荣的自媒体景象，小程序推出之初叫应用号的，如今在中国所有商家利用微信这个工具管理用户，进行服务延伸方面，乃至在政务民生等公共领域都起了巨大的作用。

公众号，应用号，企业号，视频号，大家是不是可以从名字里悟到什么？视频号如今已经有各类公检法等官方机构入驻，也有如人民日报、央视新闻等中央级媒体入驻，它的未来是不是值得期待？

视频号未来会怎样？即便张小龙也不知道，马化腾也没有答案，但有一点是毫无疑问的，就是视频号肯定前途无量，视频号需要更多人来探索，来玩转，来丰富它的生态，来确立视频号独特的生态布局。

视频号是引流变现的绝佳利器

因为视频号完全通过最多 60 秒的长度给予用户表达机会的，在描述里可以嵌入公众号文章链接，同时能够突破好友上线的极限，实现击破圈层的无限度传播，在未来视频号逐步放开通面，让越来越多用户都拥有视频号入口，并拥有视频号发布权限之后，那个时候大家就会发现它拥有巨大的运营价值和商业价值。

我们观察了很多视频号发现，目前的点赞和播放数基本上维持在一万播放就有 200 个左右的点赞，基本上每一条视频号内容只要达到 200 个点赞，基本上就能获得一万以上的播放。

那视频号如何引流变现呢？这里跟大家做一些抛砖引玉。

比如你是卖猫狗粮的，那你的目标人群就是养猫狗的这群人了，你的视频号内容就完全可以聚焦在猫狗有趣的瞬间，猫狗养护知识讲解方面来设计内容，持之以恒，你将很快能聚集一批养猫养狗的朋友来关注你的视频号，OK，怎么变现？不用说了吧？

重度垂直的人群聚焦在你的视频号上之后，商业价值自然呼之欲出。因为视频号的传播是基于社交算法的，只要身边有喜欢的人看完之后，就会推荐给他的好友，出现在好友的视频号信息流里，同时，经常浏览公众号上的宠物相关内容的用户，也会看到这条内容，真正地实现了以用户的兴趣维度的同频传播，是不是很诱人？

比如你是做珠宝的，那你的目标人群就是对珠宝有需要的人群了，你的视频号内容就可以聚焦在珠宝如何鉴定，珠宝如何购买，购买过程中有哪些坑要注意，珠宝养护知识，常见的珠宝维护误区等角度来设计内容。

坚持它两三个月，你再在上面挂一下你的珠宝推荐链接，或者位置哪里放上你的珠宝店地址，并文字鼓励大家凭着这条视频号内容到店可以得到优惠。

是不是就能带来变现机会了？因为视频号已经逐步开通了同城推荐功能，范围缩小至五公里范围内！用视频号为实体店导流，是不是有可能？

比如你是通过社交电商渠道卖护肤品的，你的目标人群是有创业需求和社交副业需求的宝妈型用户，那你是不是可以围绕宝妈创业这个话题来为自己构建一个宝妈创业典范、导师的角色，内容围绕宝妈如何获得尊严，宝妈如何独立，宝妈如何创业等话题聚焦，有创业需要和社交副业的宝妈女性会不会自然就来关注你的账号。

接下来，你在某条视频号回复里植入微信号，是不是就获取了很多有链接需求的宝妈型人群来了？自然而然的事情。虽然视频号禁止在背景板、内容中和简介里植入微信号，但并不排

斥你在评论里植入微信号，也不反对你在植入的公众号链接中放置微信号。这样的引流效果会不会更直接？因为你所扑向的快手抖音，所沉淀的所谓私域流量，最终是不是都要沉淀到微信上来？需要加你微信好友？那花同样的精力在快手和抖音上发布短内容，是不是可以一步到位直接在视频号上经营，直接获取精准流量和同频人群？

比如你是专门做旅游的，那你的目标用户就是那些爱好旅游的用户了，那你的账号是不是可以聚焦在大家所不熟知的旅游景点的精彩视频展示上，坚持运营，是不是一群喜好旅游的人群就来关注你的账号了？

OK，你会说现在疫情啊，旅游没法搞啊，对啊，没错啊，正是因为现在没法旅游，大家憋不住的想旅游的心情只能通过赏心悦目的各类旅游景点视频来过过瘾了啊，是人都有需求，难道喜欢旅游的人就没有需求吗？

是不是可以卖点和旅游相关的周边产品，比如卖一个黑科技产品，戴在头上就恍如亲临游览全世界旅游景点？喜欢旅游的人群日常中用得上的产品来维持目前的困境呢？视频号和所有的社交产品的运营法则是一样的，以人为中心，以人的兴趣为中心，以人的心之所往为中心，以人的当前需求为中心，以人的心理诉求为中心，那运营上是不是可以兼顾这些点来让你的内容更具共鸣感而实现击破圈层的传播来聚合更多有同样爱好的人群？

同样的例子，方雨可以随便列举一堆。方雨的心得是，视频号的运营一定必须围绕商业变现目的来设计，设计的思路就是，首先先确立你的产品和服务，你的产品和服务的对象就是你的目标人群，基于你的产品和服务和你的目标人群再来确立你的人设，再来确立你的内容运营策略，这是所有视频号运营必须谨记的先后秩序。

大家有心的话，是不是可以悟到点什么？因为方雨用这个方法给大量的品牌和机构做过沙盘推演，基本上没有套用不了的，还是不明白，那就把上面刚才举的例子多看几遍，把方雨的总结死记硬背一下，答案自然就有了。

今天很多商家都在说流量枯竭，今天很多人都说要获取流量，都在微信上抱怨，但万万没想到，踏破铁鞋无觅处，得来全不费功夫，因为最好的入口，最好的利器，就是你微信上的视频号。当下，视频号正值灰度运营初期，在未来半年以内，都将拥有巨大的机会。

今天很多人也在说想打造自己的个人 IP，说白了无非就是觉得抖音快手上竞争太激烈了，想脱颖而出太难了，那视频号目前处于非常初级阶段，运营的人少，看懂的人更少，此时入局，会不会就有机会打造号自己的人设和 IP 呢？

短期内，我们可能会高估视频号的价值，但在未来，我们可能会低估视频号的未来！

7333

“网易云音乐的三种赚钱方法 适合会唱歌弹琴音乐制作的人”

年 30 日 "今天给大家分享网易云音乐的赚钱玩法，网易云音乐最近推出了几个变现新方案，希望这些方案能够帮助对音乐感兴趣的音乐达人、视频达人、翻唱达人。会唱歌、弹琴、音乐制作的赚钱项目是蛮多的，除了我们之前介绍过的娱乐直播变现项目，唱吧翻唱歌曲的变现方案，网易云音乐的这些变现方案也可以尝试一下。

1. 视频达人的现金奖励计划

视频达人可以申请视频现金计划，网易云音乐面向优质音乐视频作者推出现金奖励计划，加入后发布的原创音乐艺术相关的视频将根据播放数获得现金奖励、流量推荐、以及收获粉丝，最多可获得万元现金激励。如，歌手原创音乐、达人翻唱音乐、乐器演奏视频、舞蹈表演等视频内容，也可以是高质量乐评，音乐相关的资讯播报、混剪音乐、二次元相关的视频（动漫、鬼畜类）、美食、萌宠、VLOG、游戏解说/资讯视频、泛知识等品类，满足条件的都可以申请现金奖励计划。

2. Mlog 达人的造梦计划

Mlog 达人是网易云音乐推出的内容达人，可以采用视频、图文、语音分享自己的生活、音乐、才艺的表达方式，获得才艺展示机会。Mlog 达人可以通过发布内容添加音乐库的音乐创作自己的原创内容。达到要求可以申请造梦计划，既可以获得推荐展示和粉丝，也可以获得万元创作现金奖励，还有机会与音乐人合作变现。

3. 音乐人/音乐达人的音乐付费直播

网易云音乐为音乐人上线了音乐付费直播，收入 100% 分成。通过开展付费直播可以获得 100% 的收入分成，平台暂时不收取提成、服务费。对于唱歌达人、音乐达人来说，这又是一个新的创收机会，另外，网易还将设立专属直播频道，让音乐人可以实现作品的宣传分享、与粉丝互动交流等周边服务。

除此之外，如果是音乐达人、音乐人，还可以申请音乐人发布原创歌曲，收入项目包括音乐会员包分成、售卖数字专辑分成、赞赏收益、广告收入分成、作品点播分成收益、云豆兑换收益，售卖周边获取额外收入，这些收入项目都是为音乐人创作提供收益支持的增值服务，但并不等同于音乐人作品的版权费用。音乐版权费用的收益另外单独结算的。

其实，现在创作音乐的门槛、成本比过去降低了许多，不用购买乐器和组队，通过电脑软件就可以创作出动听的音乐曲子，譬如：苹果有入门级的音乐制作软件——GarageBand（库乐队），专业级的是 Logic Pro X，用于录音、作曲、伴奏、音乐编辑、混音等，如果真的对音乐感兴趣，网上也有软件教程可以学习，还有音乐基本乐理教程学习。

7277

“快速做出爆款短视频的秘密，你必须要知道”

26 日

" 这

个年头，什么是最火的？

——短视频。

这段时间，短视频毅然成为了新风口。

在等地铁、公交，下班休息、吃饭、无聊的时候，我们都在刷短视频。

看的是，

也许是李佳琦在淘宝直播惊叹着“OMG，所有女生都看过来”；

也许是抖音里的萌娃、萌宠、古风……

也许是李子柒的美食视频，过着田园般的生活；

也许是明星、时尚博主的带货日常；

……

总之，大家都迷上了短视频，有人用来娱乐，有人用来学习，更有人用来赚钱，而你呢？

你有看到短视频背后的巨大财富吗？

当别人刷短视频娱乐时，已经有人用短视频赚钱了，这就是你与他们最大的差距。

然而，在短视频的时代，我们如何做出爆款短视频呢？

我们在刚做短视频的时候，可能粉丝不太多，也没有粉丝跟你互动，但不要失去信心，做短视频是一件持之以恒的事情，这时最需要的就是给自己一个清晰的定位，找准自己的风格，才能吸引到你想要的粉丝人群。

运营的时间长了，就很容易形成自己的特色，吸引目标人群，增强粉丝的粘性的同时，也可以进行留存和转化。

如何给账号定位

做一个短视频的账号，不是一件简单的事情，需要长期的运营，刚开始运营的时候，最重要的就是账号的定位。

什么是账号定位?

简单来说，你要做一个什么类型的抖音账号，想通过这个抖音账号获得怎样的客户，同时这个抖音账号能为你的粉丝提供什么价值，这就是账号定位。

账号定位要从多个角度来考虑，如果光考虑怎样打广告、卖产品，而没有给粉丝带来好处，是很难得到粉丝的支持。

所以，在做账号定位的时候，新手只需要记住四个步骤：

(1)明确方向，找准细分垂直领域。从 0 到 1 这是最关键的时刻，所以，找准自己擅长的领域和品类切入点，由此，有计划的运营和产出跟产品属性相关的视频，才能促进转化。

只有明确了账号的方向，我们才知道怎样输出怎样的内容，从哪个角度切入，如何呈现出内容……

(2)IP 人设，打造鲜活的人设。账号的人设要接地气，能够给用户增加信赖感。

一个鲜活的人设，人们才容易记住你，并且这个人设一定要有自己的灵魂，即个人的性格、特点、优势之类的。

(3)差异化，吸引特定的粉丝人群。首先，找出精准的用户画像，便于产出契合度高的内容，才能让他们关注你。

账号要有差异化，创造一个让粉丝关注你的理由，能够让他们在差异化中得到好处，关注你的价值。

如今，很多的账号的内容都是千篇一律的，如果你的账号没有差异化，对于粉丝来说，这个账号是可有无可的，不值得关注。

(4)持续的内容产出。站在用户的角度，打磨出契合用户的视频内容，才能抓住用户的心，增强用户的粘性。

账号运营是一个长期的工作，通过持续输出高质量的内容，不断地强化你在粉丝心中的地位，随之，也会有越来越多的粉丝关注你。

爆款视频打造的底层逻辑

其实，任何一个社交平台，它最终的变现都是人与人之间的交易。所以说，它的底层逻辑都是与人相关的。

我们做好短视频，就是必须要打造好人格化的 IP。

什么是人格化的 IP?

在心理中有一个理论叫，心理投射论。我们总是会把身边的事物拟人化，将我们的情感和信仰投射到一些事物的身上，以人的行为特点生动地表达出我们的情感。

在我们讲述内容时，常常不自觉将隐藏在内心的冲突和欲望融入故事情节中，借助事物宣泄出自己的情感，即把个人的内心世界投射于事物，让事物看起来更生活和鲜活。

这里的人格化 IP，指的是品牌具有拟人的元素，甚至在打造个人品牌时，直接将一个真人的 IP 与品牌、产品联系起来，产生一个具有人格化的 IP 形象。

在我们的生活中，随处都可以看到拟人化的 IP，如白酒江小白，虚拟偶像初音、洛天依，然而很多 IP 都开始注重人格化的打造，并且有些品牌也朝着人格化的形象打造。

所以说，账号一定要有人的属性。

而我们打造人格化的目的是什么?

人格化，最大的一个特征就是沟通互动。

如果一个账号只会输出内容，而没能够与粉丝建立起关系，那么，粉丝迟早也会抛弃你的。

举个例子，你每天都发布视频，但与粉丝却没有直接的关联，用户滑过去就完事了。但如果看完你的视频之后，能够让粉丝留言与你互动，证明你的内容是能够让粉丝动容的，产生沟

通的欲望。

这就是打造人格化 IP 最终的目的。

最后的话，

短视频固然是一个风口，但是盲目的跟风而没有自己的风格，也是做不好短视频的。

做账号一定不能过于心急，还没有跑起来就开始卖广告、刷产品，账号运营一定要有规划和目标。

当你懂得短视频背后的套路，哪怕你只是老老实实发视频，也能吃到红利。

7270

“社群营销的五大特点，快速提升社群价值。” 19日 “移动互联网的到

来,带来了营销的变革。如今,无论是 PC 端还是移动端,社群营销都占据着主导地位。从一定程度上来说,社群是最好的销对象,因为社群有着巨大的优势。社群营销更是有若自己的特点,主要表现在以下几个方面。

1.弱中心化

社群营销是一种扁平化网状结构,人们可以一对多、多对多地实现互动,进行传播,并不是只有一个组织人和一个富有话语权的人,而是每个人都能说,使得传播主体由单一走向多重,由集中走向分散,这是一个弱中心。化的过程。

2.多向互动性

我们知道,社群营销是通过社群成员之间的互动交流,也包括信息和数据的平等互换,使每一个成员成为信息的发起者,同时又成为传播者和分享者的。正是这种多向的互动性,为企业营销创造了良好的机会。

3.具有情感优势

社群成员都是基于共同的爱好、兴趣而聚集在一起的,因此,彼此间很容易建立起情感关联。社群成员能够产生点对点的交叉感染,并且还能协同产生叠加能量,从而合力创造出涌现价值,使企业从中获得利益及有价值的信息。

4.自行运转

由于社群的特性,社群营销在一定程度上可以自我运作、创造、分享甚至是进行各种产品和价值的生产与再生产。在这个过程中,社群成员的参与度和创造力能催生出多种有关企业产品的创新理念或完善企业产品、服务功能的建议,使得企业交易成本大幅度下降。

5.呈现碎片化

社群的资源性和多样性特点,使得社群在定位上也呈现出多样化、信息发布方式松散的特点,这就意味着社群在产品設計、内容、服务上呈现碎片化的趋势。虽然碎片化会使社群缺乏统一性,为企业的社群营销带来很多的不确定因素,但只要企业善于挖掘、整理,就能从中挖掘出社群的价值。

总结出社群有五个特征来完善我们的社群。分别是同好、结构、输出、运营、复制。

1、同好

决定了社群建立的前提。对某种事物的认可，或者某种行为，为了什么而聚集在一起。任何事物没有价值，就没有必要聚集在一起。社群可能是为了某个同类比如女性联盟，或许是某种行为比如一起做同事，也许是某个空间比如小区业主，也有可能是因为某个情感，三观等等。

2、结构

决定社群的存活度。为什么那么多的社群没有存活下去，是因为结构没有有效的规划，包括成员、交流的平台、加入的原则和管理等等。以上规划的越好，那么社群的存活率就越大。

反之结构没有规划好，面临半死不活的社群概率就越大。

3、输出

决定社群的价值。输出有价值内容的社群，是考验社群生命力的指标之一。社群需要高质量，有一定的活跃度，没有价值的社群最终都会解散或沉入大海。小蚱蜢统计过相应数据，一个良好的社群是有稳定的输出价值内容，给人带来释放出来的强大的能量。

4、运营

决定社群的寿命。运营管理建立以下四感：仪式感、参与感、组织感及归属感。一个合格的社群运营必不可少的这四感。如果社群做到了规范性，又有优质的价值质量，给人感觉有种凝聚力，战斗力很强的社群，那么就有可能持续运营该社群。

5、复制

决定社群的规模。社群的核心是情感、归属感和价值认同。社群多大，情感并列的可能性就越大。几个问题跟大家讨论一下，真的有必要复制扩大社群的规模嘛？部分人在网上看了几篇关于社群的文章就有一种误区，没有几万人的社群都不好意思称之为社群。小蚱蜢认为只有做好一个社群，然后不断去复制也是能实现，并且有了以上的维度完全可以称之为社群，而不是人数多就是社群。

什么是社群营销，优势有哪些？怎么建群，怎么裂变，怎么实操？首先我们说一下社群营销的流程，大家从流程看，是不是你现在需要的关于社群营销的流程，具体是哪些呢？从建群→群预热→刺激顾客回头→提前预定→发动顾客自动裂变。

那么社群主要解决的问题是什么呢？如何更好的去维护好顾客，如何让这些顾客重复购买产品、如何让这些顾客提前掏钱预订产品、如何让这些顾客给你做裂变、如何跟他们从弱关系变成强关系等等。

学社群的 7 个原因

1、跟顾客互动，从弱关系变成强关系:就是把我们的顾客从弱关系变成强关系变成我们的铁杆粉丝，变成我们的亲戚朋友变成我们的哥们姐妹。

2、刺激顾客持续关注自己的生意，充分做好时间战略:就是抢占消费者在你这里花更多关注的时间，那你就赢得你生意这场战争的胜利。

3、刺激顾客的消费欲望，提升回头次数:就是能够有目的、有计划的去刺激老客户不断的回头，能够把老客户的回头掌控在你的手掌之中。

4、提前介绍即将发布的新产品:就是如何在你的产品还没有进货之前或者还没有生产之前，就把你的产品发布给你的顾客。

5、让顾客提前预定产品和服务:就是如何让你的顾客提前来花钱预定你的产品和服务。

6、在线上就能实现充值锁定:就是无需在线下花费大量人力物力去完成各种大型充值活动，只需在手机上用微信群就能够实现锁客和充值。

7、发动顾客裂变宣传和转介绍:就是如何通过每个月的顾客福利，发动顾客自动裂变帮你去宣传，帮你介绍更多他身边的朋友来加入成为你的生意，了解你的产品。

7268

“干货：如何快速且精准的获取宝妈用户？速收藏” 22 日

"引流源于价值！

即使你做了一条最硬的广告，那也是一个最基本、最简单的信息，这个信息对于有需要的人来说就是价值。

而用户和输出价值的人之间存在一个价值交换的关系。

在这交换过程中，或许是等价，或许是溢价，也或许不值。

就像卖一件商品，各方面全部一样的东西，打上不同的品牌标志后价格自然不同！

那你会怎么做？

这个问题留个各位自己思考，今天带大家看看宝妈粉该如何获取，此篇以思路为主。

一、找准用户

既然都说了如何获取宝妈用户，那我们的目标用户自然是宝妈群体。

但不仅止于此，宝妈是指有孩子的妈妈，那没有孩子的就完全不是我们的用户？

显然不是，我们还有潜在用户，比如在怀孕期的，还有在备孕中的都可以说是我们的潜在用户。难道这部分用户你们想放弃？

二、分析用户需求

今天的主题是针对宝妈用户群体，不像之前是针对平台、自身产品，所以对于用户的需求一定要分析好。

宝妈或者说我们的目标用户以及潜在用户有什么需求？

我也不知道，毕竟我都还没结婚，但带大家分析一下还是没问题。

比如备孕期有什么需求？不知道就百度嘛。

可以看到不同的关键词搜索结果不同，不同的平台关键词搜索下拉框也不同，这样随便换几个关键词，换几个平台搜索下，基本都能知道备孕期间的人有什么需求，这么简单的问题不需要多说什么吧？

接下来要做的就是把这些需求和相对应的知识收集起来，像这些知识只要你不是照搬，那就不存在版权问题。

下面再换一个，比如已有孩子的宝妈，他们有什么需求？

这个问题简单到不能再简单了！直接打开京东看分类。

母婴、玩具这些是最直接的需求，现在大多数父母都会在孩子身上投入很多，这么多细分领域京东都已经明明白白的列出来了。

然而宝妈绝不止这么点需求，比如美妆护肤，谁不爱美，宝妈也不会例外，至于家居、厨具等生活用品现在不也是很多宝妈在购买吗？

每个人都在扮演不同的角色，宝妈，作为孩子的妈妈，会关心孩子的成长；作为女性，会爱美；作为家庭消费主力军，购买能力超乎想象。

每一种角色都是一种价值，所以你们要浪费吗？

当然不需要全部都做，毕竟时间精力有限，挑一些自己熟悉或者简单的领域就好。

为什么要分析这些需求？

就像海尔、美的这些品牌一样，它们不仅卖洗衣机、冰箱，还有各种厨具、家居用品，只要你信任，那就给你全包，这样不就用户更多，赚的也更多嘛。

记住，单个的产品难以干过完整的体系，就像上面这些需求，可以不卖，但可以输出相应的价值来吸引用户，也可以偶尔拿一些来当福利送给用户。

三、宝妈聚集在哪？

针对这个问题怎么去思考解决或许很多人不清楚，除去经验外方法确实不多，假若我们换个群体，比如目标客户是创业类的人群，那他们会聚集在哪？经验不多的人就不得而知。

根据我自身经验，像宝宝树这类平台肯定都是宝妈，除此之外就是散布在互联网上各个地方。回到正题，说下有哪些方法可以找到我们的目标群体。

1、找各平台用户群体画像，这个一般百度都能找到，毕竟很多平台自身也会分析用户群体，所以会进行统计并发布出来。

换句话说，在大数据时代里，所有人都在裸奔，根本没有秘密可言，只要你想，那就可以找到

你想要的答案，就像马云说浙江的女生胸最小一样（PS：不要喷我，马爸爸说的）。

2、直接点，去各大主流平台搜索相关关键词，看热门程度也可以。

比如宝妈群体，关键词京东的分类都给大家列出来了，省去麻烦，然后找几个主流平台，如微博、知乎、头条、抖音、快手、小红书去挨个搜索一遍就知道在这里是否有你想要的用户。

3、直接百度，我一向秉承着能百度的问题就不要问，不然就是在浪费别人时间。就像这个问题宝妈会聚集在哪，网上已给出了不少答案。

然而聚集地虽多，却也不是每个都做。还是要分析一下这些平台的用户体量，以及这些平台是否适合你。

就像抖音，虽然体量大，但要拍短视频，难度较高，且拍好后也难火，即使上了热门，在引流方面限制也严格，那为何不简单点，换成微博、知乎、QQ群这些？

引流不是追热点，不是看到某个平台非常热门，用户体量大就去哪，要学会变通，适合自己的才是最好的！

上面3种方法足以让大家找到自己用户的聚集地，当你们见多识广以后，那经验就是一笔宝贵的财富。

以上就是找到宝妈用户群体的方法，接下来就是把她们引入我们自己的流量池，怎么做在开篇已说，各位再去结合我各平台的引流方法即可。

最后，

从哲理上看，舍得舍得，有舍才有得！

从现实中看，更像我们常说的ROI（投资回报率），先有投资再有回报，至于结果就看个人判断能力。

引流也是如此，只要你输出的价值越多、质量越好，那用户来的自然越快，粘性也越高！

7292

“仅仅只靠一款文字识别软件 在互联网上月赚万元毫无压力”

年15日 “大概可能是10年前，我曾经卖过一套软件，是一个大型的物业综合管理软件，售价30万，软件是别的公司开发的成品，我就是倒了一个手，挣了有好几万块。

去年，我们公司帮别人开发了一个软件，总价50多万，也是一样的操作，软件是外包给程序员开发的，实际上我们只是软件的销售方，一来一去赚了也有10几万块。

在互联网的时代，我们平时在电脑上、手机上所接触到的都是各种各样的软件，在这些软件里面，有的是免费的，如微信、QQ之类的，软件主要功能是免费的，盈利是依靠附加产品和附加值所获得的。

还有的软件本身就是收费的，一般就是在网上放出一个免费版本供用户去试用，免费版要么是主要功能缺失，要么就是有试用时间的限制。

而在免费和收费中间，还有一种叫做破解版的软件，如果你想要靠销售软件来赚钱，破解版也许就是一个最大的机会。

今天想跟大家分享的网上赚钱项目就是跟销售软件相关的，销售一款叫做ocr文字识别软件，这个软件拥有一定的用户市场，而且从某种层度上来说是属于刚需的产品，所以做到月赚万元，绝对是没什么压力的。

一、什么是ocr文字识别软件？

简单点说就是，可以把图片、pdf、截图等里面的文字直接识别成文档文字的形式。

例如你想要把一本纸质书籍的内容转换成电子档，你用相机一页一页的拍摄出来或者是用扫描仪扫描出来，虽然是变成了电子档，但是也仅仅是图片的形式，并不是纯文字的电子档。而如果当你一个字一个字的去敲出来的话，这个工程量将会是巨大的。

这个时候 ocr 文字识别软件的强大之处就体现出来，它可以直接把你拍摄出来的图片自动转化成文字形式。

我之前也使用过这样的软件，识别能力还是比较强大的，虽然有很多的文字识别可能会出错，但是总体来说，正确率还是非常高的，而且我在使用这个软件的时候已经差不多是 9 年多以前的事情了，以现在的科技进步速度来看的话，现在这种 ocr 文字识别软件的正确率已经可以做到很高的级别的。

二、为什么我说这是属于刚需产品？

一款产品是否是刚需，主要看对于产品需求的人的问题是否迫切。

你像我本来就瘦，所以减肥产品对于我来说完全是属于无用的产品，但是对于很多需要减肥的胖子来说，它就是一个非常好的刚需产品。

而对于我们来说，增肥产品可能就是我的刚需产品。

ocr 文字识别软件可能你认为仅仅只是一款软件，它为什么也是一部分人的刚需呢？

其实道理很简单，例如，我是一个站长，如果我想要我的网站运营的很好的话，优质的原创内容是不可或缺的一个环节，如何能够快速的去创造原创内容呢？

把以前老版本的，没有电子档的纸质书籍去转换成电子档，瞬间就可以得到一个几十万字的文档，而这个文档按照 2000 字一篇文章发出来的话，一本书就可以为我们创造 N 多篇的原创文章。

对于我来说，我因为网站运营过程对于原创内容的需求，所以对 ocr 文字识别软件就产生比较刚需的情况。

虽然可能这些书籍是很久很久以前写的，里面的东西也早就过时了，可能对于用户来说没什么阅读的价值，但是起码对于搜索引擎来说它就是属于原创文章，所以对于网站的运营肯定是一定的帮助的。

其实这个事情，在很多年前就已经有人这样干了，而且现在销售的书籍基本上都是直接就有电子档可以阅读的，毕竟现在人打字可能都是使用电脑了，不像以前都是用手写了。

所以，现在如果你想要靠这一招来做网站的话，怕是你可能需要到你当地的图书馆里面去翻一翻比较老的书籍了，而且还要到搜索引擎里面去查阅一下是否有人已经把这些书籍转换成电子档了。

三、它的市场空间并不小

可能你从来都没有听说过 ocr 文字识别软件，所以你理所当然的会认为根本不会有人会使用这样的软件。

但是我查阅了一下百度搜索指数却发现，在网上居然有非常多的人对于这款软件是有着一定的需求的。

当然这个需求不一定是非常刚需的，有的需求是临时性的、短暂性的，有的需求是长期性的，如果是临时性的需求可能他就不会为这个软件而付费，而如果是长期性需求的话，那么付费去买一款功能齐全的软件就变得很正常了，而且这个软件的售价可能并不高，付费的门槛非常的低，我们来看一下数据就知道了。

所有的关键词加起来的百度指数至少可以达到 3000+ 以上，很好的说明了，这个软件在网上是有着不错的市场需求空间的。

我在百度里面随便找了一个软件销售的企业站点进去看了一下销售价格，非常的便宜几十块一

年，终生使用也没有超过 100，付费的门槛是非常的低。

假设我现在还是需要去找书籍，拍摄或者扫描，然后再识别成文字的话，我是 100%会付费购买这个软件的。原因很简单：

1、就算是网上有免费的或者破解版的我不一定找的到，我有那个找的时间，花几十块买了很明显更好。

2、就算是给我找到了免费版或者破解版的，但是可能里面的功能并不全，到时候识别图片的时候错误百出，那就纯粹浪费时间了。

所以，基于以上 2 点原因，再加上本来成本非常低廉，购买是很自然的。

四、怎么能够靠这个软件做到月赚万元或者更多？

其实只要解决两个问题就行了。

第一个问题：软件哪里来？

像这样的软件，既然有这么大的需求量，而且本身各个不同的软件在功能上其实应该都是一样的，所以如果你花点时间在网上找一找的话应该是能够找到破解版本的，而且破解版应该功能是比较全的。

就算找不到破解版也可以找卖软件的让他帮你直接 oem 贴牌一套就行了，其实等于就是**的意思，估计 1,2 万应该就会有人愿意做。

因为这不是一个高技术含量、高开发难度的软件，而且网上各个品牌的数量非常庞大，所以这样的软件 oem 贴牌是很容易的，而且成本应该会比较低廉的，如果你销售做的比较好的话，一个月就能回本了。

第二个问题：如何销售？

这种软件，不是属于我们平时比较常用的软件，不像微信多开这样的软件，需求的用户是非常之庞大的，所以，这样相对来说比较专业一点的软件，去做微信营销，去做群发，发帖等行为其实是比较浪费时间的，而且效果会非常的差。

因为它的需求是属于特定人群的。

所以，如果你想要做好这款软件的销售，你只需要把所有的精力都放在如何获取搜索引擎的流量上来就行了，其他的流量渠道可能加起来都没有搜索引擎的流量高。

具体怎么操作？

这种软件销售，个人还是建议大家去做企业网站而不是博客网站，相对来说企业网站会给人感觉更加正规和可靠。

然后做好网站 seo 排名就行了，选择做单个关键词优化或者选择运营网站都行，毕竟是一个已经针对到某一款软件了，所以原则上来说只要能够把网站首页关键词排名优化到百度搜索第一页或者是前三位就可以获得源源不断的收入了。

以百度搜索指数来看的话，做到日出 10 几单，日赚几百块不算是一件难事情。

7240

“如何通过知乎高效引流呢？0 成本知乎引流注意事项” 10 日

"知乎作为一个比较有价值的内容创作平台，其实是一个精准人群聚集地，拥有庞大的用户群体并且用户素质普遍较高，平台存在着对各种分类内容感兴趣的人群，这样的粉丝粘性很高，容易转化，一篇高质量的回答也有可能为私域流量引流几千甚至几万的粉丝。

现在流量日益稀缺，获取流量的成本越来越高，如何花最少的钱来获取更多的精准流量就成为了关键，那么在得流量者得天下的互联网环境下，我们如何通过知乎高效引流呢？

01

知乎的流量推荐机制

知己知彼百战百胜，要想在这个平台获得流量起码得先了解清楚平台的流量推荐机制。

知己的推荐机制跟今日头条的差不多，由于算法特殊性，知乎的回答不一定是赞越多越在前面，当你回答问题之后，算法会将回答推送给部分关注该问题的人，然后根据用户查看的时间和点评、评论的行为来做依据，如果以上数据都比较好，那么就会获得更多流量。

02

如何选择合适的话题？

所谓引流的核心就是：你的目标用户群体是什么，这个目标用户群体最想要什么，你就给他们什么。

首先要一定要选择自己擅长或者感兴趣的领域，这样才能写出走心的回答，确定目标领域，从用户群体的角度出发。

回答的内容要有一定的可读性，给用户一个关注你的理由，有令人印象深刻的记忆点，最好回答的风格有自己的风格特色，输出的内容要通俗易懂，化繁为简，写出来不能只有你能看明白，最重要的是让对这个领域一窍不通的用户看明白，保证能给用户创造价值或者引起共鸣。

然后考虑清楚自己想要的用户是谁，他们希望在这里看到什么非常重要，刚开始做的时候，不要想要我今天要引多少粉，加多少人，先多想想怎么给用户创造价值，可以看看每篇回答下的读者留言，去发现自己的不足。

想要在知乎引流获客，最重要的还是内容，内容越优质带来的流量越多，也越容易持续发酵，那么我们在知乎上如何选择合适的问题去做内容呢？

1、看问题的关注人数和浏览量

第一点就是看问题的关注人数和浏览量，问题的关注人数就代表着潜在流量有多少，你的回答能给多少人看到。

2、判断问题活跃度

第二点就是判断问题的热点，要选择最近的热门问题来回答，查看高赞回答的更新时间以及评论区留言时间，如果大部分都是半年一年前或者更久远的时间，就不要选择这个问题了，讨论的热度已经过去了。

3、查看问题日志

第三点就是查看问题有没有上过知乎的热榜，上榜次数是多少，因为问题每上一次热榜，知乎都会给与基础流量曝光，同样，你的回答也会获得展示机会。

03

提高回答流量的四大技巧

1、回答预热（冷启动）

回答发布后可以找人互赞或者是让朋友帮忙点赞，最好通过搜索问题进行互赞，浏览时间要大于 30 秒，点赞数量不用太多，15-30 个赞左右就行，先给回答做个预热，让系统认为你的内容被大家赞同认可，从而推荐给更多的人。

2、引导点赞/分享

文章结束的时候，写一些能引发用户共鸣的句子，完成最后的触发，让其发自内心地点赞。或者用一句话、一张图来抖个机灵引导点赞，提醒那些本来懒得点赞的人。

3、不同的回答互相倒流

在回答的末尾插入其他回答的链接来互相导流，突显自己在该领域的专业度，这个需要有一定

的内容沉淀。

并且插入的其他回答链接一定要是同一个领域体系的，这样才能显得你的写的回答专业有深度。

4、大 V 互推

找到跟你账号定位领域的大 V，给点好处让大 V 帮你的回答点个人情赞，这样你回答的排名才会靠前，获得更多流量曝光，引流的效果也更好。

其实这个就跟公众号的互推是一个道理的，大 V 点 1 次赞的权重等于十几个甚至几十个小号点赞，很多点赞数量较高但是答主还是小透明的回答中都有这么一句话：「这是哪个大 V 给我点赞/翻牌了吗？」。

04

知乎引流操作注意事项

如果是为了营销玩知乎，那么不可避免地要去做引流。所以 引流其实是大多数人最需要关注的问题。如果你操作不当，轻的是禁言一段时间，重的是封号。

1、不要有“收割”思维

做引流的时候不要抱着“收割”思维，不要急于求成，而是要始终利他。

在账号没有明显的流量之前，不要想着去引流，发广告、留联系方式，这样很可能被禁言或者封号，因为都没有流量，你能引什么呢？

2、回答数量

一天内的回答量参考建议 5-7 为宜，超过十个回答则系统将提醒你操作频繁，或者你持续操作几天后，接下来数周，每天最多回答一个问题就被限制了。

所以，不要在同一个时间段，发表相同、或相似的问题回答。

3、扬长避短

要尽量避开答案多，牛人多的问题，就算回答了也会在后面，会被淹没；

4、回答要积极性向上

回答一定要积极向上传达正能量，政策敏感等黑五类问题不要回答，我们的目的是引流，不是去当愤青的；

05

结语

以上就是通过知乎引流获客的大概内容了，希望大家在引流获客上面带来新的思路和启发，作为一个问答平台，用一句话来总结知乎的引流方式就是：通过输出优质的回答获得流量曝光，从而留下联系方式达到引流效果，至于搞到的流量多还是少，主要就看你执行力怎么样了。

基本只有回答的内容质量足够高，再加上文章的引流技巧，打磨好细节，这样出来的引流效果一般不会差到哪里去，这个方法同样适用于悟空问答等平台。

7290

“网络内容付费火热的时代 搬运知识赚钱的一些技巧和方法”

年 4 日 "内容付费火了。粗略合计一下，去年买书、付费订阅、买课一年算下来也有几千块。内容付费正处在一波风口当中，我的感触是非常深的。

内容付费为什么火？基于三个逻辑：

第一，网络信息严重过载，人们开始通过信息的价格来判定信息的价值，用经过付费来筛选和排除一些选项提高效率。

第二，小额支付更加方便了，200 块以下的消费考虑成本很低，100 块以下的消费，几乎很少考虑。

第三，深刻的源于内心的焦虑、焦虑、焦虑，从生理需求一直焦虑到自我实现还在焦虑。焦虑的表现就是买的书不一定看，但一定要买；订阅的产品读不完，但还得订阅；买课也是一样，

也得买买买。
付费内容搬运

今天不说别的，就探讨一下用付费内容来掘金。我们都知道生产内容是有潜力的，但是精力投入要求比较高一些，不是所有人都愿意这么玩。那么，我们就探讨一点普适性的，如何用别人的付费内容来掘金。

啥意思？说这个话题，本来也是有所顾忌的。但既然探讨这个话题，也不藏着掖着，就是贩卖别人的资料。

你说贩卖别人的资料，那不就是盗*吗？没错！就是盗*！如何通过盗*别人的资料来牟利。说到盗*这个事情，还是非常有争议的。

话说我们网民已经享受了十几年的盗*免费福利，从音乐、电影、小说、电子书等等。当我们作为消费者的时候，也都理所应当的享受着这些好处。

这几年国内开始对版权开始重视。老金之前做金融，开始写了一些金融评论。之前写的东西也有一些媒体主动付费转载，时不时的收个稿费。这时候我作为内容创作者，意识到版权保护对创作者的利益也是一种很好的保护。

所以今天这项目对内容创作者就不是很地道，往大了说也有一定法律风险。我们对于*版很矛盾，一边想享受低价的服务，一边又想保护自己的利益。其实我们如何看待这个事情，完全都是基于我们自身的利益。

看开一点的话，盗*对于创作者来说其实也不能完全算是坏事情。举个例子，郭德纲在被主流官方渠道全部封杀的情况下是怎么红起来的？是郭德纲的粉丝把在现场听的录音，悄悄放到网上，观众听了自发传播火起来的。

他的思想如果传统一些可能会想，这你们都免费传出去了，谁还来到现场花钱买票听相声啊。

但郭德纲还是很有远见，进现场从来是不阻止粉丝拍照、录音。这也通过盗*成就了他自己。

所谓，正版上天堂、*版走四方。阿太个人认为保留作者署名和联系方式的传播对创作者是一种帮助，但是把作者的内容洗出来重新做原创再去分发就不太地道了，那是真正的**。

有了这么一个前提就打消了我们玩这个项目的心理障碍，但仍然需要做一些法律规避。一般除了大平台的产品，社群、圈子的内容其实是没有版权登记的。对于没有版权登记的产品，很遗憾是没有法律保护的。对于这样的内容，搬运起来是没有什么压力的。

可以预见，在内容将持续爆发、需求持续旺盛的前提下，做付费内容转卖还是个贴着风口的事情。而且网民的整体付费意愿是在变强，那转售这些内容也就相当于为消费者提供了一个低价的渠道。你可以想象，当市面上出现 100 个 199 付费订阅产品的时候，如果想每个产品都研究研究成本就有点高了。这时候内容消费者会很感激有便宜的渠道可供选择。

哪些内容可以卖？

建议选择没有版权登记的一些高质量信息，大平台产品版权登记、保护机制是很完善的，所以不建议选择大平台产品。

这些内容可以是高级付费社群的高质量沉淀内容、付费圈子的沉淀内容、各类社群的课程、VIP 会员账号。

现在一些私密圈里也有很多高质量的内容出现，是个不错的寻找内容的地方。这些内容哪里来呢？其实只要你想找，总能找到，不管是 QQ 群、淘宝、朋友圈等等。

下面就来说一下怎么个卖法？

1、免费内容做流量

这个模式就是现在典型的电影站的玩法，现在电影站已经是相当相当成熟了。一套源码自动采集、自动解码，搭建好之后就可以直接运营。

最终是通过导粉到公众号、个人号，或者接广告来变现。但是付费内容的站目前还没有那么成熟，如果不是自己有技术，写一套东西，坦白说运营成本是有点不经济的，所以这种模式不是很推荐。

2、内容评测做导航

这其实是一个很白的玩法了，不去涉及到别人的内容和版权，而是出于对眼花缭乱的付费产品的性价比进行甄别，这个玩法就相当于内容付费领域的豆瓣。这种变现方式就可以是收推广方的钱，有了粉丝肯定会有内容生产商来这里求推广、求软文。

3、内容搬砖二道贩

这类就很好理解了，你肯定也见过不少。当有内容出来后，就有人在朋友圈开始售卖了。

****最新课程，原价 299 今晚只要 19.9，明天恢复 88。学完没有收获，退你 20 元，让你免费学习还赚钱。**

这种玩法其实也是可以比较好复制的低成本项目，前期投入不用高。获取到资料之后，就到这类目标用户的 QQ 群、论坛去送资料，前期免费送，再获取更多就得添加到个人号。

当然还可以在百度、豆瓣、知乎、贴吧留贴，做 SEO 等待自然搜索。这依然是个非常精准的渠道。

然后高价课程就打包卖，等新课程上线就众筹。这个项目复购率天然的高，买资料的人天然的是爱学习渴望进步的。以后不同的课程出来，十块二十块的东西基本不用考虑。一年下来，一个人消费几百块不难实现。

当粉丝量积累到五千、一万，发个朋友圈就妥妥的几千进账。这数据不是我瞎说，是真正在做的朋友实打实的有赚到。

4、3J 分销做裂变

3J 分销都不陌生，也是裂变神器。而内容的边际成本为零，太适合 3J 分销不过。官方目前是不鼓励 3J 分销，有打击之势。但一般小的体量根本没精力注意你，超过十万粉丝的量可以修改到二级分销。

有内容的前提下，准备好几千启动量。然后注册一个服务号，需要用营业执照认证，并且开通微信支付。在某宝买套 3J 分销的源码，让技术安装运营即可。现在一般没有在线直接阅读使用的源码，所以产品的交付很简单，就是把网盘链接交付了就可以。

5、拼团模式

拼多多的拼团模式上线一年多的时间做了一亿用户，也从侧面证明了拼团的裂变模式效果是有多强。强行借鉴拼多多的拼团模式，比如原价 199 的内容，用拼团来处理，裂变 5 人来拼团，每人只要 5.9 即可。你说这么涨粉会不会很容易？

这只是裂变模式的不同，前面准备的话也是一样要准备个认证的服务号，开通微信支付。然后也是买套拼多多拼团源码即可。

如果没有认证服务号怎么办，只有订阅号，也可以借助其他工具来实现。现在比较合适的一共工具是千聊。千聊是一款直播内容的分享工具，可以发图文，可以发语音。现在千聊也上线了拼团的功能，直接借助千聊的拼团结合订阅号也可以直接使用。

举个例子，那流程就是用户购买流程就是选中一门中意的产品，原价 199，现在 5 人拼团只要 5.9，进到直播间即可获取到资料。

当然分销和拼团的前提都是要有一定的启动量，启动量的来源如前面所说，到精准粉丝的流量池里免费分享，免费赠送，然后再按照上面的模式操作裂变即可。

6、包装营销提升价值

前面说的玩法都是一些把高价值往低价值卖，走便宜。其实还可以通过把低价值往高了卖。怎

么做的呢，有人是这么玩的，找一个比较冷门小众没有流行开来的书，自己制作成实体书。然后包装一下，甚至说是自己编著的，这样比之前价格卖上高个几倍。

这个就是通过包装塑造来提升价值，一来塑造产品的价值、二来塑造自己的价值。“阿、哥们，你都出书啦，牛掰”，这样专业的形象就塑造出来了。

综上，就是这个项目的玩法。对于内容创作者来说，如果一夜之间很多人传播你的东西，你也就真的火了。至少我个人是这么认为的，因为一分创作三分传播，创作和传播上的精力人员配比一般也得达到这个配比才能把东西传播的出去。

关于内容付费，还有一个好处是什么，是各种载体和分销工具的成熟，将让渠道越来越统一越强势。有了好内容之后，强渠道一旦传播就是引爆，这无疑也是内容创作者的利好。

7235

“十元店如何撑起 173 亿营业额？六年时间成为最大的百货品牌”

8日 “招牌模仿优衣库，陈设模仿无印良品，价格模仿大创。

有这么一家店，所有的东西都是拿别人作为模板来做，演绎一番复制粘贴的骚操作，产品和门店都让人感到一股股山寨的强烈气息。走进店里，大写加粗的“10元”标签几乎无处不在。也正是这么一家山寨的十元店，却用了不到六年时间成为中国最大的生活百货品牌，年营收突破173亿人民币。

它就是名创优品，目前在全球90个国家和地区拥有4000多家门店，年客流量高达10亿，年更是获得腾讯与高瓴资本10亿的战略投资。

名创优品这家山寨的十元店到底是如何撑起173亿的销售额？下面我将用超级产品的理论方法，借名创优品的案例与大家从头分享：假如你现在就想开一家十元店，你应该怎么做才能做到名创优品的成绩？

一、图便宜的有钱人

一家十元店想要做到173亿的销售额，首先在核心用户的选择上，需要选择与产品相匹配的用户特性。

其一，这批用户是喜欢图便宜的，否则不会走进十元店。再有钱的人也仍然难以抗拒低价的诱惑。其二，这批用户是有一定消费能力的，否则不能创造高营业额。有消费能力，确保了可以高连带率和持续复购。

这里的“有钱人”是指有消费能力的人，并不是指富有，而是指不贫穷。

名创优品就曾吃过这方面的亏。年1，名创优品创始人叶国富在广州花都区一条步行街开了他的第一家门店。信心满满却迎来一盆冷水：虽然进店的人很多，消费却很少。

这让他非常郁闷，那段时间他每天都在店外观察消费者的一举一动，终于找到了业绩这么差的原因：这个地段在一个老式小区附近，消费能力相对偏低。

名创优品确实选了图便宜的人群，但是消费能力跟不上来，别说173亿的销售额，长期经营下去，亏钱倒闭也是分分钟的事情。

于是他立马作出了调整，选择了18-28岁的年轻白领女性作为核心用户，这些用户群体愿意逛商超、也具有一定消费能力，同时也肯尝鲜。

既然把核心用户人群选为“图便宜的有钱人”，那么把店开在老式的小区肯定不行，这不是她们出没的地方。

名创优品随即把门店选址从步行街改为一二线城市的核心商圈或者是黄金地段的购物中心，这是核心用户群体的生活地段，也是她们唾手可得到的地方。没有人想到一家十元店居然能开到核心商圈里，从开业第一天起，门店始终人头攒动，生意非常好，一天营业额能达到3万。

我在课程上时常讲到，用户非常多，需求也非常多，当你什么都想抓住，什么都做的时候，你什么都做不好。这个时候的名创优品虽然是一家十元店，售卖着倒卖回来的商品，但是它把整个店当成一个产品来做。这个产品需要匹配它的核心用户群体，即“图便宜的有钱人”，把店开到用户周围去。

二、不像十元的十元产品

接下来，我们需要思考的下一个问题就是：核心用户明确了，那么如何让她们走进这家十元店来买东西，这些东西又能满足她们的需求？

十元店给人的印象最为核心的要素就是低价。这群“图便宜的有钱人”虽然贪便宜，但是要的不是传统十元店低价质量低劣的产品，这不符合他们的需求，她们更希望低价高质。

叶国富把名创优品的成功归结“三低三高”：低价格、低成本、低毛利、高颜值、高销量、高复购，这六点结合在一起构成了名创优品的超级产品力。

为了保证品质，名创优品选取的很多都是一线大牌同样的代工厂，目前合作的供应商有 800 多家。比如它的面膜、洗面奶的合作方之一是科丝美诗，这家工厂也在为兰蔻、迪奥等一线大牌提供代工服务；奇华顿过去只跟香奈儿这些一线大牌合作，名创优品最终也与它达成了合作。在宁波一家工厂内，一边在生产迪奥这类大牌妆品，另一边则在生产贴牌名创优品的眉笔。来自同一家工厂出品，价格却相差十倍以上，正是这款售价 10 元的名创优品眉笔，在短短 5 秒内售出了 10 万件，3 年内更是卖出了 2 亿支。

虽然前期很多人在吐槽名创优品的山寨以及抄袭，随着逐渐发展强大，它不断把更多的精力投入到产品上，名创优品每年在产品研发上投入金额达到了一个多亿。

以名创优品的一款“名创冰泉”为例，为了能打造好这款看似简单的矿泉水，投资近千万元。一个瓶子打磨了差不多有 3 年时间、500 次以上，同时让瓶子具有 360 度无限缝连接的效果，它找了很多工厂进行研发迭代，最终才形成了今天看到的效果。这款饮料在 年推出之后，马上成为名创优品排名第一的饮品，一天之内就能卖出一百多万支。

此外，像是它们家一些不起眼的小餐具同样投入了非常多的心血。比如 15 块钱两把的刀叉，里面却包含了 60 道工序，品质并不比很多一线大牌差。里面任何一个环节出了问题，名创优品都会把这个产品从头做一遍。

资源只是加法，产品力才是王道。低价很多十元店都可以做到，但是高质确实难题。173 亿这个超级盈利的目标需要超强的产品力作为增长引擎，名创优品没有选择在山寨的路上越走越远，而是回到超级产品力的打造上，做出了不像十元的十元产品。

下一个问题随即而来。地段已经选了核心商圈和购物商圈，但是要是把一家街边的十元店搬到好的位置，即便你的东西真的是低价优质，真的能满足我的需求，但是真的要迈出去那一脚，还得看看周围，太掉身段了。

怎么办呢？传统的十元店就是货堆货，杂乱不堪摆放着，门口搞个大大的十元店招牌，一个大喇叭操着一口浓浓的乡音喊着“大清仓，全场两元，全场两元，走过路过不要错过……”，这可真的不行。

名创优品用日文作为自己的 logo，这颜色、这文字，还以为跟优衣库有什么关系。对外更是声称“由日本设计师三宅顺也先生和中国青年企业家叶国富先生在东京共同创办”，导致很多人到现在还以为它是一家日本企业。

为了能够给用户带来良好的购物体验，名创优品的门店多在 200 平-300 平之间，同时也建立了一套统一的装修与陈列标准，主要三大特征为：白色基调、开阔空间和太空箱。店里装修采用了性冷淡风，店内广播像深夜电台一样说着：“秋季新品新鲜到架，感谢有你，限时促销”。这

真的太不十元店了！

就这样，图便宜的有钱人走进了不像十元店的“十元店”，买起了不像十元的“十元产品”。

三、不经大脑的买买买

到目前为止，我们所打造的这家十元店已经有自己的核心用户，产品也能满足用户的需求，但是达到 173 亿的销售目标还有一个最核心的问题：因为低价，所以必须跑量，如何让我们这家十元店拥有让用户不断买买买的能力呢？

1. 高频复购

这一点上，名创优品得益于用户人群的选择，拥有高频消费的特性。18-28 岁的年轻白领女性最热衷于买买买，一天不买东西就浑身难受。

为了不断满足这些用户的需求，让她们保持高频买买买的热情。名创优品几百个买手在全球选货，每周都推出 100 个新品，让你每次都有惊喜，总想进去看看。甚至高举山寨大旗，基本上网红单品，10 天之后就会出现在店里。

怎么判断整个店能不能让用户持续过来买买买呢？除了营业额，人流量等指标以外，叶国富还有一个特别好用的方法：那就是观察走出店门的顾客表情。

如果用户心情是愉悦的，那就证明这是一次满意的消费体验。相反，如果用户面无表情甚至不开心，那就证明了其中有某些环节出现了问题。

这对于十元店来说，简单粗暴又有效。根据每一次用户的消费体验好与坏，去调整自己的产品，迭代自己的产品，让用户能愉快地买买买。

名创优品同时采取真人播报新品促销信息的方式，而不是用喇叭播放这些内容。“我们研究过，用喇叭播放录音促销的效果不如真人喊话亲切，因此促销员必须亲自在门口喊话。”店员轮流播报，如果用户不多还会主动提高音量，这样保证了店铺热闹的气氛，让你走过路过都走进来看看。

2. 高连带率

十元店的东西确实很便宜，但是如果一次只买一件，那肯定做不到 173 亿的业绩。名创优品是怎么做的呢？

大多数的十元店只能售卖小配件，而名创优品品类非常多，SKU 在 3000 个左右，类目基本涵盖了整个生活的日用百货场景，覆盖了你生活所需。这种低价高频全覆盖的产品，极大提高用户的消费连带率。

进门的时候主动给顾客递上一个购物篮，这既是一个贴心的动作，也是一个促进消费的心理暗示。一般人的双手只能拿 3、4 个产品，如果双手拿不下了，他们一般会选择结账离开。而如果多了一个购物篮之后，能让他们腾出手来购买更多的产品，提高客单价。一般顾客接过购物篮之后，也不好意思空手而归，这极大提高了连带率，让你心想着买一个，走出店带了一大堆。

3. 消费决策快

名创优品产品的毛利润仅在 7%-8% 这个区间，远低于其他的零售企业。门店里面 10 元商品比比皆是，基本看不到有上百元的。走进门店，会发现四处都挂着“10 元”这个加大加粗的牌子，让你不用思考直接购买。

“太便宜了，不买不是人”，这给了他们一种超预期的体验。因为在门店里消费不需要做太多的决策，看到合适的就买下来了，这使得他们产生了无意识消费，不断产生复购，大大提高了营业额。

它又是如何降低用户的决策时间，让用户不经大脑买买买，卖出 173 亿的销售额呢？

基于数据的用户洞察。首先是基于数据的定量分析，名创优品根据全球的 4000 家门店的消费数据分析，了解用户需要什么，不同地区对什么类型的产品感兴趣。你想要的它都有，不想要的都会被它淘汰。

组建用户外团。名创优品在每个门店都开设了一个叫做“女神部落”的社群，群里面都是一些

复购率高的核心用户。她们给门店提供建议，名创优品则不断给内部折扣优惠，不定时搞活动。不单知道你喜欢什么，还给你优惠券，让你赶紧过来买买买。

产品灰度验证。在新品上市之前，名创优品也会让这一部分核心用户抢先体验，验证这个产品是不是她们所需要的，同时也对产品进行把关。有了用户调研还不够，还要用灰度二次验证，保证这个产品确实能掏空你的钱包。

对于货架陈列也非常有讲究。入口处是彩妆区，中间会有一个 1.4-1.6 米的视觉黄金位专门提供给新品，出口处则是食品区。彩妆区有固定的店员值守，为用户提供免费化妆等服务。

名创优品的店里也没有导购，也不设置防损员，这样就少了很多让人不自在的店员的目光扫射。这家十元店并不像传统商店有各种的导购人员，它给你营造了一种沉浸式的消费体验，让你能够没有任何压力，畅快地买买买。

回归用户，名创优品给予用户超预期的体验，让用户能够走进门店不经大脑地买买买。年，名创优品整个门店年客流量近 10 亿，在中国的消费人次高达 3.5 亿。

结语

年，叶国富凭借名创优品的成功，已经身价 100 亿元，比前一年的身价增长了 20 亿元，在《胡润中国富豪榜》上排名第 354 位。

不是所有人都认可名创优品，它的诞生直到现在都充满着种种争议：认可的会觉得这是线下零售的奇迹，而不认可的人觉得名创优品不过是一家登堂入室的十元山寨店。

“今天全中国的线上流量已经被 BAT 拿走了，线下流量在哪里？就在我手里。等名创优品销售过千亿的那一天，一定会有更多的人相信名创优品的模式。”

从一家山寨的十元店到年销售达 173 亿的生活百货品牌，无可否认的是从名创优品的身上给我们带来了极大的启发以及思考。

满足一个核心用户群体的核心需求，打造超级产品力，商品全场景覆盖，增加消费频次，给用户超越预期的体验，让用户进店不经大脑，无需考虑地买买买，最终实现超级盈利，创造了 173 亿销售额。

低价只是表象，只是诱饵，产品力才是王道，超预期的体验造就了用户的粘性与高频复购，这才能支撑起长久营收的增长。

7229

“这是全民开始直播带货的时代 我们怎么做才能赚到钱？” 年1 24

日 “前天晚上，央视四大才子联合几大知名电商品牌同框直播，3 个小时带货 5 亿，大家可能惊讶的是，哇，直播太火了，他们带货真厉害。

但是，你有没有想过，如果你是卖家电的，无论你是在电商平台还是在线下实体店，意味着，一场直播瓜分了 5 亿，这里面有可能有一些是你的潜在客户。

所以，为什么，你的销售额在降低，一些人把原因归根于疫情，大家收入降低，所以减少开支，这里面虽然有一些影响因素，但是，你可能忽视了有一部分市场已经被直播这个风口瓜分了。当然，我们不得不承认，直播带货确实是风口，受到疫情的影响，让直播带货更火了，我们可以看到无数案例……

比如：宁波中院法官直播卖房一个亿；县长直播带货 XXXX 万；厂长直播带货 XXXX 万，等等这些之前我们都没办法想象的。

那么，问题来了，他们到底卖的是什么？消费者为什么会买单？

宁波中院法官直播卖房一个亿

在 年 1 12 日上午 9 点，浙江省宁波市中级人民法院与线上拍卖平台联合开展司法网拍直播活动，仅仅一小时，成交额破亿！

他们主要是卖拍卖房，比如，评估价为 567.5 万元的青岛海景房，起拍价仅 5.6 折，最终经历了 64 次竞价，以 451 万元的价格成交。

是不是很划算，折扣力度这么大，省了 100 万啊，所以，用户为什么会购买？因为便宜啊，如果正常去中介买要 500 多万，现在只要 400 多万。

所以，触动用户下单的理由是便宜。

县长直播带货 XXXX 万

最近，我们看到很多现在带货的直播，比如，融安县县长陈文敏在直播金桔 3 个小时，就接到订单 1 万余件，销量 2.5 万公斤；湖北秭归县的副县长直播，6 万斤滞销脐橙宣告售罄；田东县两名副县长——谢晓岗、黄彩玲直播吸引超 72 万用户关注，累计卖出超 28 吨田东圣女果……

因为疫情，很多水果滞销，所以，他们作为政府**，亲自出马为老百姓的水果做代言，解决当地的水果滞销问题。

那么，为什么他们带货，用户为什么也会购买呢？而且销售结果还很不错，我认为很大一部分原因是，他们自带信任，自带品牌影响力。

你想啊，一个县长在直播间卖货，他至少不敢坑消费者吧，那是代表你们当地的牌子啊。

所以，只要价格合适，那就买得放心，买得舒心。也就是他们卖的更多的是品牌影响力。

厂长直播带货 XXXX 万

现在很多工厂也受到影响，前两天我在看抖音的时候，看到一个厂长卖鞋，厂长是男的，而且卖的是女鞋，然后看到不少用户，刷刷的去淘宝下单，而且，还问，那个什么什么型号，什么时候有啊等等。

那个时候我就在思考，既然你卖的是女鞋，为啥不找一个女的直播，直接现场穿给用户看啊，会不会效果更好呢。

但是，他只是把鞋拿在手上，一边和用户互动，一边讲解鞋的款式设计。依然有不少用户购买。因为他专业。

所以，直播带货，你不需要每一样都具备，但是你必须具备一样，你可以长得不好看，但是你一定要专业，你可以不专业，但是你的产品一定要便宜，你产品可以不便宜，但是你一定要有品牌影响力。

直播带货，卖的不是产品，而是信任。只要用户相信你，无论你卖的是什么，都有可能成交。你看了今天的分享，还在纠结要不要直播带货？找到你擅长的，哪怕你说话很好听，干就对了。所以，我曾经看到过一句话说：很多人抱怨生意越来越难做，但真正的背后的实质是，不是生意越来越难做了，而是专业的人越来越多了，适者生存，永恒的生存法则。

不知道你认同这个看法吗？

7150

“抖音蹭热点快速上热门吸粉玩法 实现千万级别播放量不难”

年 26 日 "抖音快速吸流的方式有三种：

- 1、资本杠杆玩法，猛砸抖加
- 2、填补平台空白，生产优质内容
- 3、蹭热点

前两种方式的资金门槛和创作门槛极高，普通玩家难以企及，想要快速吸流最快的方式就是蹭热点，只要热点蹭的好，点赞播放飞速跑。

站在热点关联处，你就是流量风口上的猪，想不起飞都难！

我旗下运营的其中一个账号，通过蹭热点策划，做出 1083 万和 3212 万的播放量，凭借敏锐的网感嗅觉，预判热点的来临，把控好热点时效性。在热点预热阶段上传视频，该视频与热点关联极高，热点越热我们的作品也就越热，作品最终突破抖音第八阶最高流量池。

“罗志祥事件”的最大赢家要当属“南宁罗志祥”，当日南宁罗志祥开播直播间人气最高达 5 万人，这就是搭上了热点的顺风车，被动蹭热点，实属当日幸运儿。

本文将会分享蹭热点的方式与实操技巧，分为以下 5 个板块，一一道来。

1. 油腻大叔骚操作解析
2. 蹭热点的三种形式

3. 抖音热点的先知先觉
4. 毫无关联蹭热点法则
5. 蹭热点技巧与注意事项

一、油腻大叔骚操作解析

抖音有个 IP 叫“迷哥”，粉丝量 24 万，总点赞量 900 万，迷哥可谓是蹭热点的好手，每条视频拍摄极其简单，前置**对着镜头一口气叨叨叨。

每条视频都是当天的头条热点，标题文案都与热点话题相关，导致迷哥的每条视频下面都关联一个热点相关话题。

蹭热点不稀奇，每条视频都蹭热点，而且还做出一个蹭热点 IP 这操作着实骚的一批！

我们来分析一下“迷哥”的视频形式，标准内容文案格式：不要问了，xxxxxx（热点事件），那真是盖了帽我的老北鼻，怼开！

每条视频时长都在 15 秒以内，固定的口头禅和内容格式，一口气着急忙慌的语气风格。

每一次的蹭热点流量加持，让这个无内容的蹭热点形式，慢慢变成一个蹭热点 IP。

二、蹭热点的三种形式

抖音的热点分为三种：

1. 事件热点
2. 音乐热点
3. 形式热点

事件热点的蹭流量方式就是生产与热点内容相关联的视频，注意你并不需要完全与热点事件相关联，只要提及热点元素即可。

然后文案标题带上热点相关话题，做好视频内容与热点某个元素相关联，抖音系统识别后可以把你的视频与该热点想关联，推至该热点属性的流量池。

以“罗志祥事件”为例，

卖化妆品的可以提及罗志祥的黑眼圈；

搞培训的可以提及罗志祥的时间管理；

做教育的可以提及罗志祥的 WP 学历；

做混剪的可以盘点罗志祥的荧幕演技；

做好物推荐的完全可以加一句“相信我，我们绝不会像小猪一样辜负你”（罗志祥外号小猪）。

音乐热点比较好理解，这里的音乐热点不仅仅指音乐，也包括热门的达人原声创作。

比如二龙湖浩哥的“**无情”，Giao 哥的“我太难了”，郭老师的“无中生有、暗度陈仓……”，三支花的“上才艺，EGM”，某首音乐或某个原声火了以后，尽量去与自己作品做融合，在特定的时间内也会搭上流量顺风车。

形式热点，此类热点更讲求的是时效性。

比如“九个远方”的边走边谈，lowB 式拙劣演技演绎正能量——“正道的光”，“刀小刀 sama”的换装，这类热点更适合没有清晰定位暂无自我风格的散户或者以直播为主的达人。

形式热点就是填补了平台内容空白，特定时期内该种形式就会更容易得到流量倾斜，更容易上热门，这与抖音的内容空缺领域池临时推荐倾斜算法有关。

三、抖音热点的先知先觉

事件热点一般都是全网热点，但是会有一个时效性问题，比如“罗志祥事件”的发酵点是在微博，随后从微博传至抖音再从全网持续发酵，所以大事件热点尤其是娱乐圈里的热点，先看微博热榜。

从微博热榜预判哪条会在抖音发酵，然后利用好时差在抖音生产相关视频内容，便会搭上第一波流量顺风车。

娱乐属性的热点就瞄准微博即可，其他都是扯淡，充分利用热点转移时间差！

关注抖音热点榜单，看一下 top10 以下的热点内容哪一个有潜力大火，或者有没有“新”“爆”等标志，以此来判断规划作品先一步的创作方向和文案思路，倘若相关联热点从 top50 升至前 top5，你的新关联作品便会分摊相应的新增流量。

简单来讲就是特定领域事件的内容“供”与“求”的关系，某段时间“求”突然变大，“供”即使再差也会有人“求”，如果“供”即做好了时效性又确保了质量，热门就会产生。

注意时效性，掌握热点的先知与先觉。

四、毫无关联蹭热点法则

这种玩法与视频内容毫无关系，某个热点火了甭管是事件热点还是音乐热点，找到该热点相关的最火视频，点击右下角原声拍同款，然后把原声配乐音量调到 0，既不影响你的视频内容呈现，还蹭了它的相关热点。

这类蹭热点法的关键是要找到当前热点关联的最热视频，而且该视频有继续热的上升空间，不然没有任何效果，而且这类蹭法的热点关联性要远远弱于上述几类，所以选哪个原声就变得很重要。

但优点是不影响你的原有视频创作，即使毫无关系也有蹭上热点的可能。

五、蹭热点技巧与注意事项

如果你的散户账号粉丝很少或者是小白号，那么请放心随意的去蹭热点，想尽各种办法去蹭，蹭到就是赚到，任何形式的流量获取都是你现阶段的胜利。

倘若你的账号定位已经非常垂直，标签非常精准，那么你再去蹭热点应该要着重考虑热点事件与账号内容属性的有机结合，不要因为一次蹭热点而破坏整个账号的主体节奏。

捡了芝麻丢了西瓜，得不偿失。

有规划性的蹭热点应该是以两条热点内容视频起步，第一条发出效果不好时，第二条继续推上，这是我实操得来的实战经验，屡试不爽。

新媒体圈子最会撩妹的我说过一句话：

抖音涨粉就好像初恋时期的你向你女友求爱，第一次不答应是出于小女生羞涩礼貌性的拒绝推攘，并不是真心不喜欢；

第二次求爱才会接受，所以要多给自己一个机会嘛。

最后：

踏踏实实的实操经验分享，让正在抖音创业路上的你少走一点弯路。

免费的永远是最贵的，我这里所说的“贵”并不是指“价格”的贵，而是你没有成本投入即可免费获取。

因此你不去珍惜不去实践，从而丧失机会的“贵”，这种“贵”是无法衡量的。

7152

“想要在网上快速引流？从免费入手可以轻松获得无穷的流量”

年 10 日 “在网上没有任何的营销方法可以敌得过免费二字，如果说有的话，那就是撒钱。

但是撒钱这种方法不是一般的营销者能玩的起的，而且撒钱虽然可以短时间内获得很高的流量和用户，但是如果做不好后端的话，用户留存不下来，那这个撒出去的钱就很难再回本了。在网上撒钱失败的案例非常多，近阶段说起来最知名的应该是老罗高的那个聊天宝了，撒钱的那段时间热度不是一般的高，撒完之后，你再看看，现在根本没人能想得起来这个 app。通过聊天宝 app 的案例我们可以发现，在营销的过程中有两个阶段，第一个阶段是流量获取，第二个阶段是用户留存与转化。

其实在流量获取阶段是很容易的一件事情，难就难在如何把用户留存下来，所以为什么大型的 app 软件在一开始追求的都是用户注册量，到后面追求的就是日活量、使用频率和停留时间。

我们想要在网上赚钱，就要获取流量，而在任何一个平台里面获取流量其实都是非常容易的，哪怕是搜索引擎排名，其实本身并不是一件难事情，只是很多人没有经验所以觉得很难罢了。如果你想要在网上快速获得海量的流量，一定要记住两个字：免费。

以提供给用户免费的产品为出发点，那么获取流量将会是非常简单的一件事情。

01. 免费提供爱奇艺等影视平台的共享账号

我曾经在网上看过一个段子，大概的意思就是：有一个做微商的，在微信朋友圈里面说自己靠微商成功了，以后不会求任何人，然后隔了几天就在微信朋友圈里面求爱奇艺的会员账号。我说是段子，你也可以当做是段子看，但是事实上，在微信朋友圈里面求爱奇艺会员账号的人绝对不在少数，我在我的微信朋友圈里面曾经就看到过，当有一些热门电视剧出来的时候，可能就会有人在微信朋友圈里面求免费的黄金号了。

如果你打开站长工具在里面搜索一下跟爱奇艺相关的关键词的话，你就会发现，在百度里面想要寻找免费的爱奇艺会员号的人群数量是非常之庞大的。

这个时候其实一个完整的项目就已经形成了。

通过搜索引擎的渠道来获取这些想要免费获得各种影视平台 vip 会员号的人，引导他们到我们的公众号去领取，再通过粉丝的沉淀和积累完成变现的过程，而这个变现的方式可以有很多。例如：推销低价的爱奇艺黄金会员充值，官方可能售价是 19 一个月，在百度里面搜索出来的很多 cdk 充值的，价格也就在 10 块钱一个月左右，卖个 11、12 块，虽然利润很低，但是架不住量庞大啊。

例如：推广你自己的影视 vip 解析网站或者 app，销售会员卡或者代理都可以。

上面这两种都是跟影视 vip 直接相关的产品，除此之外还可以继续拓展，像这些喜欢看电影、电视剧的人里面，可能有不少人也是喜欢看小说的，所以也可以尝试去推送一下小说派单这种产品试试，看看转化的效果怎么样。

当我说到影视 vip 项目的时候，很多人首先想的是怎么赚钱，倪叶明觉得这种思想本身就是错误的。

做一个项目，你越是想要赚钱，最后反而赚不到钱，因为你急功近利的心态实在太强了。

反而是一开始如果你是真的站在为用户免费提供影视平台共享会员账号的角度为出发点的话，

你会发现，引流和留存其实反而变得很简单了，因为是你真正去提供了一些对于用户来说免费而且有价值的东西。

影视 vip 的项目之前热度很高，现在基本上再提起的人已经不多了，其实在这个领域里面，一直以来都是有很多东西可以玩的。

死掉的就是那种聚合影视 vip 的 app 平台而已，对于这类免费账号需求的用户群体，一直以来都有非常庞大的存在，从未因为互联网时代更新迭代而减少过。

只要需求的用户在，在这个领域里面想要赚钱，它就不是一件难事情。

02. 砍价免费领的活动

这种活动时不时的就会在微信朋友圈里面看到。

在一开始刚出来的时候，很多的人都非常热衷砍价免费领取商品这种活动，后来尝试的多了以后才发现，其实这个活动本身就是一个营销骗局。

例如，下图是前几天我一个朋友在微信朋友圈里面发的：

其实我个人一直非常的反感在微信朋友圈里面发砍价的 url，也从来不会帮别人去点击砍价这个东西，尤其是有一些东西点开来之后一看价格都是几百甚至是几千的。

这种一看就知道是砍价骗局，100%是领不到产品的。

就像上面这个，砍价的商品好像是 800 多块的，结果他找了 100 多个人，发现看到最后就剩 1 块多就能免费的时候，结果这 1 块多的减少速度异常的慢，慢到你根本不可能完成。

也就是说这个活动其实从头到尾就是一个砍价的骗局。

但是做这个砍价活动骗局的人到底是想要干什么呢？

其实很简单，我顺着这个流程看了一遍就知道了。

看完上面的三张图你应该就清楚了。

点击我这个朋友在微信朋友圈里面发的短连接，跳转到了一个未知的 url，url 打开之后是一个 ip 的页面（落地页），再点击落地页就跳转到了拼多多 app 在 app store 里面的下载页面。

如果我下载安装了这个拼多多的 app，并且注册了账号，登录之后帮他去砍价了。

不出意外的话，我应该是帮这个砍价活动骗局的运营者完成了一个 cpa 的任务。

当然，虽然我完成了一个 cpa 的任务，但是他不一定拿得到钱就是了。

因为很多的 cpa 安装必须要是新手机上第一次安装才会加款的。

03. 免费虽然是最好的，但是也是最贵的

任何免费的背后一定会有已经设定好的陷阱和套路的存在。

但是这就是最真实的人性。

一个人可能在砍价商品免费领当中上当受骗过好几次，但是当下一次再有这样的活动的时候，他可能还是会继续选择相信。

因为在他的概念里面，会有一种，万一这次是真的，不就白赚的想法，因此不管他上当受骗过多少次，到下一次的时候，他可能依然还是选择相信。

而这个相信也是建立在一些其他的条件之上的，例如：一开始是砍价怂 500 的商品，他上当了，下一次如果你砍价怂 300 的商品他可能就不信了，或者不想去砍了，但是如果是砍价送 3000 的商品，可能他就会选择继续砍价了。

其实，说白了就是砍价的商品是否能够驱使他去做出让他去找自己的亲朋好友完成砍价的行为罢了。

还有各种免费领取商品，只要把免费领取商品的信息和图片分享到朋友圈或者群发给微

信好友就好。

很多人觉得这种只是动动手指头，就算领不到也没什么损失，实际上呢？

事实上损失非常大，而这个损失不是金钱上的，而是用户信任度上的。

如果你有一个朋友，三天两头给群发这种转发朋友圈免费领取 xx 商品的信息，你会怎么想？你会怎么做？

我想，很多人可能都会选择屏蔽。

这就是免费背后的代价。

但是，反过来，当我们站在营销者的角度的时候，你会发现，任何跟“免费”相关的营销推广的手段，是非常好的屡试不爽引流手段。

7126

“我是如何通过贴吧每天加 100 精准粉？” 1 16 日 "百度贴吧引流有效果吗？

这个平台还有流量吗？

简单概述一下，贴吧上面的板块可分为 3 大类：

- 1.地方贴吧
- 2.爱好交流吧
- 3.行业交流吧

贴吧最大的好处就在于，很轻松就能找准自己的引流定位，卖减肥产品就到“减肥吧”做推广，卖 ps 教程就到“PS 吧”做引流，我在苏州开了一家洗衣店，那么我就策划一场门店促销活动，或者是策划一次“上门收衣”的服务，然后到“苏州吧”做活动宣传，线上线下结合，扩张门店访问~

那到底在这个平台上引流有没有效果呢，答案是肯定的，也许正在看此文的你，也是在贴吧上看到我们的帖子，从而开始关注“薪然博客”。

百度贴吧适合什么行业做推广？

这个问题太好解决了，接下来就借助这个问题给大家分享一下操作贴吧引流的第一步：

首先我们要根据自己的行业，整理出自己项目的核心关键词，举例子：

假设我是做社交电商的，那我的项目有两种操作方向：

A: 做团队，找想赚钱的人成为我的下线

谁想赚钱？谁想通过网络赚钱？谁想抱着手机赚钱？

- 1.职校、大学等在校学生
- 2.不甘在家无所事事的宝妈
- 3.有创业想法的人
- 4.想一边边上班一边多做一份兼职的人

B: 赚商品佣金，定位经常网购的群体

谁符合这个人群画像呢？

- 1.职校、大学等在校学生
- 2.宝妈
- 3.喜欢打游戏的年轻人

…这个太多太广泛了，基本是网民都有网购需求吧~

好的，上面我们定位好了目标客户群体，接下来只要找到百度贴吧里面的哪些板块有这些人群，就可以正式的开展我们的百度贴吧推广工作了。

如何寻找这些目标板块呢？

通过“核心关键词”，上方目标人群可大致分为以下“关键词”：

大学
宝妈
创业
兼职

接下来看图：

通过我们百度贴吧课程配套的营销助手，只需要输入核心关键词，即可获得大量目标板块，但是每个人精力有限，根本做不了那么多板块，所以我们在做筛选，从这几百个里面挑出 10-30 个值得我们去做的目标贴吧。

关于如何筛选，在我们课程里会详细的讲到从哪些数据去评判一个吧的真实活跃人数，如何测出一个吧的真实加粉效果。当然，我们配套的软件也内置了一套算法：“操作性价比从高到低”，有了它，我们一键即可挑出最值得操作的目标贴吧。节省了大量数据分析工作。

确定了目标人群，也确定了目标贴吧，相当于鱼塘和鱼竿咱们都有了；再稍微花点时间，准备点鱼饵，咱们就可以大摇大摆的开始“钓鱼”啦~

“鱼饵”，自然指的就是咱们接下来在不同的目标贴吧之间，应该发什么样的帖子，才能把这些人吸引到我们的微信上。

为此，我们百度贴吧课程，深入浅出的从以下步骤进行了详细的分解演示；

简单分享一下，新版百度贴吧课程容量很足，以下只是课程中的冰山一角哦：

一：如何买号

发帖用什么样的号

如何评判一个账号的质量高低

顶帖用什么样的号

账号被封了怎么办？

如何养号？让贴吧引流越做越“轻松”？

二：如何发帖

如何发帖能把得到最大的曝光

发什么样的内容最能吸引点击

如何构造帖子内容框架，让帖子效果翻倍？

如何通过软件智能识别敏感内容？

修改敏感内容的 5 种方法

留联系方式的 8 个技术

发帖发不上的 5 种解决办法

做贴吧引流真的不需要什么所谓的技术，如果单论技术，我们可能和很多人都比不了，但如何是论结果，相信我们一定是贴吧引流大军中的“头号大将”，

这些年来，我们做贴吧引流也是换了各种各样的打法，现在算是总结出来一套真正为结果买单，流水线式操作的流程，在我们这套操作流程里，更注重的是细节。

我们的贴吧推广操作，不只是考虑眼前，也同时在布局未来。

换句话说来讲，就是按我们说的方法去做贴吧推广，前期辛苦一点，后期就能真正实现自动化引流，自动化赚钱，这个我是可以保证的。

7102

“冷门的暴利项目，心理测试值得操作” 12 日

"昨日，对于这酷

热的气温，人们共享了好多个合适在家里实际操作的新项目。许多盆友对这种新项目特别喜爱，加上了手机微信在了解一些适合实际操作的服务平台。今日再说跟大伙儿共享一个较为小众但

日常生活不可或缺的新项目——心理状态测试报告。心理学测试为何火爆?所有人常有自身的精神世界，另外也期盼掌握自身。

我们在遭到严厉打击的情况下，经常会猜疑自身的工作能力、价值观念、性情和为人处事方法等。我们在备受青睐的情况下，也会迷失方向，越来越自傲。

人们开展心理学测试，能够 使人们恰当地了解自己，能使自身有信任感，还能考虑自身的求知欲。

有时还能根据心理学测试来得到某类认可和毫无疑问，也许自身的念头和见解与他人不一样，时间觉得自身与他人背道而驰。

但心理状态测试表明仅仅见解与众不同，进而让我们积极主动的暗示着和激励，来持续超越自己。

心理学测试实际操作方法

1.微信公众平台

许多有关心理学测试的微信公众平台，下边这一微信公众号是我今日检索到的一个。她们经常性升级文章内容，文章内容上都是一些心理测试题。

我看到一个较为有趣的检测，点进来一边拖动网页页面一边把检测回答记录下来，滑到检测完毕，结果必须付 9.9 元才可以转化成检测报告。

由于干了大半天检测，对结果十分好奇心，但因为 9.9 元并不划算，担心了大半天究竟需不需要支付。但是，最后想一想还是算了把。

这一微信公众号的对话页面，也有 4 个检测强烈推荐，各自有关抑郁症、感情、岗位和心计级别，我各自点进来了解了一下，每一个检测的价钱全是 19.9 元。

许多人选购过这种考试题，都说很非常好。许多人表达这一检测结果跟自身到医院看了的结果一样，也说检测报告中的提议很好用。我大概翻了一下，所有点评大约有好几百多张，没历数，太多了，数不回来。2.小视频运用小视频实际操作心理状态测试报告，也是十分火爆的，但是因为视频长度的限定，只有做十分简洁明了的检测题型。这一客户便是在做心理学测试层面的抖音号，她的视频是先播发一个心理测试题，滞留大约 10 秒左右，后边便是心理学测试结果。

尽管每一个视频只有一个难题，但视频的播放量、关注量和评价量全是较为高的。大伙儿也会在发表评论中探讨自身的回答，想寻找与自身观点相同的人。根据小视频来增粉，运用商品橱窗开展转现，在商品橱窗中能够 插进心理学测试评定量表、减轻精神压力的书籍等商品，全是较为竖直的行业。还能够将精确的总流量引流方法到别的服务平台，因为时间限制，没法开展像上边提及的那类较长的检测，因此就可以开展总流量迁移。转现方法 1.廉价开启心理状态检测报告我上边提及的哪个微信公众号便是运用这类方法来转现的，但是价钱并不低，一份一般的检测报告必须 9.9 元，十元钱虽然很少，但就那么一份汇报确实没法要我努力这十元钱。因此我们在实际操作的情况下，能够 适度调节价钱，一份检测报告操纵在 3 元之内就较为适合。假如大伙儿不清楚在哪儿找心理测试题及其心理状态检测报告，能够 去网址上搜索一下，有较为全方位的心理测试题。

确实找不着，还可以上淘宝选购，一套全方位的心理测试题也要是上边哪个微信公众号一份检测报告的价格。

2.书单推荐

假如大伙儿想实际操作这一新项目，可是觉得心理测试题不太好实际操作，能够 挑选书单推荐。

许多有关心理学测试的书，也有减轻精神压力的书籍。许多人就由于平常工作压力太大、感情不顺心等难题而造成 忧郁症，也许多人发觉自身身患轻度的忧郁症。因此，大伙儿在实

际操作推荐书单新项目的情况下，能够表明这种书能够减轻精神压力和避免抑郁症。3.心理咨询师在心理状态测试报告中，做为一个心理咨询师来开展转现是较为基本的转现方法。很多人内心藏着许多鲜为人知的小故事，也没办法跟别人说出来，她们很必须一个聆听者。

而心理咨询师便是最好的挑选，由于告知别人时，她们没有经历过你的衣食住行，觉得你一直在矫揉造作。但心理咨询师不一样，他不但能聆听你的苦恼还能让你碰到的难题提意见。如果是实际操作心理咨询师的新项目，我们可以运用微信公众平台或抖音短视频等服务平台开展心理学测试的引流方法，让客户自身发觉自身的难题，让她们积极来找人们咨询，进而扣除咨询花费。项目工作总结心理状态测试报告的门槛还是较为低的，合适实际操作的群体也较为普遍，如果你有这些方面的兴趣爱好，能寻找心理学测试的题型，实际操作起来是比较简单的。如今的生活的节奏变的越来越快，大家的学习培训、衣食住行、压力也越来越大，生活品质较高的大家也愈来愈重视心理健康了。因此，心理咨询师这一岗位也普遍的被大伙儿掌握，并且如大伙儿熟知，咨询花费是较为高的。

7100

“剖析一个国外的小项目，你知道怎么做吗” 10日 “不知道为什么，好

多人都问我，是不是在大学的营销专业，或者新闻媒体专业，为什么大家会对我有这种刻板的印象呢?作者也确实是毕业于一个很普通的大学，读的师范教育专业。跟新闻，广告，营销，这些一点也不沾边。而我也只有过三年的教书生涯，而后变转战互联网创业了。

但在大学同龄人都在念书的时候，我就开始琢磨赚钱，参与各种社团，各种活动，提升自己的能力和社交，当他们都在谈恋爱享受大学时光的时候，我也在赚钱。学习也从不懈怠，特等奖学金年年都拿!所以，大学几年，我基本很少向家里伸手要钱。

从第一份工作开始，我就开始身兼数职，比如在学校教书当着班主任的同时，周末还在自己租的房子里带家教，还在学校旁边一商超租下一门面卖服装;自己忙不过来就雇人。所以，自己人生的第一桶金是什么时候赚到的，我都记不太清，应该大学里就已经积累了一点小财。

剖析一个国外的网赚小项目

现在回头看看我以前的同班同学们，90%以上都在当地小县城教书，还有极少部分进了公务员队伍，一个月工资撑死也就5000块。常常聊天都是在听他们向我抱怨和诉苦。

所以，高学历，名牌大学，能够决定你的起点，一般的学校，只能带给你一张社会无法买单的发票。所以，学历，未必最重要，最重要的是你，想赚钱的欲望。

想问问各位，有几个人，每天想方设法的去引流?是否有一整套话术来应对引来的流量?流量来了又用什么产品去变现?

我估计，大部分人都只想到了赚钱，没有想这么多，总觉得流量难以搞定，然后生活依然照旧。没有切实的去解决一些问题。因为，没有遇到真正的问题，逼迫着你前进。

有好多基础不如我们的，农民电商，也开始玩起了网络，已经不满足淘宝这个平台带来的流量，开始全网引流，卖产品。

他们的动力，为啥这么强?因为卖不出这些产品。他们面临两种选择，一种就是烂掉，一种就是低价卖给回收商。这是最无奈的选择，正是这个原因，迫使他们不断接受新鲜的玩法，接触更广泛的流量。

今天给大家剖析一个国外的网赚小项目，比较简单，复制黏贴可以搞定。

对比国内项目，国外同类项目的单价收益要高出很多，而且国外存在着大量的信息差，就算国内的行业人员下海，该项目也不会短时间内被撸得半身不遂。

这个项目是一个国外的短网址平台，缩短网址点击赚钱，并结合YouTube视频来扩大收益分成。

先来说说这个短网址项目的原理：

说到短网址平台，即短网址生成的网站。在互联网上分享你的链接就可以获得收益。

剖析一个国外的网赚小项目

就是把其他链接放在这个网站生成一个短链接，别人通过点击你分享出去的这个短链接，会跳到广告中间页(这一步能带来广告分成收入)，最后到达真正的目标网址。你就能收到短网址生成平台网站的佣金。

之前其他地方也介绍过类似项目，只是短网址平台大多都是国内平台，收益较少。这次给大家介绍的是一個国外短网址平台。

基本上算是零门槛，比较适合网赚新手操作，还可以结合 YouTube 视频来扩大收益分成。

这个短网址平台就是 **adf.ly** 短网址。

1、平台入驻

剖析一个国外的网赚小项目

不用担心不懂外语，右上角是可以选择国家语言的,我们选择中文即可顺利完成各种操作。

点击现在加入，然后就出了一个注册窗口,我们按照提示操作即可。这里的账户类型默认即可，不要选择广告客户。

剖析一个国外的网赚小项目

填写完后,按照提示输入注册码即完成注册。然后在用户中心里面完善信息填写收款方式等就可以开始做任务了。

2、平台价格

电脑端的和手机端的佣金是不一样的，电脑端点击链接的佣金比较高。以美国户为例，每一千个点击量的最高佣金是 51.6 美刀。

剖析一个国外的网赚小项目

这个价格是变动的，它是根据每个国家不同的点击量来调整价格。当有人点击你在这个网站生成的短链接时，会先跳出一个 **adf.ly** 的网站页面, 5 秒后可以点击跳过广告回到到原来的链接。

剖析一个国外的网赚小项目

3、网赚新手如何操作此项目

a、网站操作：

适合有网站的人操作，没有网站的人也可以，就是在各个权重高的网站，发布图文，图文中不断布局关键词，然后用关键词超链接短网址。只要图文被人家看到，在阅读中点了关键词就会发生跳转，就能源源不断的带来流量和收益。

这种操作有点类似于我们会员利用自动化技术操作虚拟资源项目那个，里面也有牵涉到超链的设置问题。相信学过自动化技术的学员对这个的操作会更得心应手。

b、结合网盘：

收集热门虚拟资源，上传至网盘。这个资源可以是干货类的，可以是娱乐类，给大家举个例子：

《怎样学习唱歌教程全集》《PS 从入门到精通视频全集》《一个月练出马甲线》再或者，最近比较火的电视剧，电影，动漫，综艺节目等等。

剖析一个国外的网赚小项目

将这些网盘资源的链接网址，先通过 **adf.ly** 转换成短网址，然后去布局分享。之前自动化技术里面我们推荐使用的长网址变形工具是新浪短网址，那么现在大家去把新浪短网址换成这个 **adf.ly** 即可。不仅下单购买虚拟资源能赚钱，即使他点了不买，你照样有钱赚。

C、利用 YouTube 视频：

这个玩法就比较新颖。世界上最大的视频共享网站免费流量的金矿。我们在这里使用

adf.ly，因此我们将利用疯狂的流量点击我们的 adf.ly 链接。

比如：手机游戏日益流行，在 App Store 和各大安卓商城中充斥着大量的游戏，每天都会出现一些新游戏，这意味着每天都有很多人在玩游戏。我们可以使用 adf.ly 在这个快速增长的游戏市场中捞金。

许多手机游戏玩家访问 YouTube 观看他们喜欢的游戏的预告片、游戏玩法、通过方法等。可以制作有关这些游戏的视频，并在视频说明中加入游戏指南的网站连接(使用 adf.ly 缩短后的连接)。

如：更多操作技巧，请点击查看 www.abcd*****.com 等

事实上，几乎每个热爱游戏的玩家都会积极寻找游戏通关方法和技巧。

你只需要制作一个关于游戏指南的视频。或者把其他地方的通关指南链接在短网址平台压缩后放到视频里。当你制作出所承诺的内容时，并保留指南部分，引导他们点击短连接，查看指南。这样他们不会介意观看 5 秒的广告。而且你的 YouTube 频道订阅数会持续增加。

还能够通过 YouTube 视频来赚钱广告分成。不仅限于游戏视频，你可以将 adf.ly 用于任何类型的视频，这些视频会引导观看者转到外部链接(外部链接使用 adf.ly 缩短过)。

d、最后

以上就是国外短链接平台的介绍，和一些利用短网址来操作赚钱的方法。

想要扩大收益，就需要更多的流量来点击短链接，用户带着目的点网页连接，你只要想办法在中间用短连接劫持 5 秒就可以了。

如果流量没有点击目的，那就需要给用户创造目的，如在发送 YouTube 视频，在说明中放上游戏指南，让用户带着获取指南的目的，点击链接，你就完成了一个量。

其实这个项目，表面上看似简单，实则上他可以巧妙地嵌入到任何项目中去，可以让你的项目实现多条渠道收入，有兴趣的不妨再往深里琢磨琢磨。简单的项目可以复杂化，复杂的项目也能简单化，就取决于你到底想赚多大的票子!

7095

“闷声发大财！我发现几个月入 50 万以上项目” 1 天前 "今天我给上岸

公社的朋友说几个暴利网赚项目，这些网赚项目是我刚发现得，真是典型得闷声发大财，根据对他们平台得流量分享，保底估计，这个平台月入 50 万以上。

一、压缩文件赚钱

具体什么项目呢，我是在一次下载中发现的，下载了一个压缩包，是设计素材的，竟然有密码，更牛的是，附带的文件中有网址，打开网址支付宝支付 5 元就可以获得解压密码。

我把整个磁力链的搜了一遍，很多热度非常高的下载资源，全部是这种的付费方式，每个压缩文件，每天都有成千上万次的下载，并且以日本文艺片居多，还有素材和教程等(估计有版权的)，也有部分别的资源，价格从几元到几十元不等。那个压缩包我支付了 5 元，因为着急用，有网站下载的都必须充会员，懒得做，还暴露隐私。

分析一下，在这些下载者中，其中不乏大量的付费用户购买，文件都下载下来了，支付宝一支付就可以，也不用注册会员下载软件等等的。关键是便宜，简单，快捷!

这个平台每天的任务就是打包各种压缩文件，统一发布，我估计了一下，每天的工作量绝逼不超过两个小时，流程也异常简单，打包压缩设置密码，然后发布，发布用迅雷都可以，全部自动。

目前这个平台开放了用户的开户功能，用户也可以在这个平台上发布带有自己密码的压缩包等等，钱的话每日一结算，平台扣 20% 手续费，提现秒到。

为避免广告嫌疑，百度自己找，比较隐蔽，蘑菇付费。几万个压缩包，天天赚钱啊，关键是闷头做的。

我在此重申下：上面说的那个灰产东西已经接近于完蛋了，因为政策的原因，说点灰产比较现实的故事吧。

二：定位软件

由于本人一直从事互联网，所以在圈子里有少许的名声，当然找我做东西的，比如 APP 商城之类的就不说了，说点跟灰产有关的，这些都是真实发生的。

一日，一个朋友约了一个酒局，非要让我去，说有个项目要做的，一听项目，我就答应了，本想着肯定是电商或者其它的软件开发，于是就去了。

朋友还特别提示，带个技术人员一起，于是我带着技术人员，按照时间点赶到了约定的酒店。

楼下等了一分钟，一会路边来了一辆 Q7，朋友先下来的，后面跟着三个纹龙画虎的大汉，开始没怎么介绍，到了酒桌之后，互相介绍了对方，原来那三个人开了家清欠公司，现在清欠不好干了，国家查的严格，想做套系统赚点钱，接着说起来做什么系统，就是一套定位系统，技术上并不复杂，微信好友之间，发个新闻，对方点击开了之后，接着弹出调用位置，一旦点击调用，立即定位出来，除了功能之外，还有一个推荐机制，软件使用是按月来的，每月 98 元。

当时觉得这种软件有市场？我报了一个差不多的价格，由于他们当时的支付宝支付没有申请下来，上线之后，先用的我们的支付宝账户进行的收款，所以我对他们的财务很了解，软件上线第一天，被同行举报，封了，晚上技术连夜加班，加了防封技术，从第二天开始正式运营，所谓的运营就是发个朋友圈而已，有个二维码。

就这么个软件，从上线开始，每月的纯收益没有低于一万元过，全部都是 98 的订单，每月都在 110-140 之间，我偶尔会在朋友圈看见他们的宣传广告，也发的不是很勤。

后来一起聊天，他们说起来，市场随小众，但是刚需厉害，要债的，找人的，情侣吵架的等等找到我们基本都会充值。有很多人抱着试试看的心态。

另外他们还帮别人定位，定位一次，收费 1000。

三、抢红包软件

这个软件做完以后，不到一个月，那个社会大哥，我们已经比较熟悉了，又找到我，说要做一款抢红包的软件，发红包，尾数中雷，以前在微信群里玩的很多，微信群封的厉害，现在想着自己建个类似的群玩，商讨了几天，我给接了这个活，就是想看看，这些平时看不上眼的东西，到底能怎么样？

软件做完以后，支付对接的是第四方，微信收款码直接收款，第一天做的测试，被举报，第二天强化了防封，做了多域名的跳转，测试没有问题，开始了。

我们从数据库就能看到每天的收入，这个软件，每天的收入是多少钱呢，平均一万多，每天一万多，而且还慢慢的再增长中，我真的服了。

一个月时间，净赚了 30 多万，然后关闭，再来一轮，太厉害了。不过因为之前他们都是从事金融清欠之类的，30 多万对他们来说并不是什么暴富。

做完这两个软件，对于支付通道，还有防封处理这些全部都摸熟了。这块真的是有技术含量的，做出来和能用是两个技术层面的事情。

最近那个社会大哥又找到我，开发一款虚拟货币的系统，有时间我会去详细的谈一下，估计肯定又让我比较震惊。

这些暴利项目我只能说这些了，关键是这些暴利项目社会大哥都能找到。

7067

“我开成人用品无人自助售货，3 万投资就让我每天躺着赚钱了”

年 20 日 "我有一份稳定的工作，老公是自由职业者。在网上误打误撞看到无人自助售货成人用品的这个商机。摆台机器放那儿，顾客自己购买，自己后台实时监控，库存没有了有提醒！简直就是一个坐着收钱的项目，今天我在这里分享给打工号朋友。

一、选址

我地标重庆，这种成人用品在三个地方卖得最火：1、红灯区;2、住宅较多的社区商业;3、大学生。

我们的首选是大学城，过去看了 1 天就把位置定好了，简直是顺利的不行，门面也非常好!10 个平方，位置就在小区门口。要进门必须经过我的店门口!旁边是 2 个小副食店!

给大家看下图片：

我们当场就把定金缴了，老板也很好说话，给了 10 天的装修期。租金谈成 1600，其实是高出我心里估价的，我本来打算找个 1000 元左右的门面，但是因为这个位置条件很成熟，旁边是住宅，里面就是龙湖 U 城天街。来来往往的全是住在 U 城天街里面的大学生，一层楼有 11 户人家，全是小户型，里面都是合租的公寓。

二、购机器和装修

接下来就是购买机器，我是在阿里巴巴进货，货加机器一共 15000。

机器运到家花费了一周，这一周期间，我们为了节约钱，全程自己装修。

我们从来没有装修过，什么都是靠百度和淘宝。

最后装修完一共花了 3000 元左右。

加上租金每月 1600，一年 19200 元。

总投入 3 万多。

上装修图：

这个店之前是卖小吃的，刚刚装拆水管的时候里面的污水全流出来了，一股恶臭扑鼻而来!!简直要吐了

这是没装修之前的图片，全靠了老公，200 斤不是吹牛的，徒手拆雨棚。

自己装修真的很累，因为周边都是大学生，我们的初衷还是想装的文艺一点，那些暴露的贴纸统统没有要。

最后就是这种日式的风格，收集了意见，居民觉得方便、有私密空间又不色情。

成人用品的利润真的太大了，详细自行百度~

三、运营情况

刚刚开始进来的看的人络绎不绝，就是没有人买。到了后来慢慢有人买，到现在每天都有 100-200 的收入。

我安了 2 个监控，可以看回放和听到顾客说话，每一个进店的顾客我都会仔细听他们在说什么，把意见记录下来，再进一步改进。

期间有遇到很多事情~

1、有小朋友进来调皮捣蛋，刚好遇到实时监控，我就在这边打开话筒，让他们出去。。。哈哈，小朋友吓尿了。。。

2、有个妈妈带着一个 6 岁左右的孩子进来，告诉他里面是什么东西，是谁用的。原话是：这些东西，你现在还不懂，等你长大了自然就知道是用来做什么的。这个是避孕套，是防止怀孕的。。。我觉得时代真的在进步，人的思想也更加开放，以前总觉得性教育羞于启齿。现在看来大大方方的敞开说其实也是一种性教育普及意识。

3、有个顾客购买了产品，忘了找零，之后他人走了，机器自动开始吐钱。。。被下一个顾客拿走了。

4、有一个好心的邻居会让你的副业事半功倍哦，门市旁边的小卖部哥哥人超级好，装修期间又借东西给我们又帮我们搬东西，我不在期间，还帮我照看一下店铺。经常提醒我，玩具没有啦，该过来补货啦~~

哈哈，总结下来玩具类确实卖的很畅销~利润空间也很大~~

除了成人用品，我自己还在做皇儿宝尿不湿的全国总代，和卖越南椰子冻~~

总之就是哪里有钱赚，我就去哪里~

四、总结

做这个项目,我给大家总结几条经验，供大家参考：

1、选址是最重要的，决定 80%成败；

2、千万别加盟，那些加盟费很贵的，你完全可以网上 DIY 自己搞定；

3、回本也不要太乐观，我选址在大学城，一年有暑假和寒假 4 个月空档期。目前自己才开始尝试，不知道到底是亏还是赚。不过也做好准备了，就算亏，就是这 3 万块。没有什么大不了，钱没了可以再赚，就当圆了自己创业的这颗心~~~

7093

“月赚 10 万！抖音赚钱模式，最全的玩法” 1 天前 "今天我跟打工号(ID: dagonglicai)朋友分享一下做抖音赚钱的项目，这个项目你真心去做，月入 10 万都有可能。

抖音现在还算红利期，嗅觉敏感的人应该早就闻到了钱的味道，以下给大家讲两种关于抖音的赚钱方式。

1、依靠抖音橱窗，带货赚钱(抖音带货)

以卖货、带货、销售产品为导向的抖音账号，就可以叫做抖音带货号。销售的产品五花八门，可以是销售自家产品：如面膜、服饰、农产品、特色手工艺品等，也可以是销售抖音精选联盟、淘宝、京东、考拉等平台上的商品赚取佣金。

自营产品案例：

还有无货电商，导流电商就可以了

前段时间抖音淘客圈被一位大学生刷屏了，这位叫做“小莎姐”的大学生，在抖音上做淘客，只用了 4 天时间就赚取了 100 多万佣金。

2、依靠主页面留微信号，卖产品赚钱

抖音的火爆大家有目共睹，3 个亿的月活用户，基本涵盖了所有人群，适用于所有行业，因此也成了营销人眼里的香饽饽。

在抖音 APP，首页、个人签名、评论区、私信都可以放微信，用 2 个谐音字代替，比如微信用威信代替。

很多加到微信后卖产品、收代理、卖课程….

下面是一个卖化妆品朋友做的抖音号，37 个作品，引流 1 千人，成交额 7.5 万元。

下面就和大家一起简单探讨下抖音怎么做？

1、注册账号

如果你是玩矩阵的，那么就不要一个手机，同时去注册多个账号。

一个设备如果注册多个账号，账号死掉的概率会大很多

因此如果想批量玩抖音，尽量用多个设备玩，一个设备一个机器。

wifi 尽量不要连一个，注册时用流量注册。

如果你把一个号玩死了，最好也要换设备注册。

2、养号

目前测试出来的数据显示，养号比不养号的账号推荐量的概率要高出 23%。

那么养号该遵循哪几个步骤呢？

第一步：看推荐和同城

点赞，评论，转发。

每天至少保证累计活跃在线时间 2 小时以上

此过程持续 4 天后，再发布开始发布作品。

养号的好处：

养号最终目的只有一个就是提高账号的权重，说白了就是为了抖音账号不被限流。因为抖音只会把流量给那些质量高的、会创作的、不违规的账号。

模拟真人用户操作

我一般会每隔 2 小时左右就打开抖音，刷 3-5 个视频，并看完，以此来保证账号活跃度(此步骤可借鉴)，以此来增加账号权重，提升后期作品的推荐量。

这个工作需要最好每日进行。

3、账号定位

你的账号一定要有一个明确的定位。

如果一个号什么视频都发，你也知道不会来啥流量的，如下图：

定位不清晰，抖音就不知道该把你的视频归类到哪个领域。

尤其是现在的大领域，作品竞争相对较激烈，如果细节没做好，账号是很难做起来的。

正确的定位是什么样的呢？

给大家讲其中一个步骤

步骤一：封面定位

比如你是做护肤的。

你的所有封面的文字，就得围绕护肤来设计。

ps: 抖音一般很难通过 1 个或者 2 个视频就能给你账号做一个归类，一般会通过至少 6 个视频才能给账号做一个领域归类。其实，通过抖音短视频赚钱非常简单，只要掌握了方法很快就可以上手。

因此，账号一定得垂直。

切忌：做大领域。比如变美。变美里包含，减肥，护肤，美妆等等。这样系统就无法给你推荐，你在某一个领域里的权重也不会很高。

账号垂直的好处，一个领域内权重高，你就会更多的覆盖到抖音里喜欢看这个领域视频的粉丝。

你的目的，是引流这个领域群体进行变现，因此账号一定要垂直。

做到这样的一致性即可。

步骤二：做内容：

要的是心动的样子。

内容也分为很多种，情感类、唱歌类、搞笑类等，不论做什么类型的视频都要结合用户的需求，如果视频不够吸引人又没有播放量那么这个视频就白做了。想在抖音上热门，视频必须要精彩。

视频内容自己创作，视频有创意更容易火。视频的标题、内容、封面、时间、有字幕、音乐都很关键，一定要注意这些细节！有创意、很新颖的视频播放量都挺高的，如果播放量高平台就会加大力度给你推荐，那视频特容易火。

第四步：选择好发布的时间

在抖音里，所以你们发布作品，“时间区间”最好每天都是一致的，注意是每天。

做好这一点，基本就可以实现小热门不断，也就是推荐量稳定。

还有一个误区大家最好注意下，你的账号如果是新号，最好就不要集中在晚上6-8点去发。

很多人都想挤在这个时间段发，因为大部分看抖音的人，不是在吃饭就是在吃饭的路上或者下班的路上，认为发布的作品肯定看的人也会多。

所以就造成了一个局面，所有做抖音的人，都集中在这个时间段发布。

第五步：抖音的推荐机制。

抖音的推荐机制，相信我就不必多说了，很多地方都讲过。

很简单的推荐机制，也就是刚拍出来的视频，先放到200人的流量池，看反馈，如果反馈好，比如有点赞、评论，转发、收藏比较多，那么就会继续推送给1000人看。

一旦又达到了考核标准，那么就会继续推送给5000人看，接下来是一万人，10万人，50万人，200万人，500万人。

但有一点是，如果你账号细节没操作好，可能所有作品都只能是200多播放，且不会再给你更多。

若账号长期杂乱不按方法操作，很可能就会被平台认定为降权号，所以细节很重要。

重点说下获取粉丝：

抖音粉丝获取也不难，只要你有一个视频上了热门，就能收获上万粉丝。不过想更多粉丝就要创作精彩内容，有了精准粉丝，他们就会坐等你更新视频，粉丝多了，你不仅仅可以开通橱窗，开通直播，还能微商卖货，也有可能商家找你合作，推广他们的产品，都是不错的选择。

如果你有粉丝你也可以的呀，粉丝越多赚你就赚得越多呗。

今天的抖音仍然处于红利阶段，所以抓紧时间开始。如果你想抖音赚钱，那就找个机会开始干吧。

7088

“新手如何推广项目，你知道怎么做吗” 21日 "1, 游戏代练类直接游戏大厅刷喇叭转化率最高 不刷喇叭就用脚本每隔一段时间发送一条广告消息到大厅, 转化率不错 亲测就算萌新坚持发广告几天到一周内必然成交一单或者几单 提供王者荣耀代练渠道 自己提价后拉人代练赚差价

2.普通的群发 V群 Q群 以及一个个私聊(最好同样是做网赚撸羊毛的)转化率一般，需要配合群发器解放双手，最好能定时群发的，不然发送太频繁容易触发封号 (适合新手)

3.任务兼职 APP 付费推广 效果还可以，但如果此 APP 里有很多跟你推同样项目的，基本就没啥转化了，注意不要项目重复，任务步骤要尽可能简单明白好操作，此类 APP 加粉效果可以，可加 WZ 粉 兼职粉(适合萌新)

4.网站上广告或者找什么微博大 V 或者百度推广 朋友圈广告推广(不是自己发官方渠道) 视频 APP 上广告等等 这种也是付费推广，适合公司团队工作室等资金实力比较好的推 适用范围广，转化率中等 (适合大佬)

7062

“狂“薅” 微信羊毛！微粒贷刷屏背后的裂变套路到底有多野？” 年 7 月 11 日

"相信大家前两天的朋友圈应该都被微粒贷刷屏了，你一定在朋友圈看到过一张带二维码的绿色图片，但是文案五花八门，有的说是“微信版花呗”，也有的说是借呗，还有说是可大

薅一把羊毛的营销活动，被网友称为是一场现象级拉人头裂变营销。

根据官方介绍，该活动时间为 27-15 日，但是在 28 号的早上，微信便停止了分享网页的访问权限，原因为涉嫌诱导分享。

那么，为什么微粒贷能一夜刷屏，而仅一天时间又被限制分享了呢？这背后又有什么值得我们学习的裂变分销套路？我们来看一看！

01

微粒贷，为何能刷屏？

其实，这个微粒贷并不是最近才有的互联网小额信贷产品，它早在 2014 年就上线了，对于微信版“花呗”、“借呗”两个说法，微粒贷更像是支付宝的“借呗”，因为从微粒贷借钱是需要还利息的，并不是无利息消费。

那么问题来了，五年前就上线的老产品，也不是真正的“微信版花呗”，它为啥突然就刷屏了呢？

微粒贷只要邀请一个好友扫码并开通微粒贷查看借钱额度，就能获得 20 元奖励，这 20 块钱以红包的形式发到你钱包，不仅可以提现而且还没门槛。

图源自网络

有钱能使鬼推磨，这个裂变海报一时间刷爆了朋友圈和各种群，害的不少群主都在忙着踢人，当晚活动页面多次宕机，可见这个裂变活动有多么火爆，网友纷纷表示“这哪里是薅羊毛活动，分明是羊大腿”！

虽然表面上看起来，大家都在薅微信羊毛，腾讯亏得饭都吃不起。

但实际上，只有同时满足这两个条件：被微粒贷内测邀请+首次扫码查看额度，才能拿到 20 元红包。

如果你朋友圈里，没有人被微粒贷内测邀请，你怎么发都赚不了一毛钱。

微粒贷刷屏的整体裂变流程，可以参考下图，感兴趣的小伙伴可以学习一下～

点击图片，可放大查看

据嗨妹了解到，有人表示一晚上赚了 100 多，颇为心满意足。没有想到还有人一晚上赚了 500 多，更有媒体表示，一晚上赚了 700 多。

图片来自公众号“池骋知道吗”

不难发现，微粒贷之所以能成功裂变刷屏的核心有以下几点：

原因一：有钱赚

这是第一个原因也是最大的原因——有钱赚，动动手指头发个朋友圈和群发好友就能赚钱，在某种程度上被用户认为是“躺赚”，从而刺激用户生成二维码实现裂变；

原因二：利用用户攀比的心理

第二个原因就是每个用户的借款额度都不一样，信用度越高的用户借款额度就越高，从而更加愿意将海报分享出去，据媒体表示，还有用户为了 PK 额度专门建立了微信群；

原因三：产品自带信任背书

第三个原因是因为微粒贷虽然是一款信贷产品，但是它背后确实是由腾讯牵头发起设立的微众银行。

还能从微信支付页面点击进去，就像是微信官方推出的产品一样，产品自带微信官方的信任背书，所以用户的信任度会比一般的金融产品要高；

原因四：提现快

比起拼多多等其他产品做裂变营销，微粒贷的裂变方式明显更深得人心，只要有人扫码授权，不用几分钟就能收到红包，领取红包可以马上提现，也不需要手续费以及累积多少金额，大大地增加了用户的信任度以及积极性。

那么，为什么仅一天时间就被微信限制分享了呢？

原因很简单，微信一直严厉打击“诱导分享”行为，微粒贷此举“打脸”微信去年设立的“不可以在朋友圈进行诱导分享”规则。

虽然仅火爆了一天就被封停，但是这场裂变活动至少为微粒贷带来了千万的用户量级，除此之外所带来的营销口碑以及曝光度的价值也是难以计量的。

02

玩法拆解：微粒贷刷屏背后隐藏着哪些裂变套路？

这场微粒贷现象级的裂变活动的背后具有经典裂变活动成功所必要的全部核心要素：简单的裂变机制及消除用户抵触心理，切都被运用到了极致。

下面我们来逐一拆解：

1)简单的裂变机制

大家都知道，裂变最好的渠道就是微信生态，而他这场活动就是从微信开始，在微信生态内野蛮生长裂变，能够快速汇集用户到微信群中进行转化。

这次微粒贷的活动流程很简单，只要分享二维码，其他用户授权开通，分享者就立马获得红包奖励，几乎是人人都能参与，操作门槛低，能快速汇集用户分享转化。

因此，裂变活动的门槛不能弄得太高，要能让用户快速参与，并且能在短时间内调动他们积极性。

2)消除用户抗拒打广告的心理

虽然微粒贷通过“微信版花呗”的噱头吸引了部分用户，但如果想要实现快速且大量的裂变，仅仅靠这个是不够的，还需要解决两个问题：

降低用户在朋友圈发广告的抗拒心理

延长广告在用户朋友圈的曝光时间

这个微粒贷是如何解决这两个问题的呢？我们来逐一分析：

为了降低用户抗拒在朋友圈打广告的心理，他们利用用户攀比的心理，将信用度越高的用户借款额度就越高的产品特性，放大宣传当成一个营销点，以“微信首次开放借钱，测测你的借钱额度有多少”的游戏名义，进行朋友圈广告的展示和露出(如下图)

这样一来就把朋友圈广告包装成了一个小游戏，这就大大地削弱了用户转发朋友圈广告的抗拒心理，同时也延长了广告在用户朋友圈的曝光时间。

另外，通过此种形式，还能通过目标用户的自身社交品牌为其活动传播进行背书，一举两得。从大家被“刷屏”朋友圈的现象来看，这个消除方法还是十分有效的。

03

结语

一场好的裂变活动=简单的裂变机制+消除用户抵触心理，这就是一个裂变活动的极简公式。

想要在微信里做裂变，当然也要小心避免触碰平台禁止诱导分享的红线，这几件事要先想明白，一是想清楚玩法是否有诱导(利益)用户分享的嫌疑，二是不要碰拼团玩法，三是不要二次加工用户信息，保护并尊重用户的隐私；

7076

“冷门又容易的取消手机号标记项目,这个操作方法能让你日赚 500 元”

9日 “人们设计方案互联网项目，只不过就 2 个目的地，一个是处理人的痛楚苦恼的难题，一个便是让人开心的。在网络时代里，冷门人民群众的难题，还可以是大做生意，由于中国互联网人群客户早已做到十亿了。

有那么一部分人，收到他人电话的情况下，另一方电话标记着广告推销，快递公司，行骗

这些宣传语。如果是快递公司还行，能够立刻接听电话，了解自身的快递公司要来了。但如果是广告推销，行骗这类，这一类电话一般都不容易接的。

苦恼就在这里，假如你的手机被标识成那样的标识，那么你也就会被很多人回绝接听电话，但自身如何变为那样，也是十分搞不懂，有的将会你选购的手机号的情况下，前主人家应用的情况下就被别人标识已过，也可能是许多人刻意标识你的。

要处理这个问题，当然可以换号，但这一并不是最好的方法，终究应用好长时间的手机号，是非常少人要转换的。只有想办法撤销那样的标识。

撤销那样的标识，实际上是非常简单，但必须时间，没有工作经验的人，也是一件繁杂的事儿，由于申请办理了，一般要等候好几天才有结果的。

这是一个数据共享平台的信息交换，例如你的手机号，是被 360 软件标识为广告推销，那么在许多手机软件里，都是被标识的。这类手机软件许多，例如 360 来电通、搜狗号码通、百度搜索号码认证、腾讯标识、阿里钱盾、触宝、电话邦、泰迪熊、114 百事通这些。

就拿 360 软件而言说如何撤销那样的联系电话标识。

你需要百度一下，那样的申诉网站通道才能够实际操作，由于手机是没显示信息投诉通道的，能够百度一下：360 号码申诉标识服务平台

随后就可以进到投诉工作中，点本人投诉

随后会规定键入你手机号，得到认证号。随后进到服务平台，如果是被标识了，后台管理是显示信息的，一般状况三个人标识你的号，便会显示信息的。

随后你点撤销显示信息，便会出现投诉原因的，如果你恰当挑选就可以了，这儿的投诉原因有很多，例如，早已跳槽了，不切合实际，新办的卡这些

恰当如今就可以了，随后等候几日，也有投诉结果以信息内容的方法发至你手机的。

就这样的苦恼和那样简易的处理方法，许多人看到了创业商机。

非常是一些营销策划公司，还是应用传统式的电话销售的方式，因此她们的手机上或是固话，都是被许多手机软件标识的，标识广告推销，那么无论你怎么样打给消费者，消费者都不容易接听电话的。这要提升工作中，务必要处理这个问题。

大伙儿还可以看一下这一类的要求，能够百度一下，你能发觉，有许多人做百度付钱广告词专业来做这一个业务流程的，能够毫无疑问的了解，这一定可以赚钱。

还可以去万能的淘宝搜索一下，我搜了一下，有许多店面做那样的业务流程，资费标准十元到 50 元一次许多，有许多店面的日销售量都会 10 单之上，有点儿几百单的，一单 30 元好啦，一天也是有好几百元收益的。实际上你努力的便是简易的投诉全过程罢了。

我们要实际操作那样的新项目，我们去在哪里顾客呢?能够 从下边好多个层面考虑到

1，做百度付钱广告词

早已有许多人干了，但也不是许多，每日宣传费一百元，能够赚 300 到五百元，这是一个非常好的做生意了。

2，从百度贴吧里

百度贴吧总流量挺大，能够去精确的百度贴吧寻找许多那样有要求的人

3，淘宝网或是咸鱼

4，找一些营销策划公司协作，例如保健食品公司，化妆品厂家这些，这一类企业有很多做电话销售的，每一个企业常有几百人做电话销售的，能够给他一个很低的价钱，但这一类人要求是数最多的，大部分三五天就必须投诉了。假如寻找大量那样的企业协作，你日入好几千也是非常容易的。

这新项目现阶段实际操作的人还并不是许多，但要求是很多的，有兴趣爱好的能够奋战。记牢，团队执行力就是你唯一能发家致富的方式，有困扰，就一定有销售市场，但不实行，始终没你的机遇。

做互联网项目赚钱的人，100%全是团队执行力十分强的人。

7070

“分享三个你见过不起眼但利润特别大的生意” 14日 " 今天我跟朋友

分享三个看起来不起眼，但利润相当大的生意，分别是刻章和消防讲座、兑换零钱项目。

第一：刻章

刻章这个行业简直暴力，大部分人有所耳闻，但实际上自己刻过章的我相信寥寥无几。

现在的人固有的思想，章就是公章，其实不是，章有很多，我简单引导下，路边发的健身广告，上边有电话+人名，这就是章盖的，奶茶店集卡上的章，国画班的人名章，私人买房用的人名章。几年前纸质快递单的验视章等等。

现在在说下利润多的原因，其实最重要的原因是。

大家的不了解，觉得是个印章技术工作，至少有一部分认为现在的章都是手工雕刻的!其实不是……另外一部分人就是对章的种类有误区，认为只能刻公章，对其他的章一无所知。所以导致刻章的太稀少了。最后一个客观原因就是营业执照不好办。

当年改革胶皮章换铜章，全国公司都要换，造就了无数个百万户，百元不到的一套公章。至少 600 元起步，据说到了后来一个营业执照转让达到 50 万。

还是说下重点，为什么暴利，相信大家看到路边的刻章广告吧，电话打过去，一个章 100-500 不等，实际成本不足 2 元，不足 2 元，甚至可能 1 元!一个圆形的章料(胚子)5 毛钱，刻上想要的文字，不超过 1 元，这是算上电费，制作费，激光费，为什么说激光因为这是激光雕刻，电脑排版，你只需要输入需要的文字，自动生成。我是钱 QQ/微信：3241507

简单、便捷，挣钱还快，而且如果你有营业执照，你还合法。当然现在是铜章，不是胶皮(萝卜)章。铜章其实道理也是一样，代办贩子刻一套铜章 200 元，而且贩子也要挣钱，刻章的也要挣钱。

只能说到这了……本想说说机器的成本之类的，算了算了，再说下去，就有人去置办机器了。

第二：免费的消防讲座

免费的消防讲座。相信各单位都经历过。讲一堆火灾案例，最后卖家用消防器材。

这个行业真的是零门槛。

很多人以为有关系什么的。其实压根不用。

全国各地都一样，消防队人手有限，各单位去讲座的都是公司性质。

不能叫培训，培训需要有资质。而讲座可以是民间自发组成的公益团体。有专门供货的器材公司，只卖给讲课的公司。市面上没有。

一个四个人的团队一年一百万利润没问题。而且消防队是不管的，免费帮他们去做公益防火宣传。只要器材质量过得去就没人管。

三、兑换零钱项目!

你或许会说：大哥，你逗我吧，零钱也可以赚钱吗?现在不都是支付宝和微信支付吗?市场的商贩都用电子支付交易了，你这个项目不靠谱!!!

那是你不了解这个项目，我简单介绍给大家：

我兑换的零钱主要集中在第四版的 1 毛钱，5 毛钱以及第五版的 1 元钱，尤其是 5 毛钱和 1 元钱，需求不是一般大。

因为 1 日开始，人行宣布第四版人民币退出流通(1 毛和 5 毛除外)，为什么要把这两种币值除外?因为这两种面值的市场需求很大!我是钱 QQ/微信：3241507

需求怎么大?好多地区民间的红白喜事都需要超量的零钱，这叫做意头!按我的销售统计看，云南少数民族地区对 5 毛钱的需求极大，而广东地区则对 1 元情有独钟。

说说利润，现在 5 毛钱全新币进货价是一捆 500 面值，拿货 515-518，而零售则是 530 左右，批发价便宜一些!

这一捆都是赚个几块钱，但是一天可以销售出去都是五六十捆，年底好的话可以做到 100 捆以上，一天赚了两三百没毛病。

首先说怎么找种子客户，我第一单是在本地论坛打广告的，一个星期有十几个人加了微信，只有一个人拿了一捆 500 面值的 5 毛，因为是面交，所以有了信任基础，以后他介绍了不少客户。

后来有个本地银行的柜员也找我换零钱给客户，因为本地的人行都不给商业银行配零钱。

另外一个销售渠道就是上万能宝，卖家还是比较少，不过还是推荐把客户引流到微信，因为现在电商法和网络交易税来袭，卖零钱的流水大，赚得少，这个问题你懂的。

这个项目到底违不违法，那我告诉你，这不是违法、灰色生意。

买卖流通人民币是违法的，我这个是 1 比 1 等值兑换，多出的费用是跑腿费。

关于货源：小量的某宝是可以找到货的，大量的必须跟大型超市合作。

有条件的朋友自己也可以去银行换新的零钱，不过很多银行的零钱是留给关系户的，比如买了几十万理财产品的，贷款几百万的，当地大型超市的等等，这就是门槛，你看不到摸不着的门槛。

怨天尤人没必要，真实社会就是这样，只要你我好好活着就行!

所以你只要有发现赚钱的眼光去找项目，你就能发财!

7041

“视频号赚钱攻略 无脑式月赚 10000+” 18 日 “一)风口

2008 年你错过淘宝红利，年你错过微博，年你错过了公众号，年你错过了快手，年你错过区块链，年你错过抖音红利，的视频号红利，绝对不能错过。

份，微信视频号开始内测，名人、大 V、少量路人都收到了邀请开通视频号的通知。

随后，很快便出现一批万粉大 V，每个视频下数千个点赞评论。

为什么视频号这么火?

微信月活跃用户 10 亿，视频号生来自带光环。

在平台快速增长的过程中，个人躺着便能享受流量红利，抖音快手的初代用户，很多人稀里糊涂成了大网红，火的莫名其妙。

视频号就是下一个早期的抖音/快手，抓住这一波红利，赚钱指日可待。

那么如何做好视频号呢?

学习视频号的流量推荐机制。

学习视频号内容创作技巧。

学习视频号变现方法。

想不想一夜暴富?

快来报名吧，原价 9999 元的课程，前 100 名只需 99 元。

群众们看到这，无不欢欣雀跃，终于赶上短视频风口了?

错!

真正的风口是做视频号培训。

什么人才会相信一夜暴富，风口捞金?

屌丝。

只需一个谎言，它们便会积极付钱。

九句真话，加一句假话，整句话就成了假话，但所有人都会信以为真。

二)回溯

年 28 日，腾讯微视上线。

年 10 日，微视停止服务。

年抖音异军突起，风头无二，如日中天，腾讯有点急，投资了快手。

年 2 日，全新的腾讯微视 4.0 版本上线。

开放 QQ 音乐正版曲库，录制视频时可直接使用千万数量级的正版音乐。

视频跟拍功能，模仿原视频动作进行拍摄，降低视频拍摄难度，增加可玩性。

歌词字幕功能，录制视频时可选择显示歌词字幕，降低拍摄门槛。

AI 滤镜功能，一键美颜、瘦脸、美型功能，轻松变美。

巨额补贴，据说拿 30 亿补贴给视频创作者。

QQ 月活跃用户 8 亿，QQ 的用户更年轻，用 QQ 给微视导流，腾讯亲儿子，那又怎样？

第一次自觉无力，自行关闭微视。

第二次花费大力气做研发和补贴，依旧没压住抖音。

微视前车之鉴，为什么还有这么多人吹视频号？

因为吹视频号能赚钱。

这批人当年也吹过微视，今日头条火的时候，就开始吹头条，各种头条写作赚钱，屌丝逆袭培训课多的泛滥。

百度百家出现后，大师立马开设百家号写作赚钱培训课。

小程序刚出来那会，培训圈就开始用会销收割小老板，常用的宣传口号翻来覆去就那么几句，互联网大风口、客单量暴涨 10 倍、错过这次就错过了一辈子…

手续齐全，正规合同，钱货两讫，最多被定性为经济纠纷，堪称合法诈骗的典范。

10 年前，就开始流行这套玩法，屡试不爽。

每天都有人出生，我们早已熟知的事物，对于新人来说则是陌生的，新鲜的，该交的学费一个都少不了。

那些古老的骗术，将会在年轻人身上不断重演。

人类从历史中，学到的唯一教训，就是人类无法从历史中学到任何教训。

对凡人来说，吃一堑，长一智，是它们的宿命，即便熟知一切，依旧无法摆脱命运的鞭子。

一 《骗术框架拆解》

群众吃一堑，只能长一智。

哥哥手里有 1000000000 堑。

新事物会一直出现，同一套玩法，只需换个名字，就能继续割下去。

凡人的智慧，就是这么不可理喻。

视频号出来后，哥哥看到最多的是教别人如何做视频号。

三)本源

隔壁村的狗蛋，初中毕业，干活嫌累，做生意又不会，只好在家啃老。

偶然间下载了慢手 APP，在地上打个滚，居然有 10 万播放量。

在粪坑里，徒手抓一口热翔，居然能涨 10W 粉。

后来平台内容审核越来越严，只好转型做正能量，凭着过去积累的粉丝，颇有一副屌丝逆袭，舍我其谁的气势。

翠花小有姿色，穿低胸装，开个 5 级美颜，打开音乐对口型，居然上了热门。

表演吃槟榔的老头，牙都掉光了，粉丝照样蹭蹭的往上涨。

还有很多从未接触过短视频的人，凭着一口好嗓子和演技，居然成了受人追捧的大网红。

大量类似狗蛋翠花这种没怎么上学，电脑都用不利索，从未接触过短视频的人，都成了网红。

那么问题来了，狗蛋、翠花、路人甲… 这些人掌握了平台涨粉算法？

B站、抖音、快手、YouTube… 李子柒的视频在所有主流平台都是爆款，从国内火到国外，她们精通平台算法机制？

内容创业的本质是，内容！

抖音大网红，去 B 站做，依然能很快崛起。

公众号大 V，去写今日头条，完全是碾压级的优势。

任平台制度更迭，算法变换，沧海桑田，物是人非，我依然如故，这才是本源的力量。

君子执念于仁义，僧人受限于佛法，书家被笔画框住，茶人拘泥于茶道形式，任何事物一旦被标签化，便是堕落的开始。

对短视频运营来说，抖音、快手、视频号… 都不是重点，真正的大神只关注内容！

小白买的短视频秘籍中包含甚广，刷赞、刷留言、刷活跃、搬运抄袭、投机倒把… 皆为外道。

魔道功法不是不行，而是对资质的要求太高了。

普通人的智力不达标，轻则走火入魔，不人不鬼，重则经脉尽断，爆体而亡。

很多菜逼喜欢做灰色项目，如此低贱的智商，还跑去做违法的事，嫌活得时间太久了？

四)流派

LOL 这个游戏刚出来，大家都是乱打，经过无数次实战后，玩家发现一些人员分配技巧，辅助、ADC、打野、上单战士、中单刺客… 成了固定的阵营搭配。

随后又发展出双打野、上单射手、送死流塞恩、暴击流剑魔、一刀流剑圣…

越往后，打法越细分，玩法越多。

短视频行业同样如此，初期，盲流们在地上打滚就能涨粉，普通人只是随便拍，内容极为单一。越到后期，玩法越多，发展出 N 多流派，每种流派又有 N 多细分玩法。

大部分流派对入行者都有要求，如段子流一般需要多人配合，才艺流对颜值、才艺、镜头感… 都有要求，一些人天生不适合。

什么流派能单人操作？

影视剪辑流！

自带娱乐属性，受众广泛。

背靠电影 IP，不愁流量。

素材随处可见，不愁内容。

从剪辑形式上可细分为：混剪解说、片段剪辑。

从内容形式上可细分为：励志、动漫、科幻、悬疑、国产剧、美剧…

混剪解说，将电影剪辑后，配上字幕+语音解说。

片段剪辑，将电影的经典片段单独剪出来，如泰坦尼克号、西西里的美丽传说… 都有大量经典镜头，整个操作过程毫无技术含量。

混剪解说，需要熟悉电影情节，写电影介绍，操作较为复杂，这时候就得用一些技巧。

电影介绍，随便找几篇影评，改改就能用。

适当跳过情节，侧重热门镜头，弱化解说字幕和情节的匹配，降低难度，提高效率，却不影响观看体验。

至于电影素材，更是烂大街的存在，百度搜“电影下载”，各种电影下载网站遍地都是，完全零门槛。

剪辑技术更是简单到不可思议，一个智力健全的小学生用 20 分钟就能掌握，应付常规电影剪辑足够了。

防和谐，文内就不放剪辑教程和配套的软件了。

根据目前的数据，剪辑 100 个作品，全平台发布，保守涨粉 100 万+。

涨粉后如何变现？

卖广告、卖产品、卖服务。

电影剪辑引来的主要是泛流量，变现方式较少，以广告为主，想要花式变现，还得走知识流。

知识流短视频，属于高社交货币型内容，更容易传播，符合大势，兼具各种优势。

知识流的操作门槛极低，智力健全，小学文化就足够了，1 分钟即可化身为知识底蕴丰厚的大 V，受众人膜拜。

100 元，买个主播打光设备，美化颜值。

500 元，买一堆盗版书 或 道具书 作为拍摄背景，提高 B 格。

在网上找一些围绕创业、赚钱、专业知识类内容，150 字~240 字之间即可，刚好读 1 分钟。

群众喜欢的干货知识，哥哥闭着眼睛能找 100000000000 条。

接下来，对着手机摄像头，用 1 分钟 手舞足蹈的读出来。

每天可以发布 3~5 个视频，半年后全平台百万粉，做培训和收费咨询，月收入 5 位数起。

五)科普时代结束

哥哥以往会在文内贴剪辑软件、剪辑教程、电影下载网址、知识素材获取方式…

如今这些不再适合再公开了，一个举报传播盗版资源，就凉了。

7029

“月赚 50-60 万！揭秘网上卖脱发药的套路”

年 26 日 “今天跟朋友分享一个生发行业很不起眼且非常赚钱的套路，希望大家早擦亮眼睛避免被骗。

咱们先来看这个广告：

小算一笔账：

假设不存在刷单的情况，月销 25350 笔，就按最便宜的 85 块钱算，一个月 200 多万到手。

当然，这笔钱每个月 50%到 80%都得交给平台做推广成本，纯利润五六十万还是有的。产品成本？不存在的，今天老徐给大家揭秘这些人用什么套路来骗钱的。

首先，在某宝中搜索：瓶子

一个瓶子的平均成本大概在 1 块钱左右，买几千个，估计还能便宜。

再批发点麻山药之类的……反正是最便宜的那些中药材就对了。

成本大概是 2、3 块钱一斤

紧接着在百度搜索“老中医图片”，当做店铺的招牌

有条件的可以找这种“神医”录个视频啥的

最后在某宝开个店，号称：祖传止脱生发 600 年，随便支口大锅把药材一煮，就可以装瓶卖了，保你赚的盆满钵满。

怕顾客找上门？简单，反手两三个月就关门，然后换个牌子重新骗，赚钱跑路两不误。

我曾说过：

“从早期的某光、某王，再到各种各样的生发产品，这个行业是我见过最奇特的一个行业——市场容量早已突破百亿级规模，有 3~5 个上市或者准上市级别的实力，但是无论是谁生产

出来的产品其实都没什么效果，而且存在了 10 年、20 年甚至以后更长的时间都还有发展的空间，你说奇怪不奇怪？按理说没有价值的产品不可能长期存在市场上，但是生发产品做到了这一点。”

曾几何时，“生发产品”竟变成了这种神药

不管什么类型的脱发都能治，治愈率都在 90% 以上，难道是太上老君进贡的“仙丹”不成？类似产品连图都可以用一样的。

为求得实锤，老徐曾经深入到卖这类产品的店铺了解情况

知道这样一瓶汉代古方生发精卖多少钱吗？3980！出货量非常大，天知道耽误了多少人。

不仅如此，现在已经猖獗到在某东某宝一搜，铺天盖地全都是诸如此类的产品：

最可笑的是，我在产品详情里翻到了这样的介绍：

这张图不是 P 的，确实可以查到，但是大家要明确的是，这上边写的是国妆特字，属于化妆品的范畴，而脱发是病，治病是需要用药的，而不是用化妆品。举例来说，得了脚气，告诉你抹点大宝就能好你信吗？

再有一点，一般只要是产品配方和销售包装等资料齐全就可以通过备案，产品信息就会在 CFDA 官网上公布，与此同时产品就已经可以上市销售了，即便是之后的抽检也是确定产品是否安全，并不会考验产品的有效性。

这类骗子主要是宣扬噱头，利用“脱发就找中医”的心理来赚钱，什么祖传秘方，XX 生发神医，骗的人们晕头转向。大多数脱发的人失去了自己的分析能力和判断力，盲目的相信骗子做的广告，给骗子送钱，骗子再把赚来的钱投广告，继续骗人赚钱，如此循环。本质问题还是我们缺少独立思考的能力，这需要一代人来改变。

经此分析，你说生发这个看似不起眼的行业害了多少人。

7044

“资源整合空手套白狼的项目 借别人的产品进货渠道月赚万元”

年 22 日 “有粉丝留言问：零基础小白，如何在互联网赚第一桶金。

这个问题，回答的范畴比较广，但是无一例外能够从互联网上赚钱的人，都有独特的思维。

有时候，赚钱就像喝水一样，每天工作两三个小时，几千块钱到手。有时候，每天 12 个小时，未必能够赚到生活费。

哪里出问题了呢？

并不是你不够努力，不够勤奋。有些时候，靠努力是解决不了问题的。

那靠什么？

靠思维。

我用一个案例，来诠释这个问题。

前段时间刚有一个新手朋友问我，如何最少的成本，赚取丰厚的利润。说白了，就是想空手套白狼。

我说，这个简单。想清楚供需关系就行。

把自己的定位定好，一切都变得简单。

小白缺啥，缺资源，缺人脉，缺钱。

啥也没有，那咋办？

想办法借别人的资源。想办法借别人的赚钱方式，想办法借别人的利润。

接下来，分享一下他的操作经历。

一个成功的项目，流程是通的。谁也不嫌弃赚的钱少，赚钱的事情，自然是多多益善。

我给他推荐了卖货源渠道的玩法。因为这个玩法，能够延伸，赚更多的钱。

他说，这些货源渠道，能有人买吗？

我说，只要他想卖货，那么他就会相信，会有更加有便宜的进货渠道。

百度关键词挖一下，进货渠道。

这里面都是钱，每个人都在找进货渠道，因为低价格的产品，意味着高利润。能多赚十块，肯定不想着少赚。

选一个行业进入，女装也好，童装也罢，生活用品，鞋子，包包，洗护用品都行。

定位之后，就可以找同行，很多人都想在网上卖货。

自己整理一份网上卖货技巧，配合货源渠道，打包起来一起卖。货源渠道，这里找。

这种商家是太多了。现在竞争这么激烈，多一个产品传播途径，是他们求之不得的。

找到了货源渠道，那么就是找客户。

引流，的目的就是把意向用户感兴趣的内容，留给他们，让他们主动联系。

千万可别信什么爆粉，精准流量啥的。

都没有自己被动引流的效果突出。因为，他们是看到你的信息来的，所以更加精准。

自有的百度号，可以找贴吧发帖。当然，精力足够旺盛，可以选择关键词矩阵。也就是说，你可以在免费的平台上不断的刷关于你行业主关键词的广告。

比如，女装进货渠道。等一系列有需求，有搜索量的关键词。不断的铺设。效果自然是有的。有条件，可以做一下百度知道，这里的流量最精准。因为，只要问问题的平台，基本上是自己没啥办法，想求助了。

效果特别突出，流量也特别精准。

你可能会说，我哪里有那么多个账号呢？其实，并不用，你有这么多账号。猪八戒，众人帮平台，QQ群，问答群，发一波兼职，互问互答，或你问，别人回答。都可以。

一条也就5块以上。基本上，精准的问答，发10条左右，就有一定的效果。

就这样，前后200块钱投入，放在现在的年代，基本上也算零投入了。每单88块钱，最起码能够出3单左右。

看起来复杂，其实简单。大钱赚不了，赚个工资，还可以。

最重要的是，成本特别的低。

赚了钱。

这个家伙正在布局关键词，准备扩大收入。我又给他建议，说，直接微商网租个广告位，也能带来一些流量。

如果你想要赚的多一点。自己也可以弄一个小号，做高仿批发。一件代发，赚差价。

抛去服装类不说，最赚钱，能够被普通消费者认同的产品是什么？

是鞋子。尤其是名牌鞋子。

一手A货，差价都在100以上。轻松代理卖10双，帮你日入过千。很难吗？有了沉淀资源，每天发发朋友圈，也就两三个小时，就能够见到利润。

只要你的代理够多。你的收入，蹭蹭上涨。

有些时候，并不是不适合赚钱了，而是适合赚钱的行业都有了门槛，大家都缺失了去实战的勇气。赚钱的人，永远都会找到赚钱的生意。

本来，不搭的几个行业，整合一下出来，延伸出赚钱的行业，那么你赚钱就更加轻松一点。

当然里面，也需要自己实践的部分，效果因人而异。毕竟，赚钱的事，自己想通，才算是真正的具备了赚钱的能力。

“最赚钱的十大网站创业方向 抛砖引玉供想做网站的朋友参考”

年 27 日 “网站的方向定位，常常是想要通过网站盈利的创业者经常会讨论到的话题。特别是对于新入行的，对互联网商业案例了解有限的朋友，可谓是最为头疼的问题。

本文总结出了，具备基业长青的赚钱能力的十大网站创业方向。抛砖引玉，供大家参考。希望可以启发你的思考，寻找到适合自己的网站创业方向。

这些方向，可以独自为站，还可以组合出击。当然，这些方向也不仅仅是只能应用在网站方向。还可以举一反三的应用在其他互联网创业领域。如，短视频平台抖音、快手的内容方向创业； YouTube 等 vlog 播客平台的内容方向创业；手机 App 应用开发创业等。

1、专业知识内容网站

在 Google AdSense 官方成功案例中，有两个成功案例让我印象深刻，一位是个木匠，在网上教人做木工；另一位是个吃货，在网上分享美食做法。都获得了丰厚的广告收入。他们的共同特点，都是一边做着自己喜欢的事情，一边将这些爱好输出为了专业的内容知识，然后通过广告变现为他们赚取收入。

也许你只需要有个博客，将你所擅长的专业能力，通过博客文章发布出来。将自己的兴趣爱好或专业能力，转化为专业内容。做自己爱好的事情，让产生的内容来为自己创造收入。

让兴趣具备被动盈利的能力，这是我最为推崇的一个内容方向。

2、工具型网站

人与动物的一大区别，是人可以制造和使用工具。工具可以给人们带来效率的提升，我们每天都会为了解决某些问题而去使用各种工具。一个定位清晰明确，用户体验优良的工具型网站，一定会获得大量的用户。这类网站，可以通过工具的付费订阅或广告进行变现。

工具型网站的一个优点是，不需为大量的内容制作和发布而头疼，只要专注于功能开发，解决用户的需求痛点即可。说白了，功能开发完善后，是有可能实现躺赚的。如果可以发掘到一个用户需求量足够大，并且还没有被很好的解决的蓝海领域，那一定是最棒的。

案例：Smallpdf

3、排列组合型内容网站

排列：

对信息进行穷举，列举出来。满足用户的查询需求。比如，有网站的做法是将 11 位数字手机号全部穷举展示，显示号码归属地等信息。还有类似，像电话号码、字典、词典、单词读音、邮编的查询。

组合：

对信息按照一定规则的再次组织。举个栗子，与描写“春天的诗句”相关的关键词，在百度每天的搜索量总计在 4 万次左右。这代表了用户的另一类查询需求，春天的诗句有很多，将诗句标记好“春天”标签，做为组合为用户展示，解决了用户的组合查询需求。再比如，Top 10 型的内容，对内容的总结性展示。这类排名前 10 的信息，会天然的吸引人的眼球。感受一下：足球史上 10 大经典进球、最经典的十大电影排名。

将源内容进行排列和重新的组合，让信息产生价值。

4、HOW TO 型内容网站

HOW TO、怎么做某事，这类内容在搜索引擎有巨大的搜索量。Google 甚至在搜索结果页开辟了专门的板块，用于引导用户进行此类内容的查询。把什么事情该怎么做讲清楚，对用户会有很大的价值。对用户产生价值的内容，价值也将回馈给网站。可以在 Google 搜索“如何给猫洗澡”，看看这个网站是如何把 HOW TO 内容做到极致的。

案例：wikiHow

5、WIKI 型网站

最为知名的 Wikipedia、百度百科，基本上截获了互联网上全部关于名词的流量。当然也不是说这个方向就没有机会了，需要有所创新，紧跟新鲜事物。比如有一个网站为每一个 emoji 表情都做了详细的释意介绍页面。

案例：emojipedia

6、产品资料库型内容网站

对一类产品的介绍资料进行收集汇总，展示此产品相关的参数、图片、价格、新品发布资讯、驱动下载等信息。进一步可以再结合排列组合的创意，对内容进行重新的整理。来解决人们对于产品相关信息查询、参数对比、价格对比的需求。

7、导购型网站

这类网站主要解决两个问题，一是引导用户做出购买决策，二是帮助用户获得实际的购买优惠。网站主要发布商品评测、好物推荐、商品优惠信息、电商平台的优惠券等内容。可以通过 CPS 产品销售分成和广告进行变现。这个方向有一个从 Wordpress 博客一步步做到上市公司的经典案例。

案例：什么值得买

8、下载型网站

从最初的软件下载、mp3 下载、电影下载网站，发展到现在的安卓 App 下载、办公文档下载、设计素材下载、PPT 模板等资源下载。下载站一直在互联网上解决着用户获取软件、各种文件资源的需求。

这个方向的网站，主要有三种变现方式：

- 1、付费下载，对可下载的资源收费或收取会员订阅费；
- 2、广告，销售站内广告位或联盟广告获利；
- 3、CPA，通过 CPA 的方式按下载次数、安装次数、用户激活次数获得收益。

9、H5 网页游戏

通过网页方式，免下载、免安装，解决用户的游戏需求。进入移动时代后，结合移动社交的能力，H5 游戏具备实现指数级增长的能力。结合游戏的玩法，可以设计出充值付费购买道具和广告变现的模式。现在激励视频这种广告模式，可以在保障游戏体验的同时，为游戏类的产品带来巨额的广告收入。这个方向需要具备一定的游戏开发和游戏发行的能力。

案例：4399

10、论坛

论坛这一网站类型，历史可以追溯到上世纪九十年代，是一种经久不衰的网站方向。最大的特点是 UGC 由用户生产内容。成功的论坛型网站，都有着清晰的讨论方向。网站建设者需要有较强的运营能力，能够网聚一群有着共同兴趣爱好或共同特质的人，提供平台、创造话题，引导用户来创造有价值的内容。

每个网站方向，都需要你具备一些特殊的能力，保持专注与坚持。才可以将网站做的出众，在与他人的竞争中胜出。需要思考的就是你更擅长哪方面的能力、更有兴趣驱使你在哪个方向上去深耕。找准方向后，不跟风、不动摇，一步一个脚印的去验证自己的想法与假设。最终一定能找到那个真正适合自己的网站创业方向！

6999

“做一个推广任务平台导航网站赚钱 一天稳赚 200-300 的项目”

年 1 15 日 "先来说说怎么知道的这个项目吧。因为我现在在做任务平台的原因，经常会

去研究很多竞品，在我研究各个对手的时候，在他们的官方贴吧里我发现了一些蹭流量的广告贴。广告贴的内容，基本就是一张截图，截图的内容是一个类似网址导航的页面，页面上涵盖了市场上主流的任务平台，最关键的一点就是图中黑线圈出来的网址。

也不用我多说，都应该明白这些人在赚什么钱，其实就是利用这些任务平台的收徒机制，去赚平台的邀请佣金。

而做这么一个网址导航的技术成本也极低，在淘宝也有许多便宜的开源程序，价格便宜的也只需要九块八，阿里云一共几百块买个香港服务器和域名，几分钟整个网站就搭建起来了。

不需要多，能推广个几百左右的用户一天稳赚几百块是肯定没问题的，我放一张我在众人帮的流水明细，这是一共 17 个好友的数据，单笔金额不高但好在持续。

任务平台的导航网站推广也非常简单，也就是靠一张导航站的首页截图在各个任务平台的首页发帖、顶贴，截流那些在贴吧找赚钱任务的精准粉丝。

做过贴吧流量的都知道，贴吧直接发二维码、外链非常容易被系统和谐，再加上百度贴吧近些年的流量不断下滑，愿意做贴吧的人也不多了，但是这个任务平台的导航站却没有这些问题，解决问题的关键在于通过一张截图，去主动引导用户在浏览器里搜索网站的域名进入，这样既不需要发二维码，也不需要发外链，发帖的成功率就能高很多。

我们选择发帖的贴吧也主要是各个任务平台的官方贴吧，这些贴吧基本上处于无人管理状态，但凡是知名一些的任务平台也都会有贴吧，像众人帮、掉钱眼儿、应用试客、牛帮等等。

我们要做的就是去发帖、截流。

因此，域名的选择就变得十分重要，一定要容易记忆和识别，也就是足够简单好记，可以是英文+数字的组合，也可以是纯拼音组合，但后缀必须是 com 或者 cn。

我们把网站建好之后，需要把各个任务平台的账号都注册一遍，在 APP 中生成自己的邀请链接发布到自己导航网站之中。

我在之前的文章中也写过，任务平台的任务主要分为“悬赏任务、游戏试玩、拉新注册任务、积分墙任务”，这些不同的任务也都有不同的知名平台，我们只需要选择其中几个就行，没必要把所有的平台都挨个放上去。

每一个有效的任务平台用户带来的价值也是非常高的，还是众人帮的图，我们可以清楚看到一个有效用户带来的直接收益。

任务平台导航网站这种推广赚钱玩法，可以说是非常冷门和小众了，但我觉得门槛非常低，目前在做这个项目的人，其实就是抓住了用户和平台信息还不够透明的机会，去成功截胡了属于平台的流量，分走了平台的一小块蛋糕。

6991

“微商推广微信加人引流方法：鱼饵营销之初阶设计法”

21 日 “最近有微友问我怎么做鱼饵营销？”

什么是鱼饵营销呢？

鱼饵营销能为你带来多大效益？

可能你还不知道鱼饵营销是什么？

今天从以下四个方面为大家解惑。

第一：鱼饵营销概念

“鱼饵”就是以目标群体无法抗拒的方式，提供给其最想要的成交“介质”。

我们从三个方面来解析这个定义：

第一，“以目标客户无法抗拒的方式”。

就是说在投放鱼饵的时候，要采用一定的技巧，因为关于“免费送”有时候可行，有时候是不可行的。

所以这个投放的方式要符合目标群体的“接纳习惯”。

第二，“目标客户最想要的”。

这里要注意的是，客户”最想要“，而不是”最需要“。

一定要站在客户的角度，思考他们最想要的是什么，投其所好，提供给他们最想要的。

第三，“成交介质”。

我们投放鱼饵，最终的目的的产品或服务的成交，为了公司及企业的效益。

所以。鱼饵的设计必须跟成交有着紧密的联系，让客户吃了鱼饵，走上“成交之路”。

第二：鱼饵营销的核心

鱼饵的设计有三步，只要你能够掌握这三步，那么任何行业都可以设计鱼饵。

为了更好的理解，我们以案例来说明：

案例一：无接触洗车

第一，客户是谁？——有车一族

第二，产品能为目标客户创造的最大价值与好处是什么？——快速，不伤漆，更干净

第三，目标客户成交的前置动作是什么？

——试洗每一个新客户来洗车，都是不知道你的洗车技术是怎么样的，凭你把效果说的天花乱坠也没用，而是要靠体验的，亲身体会才知道其效果。

那洗车店就让客户免费试洗车，洗过后，发现洗车时间很短，确实是无接触洗车，不伤漆，很干净。

车主见到效果后，会非常喜欢，并且决定以后就固定在这里洗车了，还办会员卡充值。

案例二：电机

(一)价值 50 万的电动机设备是如何成交

看到这个案例的名称，50 万的电动机设备，好贵啊，这是要卖给谁呢？这么贵的设备也能设计鱼饵嘛？

能啊，任何行业都能够设计鱼饵，只是不会设计的人。

首先我们应该定位客户是谁？他的客户是大型的工厂。

然后我们要知道这种设备能给客户创造的最大价值是什么？这种电动机比较省电，基本上三个月左右，可以帮客户企业节省上万元的电费。

最后要了解客户在成交之前，一定会做的动作是什么？就是试用，人家想知道你的产品的效果。

那最后，这设备的”鱼饵“就可以设计出来了。

这么宣传：“最省电的电动机免费试用，三个月节省一万元电费;如果三个月不能节省 1 万元的话，那就倒赔客户 1 万元。只要你敢试，我就敢赔”

当客户搜索此类的电动机进行比较时，他可能就会看到所有的卖家都是直接卖，而只有你这家提供了“试用”，并且把好处都清晰的描述出来了，这就会产生非常大的吸引力。

这样就能够让客户无法抗拒，直接申请免费试用。试用有了效果以后，你还担心客户不会买嘛。

这种效果比直接销售产品，效果要好许多倍。这就是鱼饵的设计过程，以及鱼饵的重要价值了。

当然：你的产品必须靠谱才是根本，做长久生意品质必须保证，才是一切营销的根本。

不靠谱的东西只会让你越做越差，不断的换产品不断的从头去做。时间浪费了，精力投入了，钱却没赚到或者亏本。。。。。。

案例三：净水器

鱼饵营销的初阶设计法，道理都是一样的。我们再来看看卖净水器如何设计“鱼饵”。

首先客户是谁——买过净水器打算更换的与想买净水器的人

然后净水器有什么价值与好处呢——饮水更健康更安全

最后前置动作——体验净化过后的水，到底有什么好处

知道了鱼饵营销的三个核心，那么我们就能够轻易的设计“鱼饵”了。

“无论你家里是否有净水器，我们都提供免费更换或者是免费的试用服务，并且还会主动上门检测家里饮用水的水质”

这鱼饵的设计，既让客户直接体验了效果，而且还有销售员的热心服务。

一旦客户接受了免费试用，或者是检测水质，那么最后的成交就水到渠成了。

案例四：跆拳道馆如何设计“鱼饵”

今天所讲述的只是鱼饵营销的初阶设计法，比较简单，一看就会，容易操作，而且道馆都会设计这种简单的鱼饵。

首先跆拳道目标客户？——四周岁以上的儿童青少年

然后道馆的服务能为客户创造什么价值？——锻炼身体，强化意志，防身自卫

最后的前置动作——试课

这里要提到，道馆的目标客户所希望获得的价值

比如说锻炼身体，这些价值不是通过一两节课就能够体现出来的，那么在这种情况下，外部的因素对于最后的成交起到至关重要的作用。

比如道馆的环境，硬件设施，课堂教学，道馆的后续服务，这些因素，道馆的目标客户都是能够感知的。

客户愿意付出高价值的三个条件之一就是可感知。

只要是来道馆咨询的，肯定是有意愿让孩子学习跆拳道，关键就靠你设计鱼饵，使其的意愿转换成实际的成交。

总结：

“鱼饵”是跨越买卖双方鸿沟的桥梁，“鱼饵”是对人类行为动机的搞笑利用，“鱼饵”是对销售过程的巧妙优化。

6988

“抖音或者快手无人直播卖货教程 有兴趣的可以去操作试一下” 1 15

日 “如果有人通过抖音或者快手无人直播，每天纯赚 300-3000，你有没有一丝心动呢？今天就详细介绍抖音无人直播卖货的全部教程，希望你有所帮助。

无人直播教程：

1. 首先准备一个直播号，5个抖音号，6个手机，一台电脑
2. 电脑下载抖音直播伴侣
3. 导入视频文字例图：
4. 导入视频后编辑循环播放 6. 把视频的声音关掉和麦，只留扬声器
5. 文字（扣6自动踢出直播间）
6. 把视频的声音关掉和麦，只留扬声器
7. 开播之前发送一个作品，作品随意

8. 然后打开手机点击开播，选择 PC 游戏，然后开始游戏直播。
9. 然后复制地址，用 qq 发到电脑，然后复制到推流地址那里填上去，点击完成，用键盘上的那个 Ctrl+c 复制，Ctrl+v 黏贴，然后开始直播
10. 然后用电脑播放歌曲
11. 然后把其他 5 个在直播间评论别人能看到的抖音号，进入直播间，评论 666，看到有人进来就评论 666，每天挂 10 个小时左右，第一天都是推同城和刚刚发的作品为主（所以直播标题写“有表演”吸引流量）第二天，就开始慢慢推广场！只要把号养成，开播时间足够就行了，给点耐心，因为号不是立刻养成的。第三天基本就完成了！注意：开播的时候镜头时不时动一下，怕抖音检查出来是录播，就会断播 10 分钟，12. 注意在线人数，如果同城进来的人多了，在线人数有在上升，就再挂 2 个小时左右，在线人数 20 多个人后，基本可以了，可以选择再挂长一点时间。

无人直播赚钱方式：

1、无货源模式：

A, 可以选择一件代发发货的模式，阿里巴巴上很多，不需要自己进货发货，有顾客在你的直播账号下单购买了，然后你到阿里巴巴上去下单由厂家代发，我们会告诉你在阿里巴巴怎么去寻找最新畅销货源；

B, 淘宝客模式赚佣金，这个相信大家懂，通过无人直播，直接推淘宝人的产品，赚取佣金，一天也会有 300-500 的佣金收入，无需自己进货发货售后；

2、有货源模式，

A, 直接卖自己的产品或者虚拟项目，一个新号一天都能出 30 单左右;我们会给你提供暴利产品和项目的。

B, 引流到微信，通过无人直播，可以覆盖周边 150 公里的人群，24 小时不间断的引流到你的微信或者实体店！把粉丝加到微信，可以让粉丝持续复购你的产品，或者购买你别的项目！

6993

“B 站+YouTube 视频搬运项目！你学会了吗” 10 日 "在大前天的推原文中，

给大伙儿共享了六个冷门的网上赚钱项目新项目，依据文章内容的留言板留言意见反馈看来，许多盆友对视频搬运这一新项目特别喜爱。

便是把 b 站的视频搬运到 yb(此篇中 youtube 通称为 yb)获得盈利，今日就给大伙儿共享一下这一视频搬运暴利项目怎么操作。

先略微科普下：b 站，全名 bilibili 弹幕网，是中国较为大的原创网址;yb 是海外较大的视频平台。

有些人问：收益从哪里来？

自然是 Google，yb 将你提交的视频内容开展广告词分为，Youtube 取走 45%，Youtuber 取走 55%，下列是 yb 的收益概述

收益关键在于三个层面：

- 1.点击量;
- 2.收看频次;
- 3.每一次播发的价格

因为每个视频特性不一样，价钱也是有许多区别的，一般公益广告视频的价格就低一些，手机游戏的会高一点;所以说，把之上要素考虑到以内，这几年大约每一千次的浏览量造成的宣传费为 5-8 美元

运送到 **yb** 的视频受众人群到底是谁?

主要是海外华人圈，据调查全世界有三分之一的网友，每日都会 **Youtube** 上播放视频消磨时光，在其中中国人也是许多的，视频的内容关键集中化在下列几种：

1. 游戏解说;
2. 生活小技巧;
3. 大牌明星八卦;
4. 新闻热点;
5. 美食综艺节目;
6. 商品测评开封市;
7. 搞笑幽默搞怪;
8. 影视制作点平;

这种是 **yb** 排名前八的类型，能够挑选你喜爱的来做，科普结束，接下去给大伙儿共享运送的操作步骤。

大致而言便是分成三步，免费下载，剪接，提交。

1

如何下载 **B** 站视频?

微信小程序检索视频去水印，能寻找一堆视频去水印的微信小程序

假如你可以应用网址解析下载也是一样，网页搜索能寻找大把解析网站

将播发网页页面的连接拷贝在箭头符号特指的部位，点一下刚开始分析

将分析好的连接在电脑浏览器或是下载工具开启就可以安装了

也有在 **pc** 浏览器检索小蜜蜂工具人，也可以下载，专用工具许多，大伙儿挑随手的用

2

怎么剪辑?

视频剪辑软件许多，许多盆友都不清楚如何选，实际上你就要探听什么视频剪辑软件名号大就用哪家，例如著名的爱剪辑，**pr**，用他们准没有错。

例如爱剪辑，它是一个完全免费的、全能型的、中国视频编辑手机软件。功能齐全，适用给视频加像框、加字幕、色调、更换声频，和一些常见的动画特效。爱剪辑十分的简易、非常容易入门，较为合适初学者，最关键的是有很多素材图片，素材图片基础全是完全免费的，这一就很合适。

如何剪辑能够较大几率躲避原创审批?

1. 改 MD5

现阶段在网上改 **MD5** 值的手机软件有很多，但也是有许多是病毒感染，因此这一信息差就变成许多盆友在运送上碰到的大难点。

假如不清楚如何下载的盆友，在商梦网校回应关键字：**md5** 系统会推送一个 **md5** 值改动专用工具给大伙儿。

改动完 **MD5** 以后这个视频就可以被服务平台界定为“原创”视频了，但是因为如今服务平台的审批检验愈来愈智能化，再再加有的服务平台乃至也有人工服务审批的阶段，因此仅是改动 **MD5** 还是还不够的。

2. 改帧数

因此人们必须开展的第二个改动流程便是对视频的帧数开展改动。

应用魔影工厂能够轻轻松松解决困难。

人们一般会用手机软件把视频的帧率改动到 **30** 帧到 **60** 帧中间。拥有这一流程就能合理地根据智能化审批。

3.加视频片头电影片尾

在根据了 MD5 检验、服务平台智能化审批以后，你的视频大部分早已能够上传入别的服务平台了，但是以便商业保险，人们还必须给视频再加一个视频片头电影片尾，以做到根据人工服务审批并打造出本人 IP 的目地。

运送还要搬离水准，把全部的视频都再加统一的视频片头，让客户一见到视频片头就能了解创作者就是你，这就是我们要做到的实际效果，也就是一定水平上的本人 IP。

假如你是做运送，能保证之上三个流程，也算作达标了。

6986

“抖音起名 0 成本项目套路拆解 一个 0 成本暴利日赚 300 项目”

年 12 日 "今天小编又来跟大家唠一唠抖音上的赚钱项目，相信有过网赚经历的小伙伴们都对【起名项目】并不陌生。

从当年的贴吧到豆瓣再到微博，直到现在的抖音、快手等短视频平台，这个项目一直存在，是个非常老的项目了，只是每个平台的引流方式不一样，但是一直有人在操作，那就说明他还是有利润和操作空间的。

（抖音上的起名号）

起名项目可以说是 0 成本并且非常基础，有想法的完全可以试试，今天以抖音平台上的玩法为例，将分别从项目套路拆解、变现方式 2 个方面，跟大家唠唠关于抖音起名号变现引流的几个点。

一、抖音起名 0 成本暴利项目套路拆解

因为给新生孩子起名字的需求一直存在，所以起名这个项目才能一直经久不衰，可以说这是一个永不过时的网赚项目，门槛低，非常适合小白入门操作那么普通人想做起名号赚钱该怎么开始呢？

其实很简单，这个项目的核心玩法就是利用发布批量男/女生名字的视频，例如《自带高颜值的女孩名》、《一念就微笑的男孩名》、《让人小鹿乱撞的女孩名》等等，吸引用户给账号涨粉，再将吸引过来的流量通过导流到微信进行变现。

做抖音起名号对视频剪辑的技术要求非常低，一般的内容形式都是通过 PPT 式的图片轮播就能完成，就算是小白做一个视频最多也只要 5 分钟的时间，一般来说不需要真人出镜，但是像起名这样的账号同质化非常严重，最好是真人出镜，这样的话可信度会更高。

在摸清基本的玩法之后，下一步就是账号以及内容的塑造了。

起名号跟壁纸号一样，视频封面都是非常重要的，为了能让用户更直接地获取到自己想要的信息，视频封面一定要精心制作，加上内容的主题，让用户一眼就能看到自己能在这个视频里得到什么。

账号的资料信息方面就更加简单，可以参考一下同行，再结合自己的实际情况和想法去修改就行。

这个项目的核心就是名字的来源，作品内容的里面的名字来源，可以多点参照古诗词，在古诗词里面找，在用户面前塑造专业的起名字形象，前期可以参考同行做伪原创，一条视频里面搬运几个名字，再结合起来就是一条新的视频了，当对起名字有了一定的了解之后，就可以自己在一些好句里面找。

抖音上的起名号内容形式基本上分为以下几类：

- 1、ppt 式轮播图片（非常基础的形式，就不多说了）
- 2、真人出镜讲解（为了增加账号的辨识度以及可信度，视频真人出镜的效果会比其他两种形式好的多）
- 3、录制手写名字视频（这种内容形式需要一个硬性条件，那就是字要写的好看，字写的好看的小伙伴可以选择录制自己的手写名字视频。）

文案标题一般是将视频封面透出的主题内容再细分说明，对于文案这方面没有太大的忌讳以及标准，在文案多点引导用户互动就可以了。

二、这个项目怎么变现？

这类抖音起名号的变现方式也比较广，**总结了以下几种方法，希望能对大家有所帮助：

方法一：做起名服务

第一个变现方法就是做长期账号，将粉丝引导到微信靠帮粉丝起名字来赚钱，根据客户不同的需求收费，目前市面上定制名字的客单价 30~300 不等，成本几乎为 0，净赚的副业！

话术方面向同行偷师，再结合起来修改就可以了，添加好友之后可以先送用户 10 个免费生成的名字，然后暗示他们：免费的名字可能不太合适，想要更好的选择可以付费。

那么问题，没有任何经验的我们，怎么帮客户起名呢？

- 1、和专业人士合作：可以跟其他会起名的专业人士合作或者是转手到某宝下单，这种方法主要是赚中间商差价，这适合那些对取名毫无头绪的，不过需要一定的成本。
- 2、起名软件：目前网上有很多起名字的模板软件和网页工具，不过这样取出来的名字大部分都比较随意，客户可能不会买单，并且有一点需要注意的是，起名软件是不能解决大部分需求的，起名字对于客户来说是非常重要的事情，随便应付的话很难过自己良心这关。

方法二：引导到私域流量变现

还是那句老话，将用户引导到个人微信号/公众号上，做好粉丝维护，卖点什么不是卖呢？

方法三：做短期账号

在账号累计了一定的粉丝之后，可以直接将账号转手或者是出售粉丝，不过这种方法**是不太建议的，最好通过上面两种方法来变现。

好了，关于这个项目的內容大概就讲到这里了，希望给大家做短视频带来一些新的思路，不管是做什么项目，执行力永远都是最重要的！

6969

“6 个长期的互联网赚钱模式，每一个用好了都月入过万”

25 日 “越来越多的人选择互联网创业，利用网络创业也变成了一件很容易的事情，他们只要找到适合自己的网络平台就可以赚钱了

1. 自媒体赚钱

现在主流的几个自媒体平台：头条号、百家号、企鹅号、UC 号、网易号等等，都是根据标签把你的文章推荐给合适的用户，就是不用自己找粉丝，只要有人读就能通过广告赚钱

在每一个平台上，一个号单月赚个 2-3 千都不难，如果想多赚就每个平台注册一个账号，同时发到各大平台上就可以了，一个月 7、8 个平台赚个 1 万元并不难。

2、做视频赚钱

同样属于自媒体，前面讲的是文章，这个讲的是短视频。

可以做的平台有火山小视频、西瓜视频、UC 大鱼、企鹅、百家、秒拍、抖音等，这样的视频平台目前也非常多，做短视频需要一定的视频编辑技巧，只做简单的搬运肯定不行

再说两个比较有前途的方向。

第一个：拍一点生活小妙招。

你问我生活小妙招去哪找？

百度。

这么多小妙招，都是文字的形式，你把他转化成小视频就可以了。

第二种：民间偏方。

通过小视频传播。

这个也可以搞微信公众号，诱导支付。

扯远了。

继续说这个。

怎么把民间偏方通过小视频的方式表达出来。

3.做音频主播

如果你的声音很好听，就可以做一个音频主播，比如像喜马拉雅、千聊等这样的音频平台，把那些公众号好的文章读出来

4、知识付费

如果你有某些领域的专业知识，或者在某些领域有自己独到的见解，可以帮助别人解决痛点，你也可以做知识付费，把自己的专业知识进行变现，利用小鹅通、小密圈等平台实现。

成为行业专家后，你还可以在分答、微博问答上回答别人的问题赚钱收益，现在很多专家在分答平台上，就获得到了十万、百万甚至千万的财富。

5、销售自己的视频课程

6、做收费社群

这样的社群规模越大，能人越多，你能吸引加入的人就会越多，像滚雪球一般，现在网络上有些大咖的社群收费已经 10 多万一年了，还是很多人抢着付费加，而且还要面试，合格的能才进，为什么？就是因为虽然花了这 10 几万入门费，但可以在群内和大咖深度交流互动后，会有几十、上百万的合作机会等着你，这区区 10 几万就算不了什么了。

这 6 种互联网的赚钱方式都是可以长期可持续操作的，而且都是风口项目，值得你花大精力去研究深入，甚至可以做为自己的事业来做，你肯定会输给别人，和比自己强的人交朋友，和能人学方法，你就会快人一步，抢占先机。

6941

“卖怀旧产品月入 2 万的项目 每天有近 2000 的百度搜索指数” 2 日

“前几天我们说到了古书系列的产品。大家有兴趣，或者有这方面的资源，不妨尝试着操作一下，只要认真按照我的给大家分享得方法去执行操作，零基础小白也可以轻松月入过万。

而今天要说的也是类似的偏门项目，这不 5G 越来越火了，到处都是小视频类的。

而最近又看到了一些怀旧类的产品。

比如老电影。

怀旧是个很好的概念，很多人利用怀旧这个概念赚到了很多，比如 80 后的游戏机，单机游戏等等。

再说今天的老电影，现在很多做小视频的把视线瞄到了老电影上，很多截取的片段都是很古老的情节，诱起别人的回忆。

我们先看看市场，用数据说话

看单价，看销量

成本就是一张 DVD 和一台刻录机。

相信很多人听到 DVD 都是不屑的，毕竟现在没有那些老古董了，都是内存卡和 U 盘。

但是呢，有人还是有的。看销量就能看出来。再说那玩意也不贵。

我们在看看搜索指数

每天有近 2000 人在搜索，流量还是很大的。无

论是淘宝，还是百度，都可以看到需求很大。既

然需求大，那肯定就是可以操作的。

首先，货源，如果自己愿意找免费的，可以自己去找，如果不想找，就直接花几十元把别人的买回来，无限刻录就行了。

我个人比较喜欢直接花钱买，毕竟能用钱解决的问题，就用钱解决，可以节省很多时间。

然后呢，如果你觉得别人出售 DVD 很 low 的话，你可以使用 U 盘这种产品，也不贵，1688 上几十块钱一个。

容量大一点的，也就 20 左右吧，如果觉得这个成本还高的话，可以直接用 SD 卡，配套送个读卡器就行，这样成本更低

产品搞定后，我们在说最重要的一环，那就是变现，毕竟赚钱才是目的。

变现方法有很多种：

1、直接开店卖，别人能卖，你也能，并且我分析了一下数据，竞争不是很大，可以操作。当然，单品运营需要一定的淘宝运营基础，有这方面基础的可以直接做，没基础的可以自己慢慢学，能力才是赚钱的要本。

2、小视频引流，截取经典片段上传，做一个专业老电影的账号，可以是头条号，企鹅号，公众号等等。

3、贴吧引流。去老电影吧采集免费送的模式引流，送个一部两部，如果别人还想要更多的，就需要花钱购买了。

或许有人会说，现在都有视频网站的，基本上一搜索就会出来了，而很多人没想到，现在的影视都是有版权保护，这个电影在腾讯视频上，那一个在优酷上面，还有一个在爱奇艺上面。而视频平台你不开 VIP 还看不到。而一个个视频平台的 VIP 开下来，就是上百元了，还不如直接买个 U 盘，不但电影看了，还多了个 U 盘，相信这笔账人人都会算。

以上就是今天给大家分享的项目很简单，不过也要行动起来，才能赚到钱。

光想不做永远也成功不了，不管你做什么项目，只要选好了就直接去操作，然后在实操过程中发现问题解决问题，而不是什么都准备好了再去，等你什么都准备好了，别人早就开始赚钱，而这世上也没有什么都准备好的项目，不去操作，永远都是没准备好。

默默的走出一条属于自己的路，那就是成功！

6961

“微商引流方法:豆瓣网引流详解!你知道了吗” 1 10 日 "说到微商引流方法,

豆瓣也绝对称得上是老牌的微商引流推广渠道了，除了阅读、看电影、听音乐，还有豆瓣小组、小站，对吃、穿、住、用、行等豆瓣热烈的讨论。看这些就知道，这里本身就是一个微商引流平台。今天要给大家分享的这个渠道的权重非常高，所以我们在这里发布的信息会在搜索引擎上得到一个很好的展示位置。

相信大家都对这个网站有所了解，它最出名的应该就是影评、音乐、书籍，当然，这里还是一群文艺青年聚集地。

我们可以看一下这个网站在各大搜索引擎的权重是多少。百度的权重是 9，这意味着微商在豆瓣上发布引流文章或者做引流关键词可以在百度上取得一个非常靠前的位置。

好了，网站介绍完了我们还是来说说微商怎么在这个地方引流。首先我们看一下在百度上搜索一些行业的关键词。比如你是做微商的卷发器：

我搜了个卷发器，看到的第一个搜索结果来源就是豆瓣的。我再搜一个关键词，这个是我朋友做的一个词(这个词比较灰色，但是通过豆瓣上做能做到首页就知道这个网站的权重是多高了)。

这两个搜索结果都是他在豆瓣发的两篇日志然后被百度收录上去的。他这个就是通过豆瓣堆砌关键词操作的。

那么对应有不同产品的微商引流这个怎么弄呢?这里我就简单的讲一下(当然大家如果想做同一类型的词按这种方法来做肯定是做不了的，别的行业关键词这样做没问题)。

这里我们可以看到他的标题、内容、标签是怎么设置的。他的标题和文章并没有什么关系，他的这个内容是去网上随便找的一篇散文。

他说“百度蜘蛛”喜欢爬行到一些高权重网站里面收录一些新的原创文章。所以他把这个新的散文放上去就是要让百度蜘蛛收录这一片文章。然后在标签和标题处堆砌关键词。

所以当百度蜘蛛爬行到这篇文章然后收录了之后，连带着这篇文章的标题和标签在百度的搜索权重非常高。当然如果是微商引流也可以在这个内容里堆砌一些产品关键词，或者直接就把你需要做的产品广告直接就写上去(如果没有这些灰色的词在日志发布是不用审核的)。当然如果按这样的方法直接做灰色的词是不成功的，不要问我为什么，自己试过就知道。

接下来我们讲一下豆瓣小组。这里的话有点类似贴吧。流量也是很大的。

首先我们还是要申请一个豆瓣的账号。

注意名字那里就是微商引流的广告。注册好后我们进入个人中心看一下我们里面有哪些是可以让我们打广告的。

这里我们可以利用日记、相册来做广告。日记的话就如上面讲的一样发就好了。如：

相册我就不说了，打水印什么之类的大家自己发挥了。然后去我们要发广告的小组去评论或者发帖。比如我用电影去引流。

微商在豆瓣做引流营销推广时，被删贴、封号都是平常事，毕竟豆瓣本身就是一个特文艺的地方，对广告打击得很严重，主要还是靠大家坚持，在这个过程中积累经验，掌握微商引流方法技巧!

方法就讲到这里，其实微商引流方法都是一个道理，关键在于自己去尝试和总结，做得好做得不好都在于用心程度。有流量的地方就可以引流，就有营销，微商引流方法就是去流量大的地方截流!

6938

“不用露脸靠声音在喜马拉雅赚钱 日赚 300 元的操作步骤详解”

年 17 日 “一提到做自媒体很多人，很多人觉得跟自己无缘，比如不会拍摄视频，不会剪辑视频，长得不好看也没有勇气出境，写文章也不会写。但是忽略了一个点，声音。

我们每个人每天都会说很多话，有人说普通话，有人说重庆话、粤语、闽南语、客家话等等各具特色。

你有没有想过，靠声音赚钱呢？

要是几年之前，想靠声音赚钱是很难的，比如做歌手，做演讲，做演员才可以。但是现在互联网发达，自媒体的兴起，就给我们普通人提供了这样一个机会。今天就讲讲，通过喜马拉雅日赚 300 块的操作步骤。

自媒体赚钱无非分为两种，一种是靠平台收入，第二是靠引流变现。

日赚 300 意味着：

靠平台：例如你在喜马拉雅的专栏 99 一份，需要卖出 3 份

靠引流：需要加到 15-30 个人到你的微信，也能变现 300 以上。

喜马拉雅有的人不是很熟悉，但是他现在的用户体量已经达到了 4.8 亿，是目前最大的音频平台。上面的用户偏向中年人，消费能力强，用户价值高。

步骤详解：

账号自己注册就好了，实名之后就能上传音频了，挑紧要的说。

1、如果你的声音不好听或者普通话不标准

只有两个办法，第一是用方言，这也是一大特色。第二是选择，干货领域，例如讲创业、讲专业技能、经验分享，不要选择故事和情感类。

2、你需要一套基础的录音工具。

现在很多手机的录音功能其实还不错，我不知道 iPhone 的录音有没有杂音，反正我的低端红米肯定不行。

3、在电脑上装一个音频剪辑软件。

推荐 Adobe 的 AU。正版的很贵，百度搜的不靠谱，最好是去找破解版本的。

我目前用的中文破解版，原本 60 分的声音导进去做一下调试，就可以达到 80 分，很好用。

4、内容哪里来？

网络上公开的文章多如牛毛，去读就完了。当然你有原创能力更好。

5、喜马拉雅主播根据分值划分 V0-V16 共 17 个等级。

总的评分标准就是，声音质量、节目时长、播放人数、完播率（就是人家把你节目听完的概率）、跳出人数、收到的打赏，都会对你的主播等级分产生影响。

从 V0 升级到 V4，大约需要 10 天左右的时间。当然，如果你的节目一上线就很火爆，可能用不了这么久。

你升级到 V4 之后就可以去参加海选了。

升级小技巧：

可以找亲戚朋友帮忙播放，播放的人数越多，等级分升的越快。

保持互动。如果有人给你节目留言，最好能回复一下，高互动也能增加系统对你节目的分数评定。每条声音不用读很长时间，每个节目 10 分钟左右就 OK 了，读太久你嗓子会疼。

其实不管是植入广告也好，还是靠打赏赚钱也好，或者是通过音频节目给自己的产品或店铺引流也好，归根结底都是靠流量赚钱。

所以想要赚的更多，需要批量操作。该平台目前还没有开始对同 ip 进行检测，意味着你有 10 个浏览器，就能登录 10 个号，一个号每天上传 10 个音频，就是 100 个。轻松加到三五十人。如果你有 100 个浏览器，想想能创造多少价值呢？——墨聊

6952

“操作即可变现的抖音网赚项目”

21 日

"经常会有朋友来问，有

没有适合新手操作的网赚项目？

其实项目遍地都是，就看你有没有一双发现项目的眼睛。

这不，我这两天在刷抖音的时候无意中发现了个项目，不仅能快速引来大量流量，还能迅速对接变现，并且项目持久性很长，做的越久，利润越大。

1

项目的原理是什么？

刷抖音的朋友都知道，现在的抖音不像以前那么单纯，以前的抖音上都是各式各样有才艺的视频以及用户记录美好生活的视频。

现在很多人都在利用抖音流量变现，抖音上面的 10 个视频，至少有一半都是带货视频，我们不做视频，不带货，我们直接在抖音评论引流，如下图

这本来是一个卖衣服的账号发布的服装搭配视频，视频的文案是：回购无限次的一家店，便宜又好看

结果有个人在下面评论：**【进来羊毛群真的嫌贵】**

结果这条评论直接在重重评论中开出了一条血路，获得了 1116 个赞，排名第二

并且有大量的人在这条评论下面回复：**【拉我】**

我们点击发布这条评论的头像，就会在他的主页看到微信，我是头天晚上 8 点加的，第二天才通过，然后直接把我拉进了羊毛党群，接着在群里面发布优惠券，通过卖产品变现

但是这个人有一个做得不好的地方，就是流量过来没有好好设计怎么引导流量变现。

我加了她的微信，她话都没有说一句，直接拉我进群，进群之后，也没有欢迎语，也没有群公告介绍，直接就是一堆优惠产品广告。

整个流程下来，让我感觉我还不够信任她，并且我可能也不会推荐她在群里面推荐的产品，因为我对她的初印象就不好，根据我的个人习惯而言，初印象不好，后期我很难在她那里购买产品。

那么接下来就给大家分享一下这个评论引流方法具体应该怎么操作？以及这个方法适合哪些项目操作？

2

怎么通过抖音评论引流操作项目？

1、准备一个抖音，并且适当发布一些视频，建议是能体现你个人 IP 的视频；在主页放上联系方式

2、找到你的目标同行视频

可以通过抖音站内搜索关键词来查找同行，如下图

点击去看他们的带货视频，找到和你卖的产品相关的视频，然后发布你设计好的引导评论，如：**【进来羊毛群真的嫌贵+表情】**、**【我刚刚才买的一模一样，比这个还便宜+表情】**、**【有羊毛群划算多了+表情】**等

总之设计一些别人会问你怎么样买的话术发布。

3、等待好友加你

4、引导转化

有好友加你的时候，引导转换的时候要注意以下几个点，首先是你个人号的打造，比如微信的个性签名，朋友圈背景，以及朋友圈内容都要提前布局好。

总之要打造出一个专业的人设 IP 出来。（人设最好是妹子，因为妹子比男性更具有亲和力，也更容易取得用户信任）

其次在好友加你的时候要设计一个欢迎语以及简单的个人产品介绍。

如果你是做淘客的，你可以这样介绍：

如：亲，茫茫人海中相遇是你我的缘分，我是做 XXX，我这边有大量的高额优惠券，想购买的宝贝可以直接私发我，我帮你找优惠券，或者到我朋友圈和微信群挑选哦!有问题记得第一时间找我，我会回复的+表情!

至此整个流量和引导环节走完。

接着你只需要定期在群里面和朋友圈发布产品的优惠券即可。(当然这只是初级玩法)

3

这个引流方式适合哪些项目操作?

1、淘客

如果你是做淘客的，这个机会就可以抓住，并且流量过来还可以引导关注公众号，公众号是一个打造人设 IP 的好地方，后续还可以链接视频号变现，微信营销和公众号是非常推荐大家去做的，还可以结合微信搜一搜、视频号引流变现。

2、后端变现强大的产品项目

通过抖音评论引流过来的客户，要有转化，必须要获得客户的信任，除了淘客(因为做淘客是在拼多多、某宝购买产品，有售后保障，客户只需要看中产品，领券直接下单即可)

还需要你的项目有强大的后端变现系统。

你要问问自己你的项目如何才能赢得客户的信任，客户为何要选择你，你能给他什么不一样的好处。

你设计的引导转化系统是否可以转化引流过来的客户，如果你的理由能信服自己，那么你就可以去尝试。

如果不能，或者说你还没有自己的项目，直接照搬上面的淘客项目去做就行了。

找一个返佣小程序，抖音引流，微信引导，微信群转化，公众号转化，微信视频号转化，用心去做，何愁不能杀出一条血路?

最后，有流量，但是不知道怎么设计引导转化系统、或者转化率的朋友可以在文章下方留言回复：1

我看看人数，如果需要的朋友多的话，我这边安排一起设计引导转化的文章，希望能帮助到大家!

6945

“如何选择赚钱副业？什么都不会怎么办？送你 3 步赚钱方法”

年 20 日 "有同学问：“怎么赚钱?”

咨询的人多了后，旭哥现在的脾气很好，要是以前：“你不适合!”

现在我耐心的很：“什么都不会先找定位啊!”

没有特点的人，脑子一片空白的人，对互联网不熟悉的人，应该怎么通过副业赚钱呢?

大概有以下两种人：

1、自己没有颜值，没有才华，没有技能。

2、不愿意学习增加自己的技能，但是就想赚钱。【洗洗睡吧】

我们针对第一种人，给出 3 个建议和操作方法：

第一、3 步找到自己的核心竞争力

1、拿出一张白纸，写下自己做过最满意的事情，什么类型的事情都没有关系

2、打开自己的今日头条或者抖音等自媒体平台，看看自己关注了什么人，看了那些内容，点了那些赞?

3、写下来关注的人和领域

4、是不是看明白自己的兴趣了?或者自己对什么懂,比如:你喜欢历史,游戏,情感,创业等

5、去荔枝微课,千聊,喜马拉雅,腾讯课堂,头条专栏,等,搜一下你喜欢领域的课程。买了学习一下

6、学习一下,按照学习的内容去输出,自媒体就是输入+输出的过程。

你的方向就明确了。

很多新人怕做不好,怕拍视频,怕写不好,其实都是普通人,你不是知名人士怕什么?

有人一辈子都在怕,有人一生都在尝试,你品,你细品!

第二、弯道超车

任何一个领域都有大号,但是每个领域都还有蓝海,比如我们上一节说的【手绘动画视频】就是蓝海。

你能在蓝海有一席之地,就能赚到你自已都不敢想的钱。

不要看人家做音乐赚钱,直播赚钱,影视赚钱,你就也去干,不看看自己到底适合不适合,只会让自己越来越迷失。

我们往往忘记了自己,拿别人的优点,去干自己不擅长的事情。

关键是人家已经是头部大号一推,你还在那里死磕,磕死的还是自己。

第三、能复制,能无限放大,能批量生产

网红背后的团队,普通人不要比较,也不要去想,跟你没有关系。

穿插个小故事:

一个直播间,老王疯狂的打赏,第二天来了个老李,比老王打赏的还要多。满屏的火箭?飞。是不是很火?然后连屏 PK,演戏给吃瓜观众看,把产品价钱压的很低,你买了产品后,发现跟主播说的根本不是一回事。

这都是有人专门安排的,不是我们想的。

我们要做的就是,用一个简单的方法,把一个领域,用有点技术含量的方法变现出来,一旦成功,立马复制第二,第三个,第 N 个,批量生产。

一个触及灵魂的问题:

除了工作,你还能赚到什么钱?

省吃俭用能存多少钱?还是月光光?

你还有多少年可以去拼搏?

抓紧开始你的副业赚钱吧!

6850

“一个传统且冷门的项目!你知道吗”

28日 "今天给大家分享一个传统

且冷门的网赚兼职项目!

项目跟网站有关系,运营网站需要更新一些原创度较高的内容,不同于采集站、站群的玩法,一些已经有较高权重和流量的网站都长期需要有人稳定的更新网站内容。

一些小站和新站为了节省成本常常会选择用工具采集其它网站和地方的文章,但做采集最大的问题是采集后的内容如何处理,就目前市场上提供的采集工具是不能够满足采集后内容处理的技术需求,也不能解决内容原创度的问题,很多文章用伪原创工具写出来,是不能直接使用的,需要人工去修改。

比如网站文章 seo 的标题和内容就要做下面的优化：

一、文章标题优化

1、文章标题要新颖，在互联网是没有的重复，不必要太看重语法、逻辑，但一定要有新意；

2、符合用户搜索需求，直接戳中用户的痛点；

3、标题中融入文章关键词，关键词出现在标题的前半部分；

4、文章标题控制 30 个汉字以内，最好不要超过 25 个；

5、标题由两部分组成，中间的分割符号采用“|”或者“,”英文状态下；

二、文章关键词布局

1、文章标题要包含关键词，要与内容主题相吻合；

2、关键词数量 3-5，不宜过多，首段第一句话必须要出现关键词，中间出现 3 次左右，最后结尾，一定要包含关键词；

3、关键词一定是体现当前页面内容，不需要考虑网站整个内容；

4、关键词必须都是用户有这样搜索过的，符合用户搜索习惯。

看起来简单的操作，但仍然有很多站长忙的没有时间去优化网站内容。

因此，在整个网站服务市场里，就有这么一种服务，专门为一些网站提供原创文章更新服务，纯人工创作，保证原创度高于 80%，按月为网站提供日更服务，一般收费在 3-10 元/篇，一天更 10 篇一个月大概在 1500 左右。

单价虽低，但写一篇只需要几分钟的时间。所以这个价格并不能算低。

因为在网站发布的一多半是给搜索引擎看的，也就是给机器人去阅读，懂一点关键词优化的知识，你就可以挣这个钱。

1

如何写原创度高的网站内容

通过百度关键词规划师确定一篇文章核心关键词，并且找到很多相关的长尾词，我就可以根据这些长尾词去找基础文章。

确定了关键词之后，我就去百度搜索这个关键词，我通过这个词去找一些相关的文章，把他们复制到 word 文档中去。

然后，我这里就需要用到第二个工具了，爱站 SEO 工具包(aizhan.com)中的原创度检测功能去查询我们复制文章的原创度。

我们将要检测的文章复制到工具中进行检测，检测成功后会显示原创度和飘红数量，飘红数量数字越高代表全网重复度越高。

伪原创的方式很简单，我们只需要通过“改”和“删”就能提高文章的原创度，用自己的话改那些飘红的字段，尽可能的保持文章的阅读通畅。

在改的同时，不要忘记前面提到的文章关键词布局。

2

如何去找这些网站站长客户

渠道一、各个站长交流 QQ 群

我们可以 QQ 群搜索 wordpress、织梦、帝国、dede 等关键词搜索一些行业交流群，在群里我们可以找到大量网站站长。

渠道二、到一些大型网站去看文章合作

站长需要原创文章，大多都会在网站发布一个文章代写的公告。

网站文章代更新是 seo 这个项目，如果不是站长圈子里的，基本上很少知道有这种项目，项目虽传统但冷门，并且没有什么门槛也没有什么技术难度，人人可操作。

这个项目比较适合那些业余时间想找兼职的人操作，如果你想全职搞互联网项目，不太适合，因为确实不能赚到很多钱。

完!看到这里的小伙伴如果有任何意见或者建议，欢迎你们留言，我们一起讨论哦!

6841

“网络水军界的暴利网赚项目” 2日 "1

网络水军是什么?

网络水军被定义为一群在网络中针对特定内容发布特定信息的、被雇佣的网络写手。网络水军通常简称水军，又名网络枪手，他们通常活跃在电子商务网站、论坛、微博等社交网络平台中。

他们通过伪装成普通网民或消费者，通过发布、回复和传播博文等对正常用户产生影响。

说到“水军”，大部分人对它的印象是招人厌，到处散布假消息，操控舆论，乌烟瘴气的。

其实凡是都有两面性，水军从论坛时代到微博时代，再到微信时代，网络水军队伍在不断扩大，技术也在不断地攀升，涉及的范围更是愈加广泛，其影响的内容不仅仅是负面，也有不少正面的信息。

比如前段时间疫情非常严重，我们的钟院士、袁隆平爷爷频繁上热搜，也有他们的功劳，网络水军能瞬间让某个公众号上的一篇文章阅读量过 10 万，也能短时间内让一段视频的观看量过百万，微信刷阅读量、微博刷话题榜、微博加粉、电影刷分、视频网站刷观看量、直播平台加粉等，一切皆有可能。

可以说，每个网络平台热搜榜上，都有网络水军的影子，给大家揭秘网络水军界暴利网赚项目的三种操作。

2

明星/网红资源玩法

只要你有这类资源，再好好利用一番，你基本上就可以富的流油了。

有这类资源玩法的人怎么玩的?

比如，最近 XXX 这个明星比较火，为了方便讲解，就拿我(我是“明星”)举例

比如，最近我演了一部剧，特别火。吸粉千万。

好了，现在真正的高端水军团队的管理要开会了。

大 BOSS：“最近 XX 这小鲜肉很火啊，有没有人联系过他们?”

小管理：“联系过了，但他们说暂时他们不考虑做水军这一块，他们有自己的团队在定期发新闻稿，炒热点。”

大 BOSS：“真是岂有此理!简直不把我放在眼里!给他点颜色看看。”

小管理：“得了你咧!就等老大您这句话了。”

于是，短时间之内，我的竞争对手，有可能是这部剧的男二，有可能是另一部同时上线的剧里，名气比我稍微差一点的男一。

他们有可能是和水军合作了，但也有很大可能是水军故意炒作这些人，捧这些人。

另带对我的恶意抹黑，各种挖黑历史，断章取义，泼我粪。

要不了多久，我就撑不住了，于是我找我的经纪人：“最近网络上我的负面太多了，这怎么办?”

经纪人长叹一声，看了我一眼：“好了，我知道怎么回事，我会搞定。”

然后经纪人联系水军大 BOSS：“大哥，大家都是混一个圈子的，这事做的有点不地道呀。”

大 BOSS 冷哼一声：“你在说什么?我不明白你的意思，无凭无据的，你可不要诬赖好人呀。”

经纪人：“好吧好吧，那这样吧，龙爷您看我家小鲜肉 XX 也不容易，你知道他有多努力吗?”

要不给个合作机会，帮我们宣传一下最近要上的新戏，压一压那些负面。”

大 boss：“可以啊，不过你们家 XX 明星最近负面有些多啊，这个操作难度很大。”

经纪人：“得了，钱不是问题。”

大 BOSS 眉开眼笑：“呵呵，合作愉快。”

当然了，这个是高端水军团队的操作，那么我们一个普通人如何获得明星/网红资源呢？

自然去各个平台找到他们的号去私信了：比如“你好，我们是 XX 公关公司，想请问您这边接不接广告合作的单子，如果有的话具体报价是多少，方便的话请加我 XXX。”

私信一圈下来，比如私信 100 个，可能会有 10 个人会回复你。

然后你就可以拿着这 10 个单子去赚差价。

咱不是水军，干不了水军的活，怎么办？

常见的方式是跑到淘宝或者猪八戒网上去开个店，这样水军通过淘宝或者猪八戒的站内搜索找到你。

你把网红的广告报价加个 20% 报给商家就好了，成交之后你相当于赚这 20% 的差价。比如一单 5000 元，你就能赚 1000 元，中间会有一些沟通的工作，但是本质没有任何资金投入，也没有任何风险，这是初级玩法。

当然，上下游都有高级点的玩法，但是前提是你得有资源。

明星的资源，除了通过挨个私信积累，也可以依赖你本身的工作资源，如果你本身在媒体，或者在大公司的公关部工作，你自然会有很多相关的资源。

做单这边你也会有一些业务方面的投放资源，有了资源，开个公关公司直接赚钱就快快了，业界很多人都是这么干的，他们也不是一开始就想做这么大，也是从小圈子打包接活儿发展起来的。

3

小号资源的玩法

所谓小号，你得有足够多的小号或者有在平台开展小号刷数据的技术。

小号资源怎么来的，有些就是用技术手段，注册一大堆账号；有些是自己团队注册多个真人账号；有些是在网上招募那些闲着没事想赚点零花钱的人，然后拉到一个微信群里面，有活儿来的时候就分给他们做，干好了截图回来领赏。

当然想切入小号资源的话，首先要有办法获得这样一批小号资源之外，其次你还得对你操作的平台很熟悉，微博、抖音、小红书、豆瓣、各种论坛都可以考虑；

4

互动资源

什么叫互动资源？不同平台的互动资源不太一样。

微博主要就是转评赞，抖音主要就是播放量和评论数，电商平台就是好评和购买数，应用商店就是下载量和评分。

但是玩互动资源的核心就是玩技术，相当于跟平台的反作弊机制相互博弈，这一块普通人做不了，只有懂技术的人才做的了。

5

水军团队的利益链

1. 客户：企业、名人、媒体、私人(一般私人的都涉及到各种纠纷)
2. 各个推广工作室接单。
3. 大项目是需要策划师的，不是每一个客户都会提前准备好完善的炒作方案。(我曾经做策划时，也接过这一方面的案子。)
4. 职业枪手。软文、爆料、评论、知乎答案(哈哈)等各类稿件的撰写。

新人或者低级的写手甚至还会写一些很简单的回复。一次写几百，上千条那种。

5.客户审稿表示：哎呀，就这么写，老厉害了！

6.媒体审稿(很多稿件，我们是需要找对应发布的新闻网站再审一遍的。)

7.水军管理接单，安排任务：小六子，你带你手下两个群 1000 号人负责 XXXX，小五子，你带你手下三个群 3000 人负责 XXXXX，小四，你带你手下一个群的精英，负责爆破。

8.行动执行中。。。专业的团队会有监督或者策划师随时监控舆论走向，并及时作出调整。(这个我也干过，)

9.行动完成。

这个看似简单的运作流程里，大家知道前后有多少人获得利益了吗？

淘宝店、工作室运营者；

业务员(这个行业里真的有专门跑业务的，有些是做游艇业务的，认识很多权贵和名人，所以他也常年帮助跑这个业务。)

策划师

设计师(大单子很多都需要设计图片、修图的)

媒体(各大新闻网站及其他新闻平台的编辑私下里多少都接这种单子，收费发布!这一行的都知道!甚至根本就是水军的客户!)

代写枪手

粉丝组织(对，你们没有看错，很多名人的粉丝直接参与其中，而且粉丝组织的管理们不少都会从中拿回扣，因为他们一句话，就可以调动下面粉丝的情绪，自来水，不需要付给他们钱!)

以及数以万计的专职与兼职水军。

所以说，小型的水军团队基本天天都处于饿死的边缘，而大型专业团队，真的富的流油，一个和明星有关的套餐，可以高达几百万的合同!

但无论大小团队，最苦逼的就是底层的水军，他们绝大部分拿的都是几毛钱一条的工资!能拿到几块钱的都是少数。

6

最后想操作的人再看下这 3 条操作思路

1.技术派

如果你是在互联网圈做技术的，你可以考虑一下，凭你的技术，有没有你能搞定“互动资源”的平台。你如果能开发个脚本，帮忙刷这些平台的数据，接下来就可以接单赚钱了。

2.本地服务

在你所在的城市，有无数的公司头疼产品没啥卖点，有无数的实体店头疼大众点评和美团的评价上不去，有无数的微商团队觉得自己的产品没名气缺背书。这些都是你作为“水军”可以解决的事情。

制定一个打包的水军炒作套餐(很多环节可以在网上化整为零的外包出去)，然后挨个联系这些商家，看看他们需不需要你的服务。

特别是在小城市和小地方，信息更不对称，说服本地商家的可能性更大。

3.甲方的炒作模式

这篇文章虽然讲的是乙方创业的事情，但是你作为甲方，可以倒过来用啊。

比如你开了个餐馆，没人来吃，你 ps 一张翟天临和吴秀波在你店里吃饭的照片，然后找水军在你们当地论坛发一发，然后组织一批小号炒一炒，说不定你的生意也能被带火

6844

“让你月赚 6 万！分享三个创业项目，保证赚钱”

12 日 " 今

天我跟朋友分享三个创业项目，这几个项目保证赚钱，但赚多赚少得靠你的本事了。

第一：修复老照片

这个是靠信息不对称赚钱的。首先你先淘宝搜一下“修复老照片”。

看到了吗，一单就赚 50 元。

这技术怎么做?我可以免费告知你!你可以直接上手了!

直接下载个美图秀秀，

不止美图秀秀，其他很多软件都有这个功能。PS 也可以做到的，就是相对来说麻烦点。

①首先，打开 PS 软件，点开顶部“文件——打开”，选择想要修复的照片，然后使用“Ctrl+j”快捷键，拷贝一个新的图层。

②在新的图层中，选择顶部“滤镜——其他——高反差保留”，将半径像素设为 4，点击“确定”。

③然后再选择“滤镜——锐化——USM 锐化”，我下图中的数值可以参考一下，点击“确定”。

④最后把右下角“图层”模式改为叠加，就完成了!最终效果对比图如下：

这样就成了。既然技术部分搞定了，接下来就是看怎么找精准客户。

这项目找客户，你就别想再开淘宝店铺了，因为门槛低竞争会非常激烈，你应该去七八线城市去找，或者小乡镇，去做生意。

而且只找那些老年人，在街上发小广告就可以了。或者进村去，摆摊，至于照片打印的话，你在去闲鱼买个二手打印机就可以干了。

第二：社区代购

疫情期间，大家基本很少外出了。但要买菜，要补充各种物资，人们需要帮忙跑腿代购，降低自身感染风险。

这个需求就有了，你可以地推找客户：

印制一批传单，说扫码加微信(要用活码，准备多个微信号，预防被加爆)就可以到小区门口代取快递，小区各梯各户的门缝都塞一张。如果能用这种挂牌式的传单就更好了，挂在门把手里。

传单设计内容，扯上钟南山的背书，呼吁大家不要出门，减少感染率。而自己是在做公益，可以帮大家取快递。

可以到小区业主群去发公益代购活动，说自己是本次活动的发起人，愿意为大家做点实事。让大家加自己微信，即可帮忙取快递。

凡是有人加了微信，就拉到群里(建个本小区跑腿代购群)，3 天代买一次，送到门口。在扯上无接触概念，人做好消毒，包裹做好消毒，安全完全没问题。在群里发发短视频，显示自己的消毒流程。

群里问要买什么菜，让大家投票，选个十几个品类出来。然后你去郊区跑一圈，发点照片回来，说后续的菜都在那定。接下来小马再去一家家菜肉供应商谈价格，总之表示自己量大，可谈出最低价(有流量，即可把握主动权)。谈好的价格后，只需保证如果跟超市的零售价一样，自己有 45-50%的利润空间。

接着在群里搞接龙订菜团购，半个月流水 1-2 万元。后面因为量越来越大，且稳定，不需要自己去取货了，直接让供应商从郊区把菜肉运过来，前期大概赚了 4 万多吧。嗯，也不算多。

然后要多招配送员，QQ 群搜索找群主问是否愿意做，58 同城、赶集网、本地公众号、招聘网站等等招人。2000-2500 元 1 个月的薪资招配送员，每配送一份生鲜还能提成 5 块钱。那么算下来 1 个小区平均每天可以赚好几千元。这样能加更多小区的人了(流量池更大)，同时订单需求量大了，可以进一步跟供应商压价，利润更高了。

第三：小区快递承包

先找到几家快递公司，说你是做电商的公司，每天有非常大量的货要发。这样可以谈个寄件的低批传单，在你的小区每家门缝都塞进去，内容是你现在做快递寄件业务，比外面便宜1元，还能上门取，寄3次还能送一张福利彩票(成本2元)。只要扫码加你微信就能随时呼叫上门取件。而小区的业主微信群也可以在上面发发广告，发个红包让大家都看到，不用多久整个小区都知道了。

这样大家肯定愿意给本小区的人做了，一是有优惠，二是值得信任，所以大多数人都会加你微信。1个小区一天有几百个快递包裹是很正常的事，假设有300个包裹，

你就能每天赚 $300 \times 5 = 1500$ 元的利润。月入4万5千，年入40多万。

就算你小区小，包裹砍一半只有150个，那么也能年入20多万。

总之，你先有了流量，就很容易搞事情赚钱，还有上门清洗家电等业务都可以考虑进去，疫情过后，赚钱很容易的。

6838

“暴利项目：让你翻身的网站 SEO 赚钱项目，百试不爽”

12日 "其实我们做任何的项目本质都是一样的，先接触项目，然后再了解项目，

想起我以前做网站 SEO 赚钱项目的时候，从第一个站，到第二个站，到之后的50个站，100个站，600个站，用了2年多的时间不断的尝试和积累，

真正做过网赚项目的，有过实操经验的其实大家都知道，做项目流量就是核心，无论哪个项目脱离了流量那就肯定赚不到钱

而我们能够展现我们的方式无非就是文字，声音和视频，而大多数人对于声音和视频都是比较恐惧和害怕的

软文写的特别好，赚钱就不会太困难，当然还需要有后续文案加上引导话术，不知道如何写文章，你可以多参考一下同行，把他们的改成自己的就可以了

用文字，视频，声音不断去传输你的价值，积累粉丝的关注，再去变现，就如逻辑思维一样。

6831

“个体兼职创业者，如何在网上赚钱才能又快又轻松” 14日

"最近有不少朋友咨询我，关于创业，赚钱，经营，转型，商业模式，思维，文案等等问题，这些都是范围比较广的话题。

所有的问题都是个人的思维对于该领域的认知不足或者达到瓶颈无法解决才出现的问题，要解决这些问题，必须要有一个比你站的高，看得远的人帮你，启发你，引导你。

我理解他们想做互联网，为啥看了那么多文章，迟迟还不愿意采取具体行动，因为他们在犹豫到底我能否真正帮助到他们解决问题

他们所有人的问题总结起来只有一个，就是面对目前的后疫情时代，感觉非常迷茫，不知道到底怎么办才能改变经营现状。

有的实体店老板，说自己现在目前的行业不太景气，生意惨淡，每天都在不断地亏钱，亏得哭了。

有的打工者，说现在上班厂里没有事做，准备放长期假了，没有领多少工资，感觉快要世界末日，真到了马云说的无工可打。

有的中小企业主，说公司经营模式落后，跟不上时代的节奏，现在都在纷纷转型做新媒体营销，而自己的公司建立新媒体运营团队比较晚，

短视频运营成本太高，招募不到合适的运营人才，CEO自己亲自操盘新媒体劳心劳力，没啥子效果，想外包给其他公司做，却发现找不到一家靠谱的公司，完全看不见未来。

旅游业，餐饮业，线下教育，都在各种关门大吉，到处裁员，大家都是没什么生意，

以上说的这些人，无论你是哪一种，面对这样的情况，要怎么办才能渡过危机。

总体来说，受到疫情局面影响生意的朋友，我强烈建议您开始转型兼职互联网创业，毕竟是未来大趋势，也只有做互联网赚钱是解救我们唯一的希望。

到底该怎么做呢？

1.打造个人品牌，未来人人都是自媒体，人人都可以通过分享你的社会经验，人生阅历，知识，才华，艺术，特长，正能量，利用自媒体平台，通过分享经济模式去创造财富，这个不需要你投入任何金钱，只要选择一个平台就可以开启分享模式。

2.做线上的微电商生意，直播电商生意，线上的社群生意，利用微信互联网牧场经营模式，构建以微信+微信群+朋友圈+微信公众号+微信视频号+微信小程序为闭环的小而美的细分市场生意。

3.线上的电竞生意，利用当红的热门游戏，做游戏者付费订阅后端服务。

4.做线上的培训和服务生意，无论你是哪个传统行业的，你都可以把以前的行业经验浓缩成为一套对原来领域有价值的内容课程，然后为你原来的行业服务。

还有很多很多，每个人都可以在网上赚钱，不同的人会有不同的网络赚钱方式，就看你怎么发现自己的作用和切入哪个细分领域。

6817

“收藏这 12 款营销工具，网赚之路更顺畅~” 10日 "哈喽，朋友们，大家好，今天安排一期营销工具的存货，这些存货之前从来都没有推荐过，但是它们的实用性太大了，我们不仅能通过这些学习到很多知识，还可以用来赚钱的哦~

1、百度指数

百度指数是以百度海量网民行为数据为基础的数据分享平台。在这里,你可以研究关键词搜索趋势、洞察网民兴趣和需求、监测舆情动向、定位受众特征,通过百度指数分析百度市场行情。

如果是要追热点，可以查看百度搜索风云榜(做影视号、小说号必看的网站)。

2、站长工具、爱站关键词挖掘

这几年大家都在做微营销，可以逆向思维，别人都往移动端走的时候，我们去看看 PC，也许还能找到好的项目，后面也会和大家分享。

3、SOOGIF

SOOGIF 提供搞笑、表情、美女、明星、热门事件 GIF 动图全搜索，QQ、微信斗图神器，微信公众号、微博、新媒体编辑 GIF 动图素材库，好玩的 GIF 出处发源地。

GIF 工具支持 GIF 压缩、GIF 制作、GIF 裁剪、GIF 合成、视频转 GIF 等功能。

4、新榜、新榜有赚

可以查看各个自媒体榜单，以及各个行业自媒体榜单，在这里可以查看哪些自媒体做的比较好，作为一个参考。

如果你有公众号你可以在新榜有赚自主接广告变现。

如果你有产品，也可以在新榜有赚进行投放。

5、简媒

很多做自媒体的朋友，你是怎么发布文章的呢？

是一个个登录账号，一个一个复制粘贴，上传封面标题的吗？

这样效率太慢了，你完全可以用简媒进行管理，可以帮助你快速的把一篇文章分发到各个平台，提高发文效率。

6、wetool

wetool 是一款帮助你管理微信的工具，功能非常强大。

7、生意参谋 淘宝助理 阿尔法宝贝下载器

三个软件可以配合使用。

生意参谋，选词助手其实就是原来的淘宝指数，可以用来分析市场。

阿尔法宝贝下载器，可以下载竞争对手的宝贝，下载之后是个数据包。

然后可以用淘宝助理把数据包上传到自己的店铺，上传之前要做个修改，防止被举报盗图。

8、微擎

对于不懂技术的人，可以快速搭建出一个公众号应用或者小程序，像很多的淘宝客代理小程序、答题小程序、裂变海报等很多都是微擎做的。

9、阿拉丁小程序指数

阿拉丁指数-全网小程序动态趋势洞察平台，可查询全网小程序指数变化情况以了解行业变化情况，有效帮助小程序创业者展示投资、广告、商务合作价值。快速让您了解行业排行，衡量小程序的传播价值、品牌价值、投资价值的指数平台

对小程序数据进行分析。

10、广告查查

这个一个基于广告搜索引擎，很强大，现在都在说全网营销，比如网上很出名的茅台酒，在这里一查，就可以看到他在互联网投放的所有渠道；

所以，如果你想做广告投放，想研究同行对手的话，这就是一个很好的方式。

11、图悦

如果你在做公众号，想研究做的好的竞争对手的写作方向，就可以把他的文章粘贴进去，点击分析出图，就可以看到分析报告，在标准模式中可以看到，字号越大，说明写作方向就越是往这个方向靠拢的。

如果你在学习写作，我们可以把同行的文章复制进去，然后做个分析，也许会给你指明你的写作方向。

12、QQ 机器人

华景 QQ 机器人、酷 Q 机器人，可以设置自动聊天、群管理等功能非常强大，很多通过 QQ 做 CPA 的都在用。

不要把赚钱寄托于一个项目或者一个人，自己学习知识，投资自己才是正道，而这才是强

势文化，反之弱者！

6820

“分享五个不起眼但利润特别大的生意，随便一个项目都能月入上万”

30日 “今天我跟朋友，分享几个不起眼但是利润特别大的项目，这几个项目，找准一个搞精通，都能月入上万。

第一：收购电话卡

这个项目成本也就 100 元，现在因为工信部允许携网转号的原因，移动也好，联通还有电信千方百计让你留下，很多都办了几个电话号，比如我去移动营业厅实名的时候被营业员死命推荐办了一个副卡，电信宽带又送一张卡，买了一个儿童手表又送一张卡。那么生意就来了，电话卡有了就能申请 VX 号，有人专门收，从几十到一两百。

你只要花 100 块印 1000 广告贴，去村里贴一下，工厂附近，学校周边，城中村… 收一个号你加个三十块小意思，我认识那个 96 年的，去年做这个，今天买了一辆雅阁…！当然人家每天晚上都去贴，买车也是扩大他的生意范围。

这个成本几乎为零，关键还他还不违法！

第二：药品和医疗器械

药品和医疗器械，估计有人要反驳我说 这类都是不能不起眼。

我说一下是什么东西吧，第一个药类叫立酸清，这个可以在网上卖，调理痛风的产品，价格极高，复购率还行，但是类目不大，用的人也有其他替换类的产品的，但是一个人一个月随随便便做做的都比上班舒服。

医疗器械类的也不是什么的高科技产品，是简易家用急救包，里面有创口贴，纱布，棉签，小剪刀，等一些外用产品，但是这个产品利润可观，使用率极低，购买人群多，最后会带动其他类产品。

然后再说两个产品，一个是制氧机，一个是热敷盐袋，制氧机在雾霾严重的，那个年代 具体几年我忘记了，每个月销售量 300 台一下子蹦到 6000 台月销，时间和事件也很重要。

做这几样的嗯已经是发家致富了。

第三：废旧类买卖

废旧类买卖，卖的是车床机床，这个东西用的都是工厂，但是呢，每年有厂开 又厂倒闭，新的机械买回来几十、几百、几千万不等，但是倒闭时卖出的价格简直跟废铁的价格差不多，做这类生意的基本都是关系户，首先卖方和买方都是信任的人，不然绝对不会做你生意，所以差价以及介绍费，你懂的。

有段时间跟我谈想做个 APP 和论坛类似汽车之家这种，但是后搁浅了，因为近年的生意有点难做，肯天使投的人不多了。

第四：专业线打印机

专业线打印机(就是改装打印机,就一些特殊类需求),有专利,一年就 1000 台左右的销售,还是拿的某品牌的打印机回来改的,但是就这个东西要用的人少不了。

第五：捐精

自己算呗，然后想想你浪费了多少钱！

6809

“再小的项目，放大以后也有无限潜力” 12日

"许多的网赚项

目，往往变现的单价都不高，大多数都是走量，单价低的单子放大到几十倍利润就十分可观了。一个很老的项目是这样子的，微信号模拟女号挂机添加男性收红包，可能一个号乃至十个号一个月下来也不回太多。但是网赚圈就是有这样的大佬，几万块买几台服务器级别的机子，大批收零月租的手机卡，做到了上千个女号同时挂机，每日收入上万。

这是一个真实的案例，他一做就是三年，三年下来开了三家餐厅请别人打理。很多人就是觉得这怎么可能有人会傻到给不认识的人发红包，这些东西我不想说太多，浪费我的篇幅，因为你没有动手去测试过。但是人家有，人家三个微信号起家，三个微信号加到 500 人后他在一天收到了 200+的红包，测试可行后，和人家借钱买机子买手机卡就开始了自己的网赚路，前面五个月的时间就在做微信号和加好友，每天吃饭就用新的手机卡撸美团和饿了么，坚持到五个月后才有了后面的辉煌。

好了，闲聊就到这，案例是真的，说给大家听也不一定在告诉你们这个项目有多好有多不好，因为我觉得你去试试根本花不了你多少时间。今天再给大家说个类似的项目，测亲可行，不需要成本不需要技术，想赚的多就看你放的有多大了。这个项目闲鱼平台上的一个主题板块——闲鱼币。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

现在就动起手来，先下载个二手交易平台闲鱼再说，淘宝、支付宝账号就可以直接登陆，不需要再注册了。在主界面上可以看到有个“闲鱼币”，只要你是第一次点进去，就马上可以领到 2000 个的闲鱼币，每日签到送 10 个，还有一些简单的任务也可以获得闲鱼币。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

闲鱼币在闲鱼当中是不可以变现的，它只是在闲鱼当中的一种虚拟货币，是闲鱼为了回馈在闲鱼交易商品或服务、或满足闲鱼币获取条件的会员推出的专属奖励服务，作用是可以购买该主体模板下的商品。然后我们点开板块进去看看，发现里面的商品有很多都是 1 闲鱼币就可购买的，部分在 1-50 间不等。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

天哪那开始就送了 2000 闲鱼币，那岂不是免费能买很多东西？别急，凡事要冷静淡定，切勿被欲望冲昏了头脑，我们点进一个商品去看看。果然。。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

东西是只要 1 闲鱼币不用花钱，但是需要邮费啊，坑爹了。但是本着存在即合理的真理，肯定是有不少人不知道这其中的信息差的。比方说我这里拿一件商品做例子。这个“黑曜石十二生肖吊坠”是 12 元邮费，那我们淘宝上看看。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

啧啧，淘宝包邮 2-5 元不等，利润就是 7-10 元不等了，而且不要忘了很多商品在淘宝上可能还有联盟佣金，再说如果放大批量来做我们走阿里利润就更高了。不要以为没人买，那是因为我们知道这个套路才不会去买，而不知道这个套路的人那么多，总有人会买的，要是没人买，这个版板说不定早下线了，说了存在即合理。

那么这个项目就诞生了，把淘宝或者阿里上 10 元以及一下的商品品，放到闲鱼的“免费送”板块上面发布，收入 15-20 元运费就欧了。项目的操作性极强，不需要团队一个人即可，在有一件代发货源的情况下可以实现 0 投入，亲测可行，那么就回到原来的老话了，项目是赚钱的，放的越大赚的越多。

6806

“再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力”

1 15 日 "许多的

网赚项目，往往变现的单价都不高，大多数都是走量，单价低的单子放大到几十倍利润就十分可观了。一个很老的项目是这样子的，微信号模拟女号挂机添加男性收红包，可能一个号乃至十个号一个月下来也不回太多。但是网赚圈就是有这样的大佬，几万块买几台服务器级别的机子，大批收零月租的手机卡，做到了上千个女号同时挂机，每日收入上万。

这是一个真实的案例，他一做就是三年，三年下来开了三家餐厅请别人打理。很多人就是觉得这怎么可能有人会傻到给不认识的人发红包，这些东西我不想说太多，浪费我的篇幅，因为你没有动手去测试过。但是人家有，人家三个微信号起家，三个微信号加到 500 人后他在一天收到了 200+的红包，测试可行后，和人家借钱买机子买手机卡就开始了自己的网赚路，前面五个月的时间就在做微信号和加好友，每天吃饭就用新的手机卡撸美团和饿了么，坚持到五个月后才有了后面的辉煌。

好了，闲聊就到这，案例是真的，说给大家听也不一定在告诉你们这个项目有多好有多不好，因为我觉得你去试试根本花不了你多少时间。今天再给大家说个类似的项目，测亲可行，不需要成本不需要技术，想赚的多就看你放的有多大了。这个项目闲鱼平台上的一个主题板块——闲鱼币。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

现在就动起手来，先下载个二手交易平台闲鱼再说，淘宝、支付宝账号就可以直接登陆，不需要再注册了。在主界面上可以看到有个“闲鱼币”，只要你是第一次点进去，就马上可以领到 2000 个的闲鱼币，每日签到送 10 个，还有一些简单的任务也可以获得闲鱼币。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

闲鱼币在闲鱼当中是不可以变现的，它只是在闲鱼当中的一种虚拟货币，是闲鱼为了回馈在闲鱼交易商品或服务、或满足闲鱼币获取条件的会员推出的专属奖励服务，作用是可以购买该主体模板下的商品。然后我们点开板块进去看看，发现里面的商品有很多都是 1 闲鱼币就可购买的，部分在 1-50 间不等。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

天哪那开始就送了 2000 闲鱼币，那岂不是免费能买很多东西？别急，凡事要冷静淡定，切勿被欲望冲昏了头脑，我们点进一个商品去看看。果然。。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

东西是只要 1 闲鱼币不用花钱，但是需要邮费啊，坑爹了。但是本着存在即合理的真理，肯定是有不少人不知道这其中的信息差的。比方说我这里拿一件商品做例子。这个“黑曜石十二生肖吊坠”是 12 元邮费，那我们淘宝上看看。

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

再小的网赚项目，放大以后也有无限潜力

啧啧，淘宝包邮 2-5 元不等，利润就是 7-10 元不等了，而且不要忘了很多商品在淘宝上可能还有联盟佣金，再说如果放大批量来做我们走阿里利润就更高了。不要以为没人买，那是因为我们知道这个套路才不会去买，而不知道这个套路的人那么多，总有人会买的，要是没人买，这个版板说不定早下线了，说了存在即合理。

那么这个项目就诞生了，把淘宝或者阿里上 10 元以及一下的商品品，放到闲鱼的“免费送”板块上面发布，收入 15-20 元运费就欧了。项目的操作性极强，不需要团队一个人即可，在有一件代发货源的情况下可以实现 0 投入，亲测可行，那么就回到原来的老话了，项目是赚钱的，放的越大赚的越多。

“一个普通人想在互联网赚钱，不付出实际行动，空想是不可能成功”

的” 20日 “今天我碰见了一个客户，从她的言谈话语，我感受到了很久前我自己的味道!一个普通人，在家乡经营着一个不大的夫妻店，或许是卖手机吧!但是随着电商大鳄们的不断崛起，淘宝占去了多半边天，京东的快速崛起又占去了小半片!剩下了了好的空间被苏宁、海尔、拼多多不断的蚕食着，加上手机电池都不可拆卸，手机维修即将成为历史!好像这些从没有干过其它职业的夫妻们真的被压缩到了一个几近奔溃的空间当中!

人为什么赚钱呢?上天赐予了我们了智慧，自己年少时睡梦中的理想，都支撑我们走到了今天，父母望子成龙望女成凤，更是让我们有了莫名的压力，肩膀沉甸甸的!总想在生命的最壮年有一份成就!可是现实依然骨感，买彩票的被收割了，买股指期货的被收割了，买各种山寨币的又被收割了!满心期望的投入了自己的真金白银然后把自己变成了一颗不足斤两的小韭菜!

我爱好写诗，那是我刚毕业的时候，豪情万丈作诗一首“不负天赐的智慧，不坠青春的理想!心要与天比光辉，汗水洒在耕耘路!”那时候的我并不像现在，闲着待着每个月也有几万的收入进账!就是一个小小的打工仔，处处逢迎着各路领导的指导和帮助!但是我始终坚信“经济基础才能决定上层建筑”，你跟我吹牛逼的资本只是你比我赚到的钱多而已!于是我折腾掉了我的第一份工作，可以说我真的用尽了全力!或许为了讨老婆吧(手动滑稽)!

我下载了几百个 G 的资料和教程，玩命的学了几个月，可是一无所获，在我老娘给我下最后通牒的前夜，我坐在电脑前不眠不休干了六个小时，总算是开了第一单!我仍然记得当时我是多么的兴奋，卖的那个东西现在说就是垃圾健身器材，可是我成功了!我成功的避开了催婚的大军，换得了在城市里苟延残喘的一次机会(身上就剩 150 块，不回家就得饿死了)

也踏上了互联网赚钱这条不归路!但是那段刻骨铭心的艰苦岁月让我明白了一个道理，生活就是个蛋!你越怕越往下滚!不去尝试你也就是个蛋!

几百个 G 的资源摆在我面前，我为啥没学会呢?????当然大部分都是爱情动作片让我的思想有点颓废(科学叫不应期)，根本原因还是自己没找对路子!所以我发誓要带动我身边朋友也能和我一起做，于是我有了“可操作，成系统，易传播”的中心思想，不仅我能赚钱更要让别人明白我干的工作是多么美妙和谐又能赚钱，发誓要让所有看不起过我的人知道，小哥赚钱就是这么简单，于是有了这件作品

最得意的部分。，读万卷书,读万卷书不如行万里路,行万里路不如阅人无数,阅人无数不如名师指路，所谓纸上谈来终觉浅，绝知此事要躬行!我不想把我脑子里的东西和我这些年实战打拼的经验抛弃在记忆的海洋里，更想让这些东西让更多的人能够赚到钱，真正的体验那种实战的刺激，于是我在里边写好了小白们不会的建站、引流等等等实战经验!

最长久的部分，原创培训给了你实战经验，你请来了老师，可是你还差什么呢?你差一个碗。“要饭需要一个碗”，更何况我们干着最顶尖的网赚事业呢?我们可是要和马云比高下的!所以我把如何卖、卖什么、怎么自动收入都写在了里边，当然还有我给你整理的上千 G 的货源(没有小电影哦!)

最快速的部分!有的人并没有耐心，如果有耐心也许就不会上当去花钱当韭菜了!我凭借我当老师的资本，发动我的会员一直在收集整理互联网上最优质的短期资源，整理到每日更新这个栏目里，放心这些都是小钱一个月也能赚几千，某位强迫症患者已经测试过了，当然这些项目你去百度能找到的!甚至我也可以介绍你几个平台也发布，但是这些会员搜集上传的项目，我敢保证测试过、测试过、测试过，反正你信不信我不管，真正的用户会去自己验证的!

最鸡贼的部分“VIP 项目”，为了好看我没有解释清楚!其实这个栏目很简单，社群项目、付费课程你不用买，出钱给你买回来了，只要曾经你望而却步的项目，分秒挣赚里都有，你不用花钱了，直接自己拿去看吧!每个项目精心给你准备了点评!他山之石可以攻玉，让你看看就

好了!你要是还入套!只能说你还是没有信任

又忍不住安利了我的作品和孩子,当然这个作品凝聚了很多人的心血和付出,就算大家的孩子吧!既然写到了这里,索性再来谈谈分秒挣赚不会干的事,也是很多犹豫不敢下手的人在思考的问题!也不枉遇到你能成就这美好的时光!

朋友圈营销,花里胡哨,热闹至极,还有时候引起他人的反感!笔者更想说可恶至极!杀熟和道德绑架除了让你短暂的赚到钱之外对你个人的发展一无好处,朋友圈分享你旅游多么美好!互联网很大,每年都有多不胜数的新人参与到互联网中来!我们不能只看到自己眼皮子底下那一亩三分地和左邻右舍三五好友!兔子还不吃窝边草,你成天发圈除了让我不看之外没有一毛钱好处。

慈不掌兵,善不理财,有人问过一个可笑的问题,你能日赚千元为什么不顾几个人帮你干?跟杀熟一个道理,你要做的事只是做好自己,钱和技术是有价值的,虽然分秒挣赚不贵,技术更是不贵!但是知识付费的最好体现不是每月给他开多少工资,而是付费学习后能和你成为一个体系,各自赚钱,互不干扰,互联网项目这么多,我只要能和我赚一样的钱多的朋友而不是雇佣来几个会得红眼病的撞钟和尚!这个道理很简单,我不愿意跟有这种问题的人合作一次!

“开始和成功之间隔着的是坚持”,兔子尾巴长不了!有的人看到“自动赚钱”四个字就有点冲动,幻想着自己也能尽快实现睡后收入,但是真的有天上掉馅饼?如果有也只是存在屁毛们茶余饭后的捏想和yy,不付出劳动就想赚钱是不可能的,你不按照分秒挣赚里面的要求去干,前期不拿出每天一两个小时的操作时间,你就可以放弃了!坚持几天或许你会发现不同的世界!

网赚不适合的人群,人生观世界观不成熟的人,别和我说你一月份已经十八岁!十八岁的你是花一样的年纪,你趁着现在该去读书,我做不了你的开蒙老师!完美主义者,挑刺我也会,站在公平正义的角度我也希望所有事都是我希望的模样,可是轮到做确实有不同的困难需要克服,如果真的只是动动脑子就能把事办成,那我们就不需要“执行力”了!“暴富”需要那么丁点的时间,路有了执行就好了,没必要纠结于该左还是右!

这个社会有点怪,我也是个平凡人,只比你略微懂点技术,希望能帮到你!另外不要试图和我做知识交换!知识该有他的费用的!如果你有时间请为我点个赞,不管你以后如何,开始就是最美的风景,最后,风里雨里等你!

你想好了,就来吧,我这里随时欢迎你,你赚钱了,更方面都变好了,我也为你高兴!!!你的实际行动会让你从此走向辉煌!!!

6685

“8年竞价大佬分享：百度竞价账户搭建技巧” 30日“老话说：万事开头

难。对于竞价推广来说搭建一个健康合理的推广账户是最重要的一环,那如何搭建一个好的推广账户呢?今天小鹿君就为大家分享一个有8年竞价经验的竞价大佬的账户搭建经验。

1

百度竞价推广后台功能介绍

- 1、推广业务。是指某个计划提供的最细粒度产品服务,每个计划需设置一个推广业务。
- 2、营销目标。为计划选择营销目标,选择最有效服务于目标的功能组合,类型有网站链接、应用下载、电商店铺推广、门店推广。

2

百度竞价账户导航主要功能

- 1、推广管理。账户中90%的操作都在推广管理中进行,帮助竞价员更好地管理账户。
- 2、数据报告。查询账户推广过程中产生的各种数据,帮助竞价员分析展现、点击、消费

数据，从而进行账户优化。

3、资产中心。账户的素材库及模板设置中心。

4、工具中心。里面有账户中常用的工具，基本鱼可以帮助竞价员搭建自建站，关键词规划师也是常用的软件之一。

5、账户推广预算。竞价员可自主设置每天竞价推广的预算是多少，以防账户余额超量。

6、推广地域。竞价员可以根据产品属性选择广告投放在哪个区域。

3

百度账户结构解析

1、计划层级。每个推广账户最多可以建 400 个计划。不同的产品可以选择不同的推广计划，设置预算、地域等定向。

2、单元层级。每个计划中最多可以建 1000 个单元。单元层级管理账户中的创意和关键词。

3、关键词与创意层级。每个单元最多可以添加 5000 个关键词，每个单元中最多可以添加 50 条创意。关键词要写出企业与潜在客服的接触点，创意是推广产品的描述，要围绕关键词撰写。

4

3 种核心账户搭建的方法

上面小鹿君为大家介绍账户的结构，下面小鹿君为大家分享 3 种核心账户搭建方法，让大家拥有一个优质的推广账户。

1、核心与长尾词搭建法

首先要做的就是将关键词按照核心关键词和非核心关键词进行划分，将同一维度的关键词进行核心与长尾词划分，做到通用词核心，与长尾词核心的分类。

这种方法可以简单高效的完成账户搭建，而且便于高效管理。这种搭建方式上手难度很低，只需要划分关键词流量大小即可。

拿“调价软件”为例：

我们可以挑选出几个和关键词搭配的长尾词“工具”“费用”“哪家好”等。跑几天尝试一下，挑出来有转化的放进核心词中。

核心计划(小鹿调价软件)：

单元 1(调价软件找小鹿推广)-核心词 1；

单元 2(小鹿调价软件多少钱)-核心词 2；

通用计划(调价软件工具)：

单元 1(调价软件哪家好)-通用词 1；

单元 2(调价软件)-通用词 2；

.....

这种方法适用于推广投放量较小的公司。还有账户搭建经验较少的竞价员，方法虽然差，但是总好过没有方法，比胡乱搭建要强。

2、流程搭建法

这种方法可以通过推广项目的整个成交过程来分析。

以“调价软件”为例，我想用调价软件，首先想的是“调价软件怎么选”，然后再了解“调价软件哪家好”等一个流程的从不了解到敲定一家进行了解。我们可以划分出以下维度：

计划 1：

单元 1-通用词

单元 2-品牌词

计划 2：

单元 1-通用词

单元 2-品牌词

计划 3:

单元 1-通用词

单元 2-品牌词

.....

以上简单的例子，就是一个根据访客了解某项产品的过程进行搭建，从不了解竞价，到开始分析哪家培训机构好，敲定最终的选择。这种方法就是将产品的受众拆分开来，从不了解到最后的了解，最终成交。

这种方法适合于大多数产品，但是这种方法需要提前做大量的销售流程分析，还要结合数据来分析某些关键词的深层效果。

3、客户需求搭建法

全面了解访客阶级需求，从人的需求阶级可以根据“马斯洛需求分析”可以分为五大类：

- 1、生理需求;
- 2、安全需求;
- 3、情感需求;
- 4、尊重需求;
- 5、自我实现需求。

根据上述需求进行搭建账户划分单元，一个关于“竞价培训”的通用词计划内，我们可以分为五个单元：

1)生理需求单元：想找份竞价工作!

关键词：“竞价工作好找吗?”、“竞价好学吗?”;

2)安全需求单元：调价软件怎么样?

关键词：“调价软件好用吗?”

3)情感需求单元：XX 调价软件怎么样?

关键词：“XX 调价软件好不好!”、“XX 软件用的怎么样”;

4)尊重需求单元：竞价能挣钱!

关键词：“想高薪首选 XXX 调价软件”、“XXX 调价软件节省预算”;

5)自我实现需求单元：XX 企业营销聚合平台。

关键词：“企业营销聚合平台”

搜索“竞价工作”的主要想解决生理生活问题。搜索“调价软件好用么?”是出于对调价软件的不信任，到搜索品牌词时，则是对某个品牌的情感信任。

搜索“高薪”的这类人想要实现别人对自己的尊重。最后的“营销平台”则是想突破瓶颈，更上一层楼的自我实现需求。

总结：

以上就是小编总结的 3 种账户搭建的方法，各有各的特点：

1、核心与长尾词搭建法：上手简单，搭建简单，适合新手，但不适合关键词量庞大的情况下使用。

2、流程搭建法：搭建难度和维护难度适中，需要对推广项目的有深刻理解。适合搭建较为单一的推广项目。

3、需求搭建法：搭建难度极高，且很不常用，通常在推广项目多，类型复杂时选择。这类搭建方法的创意精准度非常高，会有很不错的点击和转化。

以上就是我今天的分享，你学会了吗?

“零基础如何操作抖音？真正去做了就会发现抖音赚钱真不难”

年122日 “越来越多的人喜欢在工作之余、闲暇时光来刷刷抖音，愉悦心情、舒缓压力。每天看着人家发发抖音就能日进斗金的效益，我相信你肯定也很心动！

众所周知，抖音平台，重内容质量、重垂直度，这样的话对于大多数0基础的普通人，想要在上面赚钱，一般会遇到几个问题：

- 1.没有专业的拍摄技能，也不知道拍什么视频能火；
- 2.尝试过拍视频但太过零散，播放量少、粉丝数少，无法变现；
- 3.无法像网红和头部大号那样通过接广告变现；
- 4.掌握的变现渠道太少。

如果你也是以上这些，抖音0基础的同学们，不要觉得抖音赚钱离你很遥远，我就来针对以上问题来教你，0基础也能月入上万的赚钱方法。

一、没有专业的拍摄技能，怎么玩抖音？

需要有专业的拍摄技能以及高超的视频剪辑技能，才能把抖音做好。这，是很多人惧怕做抖音的两个误区。

首先，我们要知道目前抖音平台上有很多种视频类型，例如：剧情类、vlog、文字风暴类、图文切换类、电影剪辑类、实时新闻类…

这些视频类型中，难度系数最大的是剧情类，需要写分镜头脚本、多机位协同拍摄、专业化剪辑，0基础的同学是做不来的。然而，这其中最简单的、0基础同学也能拍出效果的就是vlog。vlog是什么？最通俗地说，vlog就是在用视频的方式写日记。拍摄题材就是自己记录的生活日常。先来看一个例子，

专注拍摄vlog的抖音号

这位学员是一位全职妈妈，她的所有视频内容都是，记录带娃的vlog，而且每一条视频的播放量都比较可观，甚至还有几千万播放量的视频。

为什么建议0基础同学选择抖音vlog？

1.拍摄简单

vlog的拍摄只需要一台手机和手机云台（手机拍视频防抖神器）。

2.制作简单

vlog从拍摄到剪辑，花费的时间和精力只需要传统抖音视频的一半，只要用最基本的剪辑软件，简单添加文字就可以。

3.收益可观

vlog从年以来深受年轻人喜爱，这样的视频形式把粉丝和博主的距离，专注vlog的抖音号普遍涨粉比较快，作品收益也很可观。

0基础同学拍摄抖音vlog注意事项：

1.明确拍摄主题

虽然vlog这种视频形式是比较随性、轻松的，但也不是随便拍几个生活画面揉在一起就可以了。有明确的主题，有主线剧情，随后用拍摄画面把主线剧情讲述完整，才形成一个完整的vlog。2.眼睛直视镜头

不要成为相机背后的机器人。放松，微笑并谈论你经历的事情，或者分享一些个小经验。拍摄视频的时候眼睛务必要盯着镜头，避免视线的漂移而影响观感。

3.统一拍摄角度

大多数 vlog 都是采用横屏拍摄的方法。切记不要一个 vlog 视频中频繁出现横屏和竖屏两种画幅的切换，这样是非常影响观看效果的！

0 基础也能拍好 vlog

二、自己不是网红接不到广告，抖音如何变现？

自媒体账号通过接广告变现，算是最被人熟知的变现方式了。那么，抖音账号还在发展期，没有足量的粉丝数来吸引广告主的投放之前，有什么相对高效一些的变现方式？

1. 商品橱窗变现

抖音商品橱窗功能是目前最普遍的变现方式，这个功能的开通门槛也不高。抖音账号通过实名认证、发布的作品大于 10 条、粉丝数量大于 1000，同时达成以上条件，即可开通商品橱窗功能。

开通成功后，在选品库选择与自身账号调性相符的商品，再根据商品制作推广视频，每成功交易一件商品，都可以从中赚钱佣金。

2. 知识付费变现

靠卖课程，卖培训赚钱，这种路线的链条不长，流程也很简单，属于一种轻运营。

识产品，主要是时间、人力和脑力成本，属于一次性生产多次销售，没有库存，供应链，物流等问题，四哥比较推荐这种路线。当然要根据自身的实际情况来设计，如果你拥有可以传授他人学习的专业知识，那么这条变现路线是很不错的。

3. 店铺引流变现

如果你自己有线下实体门店或者与合作伙伴共同推广的下线消费点。你可以借助抖音庞大的流量，激发下线门店的人流量和营业额。

将抖音账号进行蓝 V 认证，开通抖音 POI 地址认领功能。在发布视频时，视频下方会出现门店详细信息的入口链接。进入之后，可以看到门店的地址信息和联系方式，能为门店带来更多曝光。与此同时，一定还要把视频地址定位挂上去，这样可以触发抖音“同城推荐”这个流量入口，这也是不可放过的抖音三大流量入口之一（关注推荐、用户搜索、同城推荐），为视频带来更多的播放量。

4. 服务咨询变现

如果你是律师、医生、会计、房产顾问、设计师、城市入户等服务咨询类职业，那你的收费项目是一种虚拟的服务。

这条变现路线就是拍摄抖音，讲解你所处行业内专业的、鲜为人知的内容，给用户足够的收获感来吸引用户关注。像商标先生“方强”一样，服务质量足够扎实，自然有很多人找你咨询服务。

0 基础的普通人不用彷徨，大可放手去尝试抖音，只有你真正去做了就会发现，抖音赚钱真的不难。

6649

“抖音 “山支花” 涨粉 400W 成功翻红！你还记得她们吗？” 21 日

“一位艺术家曾说过，每个人都能在 15 分钟内成名，抖音将 15 分钟压缩成了 15 秒，而老年人也获得了在其中同等的机会。

去年年底，三个被称为“抖音 SHE”的大妈「三支花」火遍全网，仅用两周时间就涨粉百万，凭借在抖音直播 pk 蹿红，一场直播接近五万人观看，后面销声匿迹，再到如今重新以「三支花」的 ID 归来。

主打反差搞笑视频「三支花」以“才艺”吸粉，截止 20 日下午 16 时，「三支花」的粉丝总量已达到 430.3 万，成功翻红！

从爆红到销声匿迹，再到如今仅仅不到 1 个月时间成功翻红，1 个月涨粉 400 余万，这个被称为地表最强女团的“抖音 SHE”是如何爆火的呢？快速成长的秘籍又是什么？

01

一月涨粉 400W

“抖音 SHE”成功翻红

去年年底爆火抖音的「三支花」老年网红三位阿姨，在今年以「三支花」的名义带着甩头发换装的视频重新归来。

三支花、三支花，傻傻分不清？

有传闻称，「三支花」当初是因与团队发生了不愉快的事情才会停止更新，现在新账号「三支花」的简介里写明是“全网唯一号”，也说明这三位阿姨现在主要使用「三支花」进行创作和直播。

6 日，「三支花」在抖音发布第一条名为“开工第一天，新的开始，还记得我们吗？”的甩头发换装视频内容，视频反响不错，收获不少点赞。

然而，使「三支花」真正重新翻红的是其根据抖音时下的热门话题发布的才艺表演系列作品，视频中三位阿姨的衣着朴素，表情一脸严肃正经将热门话题通过表演才艺的形式展现出来，极具反差感的视频风格新颖有梗又接地气，使「三支花」快速刷屏抖音，粉丝数迅速突破百万。

其中 26 日发布的模仿“857”才艺表演视频，表示自己苦练才艺，摊牌了，要出道，该视频发出一天新增播放量 8254.28 万，截至目前视频累计获赞 242.6 万。

02

再次刷屏抖音，进击的「三支花」！

从爆红到销声匿迹，再到如今 1 个月涨粉 400 余万，视频刷屏全网，这个被称为地表最强女团的“抖音 SHE”为什么能红？

1、人设新颖，市场空间大

三位阿姨之所以出名，和他们极具独特风格账号人设也有着很大的关系，视频中他们有时用犀利的语言吐槽年轻的小姐姐，有时三个人又互相贫嘴。

土味的农村大妈人设十分接地气，让观众能够感受到账号的温度，虽然「三支花」的成员均已年过半百，但是他们的受众用户几乎都是年轻人。

在年轻用户的眼里，「三支花」的视频真实接地气，呈现出的年轻心态具有抚慰效果，引发了许多年轻人对自己晚年生活的憧憬，极具共鸣性。

三位阿姨的形象都是非常常见的中年妇女，视频中他们的表情总是一脸严肃，再配合热门话题以及搞笑剧情，再加上阿姨们独特的风格，充满了反差感。

从 18 年开始，短视频平台进入了“老年经济”全面爆发的时代，用户们在看腻了千篇一律的小哥哥和小姐姐之后，出于新鲜感和好奇心，纷纷将注意力转移到“老年网红”们身上，如清流般的老年网红迅速抢夺大众的眼球。

目前老年网红还属于新兴的蓝海赛道，入局者依然是少数，用户对这类网红还处于充满新鲜感的状态。

2、巧用热点，打造记忆点

才艺表演系列作品爆火之后，「三支花」大部分视频都是围绕着这个主题系列发布，一般

选网上热度高、传播量大的主题作为才艺表演系列的内容，例如“找塞班”、“857”、“EGM”、“淡黄的长裙”等。

当土味大妈与现下流行的元素结合在一起，通过蹭热点打造极具反差感的内容，很好的塑造了账号的记忆点，引发用户高度互动与参与。

能快速收割流量的内容一般符合这三个标准：

反差感(展露出不同以往的属性，让用户产生认知失调)

引起共鸣(越接地气的内容越容易引发和用户之间的共鸣)

情绪地图(用内容抓住用户情绪波动，可以是激发开心的情绪)

而「三支花」就很好地抓住了这些标准去打造爆款，每个爆款内容的出现都绝非偶然，只有先打磨出自己的风格，最后才有可能成为爆款内容。

03

结语

据不完全统计，截止至今年，在抖音走红的老年网红就超 30 余位，「三支花」的成功也引来不少人的争相效仿，现在抖音上出现了由三个大爷组成的团体“山支树”、“山支草”等。

但有一点值得注意的是，虽然「三支花」以极具个人特色的视频风格出圈，但是实际上并没有核心的内容去支撑账号，仅靠蹭热点也许可以火爆一段时间，但无法长期生存，归根结底，账号能否持续涨粉成为头部账号的关键还是在于是否能持续输出优质内容。

「三支花」的生命周期长度如何?是否能够长期生存?就目前来说还有待观望。

6635

“软文代写代更新冷门赚钱项目 一篇文章 3-10 块钱几分钟写完”

25 日 “我是一名个人站长，在我做站长的过程中最痛苦的一件事，不是做 SEO，也不是建设网站，反而是日复一日的傻瓜式的更新网站内容。

一个网站还好但网站一旦做多了，痛苦就会加倍，我相信做过网站的一定了解这种痛苦。

真正的运营站是需要更新一些原创度较高的内容，不同于采集站、站群的玩法，一些已经有较高权重和流量的网站都长期需要有人稳定的更新网站内容。

一些小站和新站为了节省成本常常会选择用工具采集其它网站和地方的文章，但做采集最大的问题是采集后的内容如何处理，就目前市场上提供的采集工具是不能够满足采集后内容处理的技术需求，也不能解决内容原创度的问题。

因此，在整个网站服务市场里，就有这么一种服务。

专门为一些网站提供原创文章更新服务，纯人工创作，保证原创度高于 80%，按月为网站提供日更服务，一般收费在 3-10 元/篇，一天更 10 篇一个月大概在 1500 左右。

很多人可能会觉得写一篇文章才 3-10 块钱，价格太低没有动力做，但如果你知道写这么一篇文章只需要几分钟时间，你就不觉得这个价格太低了。

给网站更新文章和在公众号写文章有很大区别，公众号写文章完完全全是给人看的，而给网站写文章一多半是给搜索引擎看的，也就是给机器人去阅读。

因为阅读对象的不同写作的方式也不同，给网站写文章你多少要懂一点关键词优化的知识。

今天，这篇文章我主要从两个方面去讲这个项目。

首先，我们如何去写原创度高的网站内容。

说是原创文章，但也就是人工进行伪原创。

我们给客户做网站更新，人工创作的文章一定是根据客户的网站类型进行更新的，不能客户是做游戏网站的，你给人家更新电影影评的内容。

伪原创一篇文章我们需要用到两个工具，第一个就是 5118.com 关键词查询工具，我们需要通

过 5118.com 确定一篇文章核心关键词，例如我在 5118 关键词搜索“网络创业”，我找到了很多相关的长尾词，我就可以根据这些长尾词去找基础文章。

我们要找的词一定要有一定的检索量（搜索量），竞争度不能太高，我们在这里可能需要开通一个 5118 的会员才能查询到，在淘宝闲鱼也有租 5118 会员账号的，一天大概几块钱。

一些词我就不建议大家去百度指数去查了，百度指数很多词基本查不到。

例如，我确定了“网络创作项目”这个关键词，我就去百度搜索这个关键词，我通过这个词去找一些相关的文章，把他们复制到 word 文档中去。

然后，我这里就需要用到第二个工具了，爱站 SEO 工具包（aizhan.com）中的原创度检测功能去查询我刚复制文章的原创度。

我们将要检测的文章复制到工具中进行检测，检测成功后会显示原创度和飘红数量，这个工具的检测方式也就是去百度搜索文章中部分段落在全网的重复度。

飘红数量数字越高就表明全网重复度越高，伪原创的方式很简单，我们只需要通过“改”和“删”就能提高文章的原创度，用自己的话改那些飘红的字段，删了那些不好改的字段，尽可能的保持文章的阅读通畅。

在改的过程中，我们也要尽可能的把在 5118 查询到的关键词融入进去，一篇做了 SEO 处理的伪原创文章价格也要更高一些。

伪原创的方法很简单，我们可以直接招一些人帮我们直接去做，按有效文章数量进行结算就行。其次，第二个方面也就是如何去找这些网站站长客户。

渠道一，就是淘宝、互站网开店，我们可以直接在这两个平台发布相关的服务，两个平台都需要缴纳保证金，金额大概在 500-2000 之间。

渠道二，就是各个站长交流 QQ 群，我们可以 QQ 群搜索 wordpress、织梦、帝国、dede 等关键词搜索一些行业交流群，在群里我们可以找到大量网站站长。

给网站做文章代更新是 seo 行业里比较基础的一项服务，不是站长圈子里的也很少有知道有这种项目的。

算是一个比较冷门的项目，也是一个比较传统的项目，没有什么门槛也没有什么技术难度，人人可操作。

6659

“在 QQ 群里发现的 CPA 赚钱套路 这个玩法每天至少赚 500 以上”

21 日

"今天小编跟大家分享一个玩 CPA 互联网项目的套路，学会了这个玩法，至少每天可以赚到 500 以上的收入。

玩 QQ 的朋友很多都知道框架协议，以及各种机器人玩法，每一个有需求的市场，都会衍生出很多半自动化的服务。

如果你加过群，应该知道现在的 QQ 群一般都是 95 后、00 后的，像一些娱乐游戏类型的群，王者荣耀、吃鸡群、英雄联盟等，活跃度都很高。

要知道有人的地方就有交易，有交易自然产生收益。在这里小编给大家讲解其中的一种玩法，大家可以作为参考延伸。

这是一个千人的大群，在群里我发现了一个这样的消息：小哥哥福利。这对于情窦初开的小朋友来说是有很大诱惑力的。

出于了解的心态，我点开链接看了一下，本以为跳转的是 QQ 群，里面会有各种分享链接供人下载的，却发现根本不是这样的。

其实跳转过来的是一个 QQ 公众号，QQ 公众号的功能和微信公众号是一样的，都有菜单栏，而且也可以设置欢迎语，我猜到了他们的套路玩法。

小编又点开了菜单栏的链接，发现直接跳转出下载链接，界面是这样的。

他们用傲游笔记做了一个文档，浏览量有 13000 左右，说明这么一个文档已经有 10000 多人看到过，下载量肯定也不低。

仔细看你会发现有个“首充 6 元”的字样，而且还有触发隐藏跳转机制，对于互联网的“老人家”来说，一看就知道这只不过是诱导充钱的一种手段，也就是我们常说的 CPA+CPS。

他们发布仅 6 天的时间，阅读量在 13000 左右，那么平均每天有 2000 左右的阅读量。

这么高的阅读量，估算下载量在 150-200 之间，如果有 CPS 充值，那么单个收益最起码在 3-5 块左右，没有充值的话，就在 2 块钱左右。这样计算下来，每天收入可以有 500 左右。

经过小编一个多小时的研究，发现这个互联网项目的操作原理很简单，需要你准备多个 QQ 号，最好要 10 个以上的号。

然后通过挂机宝把 QQ 挂起来，等 QQip 稳定了之后，再准备操作。而且最好是把 QQ 头像全部改为女性头像，要自然一点的。

还需要购买一个服务号作为落地页窗口，找日付联盟，像 CPA+CPS 那种的收入更高一点，分为苹果、安卓两种下载方式。

需要注意的是，QQ 号要有等级的，不然很难入群。然后开始加群，群属性尽量选择聊天群，网恋群，游戏群，连麦交友群为主。

每天一个号加 20 个群左右，加太多容易被视为频繁操作，然后加一发一的方式，开始用 QQ 协议机器人群发。

加一发一的目的是为了防止活跃群的群主踢人，所以拉小号进群发广告，最好晚上发，这样效果好一些。

前面也说了，至少要 10 个号，如果你的 10 个 QQ 号都加了 50 个以上的群，那么等你拥有了 500 个群的时候，收入也算稳定了，每天最起码有一二百以上的收入。

找准时机，稳定以后可以选择放大操作，可以继续批量添加 QQ 群，当然你也可以找 QQ 群多的人直接拉你进群，这样你就可以一下子加很多的群！

这个项目玩法非常简单，只是前期需要你去费些时间和精力，至于最后你能赚到多少钱，就要看个人执行力了，因为没有执行力，再好的项目，到最后只能是空谈！

6667

“个人月入 2w 的可持续互联网项目-返利机器人玩法分享” 114 日 “说

到返利机器人肯定离不开淘客，而淘客是我从接触互联网以来一直关注的领域。且不说收益如何，至少淘客是一个可持续的互联网项目。

许多淘客大佬可以靠淘客月入几百万，当然这只是少数。

通过淘客能够做到把自己养活的还不在少数，所以做淘客的门槛低，天花板高。只要你有想法有流量，淘客再适合不过。

一、淘客是什么？

这里就不再多介绍，请看之前的关于淘客的文章介绍《什么是淘宝客？一个人做淘客真的能月入过万吗？》，简单讲：淘客就是按销售额提取指定比率佣金的推广者。

二、模式分类

目前主流做淘客的大致可分为代理模式、自推模式、返利模式。

新人推荐度：★★★★

代理模式的玩法请参考《「躺赚」从现在开始跟着我 0 成本打造睡后收入》。这种模式的优势在于可快速创建赚钱团队，通过团队的不断扩大实现快速收益，后期可实现躺赚。

新人推荐度：★

自推模式属于一种比较累的推广模式，这种模式又可分为很多玩法，主要就是“引流-变现-维护”，新手玩起来会比较累也不推荐，具体也不详细介绍。

关于以上两种模式的具体玩法可加入老扬的知识星球了解，具体见文末。

新人推荐度：★★★★

返利模式主要为通过你的链接下单，下单后从你的佣金里分一部分给用户。

三、返利的玩法

说起返利机器人大家应该多少都有了解却也并不明白到底是怎么赚钱的，但这在淘客界却一点也不新奇。

返利玩法在 18 年之前还属于违规玩法，被联盟发现会扣除全部佣金。不过在 18 年底的时候联盟却允许了这种玩法，于是淘客又多了一种变现途径。

那么如何实现管理用户的返利金额、余额、佣金比率、链接转换等功能呢？

基于人工处理肯定是不行的，所以崩出了许多工具开发商，基于微信的各种 pc、ipad、网页等各种协议实现整个返利机器人的管理。

工具的使用基本也就是登录机器人账号、登录联盟账号、设置返利比例、设置提现规则之后，接下来就等着引流就可以了。

四、引流途径

引流一直是老扬干货群里老生常谈的问题，对于有流量的人来说做返利机器人易如反掌，直接将流量导入给机器人即可。

对于没有流量的人来说，只能靠慢慢引流并积累，才会从 0 收入往大牛方向发展。但对于小白来说，我们又该如何去获取流量呢？

了解流量前我们先了解一下什么是精准流量，什么是泛流量。

精准流量：需求明确，变现产出高。

泛流量：需求不固定，变现产出相当低。

以下方法从简到易，大家选择一个适合自己的方法去操作就可以了。

1、地推

地推属于一种精准流量引流的一种方式，操作门槛低，用户信任度高。因为做返利购买能力最强的就是宝妈粉，所以我们只要找准宝妈粉引就行了。比如商超找带孩子的宝妈加好友送礼品、制作易拉宝宝妈加好友送宝宝用品等等。

小技巧：收到宝妈加好友请求后不要立马通过，降低被删机率。

2、裂变

裂变需要有种子用户，一批精准的种子用户能够给你带来意想不到的收获。

1)设计一段文案或者海报(对宝妈一定要有吸引力)送礼品，礼品一定要有吸引力，粉丝邀请一定数量的好友加你后才可以免费获得礼品。文案如：实力推荐给宝妈们，加好友可领取价值 xxx 元的 xxx 礼品。

2)将文案或海报发送给你的第一批种子用户，让他们去发朋友圈或者推荐给好友。

3)添加好友后，使用 wetool 等工具自动回复：活动真实有效，领取礼品需转发海报文案至朋友圈、群、好友，邀请满 x 位好友即可免费领取价值 xxx 元的 xxx 礼品。注意：加好友时让

好友备注某某某(微信昵称)推荐以便确认有效。

4)找佣金高的产品或批发平台下单对应的包邮产品发给已完成任务的粉丝。

3、第三方平台

借助第三方平台流量大的特点，发布一条比较有诱惑力的帖子，比如：加我好友免费领取宝宝辅食大全电子书。

同时挂上一条淘宝真实售卖价的截图，让用户知道这本书的价值。

4、评价

评价引流属于违规推广，联盟明确禁止站内引流。但这样做的人却还是很多，因为他的流量又大又精准，相当一部分人会做收淘宝评价的任务，用来引流淘宝的流量到自己的流量池。

主要通过大面额的评价优惠券截图来吸引粉丝加微信。

但这里不太建议大家这么做，一旦被发现就有可能被封号扣钱。

五、流量维护

维护流量有两个好处，一提升信任二提高用户忠诚度。

通过上的几种方法引流过来的粉丝本来就已经可以有转化收入了，但是要想进一步提高收入靠的就是流量维护。

那么维护粉丝的最好方法就是做免单搞活动，每个月或者每周或者每天固定时间搞免单活动。

免单的商品要有吸引力，同时成本又要低。所以我们直接在联盟后台找佣金 50%以上的商品做免单活动，这样可提高群内的活跃度同时又可增加用户粘度，防止用户被其他的淘客给抢过去。

“返利机器人”在百度一搜就会有一大堆，至于哪个好用可以进知识星球查看机器人推荐。说到底找一个最适合自己的就行，功能不在多，只要能满足自己的需求就可以了。

如果还有不明白的欢迎私聊老扬。

6632

“复制是网上最靠谱的赚钱模式 也是最适合新手起步操作的”

年 21 日 "今年感觉是创业 11 年来身体最差的一年，本来打算说过完年立马去报一个健身房坚持锻炼，结果到现在基本上也没几家健身房开门的，所以这个锻炼计划是一拖再拖，而最倒霉的是，从去年份做完胃镜到现在，胃炎的问题一直没解决，每天依然不停的打嗝，反酸和有一种噎着的感觉，前段时间也去做了电子喉镜，检查下来没问题，耳鼻喉科的医生说问题还是出在胃炎上，但是我去看了消化内科，医生也没给我开药，我都忘记医生说什么了，大概的意思就让我等自愈吧，我是挺无语的。

所以昨天我特地发了个微信朋友圈，我认为对于我来说，每天锻炼和戒烟，它的痛苦难度比我每天写 5 万字的文章都要难，其实这就是习惯的问题。

对于喜欢健身的人来说，只要一天不健身就浑身难受，但是我没有任何健身的习惯，所以想要我开始健身并且保持的话感觉比登天还难。

很多人说做网站赚钱很难，最难的地方就是每天要写文章，而我因为写了很多年的文章了，早就已经习惯了，一天如果不写就感觉今天少做了一件事情，所以哪怕再晚可能我都会打开电脑，把一篇文章写出来。

所以，如果你想要在网上长久稳定的赚钱，其实只要养成坚持输出的习惯就可以，写文章、做视频、做音频都行，就是不能每天只是看什么都不做。

其实你看起来，每天健身跟每天写作是一样一样的，好身材是需要通过长期锻炼才能够得到的，而好的文采和网站也是需要不断的写作和填充内容来获得的。

1. “复制”是网上最靠谱的赚钱模式

所谓“复制”的意思就是：把别人正在做的项目完完整整复制出来。

别人在做的项目一般都是赚钱的，如果不赚钱，也不会有人做。

所以我们正常在网上寻找项目的时候，都是从别人的广告开始研究，然后加广告里面的联系方式，在通过跟客服的聊天去套出完成的项目运作流程。

而你看到的这个广告，就是整个项目推广落地的环节，也就是常说的引流推广的环节。

项目的盈利产品、项目的操作流程、项目引导成交的话术等等这些都是很容易就复制出来的，最后只要去做好引流推广环节，项目想要实现盈利是很容易的一件事情。

不过，梳理和复制一个项目的操作流程不难，但是想要做好项目盈利最后一个引流的环节，对于99%的人来说几乎都是很难的一件事情。

哪怕明明看到别人在某个平台里面做推广了，当你自己再去做的时候，可能缺几乎没有任何的效果。

原因很简单，这个里面就涉及到在复制项目的时候，有一些东西是无法直接复制的。

2. 一个项目里面难以复制的东西

最简单的，我们说通过百度竞价付费的流量来销售暴利产品。

这种项目是非常靠谱的，而且梳理项目流程非常的简单，分别是：

暴利产品是什么？产品的货源渠道哪里找到？——看对方竞价页就知道，1688、拼多多、淘宝找货源，除非是对方独家 oem 的品牌，否则几乎没有找不到的货源渠道。

竞价页是什么？怎么复制出来？——这个就更加简单了，直接用扒站软件把竞价页扒下来，换成自己的联系方式和订单系统就行了。

跟着就是投放百度竞价——在网上找人去开户，只要不是遇到骗子就行。

到这里，其实整个百度暴利产品竞价的项目流程已经梳理完成了，而且想要复制出项目也非常的简单。

但是，这里面最难的就是：百度竞价账户优化、竞价页优化。

这个将会从根本上来决定，你做这款暴利产品是否能够盈利。

也就是说，如果不会百度竞价账户优化这门技术的话，哪怕整个项目你能够复制了99%到最后几乎都是会失败的。

这个就是项目的门槛，这个门槛是需要学习和实操练习获得实战经验的，并不是理论课程能够教会你的东西。

所以在 sem 优化专员这个职业上，一般来说，烧钱越多，经验越多，工资待遇越高，烧过 1000 万的 sem 专员的水平一定会比烧过 10 万的 sem 专员要强很多很多。

sem 是一个正儿八经的网络部门的岗位，看看常州的工资都已经在 8000-12000 左右了，这个工资价格比 seo 专员的价格还高，可不是你在网上买个所谓的暴利产品竞价的项目里面能够教会你的东西，如果你把百度竞价优化想的太简单，那么实现就会给你狠狠一击，最直接的就是金钱上的损失。

3. 复制项目的奥义

想要完整的复制一个项目，让项目实现成功赚钱，其中的核心就是：一定要找准项目盈利的根源。只有先解决根源性的问题，才能去复制项目，否则你的复制就是盲目的。

我用网站运营来举例：

很多网站特别喜欢复制一些流量不错、收录不错的网站，就像很多人喜欢复制华夏网赚论坛的文章一样。

在这个里面有的人复制文章是因为文章的确写的不错，想要分享，还有的人复制文章是认为你的网站排名好，是因为你的文章好，我就直接复制你的。

如果是第一种想法，那么也就无所谓了，如果是第二种想法那就大错特错了。

一个已经有一定权重的网站，在筛选关键词的时候，基本上都是会筛选这个权重能够排的动的关键词或者长尾关键词加入到标题里面，而对于新站来说，根本没有那个竞争能力。

就算是复制 1000 篇、10000 篇，对于网站来说也没有什么太大的帮助，相反可能还因为复制了大量的文章而导致被百度判定为垃圾网站。

而且你在复制网站文章的时候，你还要考虑网站的出发点是什么。

每一个网站在运营的时候，可能是从不同的出发点而考虑的。

有的网站纯粹是为了出关键词，所以写的文章都是围绕一些垃圾关键词而写的，在内容质量上几乎没有任何的用户价值，这种文章是很难留住住用户的，只是纯粹的为针对搜索引擎而写的文章。

有的网站从一出生开始，它可能只是某一个项目的辅助性的东西，所以这个时候要求的文章质量一定要对用户来说是要有价值的，其次再考虑搜索引擎的原创度的问题。

所以当你在做网站运营的时候，当你想要复制文章的时候，你需要考虑的东西就有很多，还有复制源本身网站的出发点是什么，都很关键。

为什么很多的站长都做不好网站，要么就是有流量但是转化率超差，其实根源还是出在网站的内容上。

过去有不少的朋友跟我说过，为什么持续更新了半年的网站，依然没什么起色，甚至有的原本有权重的还降权了，我几乎不用看就知道，问题肯定是出在内容上。

6664

“利用主业积累的资源发展副业赚钱 潜心耕耘努力定有收获”

年 27 日 “马无夜草不肥，人无外财不富。如果能在主业、理财收入外，还有另外一笔收入，显然能让我们的收入更加稳定，财富增值更快。

但很多人的问题是：我普普通通，没钱没资源，不知道能干啥。

今天就跟大家分享下身边人是如何利用副业赚钱的，或许看后你能受到启发。

一、利用主业积累的资源，发展副业赚钱

这种很好理解，你是做视频剪辑的，工作之余给婚庆公司等剪剪片，就能赚钱。

你是老师，业余时间培训机构带点课，或者开发个网络课程，也能赚钱。

即使你是没学历的送水工人，也能靠副业赚钱。

经常给我朋友送水的一位送水大哥，40 多岁，学历不高，老家在农村。别人送水，每天都去，很是辛苦。但他从不这样，他很有心地记录了各家各户用水情况。掌握好规律后，他一周去个一两两次就行。这样既能节约自己很多时间，也不会对对方需求造成任何不良影响。每次他来送水，还非常客气地帮忙把水直接换上，工作非常认真负责，深得大家信赖。

有次偶然机会朋友跟这哥们聊了聊，才知道他除了送水，还替水站附近一位家长接送孩子。对方有车，给他钥匙，他每天负责开车接送孩子上下学。车、汽油啥的对方出，一个月净得 1500。不仅如此，送水客户还给他介绍了晚上值班的工作，没啥太多事，就是晚上检查门窗关闭情况，工作非常清闲。

朋友说，这位大哥一个月兼职收入远比送水高很多，零几年的时候就可以做到月入 10000 多，秒杀很多坐办公室的。

对于很多人而言，工作就是工作。但对于这位大哥而言，工作除了是工作，还是自己的一张名片，通过工作他树立了自己的品牌，链接到更多资源。

如果你想多赚点钱，就应该先把本职工作做好，建立自己的品牌，赢得更多人的信任。只有做到这些，才能赚到钱。只要做到这些，就不愁赚不到钱。

二、利用兴趣爱好，玩着赚钱

有句话说得好，你的精力放在哪里，你的收获就在哪里。

对于很多人来说，工作就是谋生的工具，除了工作之外，自己还有最喜欢做的事情。比如，有人喜欢购物，对化妆品、衣服各大品牌，各大购物渠道了如指掌；对如何化妆，如何穿衣搭配深有研究。有人就是吃货一枚，没事就研究去哪吃吃吃，或者自己做点啥美味吃。还有人爱玩，一有点空闲和钱就想着去各地旅游……

这要搁在以前，爱好可能就只能是爱好，只是烧钱。不过现在网络那么发达，所有你做得好的，都可以用来赚钱。

购物狂可以靠指导服装搭配、代购赚钱；吃货可以靠卖吃的，或者推荐美食赚钱；玩家可以靠写旅游见闻、旅游攻略，以及拍照赚钱……

我有个朋友，妹子一枚，特别喜欢小狗。对各类狗都深有研究，什么泰迪、金毛、吉娃娃……她都了如指掌。天天遛狗，在微博上 po 各种狗的视频和美图，居然吸引了一票粉丝。现在她每月靠推荐和代购狗粮、狗的各类用品，能赚好几千。好的时候，一月能过万。

所以啊，干啥都能来钱。关键是你得干得好，投入足够多的时间。

三、不一定要成为牛人才能赚“知识付费”的钱

我另外一个朋友，考上某研究生后，感觉手头紧想赚点零花钱。在网上闲逛时他发现知乎推出了 live 功能，有人在上面卖课赚钱。于是他想，自己考研时费劲巴拉地找资料，求人分享经验，眼看着又一波考研的要报名了，那自己是不是也可以开个 live 课呢？

根据常识，一般一个平台刚推出某种新功能时，都会有大量补贴，他查了下，当时 live 抽成 10%，剩余 90%的课时费都分配给授课者。

于是说干就干，他就在 live 上开了一堂课，专门讲如何考上 985 大学的研究生，并提供了自己考研时找的一些专业课资料。一门课收费 9.9 元，前后卖了 2000 多份，轻轻松松赚了 20000 多。这可比他那些干家教、发传单等兼职的同学轻松有意义多了。

可能有人会问，你这个师弟是不是特别牛叉啊，其实也不是。也就是身边普通人而已。只是他找到了大多数人的痛点和需求点，结合了自己刚考研成功的优势，总结了自己的理解和经验教训。

如果你能结合自身优势找到别人的需求点，也可以像他那样赚钱。

新事物层出不穷，赚钱永远都是“早起的鸟儿有虫吃”，想赚钱你得多摸索多动脑。

只要你摸准钱的脾性和喜好，掌握住赚钱规律了，赚钱就 so easy 了。

四、想赚钱，最好换种思路

有不少人觉得很尴尬，好像自己啥都干得一般，那咋赚钱呢？

那就要想着跨界结合，做出点不一样的。

我之前听过一个故事，一个郁郁不得志的画家，由于找不到合适的工作，不得不在面包店打工，靠做杯子蛋糕维持生活。

论画画她不是一流的，论蛋糕她打工的面包店也一般，但是她却把杯子蛋糕当作迷你画布，把绘画融入到蛋糕中。最终，由于造型独特、口碑很好，不仅她打工的面包店出名了，她也声名大噪，一连出了好几本畅销食谱。

想赚钱，就要有跨界思维，考虑如何把两种不同知识或经历结合起来，做出新意和特色来。

赚钱说难也难，说简单也简单。其实跟练功夫很像，一通百通。但要想成为大师，打通任督二脉，你首先得苦练基本功，拥有一项拿手绝活。

五、分享几个网上就能赚钱的项目

下面给大家推荐几个网络上确实能赚到钱的项目，当然需要一点点门槛，不过对于有这方面擅长的人来说，就不算门槛了，干就完了！

1、翻译项目

1) 有**工翻译

有道词典对大家来说应该并不陌生，在有道上查单词或句子时，下方就会出现“人工翻译”等字眼，但求助人工翻译是需要收费的。而有**工翻译也是一个独立的接翻译的平台，该平台能提供快速翻译、文档翻译、本地化翻译和母语润色等服务。

其中翻译的具体内容可包括论文翻译、公司产品介绍、法律合同标书、留学移民、ZJ 翻译和简历介绍等方面。有**工翻译的价格在各个翻译平台来说算是正常水平，中译英是 80 元/千字中文，英译中是 120 元/千字单词，不过一般接的稿都是中译英的，只能说是行业内的正常水平。想要成为有**工翻译的译员，在上面提到的有**工翻译网站的首页是找不到的，可以在网上搜索“有**工翻译兼职”等关键字了解。

其中有 2 个比较硬性的条件，一是本科以上学历，英语相关专业要专八水平，非英语专业的需要过英语六级；二是有一年笔译工作经验或累计翻译字数 50 万字以上。如果你具备了这两个条件之后就可以发送你的简历到该平台的官方邮箱，简历通过之后还需要接受平台的测试，通过测试之后才能成为正式的签约译员。

2) 我译网

我译网平台的接单价格大约在 159-180 元/千字，这相对于其他的兼职翻译平台来说还是非常高的，但该平台对译员的要求就比较高了。同样的，在找该兼职平台时，也要注意找带有“译员兼职”等字眼的。

另外可以选择自己希望翻译的语言和行业领域，选择好了之后就可以开始考试了，不过在开始考试之前需要完善自己的个人基本信息，不然无法进行考试。需要填写的个人基本信息，其中需要注意的一点就是译员的性质，是想做兼职译员还是全职译员。

我译网的翻译价格相对来说是比较高的，但对译员的要求也会更高，测试的难度比较大，出的题目几乎都是主观题，而且是人工审核。所以大家在选择平台的时候，还是慎重为之。 3)

自由翻译

除了入驻一些接受翻译兼职的平台之外，我们还可以做自由翻译，例如在百度贴吧、豆瓣、简书等平台发帖子接单，或别人发求翻译的帖子时主动接单，这种方式就可以自己来定价格了。按照翻译的专业程度来定价，有不少人不太清楚行业内翻译的报价，所以价高价低都是你说了算啊。

2、写书评赚钱

1) 投稿、签约

对于刚接触这个行业的朋友来说，很多人都习惯从投稿开始做起，但是新手被拒是经常发生的事情。有些朋友刚来就投一些很出名的杂志或公众号，因为这类杂志和公众号的稿费较高，文章和排版都无法达标，当然被拒了！

如果大家真的想通过投稿赚钱，新手朋友先试着投一些比较容易的杂志或公众号，不过这类平台的稿费一般在 100-300 元/篇。

在写作投稿的过程中，慢慢磨练自己的写作能力，达到一定水平的时候就可以往更好的平台发展了。大家要注意，通常来说，杂志的字数要求在 1000-1500 字，公众号的文章在 1500-2200 字，当然不同的平台字数要求不一样，在了解清楚之后投稿最好。

关于找投稿信息，推荐一个投稿的贴吧，吧内的信息还是比较正规有效的。里面发布的收稿信息还是比较多的，像很多小说网站的编辑征文，或一些公众号征书评等。

在投稿的过程中如果遇到不错的平台征用了你的稿件，双方能达成一致的条件，成为签约作者，收入也是比较可观的。根据一位朋友的分享，他就是通过投稿之后签约，每个月固定给平台交

稿，在大学就能月入 4000+。

除了可以通过投稿来达到签约的目的，还可以通过在豆瓣写书评来吸引各平台编辑的注意，因为豆瓣是图书的主要阵地，没有收益，但很多编辑都会去约评。在豆瓣中有个读书，点击进去就能看到很多书籍，这些书都是需要付钱买的。

有些人在决定是否买之前会先看看书评，是否值得购买，因此每本书下面都能够写书评。如果你的文笔不错，被某平台的编辑认可就会找你进行签约。

2) 入驻自媒体平台

入驻自媒体平台就不用多说了吧，像今日头条、微信公众号、百家号、简书和知乎等平台，都是比较不错的选择。

但这里我主要推荐今日头条，因为头条号在去年的青云计划的奖赏力度是比较大的，每个月首篇获奖文章奖金是 1000 元，后面每篇是 300 元。

再就是在头条号发布文章是平台自动推荐的，不像微信公众号非粉丝要通过一定的方式才能看到文章，在头条号只要你的文章在第一波推荐中阅读转化率较高时，平台给你的推荐也会相对更高。再就是在发布文章的时候勾选投放广告，推荐量比不投放广告更高，这样还能有广告分成的收益。

3) 京东荐书联盟

京东荐书联盟其实跟淘客推广商品是一样的，就是基于微信、手机 QQ 渠道，面向个人或自媒体运营者的合作平台，推广京东的图书和扩大品牌知名度。

当成功推广出去，就是用户购买之后，推广者就能获得该图书的 6%-30% 的佣金，这个佣金还是比较高的。因为是推广图书，所以在推广的过程中需要基本的写作能力，使得大家对你的推广文案感兴趣，继而对你推广的书感兴趣。或者直接写书评，简单直接，对很多爱看书的人来说看到一个吸引自己的书评，购买该图书的概率是比较大的。

如何成为推广员？有一个实名认证的京东账号即可，在京东荐书联盟的公众号的会话界面点击“我要赚钱”即可跳转至推广的界面，如果跳转失败可以在点击“推客学院”了解详情。

佣金提成还是比较不错的。如果做得好，通过微信朋友圈、公众号、微信群、QQ 空间或自媒体平台推广，一个月收入 1000+ 还是很容易做到的。

这些项目看似比较冷门，其实还是挺有市场的，而且适合大多数人，只要有一定的能录和文笔，有时间做这些事情，也不需要过多的成本，还是比较值得操作的。

6654

“抖音项目赚钱除了种草，还能这么玩 7 天狂赚 15w” 10 日

“这个项目目前抖音还没有开始大力推广，但是在玩的人已经很多了。主要是因为门槛低，耗时短。只要能完成指定的任务就会有收益。

一、什么是抖音游戏达人推广？

抖音游戏达人推广就是通过发游戏相关的视频赚钱，简单点就可以理解为：你帮抖音玩游戏，抖音根据播放量和转化率来给你佣金。

这个项目因为刚出现没多久，玩的人少，所以目前还属于蓝海项目。

二、收入怎样？

放两张收入截图，排名第一的轻轻松松实现一周赚 15w，抵上月入过万一年的收入了。

排名做得最差的也有 7000 多的收入，所以只要视频的播放量高，睡后收入还是迟早的事。

三、怎么做抖音游戏推广？

之所以说这个项目还是蓝海是因为这个项目目前做的人不多，而且入口也不好找。

打开抖音 app，在搜索栏中搜索“游戏达人推广”或“抖音游戏”用户，点击进入它的主页后找到“游戏达人推广链接”，这样进去后就能找到游戏推广的业务了。

目前此项目还在增长期，抖音的用户群体又非常庞大，做游戏达人越早入局越容易取得成功。

但是要注意，新号上来不能立马就做，需要先把号养一段时间

注意：目前抖音小游戏推广仅支持安卓系统，苹果系统只能上传但是看不到游戏链接，但并不影响推广！

四、详细步骤

1、获取任务

点击第三步中的“游戏达人推广”后就可以看到如下图的小游戏推广任务列表，点击想要推广的小游戏后面的“查看任务”按钮就要以看到详细的任务说明。

任务详情页下面有 2 个按钮，一个是试玩，就是让推广达人下载游戏并试玩完成任务。

另一个是发布视频，就是发布你玩游戏时录制的游戏视频，只有这里发布视频才会计算收益。

2、制作视频

制作的视频想要有高收入，主要看视频创意，够不够吸引人。热门 bgm+有意思的游戏解说+玩游戏画面，才会有更多的人观看，收益也才会更高。

视频发布要求(一定得注意以下几点，否则被判断为“无效推广”)：

视频中至少要出现小游戏的画面，在结尾出现游戏视频或游戏视频占比过低都有可能被判为不合格。比如一个 15s 左右的视频，则需要保持游戏视频在 5s 以上，并且游戏画面不能出现其它无关游戏的分屏画面。

视频中要有完整的游戏介绍或字幕解说，并且不能带有欺骗诱导等行为。

发布的视频必须与对应的小游戏的任务对应，在对应的任务下面发布视频。

注意：视频中禁止出现诱导点赞、关注、截图等行为，不能恶意引导未成年人。如被查到将会清零收益！

想要获取更多收益，只要在文案和创意上多花点心思即可。

3、发布视频

视频录完后，找到游戏对应的任务下面点击发布视频按钮，上传完成视频即可。视频发布后 7 天会基于视频变现持续产生收益，视频停止收益后将在 10~15 个工作日发放到抖音钱包余额里。

五、总结

抖音游戏达人推广项目的门槛不高，适合新手，但是抖音号如果是新号一定要记得养号后再做任务。视频文案中可发一些引导用户互动的文案会获得更好的效果。

6600

“小说分销平台的引流与变现的正确变现思路”

13 日

" 都

知道要搞流量，怎么搞流量，从哪里入手，是很多人做互联网第一步最困难的问题，生活中很多道理都是想通的，万事万物的规律也有迹可循，打个比方你做一道菜，最简单的麻婆豆腐，你选什么样的豆腐，选什么样的辣椒酱，选哪里产的花椒都是有讲究的，选好以后，你用什么样的火候去烹饪也是需要掌控，做好这些，你就是高手，任何领域的高手都是掌握这些相同的道理，才能在各自的领域脱颖而出，打出名堂，不要把搞流量想象的很难。比如你要搞宝妈粉，跟上面的道理相通，你去哪里选材，这里的选材当然不是指选什么样的豆腐，而是指去哪些平台能有优质的跟多的宝妈聚集的地方，选什么样的调料呢？就是你用什么样的手段去吸引这些宝妈

流量，手段的好坏也直接决定你菜品的质量，最后就是火候了，这个东西是个硬性条件，但是可以人为操控，你提供的产品，你提供的任何东西，最后需要消费来为你前期铺垫的那么多来买单，就是你最后火候的控制。以上这些在搞流量的手段步骤缺一不可，当然，三点都是相辅相成的，没有太多的侧重点，任何一点都需要把握到位，好多人有好的产品却缺乏引流渠道，也有人，有渠道但是产品不行，这些原因都会导致你的转化率无限的降低，一个项目，别人可能月赚几万，你这边搞了一个多月没见起色，下意识认为这个项目不行，赶紧找新项目，兜兜转转一圈，发现没什么可以操作的项目，殊不知很多项目别人早已赚得盆体满钵。今天就按照这个思路给大家演示一下，小说分销这样一个项目一些操作的步骤，可能你操作过这样一个项目，又或许你在操作其它项目，但是任何的项目，只要思路对了，操作的手法没问题，那赚钱也就是随之而来的事。说到小说分销，小说这个产品受众非常的广，因为受众非常的广，那么它的推广渠道也相应的也非常的多，对于很多新手来说是值得尝试的项目。第一步就是选材，可能大家会疑问，小说分销嘛，那就就是卖小说章节，还要选什么材，既然要做小说分销，而网上有非常多的平台提供这样的小说，当然需要选择一个靠谱的平台，当然希望平台定时发钱，平台有更多更优质的小说可以提供，当然希望平台有跟多的能让我们做推广的人有好的优惠政策，基于这些因素的综合考虑，靠谱的平台怎么去找，百度搜索一下找到这样的平台。

再通过爱站网查询一下平台的权重等等参数，起码大致可以确定这些平台的可操作性，再看一下平台的等等规则，是否有你觉得不合理的，或者其他一些问问，这样就可以逐以挑选，最后找到你需要的平台。当然了，还有一些知名的平台，想选择利益的最大化，货比三家总没错，而且一些很靠谱的平台，因为没有太高的知名度，所以优惠力度包括一些政策也是非常可观的，都是为了挣钱，同样的事情做了，收入 800 跟收入 1000，时间久了，差距也会非常的大。

想上图这样的平台，可以自动的生成一些推广的文案，以及推广的素材，这就是开头跟大家提到的调味料。这些文案素材都是你推广的手段，当别人看到这些东西以后，觉得非常的不错，随便不会立马掏钱，但是起码会觉得有吸引力点进去看看。如果只是非常简单的一句话，想看某某小说点击下方链接，你觉得又有多少喜欢看小说的人会点进去买单，这些就是策略，或者你也可以理解为这些就是套路，这些都是平台已经为你规划好的，它们这么做的目的也是提前已经提前考虑好有的新手没有这种配料的能力所以简单的为他们把料子调好，当然如果你从事互联网行业久一点，各种各样的手段都了解，再这个基础上，可以深入的多加一些东西，转化率必然有一个好的提升。

做好上面这些准备之后，就是推广了，推广的方式也非常的多，不计其数的平台，我前面也跟大家讲了，小说是一个受众广，大流量的产品，男女老少通吃，所以在任何的平台都有这方面爱好或者需求的人。这段话可以理解为，再大部分平台都可以找到相对精准的粉丝。由于可以受众的平台比较多，所以就随便给大家举几个例子。来进一步讲解如何推广。比如说现在特别火的抖音短视频，有的人怎么操作，介绍十本不得不看的经典小说。或者介绍一些最热门的小说，摘取一些封面，可以点击一些链接进入阅读全本页面，甚至还可以操作商品橱窗分销实体书籍。当然了你想在抖音上做事完全可以的，但是你了解抖音平台的规则吗？你知道如何去创作一些让人觉得想看这些书的内容？怎么把这个味道调好，还有很多功课要做，我以前有出过免费的视频，怎么玩转抖音营销，里面讲的非常的全，大家有兴趣可以去看一看完整的视频教程。

再比如说新浪微博吸粉，可以直接通过微博付费的方式做关键词霸屏广告，因为是大流量的产品，用广告的方式去操作是非常值得期待的，这里要跟大家说的是广告的选择很重要，而且不同平台收取的费用也不同，需要仔细的考察，而且如果选择广告方式，完全没必要再去做分销，可以自己做一个网站，如果你不会做站，那淘宝会帮你解决一切，只需要自己找点全本

的小说。或者热门小说去运营，可以以注册会员的方式，也可以搞买章节的模式，当然这些也不是一两句话就讲的请的，同样，楼哥之前也有视屏是有详解的。说到微博，同样可以使用微博热搜的功能区操作引流。微博热搜榜会出现很多热门的词，同样你可以携带跟自己小说内容相关的文章去获得流量，最好用九宫格的模式去发布内容，因为这种模式发内容，权重相对会高一点。

说到小说，那就不得不提电影，小说电影不分家，大家可以去豆瓣电影，搞流量，怎么操作，在评论区可以发布一些小说相关的内容去进行引流。豆瓣小组的功能跟百度贴吧也有点像，但是没有贴吧那么严格，所以不失为一个好的引流手段，况且那么多的电影，每个电影下面上万的评论，技巧运用的好，流量来的非常快。今天关于怎么用小说分销的模式去吸引流量，以及几个步骤就跟大家分享到这里，记住，选材，调料，火候。缺一不可。如果做到这些，一道菜是不是就色香味俱全了。如果想收看跟此文相关视频内容，关注下方二维码，这里有更多的免费项目及会员项目等着你。

6615

“SEO 接单赚钱的方法，5 年 SEO 接单经验分享” 30 日 " 关于 SEO 能不

能赚钱，是很多朋友一直咨询的问题，关于这个岑辉宇没有明确的答案，个人能力强就赚，个人能力差就不赚，昨天有位群里的朋友问：我靠 SEO 接单能不能赚钱呢？我不假思索的回答他，当然能。不过难度不在于接单后能不能赚钱，做 SEO 难的是如何去接单，今天就来给大家分享一下，SEO 接单赚钱的方法有哪些。

一、SEO 接单赚钱的方法及条件有哪些？

1.要懂得 SEO 优化技术

既然要接单，肯定要懂一定的 SEO 优化技术，如果不懂 SEO 技术，就算有单子砸到你的头上，你也吃不下，所以想要靠 SEO 接单赚钱，不要急躁，先提升自己的优化技术再说。其中 SEO 优化技术又包含：数据分析技术、网站站内细节优化技术、文章编辑技术、外部推广技术、网页设计技术、网站代码优化技术等，在这里就不多说了，大家自行取长补短。

2.要有一两个靠谱的案例

案例是最具说服力的东西，有一些朋友在网上看了一些教程或者书籍，理解了理论上的 SEO，但在谈客户的时候，客户需要看案例的时候，拿不出案例就很尴尬，所以做一两个案例是非常必要的，如果大家不知道做什么网站，可以先做一个自己的个人博客，优化本地 SEO 关键词上首页，不仅能提升业界知名度，也能提升自己的优化技术，岑辉宇也强调，很多新手在学习 SEO 的时候，最好实操一两个网站来学习。

3.具备良好的沟通能力

良好的沟通能力也是非常必要的，我们和客户沟通，要了解客户产品的信息、客户的预期效果、客户能提供什么样的配合等，良好的沟通是建立信任的重要因素。

4.要懂得网站诊断

当有客户来咨询，你首先要对客户的网站有一个诊断，网站什么地方不完善，如何优化等，能给客户一个良好的方案报告，比如：优化周期、投入成本、优化方法、预期效果等，一个好的诊断报告能增加客户的信任度。

5.SEO 接单的方法

SEO 接单的方法主要看渠道，岑辉宇给大家整理了几个不错的接单渠道：

①QQ 群接单

QQ 群内比较精准，大家可以通过关键词搜索相关的 QQ 群加入，里面有很多 SEO 群友，

有需要做优化的也会在群里寻求合作，虽然 QQ 群很容易找到客户，但是狼多肉少，当看到一个有需求的客户发布需求在群里，立马有很多人已经私聊他了。

②去威客网上接单

威客网上接单也是不错的选择，岑辉宇的第一个单子就是在威客网上接的，上面会有很多有需求的人在上面发布需求，我们需要做的就是需要多接单子，提升店铺的信誉度，竞争同样激烈。

③相关贴吧论坛发帖

相关的平台发帖也是非常不错的，而且一旦有客户咨询，不会有同行争抢，不过发帖技术比较高，写的内容要具备高价值，包括现在岑辉宇每天也会写一篇原创文章投放到各大平台，现在很多高价值的平台都是需要审核的，因此需要原创高价值内容，付出辛苦才会有回报。

④自己做网站优化

自己做网站优化上去，会有很多流量进入，不定时发布几个案例，能吸引很多客户，不过这个要求技术较高，大家可以自己做一个自己的网站进行优化。

⑤朋友推荐

网上如果有人咨询，尽可能成为他的朋友，尽管他现在不和你产生合作，谁又能保证后面他能不能给你带来单子呢，岑辉宇之前就是一个客户推荐的单子，千万不要认为他不是我的合作商，就懒得搭理，有时候会因为自己的决定损失单子。

二、SEO 接单常遇到的问题有哪些？

当客户咨询我们后，不可能客户直接就打钱给你，因此我们会遇到各种各样的问题，只有解决这些问题，我们才能算是完成。

1.关键词做到首页多少钱？

很多客户咨询的时候，往往会因为不懂 SEO 优化知识，一上来就问你们把关键词做到首页要多少钱？他们不知道的是 SEO 优化报价，需要他提供关键词过来，然后拿去做数据分析才能报价，所以需要花费大量时间去沟通，而有的客户不懂得选择关键词，往往选择竞争很激烈的关键词，然后报价高了，他们又跑了，这也是接单咨询中常遇到的问题，当遇到这个问题，可以尝试让他更换一些具备价值的词，而非选择竞争激烈的词。

2.关键词优化时间是多久？能缩短吗？

也有一些客户咨询接单的优化周期，一听到要花 3 个月，立马就不高兴了，又不肯花钱做竞价，然后再网上听取一些 7 天上首页，15 天权重 7 的言论，就匆忙花钱投入，然后被坑得体无完肤。网站优化时间多少，需要对网站进行网站诊断，以及关键词的竞争难度判断，而且目前搜索引擎不断的更新算法，对新站的审核越来越严格，搜索引擎更新的周期都需要两三个月，按照正常操作的话，几天就能上排名是不现实的，除非是竞争不大的词，因此可以和客户详细讲解搜索引擎的更新周期和算法机制，并非人力能左右。

很多客户之前也和我这样说过，说添加高权重友情链接或者买外链，能不能缩短优化周期，其实这个也是不妥的，因为新站不适合添加高权重友情链接，其次排名决定因素的核心是站内自身内容建设，友情链接只是推动作用，例如某个人想要找工作，有高价值的朋友推荐给了老板，老板给你机会面试了，但能不能胜任工作，仍然需要看你自己的能力。

3.合作终止后关键词排名会掉吗？

正规手法优化上关键词后，维护工作做得到位，一般情况下是不会掉排名的，如果没有专业的优化员进行维护，那么会受到一些网站的攻击，例如同行恶意攻击、植入广告等，所以优化并不是做上去后就完工，还需要维护，很多客户见到上去后，很稳定觉得不需要续费，后面排名掉了，又来花钱操作，这样是非常复杂的。其次这个也要看关键词竞争难度，如果竞争难度比较大，那么排名产生波动是很正常的，如果竞争度不是很激烈，搜索引擎不改变规则情况下每天去维护网站是没问题的，还要看你要做多久优化服务来决定这个因素。

4.为什么报价那么高?

报价高原因有很多，一方面是关键词价值性高，竞争压力大，优化操作工作量大，因此价格会比较高，这时候可以让客户将预算报告给服务商，然后服务商选择符合预算投放的关键词，双方进行协商。一方面是优化的工作量比较大，不管是什么词，都需要搭建网站，对网站进行改版操作、优化站内细节、编辑高价值内容、站外推广等，全部下来都要几个月的时间成本。觉得报价高的不妨也想想，做竞价一个月你得花多少钱?花钱请一个专业的 SEO 优化人员，一个月得花多少钱?相比之下，外包出去价格相对低很多。

5.你先帮我优化，见到效果产生收益后在付款

关于提出这个条件的客户，也是可以理解，害怕被骗。不过 SEO 优化的大量工作都是在前期，是一个非常耗时耗精力的项目，并不是两三天就能做好的，需要做行业数据分析、用户需求分析、网站代码编写、内容编辑等，它可能会花费几个月的时间，而这几个月的时间，SEO 优化人员也需要维持生活，因此这类合作是很难达成一致的。其次见到收益再付款，或者你帮我推广，我给你分红的模式更扯了，关键词排名只是增加流量曝光，并不一定带来客户，还要看客户产品的质量和服 务，等你收益了在付款，那我还不如自己提前做好卖给愿意买的客户。我也经常接到这类单子，都是直接 pass 掉，没必要浪费时间。

6.优化上去后掉下来怎么办?

网站优化有小幅度波动是非常正常的，如果突然从首页掉没影了，那么就要好好查找原因了，只要在合同期内，优化掉下来后，我们仍然要花费时间去重新优化上来，如果恢复期较长，那么可以协商延长服务商的服务时间。

7.可以看一下你的相关案例吗?

看案例其实是没毛病的，不过有一些客户会签订保密协议，因为他也害怕同行模仿他的 SEO 优化思路操作，如果客户没有签订保密协议，那么完全是没有问题的。如果客户签订保密协议怎么办呢?那么我们可以用我们自己的网站做案例，上面我也提到，要做一两个自己的网站做案例。

8.SEO 优化能保证我的关键词上去吗?

搜索引擎毕竟不是我们自家的，再牛的 SEO 优化技术，都不能百分之百做上去，做不上去有时候可能赶上搜索引擎更新，客户这样问也就是需要一个保证，我们可以提供我们的案例，然后签订合同，做不上去全额退款，既能收款，踏实办事，又能让客户有保证，两全其美。

三、SEO 接单平台有哪些?

目前 SEO 接单平台有很多，不过竞争比较激烈，例如猪八戒网、云客网等，都是不错的平台，岑辉宇也经常接到单子，没精力做也可以推荐给大家。

SEO 总结：本文重点给大家分享了小编 5 年来的 SEO 接单经验，大家前期可以一边上班，一边做 SEO 接单赚外快，当你累积的资源足够多，那么完全可以出来自己单干，岑辉宇目前也是出来单干的状态，就目前而言，SEO 行业仍然是非常吃香的行业，尤其是在竞价行业竞争越来越大的时候，大家有什么关于 SEO 接单的问题也可以私聊我。

6618

“影视类平台怎么引流精准客源? 爱奇艺泡泡怎么引流?” 1

24 日 "今天我们要说的是引流技巧，影视类粉丝怎么引流?爱奇艺泡泡怎么引流?"

昨天有人来问，说自己一直是做影视方面的，最近粉丝不好引流了，问我有没有什么方法可以对影视粉丝进行精准引流。其实这东西不难理解，无非就是你做什么行业，你就在什么圈子里引流，这是一个最基础的引流环节，满馒头就去菜市场吆喝，去高尔夫球场肯定没戏。

既然需要到对应的圈子进行精准引流，那么今天就说说爱奇艺泡泡引流，这个肯定是非常

精准的。

圈子引流

爱奇艺的用户不用多说，都是影视作品的精准粉丝，不但精准而且划分细致，爱奇艺上有一个功能叫做泡泡的，如下便所示，对于粉丝的精准划分，功劳也在于它

我们可以看到，这个界面里边有多个操作选项，进入到圈子以后就会发现更多的圈子，当中的划分十分细致。例如，你可以选择《择天记》进入。

你进入到这个《择天记》圈子里以后会发现，实际上这个东西就跟百度贴吧大同小异，可以进行发帖回帖以及互动等一系列的操作，既然可以发帖就是可以打广告。

例如：不久发布的一个小视频，观看也有几十次。其实道理差不多，主要看你的内容质量，能够引起粉丝兴趣的，你的流量不会少，发帖时别忘了带上自己的联系方式，或者直接在视频当中操作联系方式。

目前这个爱奇艺泡泡当中帖子管理稀松，热门的电影，电视剧频出，都可以成为我们精准引流的资源，从流量来看，效果不错，再根据你搭配的内容来做。

爱奇艺引流还有一种方式，就是群聊引流。除了微信 QQ 之外，骑士爱奇艺也有群，当然，这个群当中的粉丝可要精准的多，而且粘性极高。可以在爱奇艺当中建群，如下图：

群建好了可以邀请好友进群，也可以群发名片到其他群

这种方法是很方便做广告宣传的。爱奇艺的引流方法还有很多，这里不一一说了，不爱研究这个东西，大家可以自己看看。但是说到底一句话，引流看质不看量，大量的群发，引来再多的垃圾粉丝也没用，不如潜心研究一下自己的产品，和自己应该对应的鱼塘更为实际一些。

6609

“如何靠朋友圈月入 3 万？除了会聊天，还要会装” 1 4 日

“朋友圈这样发才能起到疯狂带货的作用！”

每年的 6、7、是一年当中服装行业的淡季。很多店铺为了能够在淡季也有持续不断的销量，上新了很多爆款单品，辅助销售。

但卖爆款单品方法不对的话，又会造成库存增加。那么，实体店该如何靠这部分产品提升淡季销售额呢？

这里，寒风君给大家分享一下：朋友圈的内容到底怎么写才能起到带货的作用！

朋友圈文案怎么发？

1. 看哪类文案能吸引客户

想一想我们自己平时喜欢看什么，比如说我喜欢看笑话，喜欢看情感，那么我就可以把这些内容结合到我们的产品当中。这样写出来就不会让顾客产生反感的情绪。

2. 内容要有亮点

比如我们这个款式。你可以发一些这个款式的细节图，亮点，好在哪里，吸引力在哪里。爱美的妹子当然最爱看的就是妹妹的图片。

3. 图片要协调大方

我们平时总会转发别人的图片，有的图片会带人家的微信号，有的带有日期，发的时候最好发 1，3，6，9 张。这样你发出来的整体内容会更协调更好看。

朋友圈内容怎么写？

1. 真实

就是有真实的生活内容，因为真实才是核心。

还要注意我们发的内容，必须是我们生活中一些正面的信息，这样的话才能引发大家和你深入交流到某些话题当中，加深我们之间的一些情感。

我们说积极地人像太阳，照到哪里哪里亮，每个人都喜欢和充满正能量的人打交道，对吧？

2. 信任

因为情感营销中信任才是成交的核心。

我们总是在说朋友圈营销是基于信任的营销，其实这只是初期。到后期的时候，我们要把自己不熟悉的粉丝不断地去转化，成为我们信任的朋友，信任的熟人。

3. 价值

对有些粉丝来说，你的情感营销还达不到他的心里。

你想让人家认可你，可以通过去分享一些有价值的文章去帮助别人，去展示最真实的自己，别人也会逐渐的来相信我们，并且来帮助我们。

4. 互动

就是粉丝之间的互动营销。互动是粉丝营销的核心。

朋友圈营销具体怎么做？

我们不妨先铺一下思路：图片负责服装细节，视频负责整体版型，文案负责产品详情。

九宫格吸睛术

谨慎刷屏：朋友圈刷屏太多不光会被限流，还加大了被客户屏蔽的可能性。所以建议充分利用九宫格，尽量用一条朋友圈将产品全面展现出来。

高清实拍：至于该发什么样的图片，某宝上比较成熟的店铺产品详情页就可做参考。用图片来呈现高清的细节，如面料特征、胶印、刺绣，以及一些小设计等。

穿搭参考：除了自己产品的细节，如果你卖的是现下爆款，这时候就可以附加一条好看的穿搭示范(小红书、ins)，要相信有些穿搭博主和明星的带货能力可是无敌的。

小视频来种草

目前微信小视频只支持 10s 时长，所以我们在 10s 内将我们需要呈现的东西拍出来，可以是服装的整体版型，面料的手感，模特上身效果等等。

如果有撑得起衣服的模特，可以侧重拍摄服装的款式和上身效果；如果没有，则可以突出服装品质，重点拍摄服装的做工和细节，以及一些面料测试。

文案决定买单

文案上对于卖点的打造，决定了你是否能掌握住销售的主动性，你要清楚你的产品不会是朋友圈唯一的产品，你的营销模式也不一定是最好的模式。

提炼卖点：卖点可以是贯穿你整个产品介绍的，比如这件衣服的面料如何、起球与否、缩水度、性价比等消费者普遍关注的问题。

你可以进行横向竞品对比，跟市面上的通货相比有哪些优点，这些优点都很有可能会促进交易转化。

控制字数：需要注意的是，我们有时候会看到自己发表的内容被折叠，这样我们的消息就没有传达出去。

朋友圈文字折叠的规律是：两条分水线，“6 行”、“200 字”；原创内容超过 6 行会被部分折叠，复制内容超过 6 行且少于 200 字被部分折叠，超过 200 字则被折叠为一行。

所以，我们应该将卖点提炼出来放在文案的前半段，后半段可以描述产品的尺码参数以及一些基本属性，尽量原创，言简意赅地表达。

加关键词：此外，微信可以通过搜索关键词来查找朋友圈内容，所以我们在发表的文案中，比较关键的词，例如服装品类(T 恤、连衣裙)，服装品牌名称，这些用户会去搜索的关键词最好在文案上得以体现。

“网赚就是利用信息差赚钱 复制和搬运让你在网上海到渠成”

年 1 1 日 “都说中国网民最厉害的两个技能就是复制和搬运，这点表示赞同！”

而无论是复制还是搬运中间就会产生信息差，我曾经说过我认为在互联网上赚钱，信息第一、人脉第二、赚钱第三

当你有了前两者，第三个自然就水到渠成了，今天就教大家如何利用信息差来赚钱
前两天逛贴吧，无意看到了百度的推广：

人家只卖 198，差 2 元就 200 块，我凭着今年开始学习网赚的嗅觉。

顺手打开了阿里。

看到价格没有，12 块钱的东西转手放别的地方就可以卖 198，除去百度推广的成本，他的实际利润绝对在 100 块+以上。

是不是觉得很恐怖？

你觉得谁会这么傻买这玩意。

那你就错了，这世界上不可能每个人都和你一样，你不去做的事不要认为所有人不会做，我也点进链接看了上面的销量。

900 多件月销，现在才 20 号。

假设他一个月销量上一千五百件，就算退货三分之一，只有一千件成交，20W 流水，除去成本，自己算算能赚多少钱吧。

就简简单单的倒买倒卖。

这才是网赚。

而且淘宝的我也搜了，价格大概在 50+，

为什么会这样？

我之前早就说过，大部分网赚赚的就是信息差！

其实在阿里巴巴、淘宝、拼多多上，这种小玩具价格低的你想不到，我在淘宝随便找了个，6.9 元，是包邮的价格，而阿里巴巴这种批发平台，价格更便宜

民国十二年古币，拼多多只要 7.8 元，

通用耳机，某 APP 领完优惠券只要 2 块多，一单 9 块钱的利润，过不过瘾？

你闲鱼免费送，只要 12 元邮费，你说你赚了多少钱？如果一个店铺不行就搞店群，在闲鱼上疯狂开店就行了。

行动起来吧，网赚就是利用信息差赚钱。

6594

“教大家几个在家赚钱的方法，一天挣 10-20 元的网赚” 6 天前 “互联网

时代的到来，给了人们更多赚钱的机会，大家再也不用出去风吹日晒的做兼职了，什么发传单，促销员早已过时。

现在只要有一台电脑，在家就可以赚钱，这就是我们经常听别人说的“网赚”。老司机我从年开始就利用电脑赚钱，至今已有三年的网赚经验，一年不多吧，通过电脑起码也能赚钱六千元钱，有时甚至更多。

现在就和大家分享几个在家就能赚钱的方法，一天挣 10-20 元的网赚。

刷单赚钱。我最先接触的网赚就是刷单，是通过一个刷单平台完成交易的。

大概是在 年 左右正式开始刷单，那个时候准备了 6 个淘宝号，每天大概刷个 4 单左右吧，其实刷单平台的佣金特别低，一单也就 3 到 5 元钱之间，所以一天下来，大概就能赚 20 元不到。

后来淘宝查的特别严，封了一批刷单平台，我也就没再继续寻找新的刷单平台了。不过好在刷单的时候通过扣扣加了好多商家，后来就直接给商家刷，一单佣金大概 8 元左右，比起刷单平台好多了。

直到现在，我还是偶尔给别人刷单，也有固定的商家找我刷，一个月起码也能赚个 300 元钱左右。

做调查赚钱。这也是一种比较好的网赚方法，通过在网上完成问卷，来赚佣金。有一些专门的调查网站，比如第一调查网上，除了一些小问卷以外，还有商家提供的问卷，一旦符合要求一份问卷能赚十几元钱呢，但是这个就看机遇，遇到合适的就可以做。

还有一些调查平台，比如八戒日付网，它就是一个专门为网友提供问卷调查的平台，每天都有大量问卷更新，一份问卷在 1.5 元到 6 元钱不等，每天只要做上几份问卷，10-20 元钱还是蛮好赚的。

通过玩游戏赚钱。玩游戏赚钱早在 2007 年的时候就有了，不过那个时候主要是通过代练和打装备赚钱，不是所有人都适合做这个。

近几年来，很多网赚平台推出玩游戏赚钱业务，只要是喜欢玩游戏的人都可以从事，不会网游的可以参加棋牌游戏，按照平台要求完成任务，就可以获得奖金。

以上三个在家就能赚钱的网赚方法，都是我自己现在正在做的，每天起码能赚 20 元钱，虽然不多吧，总比没有强，一家人的早饭钱就是这么来的。其实，网赚方法还是很多的，只要大家善于发现，到处都是网赚的机会。

6606

“如何做好微商？引流很关键，这是一切项目盈利的基础”

10 日 "微商精准引流，微商怎么精准引流客源，微商如何引流精准客户。明明有了文章关键词的排名，可是为什么还是没有客户？有没有想过这个问题呢？也许你会想到是不是客户部搜索这个词，也许你也会去思考是不是你的关键词太冷门，但是更加有可能的事你的文章不能留住客户

为什么呢？

就好比微商，微商在 年很火爆，随便在朋友圈发发东西就有人和你购买，但是放在现在，谁还缺产品的？不管你怎么努力去刷屏，还是没有人来鸟你，这是为什么呢？

因为客户的价值观在改变，以前是很稀奇，现在是见怪不怪。因为微商已经成熟了，很多人都知道微商了，加上前几年部分微商乱价搞得客户很反感。见一个微商拉黑一个微商。

文章留不住客户有哪些表现呢？

1: 文章内容空洞，简称垃圾文章

典型的表现东拼西凑别人的文章，一个标点都不改，或者干脆直接产品广告。你要知道中国什么都缺，就是不缺人。每个行业的同行都在拼命发自己的产品，文章内容在百度上已经是千篇一律

百度喜欢原创，喜欢新鲜的东西，那么你的文章如果和大多数人一样，百度就算收录了你的有了排名，客户点击进去看都是白开水，一点味道也没有，也会走开。

2: 文章内容排版混乱

典型的例子就是小说式的文章，全篇密密麻麻的生怕写不完，这样的文章客户体验感非常差，几乎十个客户有九个是点开又跳出去。为什么会出现这样的排版，说白一点，就是一个字：

懒

只要你敢写就有人敢看是没有错，但是十个就九个看，和十个有九个不看，差距不是一般的大，节约时间最有用的方法就是做好每一件事。

你可以用 135 编辑器的一件排版，一秒钟就搞定，为什么不去用呢，每一个部分用一个小标题不是很清楚把内容框架显示出来吗？

如何写内容才能有效率的留住客户呢？

1: 好的内容

好的内容我们可以说是原创内容，如果不能原创那就伪原创。最起码有一半是你自己写的。

SEO 原创文章

顾名思义，SEO 原创文章是有益于搜索引擎优化的文章，这个文章的特点首先是原创符合 seo 的基本规则。

原创很好理解，就是指互联网上没有的文章，标准就是没有“没有连续的句子在互联网上出现过”，能做到这个就算原创了！

文章符合 seo 规则

搜索引擎的目的是服务于广大上网用户，文章必须有良好的用户体验，逻辑合理，语句通顺，关键词出现自然，在首尾段合理出现关键词。

seo 原创文章的主要作用

通过一篇篇质量非常高且关键词高度集中的文章，告知搜索引擎你的文章是在解决客户的问题。搜索引擎会喜欢互联网上没有的东西

你可以这样做：

① 找同行的文章几篇，把对你对客户有用的部分复制出来组合成一篇新文章，加上自己的一些见解或者案例

② 用 5ce 内容神器找出最近一个月同行的精彩文章，用自己的语言表达出来，现在语音转文字那么的方便，一分钟 100 字不成问题

③ 用 5118 磁流体功能找出大量同行的文章案例，转化成自己的文章

④ 用萝卜书摘吧阅读过的书本知识扫描识别成文字，识别率达到 98%

有价值的信息是对用户需求的一种满足！用户进入文章一般是为了找自己需要的东西，如果你文章有他需要的内容，那么他会认真阅读回头率就会高。

2: 坚持写和发文章

SEO 优化是一项长期工作，所以在进入之前必须要有核心利基点，也就是明确有长期价值的核心目标，是企业业务渠道，还是平台引流。企业只有明确了自身利益所在，才愿意长期投入，特别是时间上的或人员上的分配

如果是个人，那么你必须明白，你发信息是为了让客户找到你，任何事情不是今天发明天就收钱，有也是少数。

你可以这样做：

1: 你只要记住一点：发一条有价值得文章信息，就能给你带来一个代理。心里想着这一点，你就能做好一件事情。梦想还是要有的，万一今天晚上就实现了呢？

2: 你是卖产品的，你的产品能帮助客户预防乳腺癌的疾病，你发的一个广告能帮助更多的客户解决问题，也许你未来的女友会和你结婚哦。

基本上如果你做到上面几点，你的文章对于客户的粘性就会非常的好

为大家整理了 5 个微商引流推广。希望大家能喜欢。

立碑推广法：

石头是疯狂的，疯狂的石头，是可以让无数东西千古流芳的。石头的寿命远远超过人的寿

命和数字化存储载体的生命周期。古往今来，能够流传下来的，都是以石头为载体的。人脑太不可靠，只有石头值得信赖。在繁华地带或者名山大川立个碑，其宣传的效果是非常久远的。甚至可以被史后时期的人看到。但是，到那个时候，你的网店还能访问吗？

故事推广法：人是感性的动物。人们不喜欢理性的说教，但是这不代表人们不喜欢经过故事包装或伪装的说教。尽管明眼人一眼就知道怎么回事，但是在 100 万个人中，你能找到一个明眼人吗？这是比大海捞针的难度系数还高上千倍万倍的极限任务。买椟还珠的故事在人们的消费行为中时时刻刻上演，所以，请不要忽视包装的效果。如果有可能，就把你的推广行为用故事润色一下，给人们口碑相传贵站一个足够分量的理由。只要一个理由，一切都可以风生水起，面朝大海，春暖花开。让网店的名称，成为整个故事的线索，成为故事走向完美结局的核心要素，成为不可磨灭的一部分。人们就算把整个故事情节都忘记了，也会依稀记得你的网店在其中的独特作用。动人的故事，动人的网店，动人的宣传推广效果，动人的提醒暗示功能。

信仰推广法：

刺激人们有几个手段、途径和层次，“立，礼，理、利、力”，越往后越低级，越接近兽性。“立”就是树立信仰，创造理想和心愿，从根本上变化人的思维模式和行为模式。“礼”就是让事情充满趣味性，人是喜欢测验自己思维能力的家伙，把简单的事情人为地搞复杂是人经常玩的智力游戏，它们宁愿柳暗花明地瞎折腾也不喜欢一路顺风。“理”就是讲事实摆道理，用美好的“活着、活好和活得长久”的对错价值观和消除破坏性增强建设性的逻辑达成共识。“利”就是用彼方面的利益来弥补此方面利益的缺失。这是一种亏处有补的让步和交换行为模式。“力”就是以强制力为后盾的兽性行为方式。把“力”关到笼子里，才是人性的做法。人性是以创造和分享为手段，以人人自由如意为目标的公益事物。而兽性是以争抢和独占为手段，以无穷的欲望满足为企图的破坏性事物。值得注意的是，人是兽性和人性并存的事物。判断一个人成熟程度的标志，就是以其行为上的人性程度来衡量的。任何一个人，对任何刺激，都同时存在兽性和人性两种情绪和想法，没有人可以例外，这是人为无法控制的。人可以控制的是自己的最终选择。“听话听内容，看人看行动”，思想什么都不是，重要的是看这个人(群体)在行动上的反应情况。行为的人性化程度，才体现了一个人(群体)的素质和价值。

赞助推广法：

对于有价值的公益事情，要积极地参与，这种在客观上酷似 AA 制的打包推广手段，可以节省不少开支。与其把广告费交给私有群体，不如拿来改善人类的生存处境，既达到了原先的宣传效果，又在客观上做了好事，一举两得一石二鸟一箭双雕一语双关，既有利益又有意义，何乐而不为

公共元素推广法：

研究各类网店，观察和思考一下这些网店有什么公共的雷同的东西。开发工具和系统，给这些网店提供统一的服务，免除这些网店的重复性的劳动。比如统计服务、留言服务、客服系统、日历系统、聚合服务、搜索服务、友情链接服务、图片服务、帐户服务、支付系统……其实，没有什么是不可以分拆的，需要解决的问题是信任。

线下实物推广法：

赠送免费的纸质日历给人们。举一反三融会贯通敲山震虎打草惊蛇地推而广之，赠送免费手机、免费午餐、免费住宿、免费资格、免费门票、免费春联、免费杀毒软件、免费代码、免费服装、免费书籍、免费玩具、免费电话等等等等。自己想去吧。一切收费的都可以免费提供，只要间接收获的投入产出性价比合算划算。提醒一下，你要让人们看到你自己的利益所在，否则人们会因害怕和难以置信而不敢接受。这是免费爱心东西在金钱时代遭遇的一个信任危机，也是金钱的负面效应的作用结果

方向给了你，道理给了你，你还不会去试着去做，去研究，那你就找人教你引流，没有人

有义务要一步步教你，没有人欠你什么，自己不去争取难道别人还会主动来找你来教你，来催促你去做？屁股决定思维这句话是很有道理的，反过来想也是一样，你什么样的思维方式就能决定你屁股能做的位置，那种一天到晚想赚钱，还不肯学习自己不懂的东西，又懒，又嫌这麻烦那麻烦，又想动动手指就做好生意的人，去看看，哪个不是发了一段时间朋友圈就停止了？为什么不赚钱，做不下去了，当然停止退出了。

6588

“8 大偏门暴利创业项目，想赚钱的看看！” 1 1 日 “今天我跟朋

友们介绍 8 个偏门暴利项目，这些项目无需资金和人脉就能去创业，绝无仅有的暴利项目，不赚钱你找我。

一、开办家庭旅店

如果你家位于旅游名胜风景区附近，或位于去风景区必经之路，家庭住房宽敞闲置，可考虑开办一家家庭旅店。以 4 间房为例，可设单人间、双人间、4 人间、8 人间，收费标准分别为每人 200 元、100 元、50 元、30 元，可给住店客人提供饭菜，收取一定的费用。办家庭旅店一次性需一万元投资，但物品可长期使用，只要注意干净卫生，定能吸引客人。

二、碗盘换酒瓶

正常商店卖碗盘是一手交钱一手交货，乡下人家里不缺或农忙期间不会去买。

有位姓吴的青年人却另辟蹊径，他每年在喝啤酒的高峰时节，用三轮车拖着碗盘跑乡串村叫卖，并用碗盘换啤酒瓶及废旧物品。他还让一些村民先用碗盘，以后再给自己啤酒瓶。一般情况下，一个碗盘换几个甚至 10 个啤酒瓶，赢利可达原来的数倍。

三、留守儿童教育

由于越来越多的农民工兄弟远离家人和孩子，所以造成年迈的父母孤苦伶仃和幼小的孩子不能受到良好的教育。您可以尝试提供一个这样的环境，培养留在家乡的儿童，着重素质教育，如电脑学习，体育培训等。同时给年迈的父母提供散心的场所。此二者皆可以为您自己致富，同时又可以造福于乡亲。

四、家电清洗行业

随着现在人们对自己身体健康的意识越来越注重(看保健行业就知道了)，空调等家电的清洗如果你普及给人们这个知识，会有非常多的用户招你上门为他服务。

你把你清洗的效果和普及给人们这些知识后，你根本不愁没有订单，这个行业低成本，但辛苦，适合吃苦耐劳的人。

能赚多少钱？

我们来算条公式：

例如：你所在的 3 或 4 线城市，人口平均为 50 万人；

以 5 个人为一个家庭，就有 10 万户家庭；

每个家庭至少有 7 台电器吧？(空调 2 架、冰箱、洗衣机、热水器、油烟机等)

平均清洗一台空调或洗衣机就是 100 元的费用；

10 万户家庭*每家 7 台电器*清洗每台家电 100 费用=7000 万的市场份额。

这还是每年每户清洗一次的份额，一般来说，家电至少清洗 2 次/年，1.4 亿份额。

空调、洗衣机、油烟机等要吸够一年的脏东西再来清洗吗？爱健康的人一般是不允许的。

现在很多家庭都不知道一些家电需要清洗，也没人去普及这些知识，所以现在来说，家电清洗还是个朝阳行业；

这个行业的回头率非常高，一般清洗第一次过后，第二次的清洗概率高达 90%，就是说你

一旦服务了一个顾客且让他满意，那么就很可能成为你的终生客户！

五、爱心便当铺

写字楼里“大写的商机”。随着“创业孵化器”模式的普及，80、90后已经成为了办公室的主力。但是由于他们工作忙碌，中午吃什么就成了老大难的问题。

如果一年你想在写字楼里疯赚一笔，开设一家火爆的“爱心便当铺”实乃明智之举！

创业人只需要商业区租上一套公寓，通常租金不会很高，加上设备等费用，一万元就能够起步。爱心便当铺在每天的中午时段提供外送服务，以外卖的形式向各大写字楼送餐，生意想必是极好的！

六、新式种田

在城郊租块土地，以承包的方式转租给城里人，提供种子，在他们不在的时候帮忙照顾一下，然后收的粮食给客户自己，客户周末就可带着孩子去种田；或者租给恋人们，作为两人爱情成长的见证。

七、黄金回收

黄金回收，即将别人需要变现或者更换的黄金首饰回收，然后集中销售给黄金加工厂重新加工，赚取其中的差价。

一般黄金回收每克利润在 10-20 元左右甚至更高，一个普通县级城市商场的一个小柜台年纯收入均在十万以上，并且这个行业有一定的行业壁垒，就是前面提到的不经过专业学习一般人对黄金行业不敢轻易触碰，所以在一个城市不会形成扎堆竞争的局面。还有黄金回收基本不受金价浮动影响，金价高的时候高收高卖，金价低的时候低收低卖，只赚取差价。

相比其他传统商业经营的辛苦，黄金回收非常轻松，没有进货库存压力、没有服务压力、没有售后压力，属于典型的所谓三天不开张开张吃三天的行业。

八、跑腿公司

徐先生想到自己有多年的信贷工作经验，过去与房产评估、保险等部门我有联系，对贷款手续以及各种窍门也都了如指掌，如果能够利用自己的这一资源，专门为贷款人“跑腿”，办理他们认为头疼的各种手续，岂不是一件对客户、银行和自己都有利的好事！

每到缴纳车辆保养费、驾驶证年审的时节，许多车主往往要排长队办理，有时耗上几个小时还办不完。如果您有这方面的经验，可以专门代理与车辆有关的“跑腿”业务，包括提供车辆落户、挂牌、年审、缴费等服务。随着私人轿车的逐渐增多，此项业务的前景应当非常广阔。

6567

“分享 3 个业余赚钱的途径！搞起来日赚 50-200 元” 20 日

“今天我跟朋友分享 5 个业余赚钱的途径，如果认真搞起来就能日赚 50-200 元。

第一：做网课售卖

一听到做网课就吓跑了？别急，我为什么把它归为基础类？因为做网课不需要什么技术，没有难度。

通过做业余做网课一个月多赚 5000+是不难的，并且稍微认真努力的第一个月就能实现。随着课的增多，收入也越来越高。完全适合新手操作。

下面是我实操的效果，上传了 4 套课程，每天都有进账。课程质量一般，所以你也可以。

怎么做呢？可以照着别人的翻录，也可以买本书照着念，稍微难一点的软件操作的教程，书本上也有详细的图片步骤，跟着操作录制，边操作边读旁边的解读。

其它的理论类的教程，在电脑记事本边列题纲边对着书读(或者读你整理过的资料)。

是不是没什么难度？简单点的十几二十分钟就能做出一套来。这种有人买吗？当然！我们一套课价格设置几块钱，但是课程质量超过这个价格，就会有很多人购买学习。

很重要的一点，比如在网易云课堂，我们除了价格低，还要报名会员免费，可以提高曝光，还能带来不少购买。

做网课首推网易云课堂，流量大，你上传后基本都有人买的。照我说的，一个月多赚 5000 真的不难。

很多人告诉你这个能赚钱，但没告诉你细节，所以你赚不到。当然通过这种方式想和首页大佬平起平坐，基本别想！大佬的一套课都是至少经过几个月制作的，再加上他们本身就有一定的粉丝和知名度。

我们赚个小钱就好。

除了网易云课堂，还可同步发布腾讯课堂。

第二：闲鱼倒卖淘宝的产品

闲鱼倒卖淘宝的产品，也许你听起来有些懵逼，但不妨碍人家发财。

单个号收入

其实具体操作起来很简单，主要流程就是通过咸鱼上挂商品，然后等买下单之后，你自己再去淘宝下单，把价格排序，从低到高，自己挑个合适的给人家发过去就行了，顺便给卖家说下不要把发货单，或者好评返现的单子装进去。

这个算不上是倒卖高利润的产品，但是一单也会有个十几二十的收入。至于怎么选好产品，增加曝光，增加利润率，这些大体也需要自己在实践中得出自己的方法论。

另外一种玩法，以超低价产品的噱头引流到微信，后面的玩法各异。比如现在的支付宝红包，以及各种推广，都可以借助这些流量。

为什么不直接在阿里巴巴选一件代发呢，因为阿里巴巴的很多产品相对淘宝来说产品还是太少了，另外阿里巴巴比淘宝有时候还贵，而且毫无服务可言。

第三：卖虚拟产品和知识付费

为什么虚拟产品和知识服务利润高？

首先，这些东西购买起来成本低，你只需要购买一次就可以无限次出售，不需要任何复购。我相信，除了虚拟产品其他没有能做到吧？你去网盘下载一份教学视频，你完全可以出售几百次甚至几千次，你不仅自己学到了知识还赚到了钱。

好了，今天的分享就到这里，如果你想搞创收，你可以搞起来！

6564

“高质量 SEO 外链代发，一个月赚万元的暴利项目” 21 日

"在 SEO 领域里面自有内链为王，外链为皇的说法，虽然说百度一直推出新的算法来降低外链对于 SEO 排名的影响

这是某个做百度文库外链代发的公司发布的百度文库外链的价格，100 条的价格就已经高达 400 块了，而一天完成 100 条百度文库的外链并不是什么一件难事情。

高质量 SEO 外链代发赚钱项目的两个核心：

一、怎么找到需求的客户

在网上需求的客户肯定是很多的，因为外链是个苦力活，所以很多的 SEOer 自己都不愿意干，基本上都会选择外包

有关文库外链，百度文库外链这些关键词都被淘宝屏蔽了，但是我查了一下“外链”“百度外链”这些关键词并没有被屏蔽道还是要去获得的，尤其是淘宝这样都是精准用户搜索的渠道。

虽然精准关键词“外链代发”的搜索量并不是很高，但是胜在非常的精准，而且最重要的是，需求外链的客户一般都是长期需求

二、怎么发百度文库的外链

百度文库现在外链是越来越难发，但是并不代表不能发，用点技巧还是可以的。

我们知道，外链有以下几种：

1、锚文本链接

锚文本就是把一个关键词，做一个连接，指向一个页面，也称锚文本链接。

锚文本在提供用户体验度上有很好的引导作用

2、超链接

超链接的意义跟锚文本一样，可以由一个页面直接指向另一个页面，只是他的表现形式不是关键词，而是文本式的链接。

3、纯文本链接

纯文本就是纯文字的，即纯字母的一个链接表现，是不能直接点击进入另一个页面的链接。纯文本链接的作用相对于锚文本，超链接，他的作用相对弱一点。

4、图片链接

图片链接即用一张图，做一个链接指向另一个页面。图片可以做上 ALT 属性，方便蜘蛛能够识别图片信息，直接获取指向页面的主要内容。

一般来说，纯文本是运用的比较多的，这类外链多属于文库文章的结尾，格式大多类似。

锚文本链接这个就不是个人所能拥有的文档了，含有锚文本的文档，大多数都是百度文库的商业文档。

这类词在文库中叫锚点词，点击即可跳转对应相关网站，设置的网站也要符合百度的规定。客户官网、天猫京东店铺链接都是可以的。

有人也许可能会觉得发外链是个苦力活，但是外链发的好客户多，以工作室的形式存在，一个月赚几万都毫无任何问题。

6552

“如何用微信轻松打造个人品牌？李佳琦薇亚模式……”

9日 "为什么要讲用微信打造个人品牌呢?原因很简单，现在的微信不是过去的微信，发生了巨大的改变，对，视频号。

1、为什么只选微信?

原因 1：微信私域打通了公域

以前在微信，你的信息只能发布给，现有通讯录好友里，再多就是微信群，现在微信有了视频号，直接可以打开公域流量池，就像……

我一个微信账号里只有 5000 人，原来发篇文章，打开率很低，哪怕微信公众号有 1 万人的粉丝，打开也不见得 1000，现在呢?

发一条视频号，少则几千，多则几万，点赞和互动也是公众号和朋友圈的几十倍，可见?

视频号并不只是针对我的通讯录好友，而是一个公域流量平台，通过点赞，评论，转发，标签，地域等多个特征做推荐，完全穿透了原来的朋友圈以内的模式。

这就是最大的机会和变革。就像原来你讲话，就只是在公司或客厅说话，没多少人听你讲，现在呢?

等于微信给你开了个电视台，观众面向全国 11 亿用户，只要你的作品有价值，他会一直传播到更多的用户面前。

原因 2：有了视频号更易获得信任

原来在微信里，主要是文字和图片，没有视频，现在有了视频号，你可以直面展示真人在用户面前，这个模式，更易获得信任。

就像你在客户面前一样，看到，听到，真实，可信，最重要的是发布成本很低，原来，你需要公众号，需要电脑才能发公众号，现在好了。

一个微信，可以发视频，图片，文字，一套全齐，还能用微信群的模式聚集用户，批量养熟成交。

原因 3：传播和留存价值一步搞定

视频号下面可以挂公众号链接，这意味着，你发条视频，可以放公众号产品或服务链接，让客户直接打开就能买产品或服务。

微信比在其它平台更容易完成成交。其它平台是支付宝和微信支付，现在微信一个系统里，视频号+公众号=成交。

未来还会是：视频号+直播+小程序=成交，那就更爽了。

客户不需要跳出微信，就能形成闭环从 0 到 1 成交，这是最大的利好，也大大降低了营销成本。

你也不需要那么多 APP 和其它工具，一个微信搞定生意。

2、个人品牌的价值

以前的商业时代，大家的注意力全在电视，所以央视这种平台打上广告，直接覆盖全国老百姓，现在呢？

有了网络平台，手机 APP，用户分散，看电视的用户比之前更少，关键是，以前的模式是，电视打广告+超市铺货=收钱。

现在这个模式效果大打折扣，远不从前，而且，现在的品牌越来越现实，广告要直接变现，收单。出货。

而不只是打个户外或上个电视，况且，电视不打 5 年 10 年根本不行，很快就没人记得有这个品牌。

而在网络平台，个人的品牌和客户更近，用户更易相信个人品牌，不管是李子柒也好，李佳琦也好，都是个人 IP 打造好了，出货快，赚钱猛。

虽然不是人人可达到这个模式，可是这个模式是很成熟，就像，我的学员里很多细分品类的专家个人品牌。

女性癌症康复专家，肩颈腰专家，成交文案，精准客户营销等一系列的个人品牌。

这个模式，成本低，见效快，就在以个体的模式下，1 年 1 人也能做到 100 万，如果是全职状态，效果会进一步放大。

这对于个人创业者来讲，是最好的赢利模式。

3、如何打造个人品牌

打造个人品牌非常简单，我的思维就 2 步：

1、学技术

2、去传播

为什么是这 2 步，我从 年开始写文章，我的操作就很简单，在 QQ 空间持续分享我的创业思维和方法干货，这个够简单吧？

这个模式 1 年也能赚 100 万，对，就这么简单，比你想的还简单，当然，有很多大湿，会把个人品牌包装的高大上，复杂，牛 B，核心就是一点，好收钱。

要是我说的太简单，你会交钱吗？你自己就去搞了，对吧，我在研究人性中发现了一个人性 BUG，很简单，很有效。

《超级个人品牌模型》对，就是这个，任何人，都能轻松打造个人品牌，只需要一个前

题，你能说话，是不是很简单？

你会聊天，你就能打造个人品牌

你会说话，你就能打造个人品牌

这个条件，算是硬条件，你有，就可以干，你没有，几乎不行，为什么？

网上不是有很多人说，打造个人品牌一定要写文章吗？这是扯淡，你看李佳琦同志写过多少篇文章？你看薇娅写过多少篇文章吗？

没有，对不对？马云写过几篇？但这并不影响他们的个人品牌爆火，核心是，现在的语境和之前不同。

以前微信是什么，你要会写文章，你要能写干货，你才能有粉丝，能赚钱，能打造个人品牌，现在，完全不同了。

我的观点是，你会聊天，你就能打造个人品牌，你敢对着手机说话，你就能打造个人品牌，我相信这个设备几乎人人都能满足，是不是？

6561

“SEO 如何快速挖掘 10000 个赚钱关键词，实现霸屏精准引流” 30

日 "关于微商怎么引流？实体店怎么引流？我之前写了 100+篇文章了，有兴趣的可以站内搜索看历史文章。

今天先说说怎么霸屏引流精准客户的问题，之前写过 2 篇霸屏的实操方法文章，可以在以前的文章中去看看。

所谓的霸屏，其实就是用足够量的长尾关键词去占领搜索引擎的首页，甚至搜索结果的前 10 页。我以前接一笔这样的业务，收费在 3000 元——10000 元不等。

在 年的时候，我给一个公司操作了一款产品 SEO 霸屏，只要搜相关的词，前 10 页 95% 以上的信息都是他家的，据他们公司客服反馈，公司 3 个客服，从早到晚都在不停的通过好友和接电话。

要做到这种效果也不难，只需要有足够量的：

优质关键词、

优质内容、

优质渠道、

就可以轻松做到。这三者缺一不可，

记得最初学 SEO 的时候，老师就要求我们挖掘大量关键词，比如先来 1 万个有效的词，建立关键词库，一开始不明白为什么要搞这么多，后面实操中发现太 TM 好用了。

我当时虽然还是个大二的学生，但是特喜欢琢磨赚钱关键词这个市场，那么我是如何轻松找到 10000 个赚钱词语的呢？

1、准备关键词软件工具

比如金花关键词，百度竞价的关键词规划师，搜狗竞价后台、站长工具、5118、飞达鲁、熊猫等等这些工具软件。

再比如，还可以利用百度、360、搜狗等搜索引擎的搜索下拉框、相关搜索等……

以熊猫为例，

第一步，下载电脑上安装，直接百度就能下载

2、找关键词共性

你想一下，比如赚钱相关的词语，都有什么共性？

关键词里面，肯定要包含赚和钱，对吧？

有没有想到？

比如，

第二步，打开软件，输入目标关键词，例如“赚钱”

第三步，设置关键词挖掘数量（免费用的可以最高设置 500 个）

第四步，点击开始就可以挖掘

第五步，点击右上角导出结果，保存到表格

导出的最终结果如下：

到这里就完了吗？当然没有。

你还需要再次进行筛选，把你不能做的，与你产品不相干的词，没有搜索的词，不精准的词全部删掉。

这里就不再列举其他工具了，你自己可以去体验一下。其实工具不是最重要的，做 SEO，做霸屏，最重要的是思维。这一点上，引流也好，赚钱也罢，都是有共性的，不具备相应的思维，再好的工具也只能发挥出锄头的威力。

所以，你把霸屏这种方法学会了，至少有 2 个变现的方向：

- 1，卖技术培训，一次收几百上千，
- 2，自己做项目，获取精准客户！

我为什么能卖 3000——10000 元？

因为我为客户带来了精准客户，让他赚更多的钱！

这种方法我已经用几年时间验证了，每次用都很爽，所以你担心能不能做可能是多余的，你要解决的是你会不会做的问题。如果不会，可以找我教你。

6571

“如何在互联网赚钱？最新网赚教程分享” 1 1 日

“说起来网上赚钱，自然就会引起很多人们的共鸣，在网上赚钱一直以来是学生党或者是上班族所关注的话题，因为在网上赚钱真的非常简单，在时间上不会有任何的限制，并且有些项目我们还可以拿着手机随时随地的去做，只要你们将平常的碎片化时间充分的利用起来，那么一定能够获得可观的收入。那么如何在互联网赚钱?下面就来给你们带来最新网赚教程的分享。

1、出售技能

如果你在哪方面有着独特技能的话，就比如自己对于设计非常的感兴趣，那么就可以到网上找一些比较正规的平台去做，平台当中很多人都是有这方面的需求，并且上面的任务种类也会比较多，那么多对应的价格自然就会不一样的，所以说，如果你具备一定的专业技能都会话，那么就可以去完成相关的任务，从而获取到当中的收入，不过里面也会有一些简单的小任务，那么所获得佣金就会降低。

2、百度竞价

百度竞价是国内首创按照效果付费的一种推广方式，从而给企业带来大量的潜在客户，从而有效的提升企业的知名度以及销售额，企业在百度注册和产品相关的关键字之后，就会被主

动查到商品中的潜在客户。当前做百度竞价的人非常多，多是一些企业来花钱然后在百度上面进行推广的，并且当中的竞价高手非常多，如果有兴趣的话可以来了解一下。

3、点子创业赚钱

通过在网上出售点子就可以轻松的获得收益，比如我们可以在一些平台上出售我们对创业，同时或者也可以分享创意，这种办法需要你有广阔的视野以及不错的灵感。

4、利用流量挣钱

最为常见的方法就是建立自己的网站，去做这个类型的项目可能需要你多支付点资金，同时还需要相关技术，毕竟网站的流量是依靠强大的技术而获得的，虽然做起来比较的辛苦，但是最终带来的回报是非常不错的，我们可以在自己的网站上投放相关的广告，至于哪些广告是真的，一般就是看广告联盟的信誉度以及自己获得收入的方法，毕竟这是一种正规的赚钱途径，如果想要去做的话最好选择比较有名和信誉好的广告联盟，这个一般是由自己来把握确定，这样的话，我们的收入也能够获得保证。

6555

“这是一个追风口的时代，原来赚钱的事儿为什么现在不赚钱了？”

21日 “这是一个追风口的时代。”

可无论你是想跟风开一家奶茶店，还是学着别人做直播卖货，提前告诉你答案，追不到是绝大多数人的必然命运。

我们的日常生活被一个又一个商业神话所包围，只不过那些失败者不曾有人知道而已。

但这并不妨碍我们都自以为很懂“做生意”，在评价别人的工作时，人人都是专家。

咪蒙写公众号年入千万，是因为她懂得操纵大众的情绪。李佳琦做直播流水破亿，就因为他的声音太洗脑。

这些看法也不是全错，但几乎没什么价值。

因为任何赚钱的事情，最终能够持续的原因，并不是你因为你追上了一个风口。

老罗因为现在是直播卖货的风口，所以就能拿到 6000 万的签约么？答案显然没那么简单。

所以到底为什么别人做都赚钱的事儿，我做就不赚钱了？原来能赚钱的事儿，现在就不赚钱了呢？

你以为风口是追出来的？

其实是等出来的

如果你经常看蛋解创业的文章，你会发现不论是宠物店、火锅店、健身房、还是民宿，外表看起来都好像很赚钱，但实际并非如此。

你开始明白，原来如果你不懂这个行业，就不要轻易下水。

但是如果我让你对某个行业赚钱的原因，总结一句话，你能总结出来么？

会赚钱的人和普通消费者之间的区别，就在于前者对于同样的现象，能从本质上细致而深刻地理解为什么，一句话就能讲清楚，并且知道该怎么办。

那不论是早些年做公众号，去年做私域流量，还是今年做直播带货，你一直在追的，到底是什么呢？

大多数人都会觉得这个问题很简单，当然是流量，因为无论是你想卖什么东西，先得让大家知道你在卖呀。

可如果我再问一句，流量又代表什么呢？

做到天猫彩妆 Top1，一件可能要花 10 年时间的东西，完美日记只用了不到 2 年。

《教父》里有句台词说，花半秒钟就看透事物本质的人，和花一辈子都看不清事物本质的

人，注定是截然不同的命运。

事情往往有趣的地方就在于此。

正当大家在纷纷模仿他做私域流量的时候，完美日记的 CEO 说，他们其实没有在做私域流量，他们研究的更多的是，什么样的方式和用户有更多的反馈和互动，因为他们的品牌就是需要做到始终和用户走在一起。

你苦苦追求的流量风口，在别人那里如此的轻描淡写。

可往往真话才会让很多人觉得太假，于是他们永远都像笼子里的仓鼠一样奔波。

归根结底，流量的本质从来都不是追风口，而是你知道你的目标用户是谁？他们把时间花在哪？

如果你做短视频，你知道微信、快手、抖音，但做 00 后生意的人肯定知道，还有一块更重要的阵地叫 QQ。

如果你觉得搞清楚流量的本质不着急，先抓到眼前这波再说，那出现危机的时候呢？

你以为危机出现时，大家都慌张？

其实有些人很从容！

疫情是危机，也是一面照妖镜

瑞幸自曝造假，市值蒸发几十亿。喜茶却拿到新一轮融资，估值超过 160 亿。原因是什么？

你可能觉得咖啡和奶茶没法比，也可能觉得他们走的路不一样，或者你觉得瑞幸就是“民族之光”。

这些可能都有点道理，但如果认真观察身边的人，你会发现听到最多的无非这两句话：

「瑞幸又出新的优惠活动了，又可以薅一波羊毛了。」

「喜茶新出的那个口味很好喝，你要不要尝尝？」

说白了，就一句话：大家买瑞幸是因为便宜，买喜茶是因为好喝。

如果你想开一家饭馆，但凡是一个懂行的老板，他们都会告诉你，除了要选一个好的位置，更重要的是你做的东西好不好吃。

毕竟，你自己也知道，大部分金碧辉煌的酒店都不怎么好吃，而看起来破旧寒酸的小店却总在排队。

前些天，美团的 CEO 王兴说，「越是看似前所未有的变化，越是考验对底层逻辑的理解。」

而很多人凭运气挣到的钱，凭本事亏光的原因就在于此。

你能够看到很多问题的表象，却看不清背后的本质。

原来赚钱的事儿，现在不赚钱了，不是事儿变了，是你根本没弄清楚这件事为什么赚钱了。

危机出现的时候，只是加速了暴露了你的问题。如果你搞不清楚本质，多赚钱的生意都迟早会亏光。

其实这样的事情还有很多。

你看了很多文章，请教了很多人，想知道怎么样才能把业务做好，怎么做才能赚钱？

于是，你经常会听到截然相反的观点：

有人说创业就要做大市场，也有人说创业要先从一个生意开始。

有人说你要快，天下武功唯快不破，也有人说你要慢慢来，先把业务做扎实。

当然，还有人说，创业一定要追风口，要顺势而为，而我和你说，风口不是你能追上的。

你到底该相信谁？

那么有没有一种方法，能够让你学会分析事情的本质呢？把主动权掌握在自己手里呢？

6549

“推广引流系列篇之回复引流，你学会了吗” 1 天前 " 今天这篇文章就是

推广引流系列篇的完结篇了，因为很多发帖推广方法大同小异，前面也分享了很多有关在各大平台营销推广的板块。

因此，豆瓣小组推广引流这里面，还有一些细节方面的操作方法，如，ip 地址更换等，就不再赘述了。

如果有在豆瓣做产品引流的伙伴，可以留言交流好吧。

在豆瓣小组回帖引流，如果操作得好，效果还是相当不错的，很多人通过这种方法操作 CPA、淘宝客等等。

下面就来详细探讨一下，如何在豆瓣小组里面，采用回帖的形式做好产品营销推广吧。

一、采用回帖顶贴的形式做产品引流推广

大家都知道，用户一般都会比较关注自己发送的帖子，特别是别人的回复，很多用户都会特别关心别人给自己的回帖。

所以我们可以找一些最新发送的帖子，使用软件进行批量顶帖回复，在顶贴内容里面植入自己的广告，以此来达到推广引流的目的。

二、回帖方法

1、我们回复的帖子，尽量选择能够有较好展现效果的页面里。

2、具体标准:回复内容能够在第一页显示的，有做豆瓣营销的前辈们统计了一下，在少于 50 个回帖的页面上做我们的回帖引流，一般都可以排在第一页。

三、回复内容的参考

我们可以针对不同的小组，撰写不同的回帖内容，这样效果才会比较好。

举例 1:减肥领域~我是如何从 136 斤减到 106 斤的

举例 2:美容祛斑~这个方法太神奇了，脸上的斑 7 天就没有了。

看到没有，回帖的内容要在相同领域的小组里面发布，这样才能找到你的目标用户，帖子的效果才能最大化的发挥出来。

四、写在后面的话

在豆瓣做营销推广，被删贴、封号都是平常事，我们做产品营销推广，随时做好被封号删帖的准备。

豆瓣平台对广告打击得很严重。前面我们也说了，管理越是严格的平台，引流效果往往引流也会更好。

6543

“如何操作国外视频搬运网赚项目？”

28 日

" 10 号，有朋友

留言，怎么把视频从 guo 外搬运哪些资源到 guo 内?即如何操作国外视频搬运网赚项目?

我前前后后想了很多遍，发现这个项目的难点是怎么下载 guo 外的视频，在解决了这个问题之后，今天就给大家分享一下操作方法。

1

首先有哪些 guowai 视频网站?

1、Twitter

Twitter 上也有很多视频，网友会上传许多关于奇闻趣事的相关视频，可运用的内容很多，打开视频网站的时候用谷歌浏览器，点击右键翻译成中文

2、LiveLeak

这个网站上的视频以地方时政及现实生活为主，比如各地的战争场景。

3、Hulu

视频内容包括电视剧、电影和剪辑等，还有一些电影、电视节目及部分网络工作室的幕后花絮。

4、Dailymotion

是一家视频分享网站，用户可以在该网站上传、分享和观看视频。

除此之外还有 you tu be。

除了以上的视频网站以外，还有下面 4 个视频素材网站也不错，就不对网站做一一的描述了，直接放网址。

Videezy

<https://www.videezy.com/>

CuteStockFootage

<https://www.cutestockfootage.com/>

OrangeHD

<http://www.orangehd.com/>

2

网站打不开怎么办？

需要 ti zi，这个懂得人可以在百度找下怎么去做。

3

怎么下载这些视频？

试试这个网址：<https://www.vidpaw.com/cn/>

打开之后点击视频转化器，然后点击在线下载器

还有一个更厉害的，支持 41 个网站下载。

地址：<https://savieo.com/>

4

寻找视频素材需要注意的点

1. 播放量太多的视频不要搬，播放量高的文章而且并不是只有你一个人想到要去搬运此类高质量的视频。所以为了避免竞争太大，最好尽量去找那些 10W+ 左右或者再低一些的视频。

2、找发布时期较近的视频，时间越长的视频，被别人搬运的几率会越大，所以最好是找近期发布的新视频。

3、别找标了 LOGO 的视频，像爱奇艺之类的视频网站喜欢强行打上网站的 logo，但很多视频作者们却会为自己的视频打上自己的 logo，而且有些你不仔细看还发现不了，所以搬运的时候要注意，但是如果你会视频去水印这一技能，有无 logo 标志都无所谓。

5

二次创作

之前的文章中就分享过二次创作，这里在分享一下比较详细的方法。

搬运视频不是简单的直接把别的平台的视频下载过来发布到另一个平台，这样做不仅没有流量，严重的会降低账号权重甚至封号，所以我们需要做以下的二次创作。

1、修改 MD5

目前网上改 MD5 值的软件有很多，但也有很多是病毒，所以这个信息差就成了很多朋友在搬运上遇到的大难题。

如果不知道怎么下载的朋友，在商梦网校回复关键词：md5

系统会发送一个 md5 值修改工具给大家。修改完 MD5 之后这个视频就可以被平台定义为“原创”视频了，不过由于现在平台的审核检测越来越智能，再加上有的平台甚至还有人工审核的环节，所以光是修改 MD5 还是远远不够的。

2、改帧率

因为帧数也是机器检测的内容，所以用软件把帧数修改掉，也可以很好的消重，所以我们需要进行的第二个修改步骤就是对视频的帧率进行修改使用魔影工厂可以轻松解决问题。

我们一般会用软件把视频的帧数修改到 30 帧到 60 帧之间。有了这个步骤就能有效地通过智能审核。

3、内容时长

内容时长也不能一样，你一样，直接就可以检测出来是一样的，所以可以做截断，也可以做加长，比较省劲的方法是截取，但是要注意的是尽量把开头也截取掉，可以避免被检测出来是重复。

4、加片头片尾/封面

在通过了 MD5 检测、平台智能审核之后，你的视频基本上已经可以上传到其他平台了，不过为了保险，我们还需要给视频加上一个片头片尾，以达到通过人工审核并打造个人 IP 的目的。

搬运也要搬出水平，把所有的视频都加上统一的片头，让用户一看到片头就能知道作者是你，这就是我们要达到的效果，也就是一定程度上的个人 IP。

5、添加水印

因为我们是搬运的，所以也许会有别人的水印或者其他平台的水印显示，所以我们自己也要制作个水印。这个水印不要是联系方式，尽量是你自己的自媒体名称就可以了，也比较方便，而且还有高识别度。

另外在这里分享一个加水印的软件，Video Watermark Pro 影音转霸(可批量加片头片尾水印)

想要这款软件的朋友，关注商梦网校公众号，在公众号里面回复关键词：影音转霸即可免费获取下载地址和解压密码。

二次加工，如果大家能挑选以上 3-5 个做好，基本上就是能躲避被检测出来的风险。

最后，这个项目就分享到这里了，有了视频之后上传到你想要的平台即可！

6525

“四大直播电商平台公域流量到私域流量的运营逻辑” 8 日

“在传统中心化电商模式下，平台是品牌、商家与消费者交易及沟通的中心，对流量、交易数据及客户关系为强控制力。

随着电商社交化、内容化、去中心化的发展，平台对商家及消费者的强控制力开始逐渐下降，使品牌、商家与消费者产生直接联系并进行销售转化的效率更高、成本更低。

在流量获取到转化运营的过程中，私域流量的价值不断上升。

BATTK(百度、阿里/微博/小红书、腾讯/B 站等、头条/抖音、快手)目前占据移动互联网 7 成江山。

其中，阿里和百度是搜索模式的代表，腾讯是社交模式的霸主，字节跳动是推荐模式的先行者，快手则兼具社交与推荐……

随着中心化平台的流量成本不断上涨，三类平台对流量的掌控力均已不同程度减弱。

特别是以阿里、京东为代表的中心化电商平台开始面临 GMV 增长放缓的现实。

于是中心化电商平台一方面开始通过技术合作、投资收购等方式向外部(微信、抖音、小红书、B 站等)获取流量;另一方面，则不断创新新产品新模式加强平台内品牌商家和用户粘性(微淘、有好货、哇哦视频、淘宝直播、品牌号、京东发现号、京东直播等)。

对平台而言，流量放缓使其进一步收紧了对流量的控制，促使更多流量聚集于头部企业，

以及中长尾商家的出清。

在这样的情况下，中小商家与私域流量的结合更为紧迫。

那么，进一步研究和分析平台的公域流量与私域流量，它们之间到底是什么样的运营逻辑？

首先，要明确的是在流量充沛时，大量免费或者低价的公域流量可以转化成为品牌、商家的私域流量，商家的私域流量又沉淀在平台上、成为平台的公域流量。

但当流量红利衰退，平台对公域流量控制力和货币化诉求提升，公私域流量的矛盾加剧。

其次，私域并不是新概念，在社交没还没普及的时候，通讯录、电子邮件都是私域流量的表现。

随着微信、微博等社交平台的出现，使私域流量的内涵进一步延展，对于品牌、商家而言，私域流量也意味着真正的用户资产沉淀。

一方面，很多品牌与商家已在传统电商模式中积累到一部分的初始“粉丝”，但事实上中心化平台的用户属于平台，与品牌商家的关系并不紧密，只有将用户导入自己的平台(独立的app、微信群、公众号、个人号、企业微信等)才能实现可控的私域流量。

另一方面，品牌商家在公域流量池中获得曝光是需要付费的，成本会不断攀升，相较而言尽管私域流量也需要商家运营维护，获客成本却相对低廉且更为长期并且带来直接的销售转化。

最后，随着关注的人越来越多，品牌、商家才有可能建成私域流量池，使拓展其他服务成为可能。

如何玩转公域到私域流量？

这需要结合不同的平台特点具体分析，不同类型的平台因其发展阶段、产品基因的不同，其用户体量、增速、时长、黏性、粉丝质量也会有明显差异，对私域流量的运营有根本性的影响。

在流量中心化程度和阶层流动性的维度空间中，中心化程度越低，粉丝价值越高；阶层流动性越低，粉丝价值越高。

中心化程度高、阶层流动性高，典型是抖音、小红书。

中心化程度高、阶层流动性低，典型是淘宝&天猫、微博。

中心化程度低、阶层流动性高，典型是微信、快手。

中心化程度低、阶层流动性低，典型是 B 站。

从流量端考量，微信是当之无愧的私域霸主，快手紧随其后(QQ 类似)，B 站也具备一定的潜力。

而淘宝、微博、抖音尽管以公域流量为主，但通过平台一定程度上的放权也有希望营造出一定范围的私域领地。

一、微信的流量运营逻辑

微信先是建立了高度去中心化的社交工具，从而形成了强大的流量，这些流量通过社交进行了强关联。

在这个基础上，微信建立了公众号和视频号的内容平台，在社交关联之外增强单个用户的平台粘性。

而微信群和小程序(含直播)进一步沉淀用户，其中微信群将用户的强社交扩展进入泛社交领域，然后使用户能够与更多的次级用户产生社交关联；小程序则实现用户的转化，包括内容、陌生人社交、交易等。

个人服务号和企业微信则让品牌商家能够以组织中的“个人”形式关联个体消费者，以社交关联的方式实现更多顾问式服务和导购式销售转化。

微信的公域流量主要是内容平台(公众号和视频号)和个人朋友圈(对平台来说是公域、对个人来说是私域)，品牌商家可以以免费的内容形式(图文和短视频)、社交关联形式(微信群加好

友、创建新微信群)获取私域流量，转化成个人好友和公众号粉丝。

当然，也可以通过腾讯广告平台——广点通或公众号后台广告主投放广告，以付费方式从其它公众号(未来应该会增加视频号的广告投放)和个人朋友圈获取公域流量，转化至自己的公众号，或直接调转至小程序进行转化。

微信的公域流量至私域流量的运营逻辑很简单，以各种工具为载体，将免费内容和免费社交关联与付费广告进行了结合，即满足了头部品牌高效率获取私域流量的需求，又满足了小微品牌免费获取私域流量的需求。

当然，这两者并不绝对，免费和收费可以随时低门槛转换。

微信生态体系开放，第三方服务平台助力商家电商变现。尽管封杀了外链和诱导式分享，但微信通过小程序升级迭代以及第三方服务平台实现微信内的商业闭环。

以有赞为例，其帮助商家搭建自有移动商城、小程序实现网上开店、网上营销、获得订单以及管理客户，帮助商家在微信体系内完成私域流量的变现。

一、淘宝的流量运营逻辑

淘宝是中心化的电商平台，用户基于搜索行为寻找商品，平台拥有对流量的绝对掌控权力，店铺收藏影响有限。

淘宝主要通过内容化来涉足私域流量，包括有好货、淘宝头条、哇哦视频、微淘等，其中最为重要的就是淘宝直播。

直播是建立于“关注”关系的互动视频，用户流量分散在各个直播间内，主播对用户具有很强的影响力;直播电商更强调“信任”，相比于“看脸”的直播打赏，黏性更强。

淘宝中心化电商与直播二者看似矛盾，实则不然。淘宝直播营造了非常好的私域流量运营池，但是由于主站无法向直播导流(尤其是商家)，这是由搜索行为决定，淘宝直播天生处于“流量饥渴”。

事实上，抖音、快手也曾长时间为淘宝直播主播提供流量来源，而微博、小红书、哔哩哔哩也相继加入。

直播是淘宝私域流量的重要载体。从产品设计层面分析，分别可以通过淘宝 App 和淘宝直播 App 进入。

强调“关注”和采用“瀑布流”推荐方式的淘宝直播创造了相当大的“私域流量”空间。(每场关注主播直播都会有通知栏通知)

目前来看，尽管存在着大量的店铺直播，但在头部 TOP 100 无论数量还是 GMV 都以达人为主，这与直播的内容导向相符合。

电商内容化提升转化，内容电商化创造需求，店铺直播在提升转化方面颇具潜力，但通过持续的直播内容维系私域关系存在难度。

对于三类主播来说，直播对私域运营的价值各不相同：

商家有店铺主播：是淘宝和天猫的基本盘，直播可以做到锦上添花，但不会与原有商业化结构产生太大偏离；

达人有店铺主播(比如薇娅)：平台对于他们在主站的流量扶持是相对较少的，在本身优质供应链的基础上，通过达人直播，可以更好地维系用户，是最具潜质的方向；

达人无店铺主播(比如李佳琦)：可以通过“人肉聚划算”的定位(即拼多多的低价爆款&值得买的买手模式)，实现吸粉又创收，“反哺”品牌商家，又为平台带来新的用户，是目前的主流方向。

效率和场景化是淘宝直播的优势，定位于购物场景的淘宝直播，粉丝价值要远高于其他平台(表现为粉丝直播转化率、直播购买转化率等)。

无缝对接成熟、优质的供应链也给达人提供了商品保障，因此淘宝直播也成为众多内容平台的合作首选。

三、抖音/快手的流量运营逻辑

短视频是富媒体的表现形式，而不是本质，其核心仍由产品和内容生态所决定——抖音强媒体弱社区、快手强社区弱社交。

抖音先做推荐后做关注，快手则是将推荐当作了关注的启动器，跑通了“推荐”和“关注”的协同效应，这是由二者流量机制差异所决定。

抖音更关注“推荐”，快手更倾向“关注”，就像是“看电视还是看人，电视会休闲时间看，但关心的人会时刻向打开看看”。

算法与交互设计相辅相成，“瀑布流”助力“关注”、“同城”交互。

从用户体验的角度，打开抖音直接进入播放模式，依靠上下滑动来更换视频，这种懒人交互提升了用户的黏性，削弱用户改变的意愿。

“附近板块”、“关注板块”的使用几率大幅降低，用户注意力黏在头部用户的优质内容上(抖音算法决定推荐内容更优质，无需用户更多操作)，中心化加剧。

反过来，快手的三个交互方式(发现、关注、同城)都是“瀑布流”(推荐可以改为大屏模式，需手动设定)。

且由于算法机制，快手表现的内容优质密度没有抖音那么大，需要用户进行挑选，这也就是为什么“关注”、“同城”使用频率这么高的原因。

如此看来，“滚动播放”更适合抖音，“瀑布流”更适合快手，而“瀑布流”+“公平的算法推荐”(头部视频限流，给其他中尾部展示空间)共同塑造了快手的“社交属性”空间。

所以快手更强调用户间的关系、私域流量生态更加成熟;抖音流量更多掌握在平台方，私域流量生态仍在探索。

短视频触达受到算法限制，直播仍是短视频私域流量的重要载体，此外，快手的群聊功能也具有潜力。

抖音直播的入口主要是左上角的“Live”，依然是大屏模式，淡化关注，依然是平台流量逻辑。快手直播的入口在关注 Tab 下首行，用户与主播之间联系非常便捷。

与抖音只为互相关注的用户提供群聊不同，快手的群聊功能与 QQ 相似(不限用户关系)，更方便的维护粉丝关系。

从黏性、时长、留存率来看，抖音、快手与 QQ 极为相似。

一方面，似乎意味着短视频平台的用户天花板约等于 QQ;

另一方面，快手在社交属性上也有望更进一步，也将更有利于私域流量运营。

在直播带货早期，抖音、快手就接入了淘宝、天猫、京东等第三方电商平台，帮助内容创作者按 CPS 方式抽佣。

过去几个月，抖音对网红带货施加更多限制-限制带货视频数量、商品链接需跳转至内部信息流界面，快手也更加倚重自身建设和有赞等 SaaS 产品。

短期来说，中心化电商平台完善的货架、根深蒂固的用户习惯以及良好的履约系统不可短期复制，但长期来说，自建电商体系、更好的服务商家是必然选择。

6535

“如何在竞争激烈的互联网行业不被淘汰？”

14 日

“互联网

行业是一个竞争力极大、甚至可以说残酷的行业，不进步就淘汰，也正因为这种“潜规则”创

造了一个个伟大的平台企业，赋予了互联网行业独有的价值观与生命力。

那么我们如何在竞争激烈的互联网行业不被淘汰?有这么几点需要悟透。

专业能力

努力成为所属领域的行业专家，说的白话些就是能有两把刷子，基础知识清楚明白，上层逻辑模型玩得转，更好的是在基础的逻辑上能有所延展与创新，并验证有效，能复制能提升效率。对互联网行业来说，行业自身的快速迭代要求每一个在互联网行业的从业者都要快速的学习和实践。

洞察与思考

洞察：行业洞察，市场洞察，业务洞察，要养成收集信息的敏锐度善于总结发展核心要点。

思考：思考方向，思考路径，思考业务本身，时刻琢磨业务的不足，待优化的环节，和大趋势的发展。

举个简单例子，如果你是一名新媒体文案，你是否做到了长期研究你的目标群体的大痛点?是否做到了时刻关注各种新闻网站，浏览行业垂直网站，以保持新闻敏感度?是否能快速将你的写作定位角度与热点事件结合?

生活态度至关重要

人人都向往美好的生活，正确的生活态度也往往影响着人的工作。曾经的亚洲首富李嘉诚也说过，心态越好，运气越好。

生活习惯：好的睡眠有好的精力能更好的工作，规律的作息带来时间的有效利用，好的健身习惯带来强劲的体魄从而获得旺盛的生命力。

学习习惯：好的学习习惯比顿悟更重要，日进一卒比大家想象中的要更有效，人是在持续进化持续迭代的，一代更比一代强，要学会自我进化。

性格的优势：对世界的好奇心带来新的活力，用心工作的态度、耐用的平常心、阳光向上的态度都是你的性格优势。

品性与价值

用人：近期看判断-中期看能力-长期看品性

品其实就是品德，性其实是性格。

皮实耐用不娇气，三观正直不矫情，正直真诚，会自省会道歉。热爱自己的事业并愿意持续产出价值。

价值就是涉及的资源广度，资源，钱，人，时间，能力，都是资源，努力成为资源的整合管理中心和核心链接点，产生的价值才更有效用。

简单有效更直接

构想有逻辑，表达简单有效率，工作中保持稳定的心态并持续创造价值是延长保质期的不二法门。

淘汰这件事情跟生命力一样是一件不可逆的事情，人终会老迈岁月也必定迎来春夏秋冬。在时间的大河里持续的产出价值是尽显尊严的能力。

我们从懵懵懂懂到独挑大梁，责任越来越重，我们也越来越焦虑，焦虑的解药就是持续迭代持续进步变得更强。

6522

“0成本操作抖音音乐号月入 2w+的玩法拆解，速看” 11日

"其实音乐号玩法并不是最近的产物，但尽管如此，这个项目还是有非常大的可行性和操作空间，项目的玩法套路还是值得一看，今天嗨妹将分别从项目玩法揭秘、变现方式 2 个方面，

跟大家唠唠关于抖音音乐号变现引流的几个点。

01

抖音音乐号玩法揭秘

这个项目的门槛还是比较低的，不需要真人出镜，只要利用好最近的热门音乐就能把号做起来，在一天内精准吸粉上百是不成问题的，但是有一点要注意的是，音乐号的粉丝都是泛粉。

还是老规矩，嗨妹先给大家看看抖音上的音乐号，对账号先有个基础的认知。

这个项目的核心操作点就在于以热门音乐为主题去做视频混剪，利用各个时间段的流行/热门音乐为诱饵给抖音号吸粉，再将流量导流到私域流量池或者直接做抖音淘客变现。

在了解完项目核心操作点之后，下面给大家讲讲怎么塑造内容：热门(流行)音乐+煽情的标题文案+影视混剪。

视频的音乐素材可以在网易云、QQ音乐、虾米音乐等音乐平台以及抖音官方的热门音乐榜上收集，多点关注这些音乐平台的榜单歌曲就可以筛选出来，还可以在全五分数据分析平台(www.quan5fen.com)上查看近期的抖音热门音乐榜做参考

一般的视频内容形式主要有这几种：

静态轮播图+歌曲(其实就是找几张精美的图片做轮播，然后打上歌词的字幕，再配合热门音乐)

套用 APP 的视频模板(通过带有视频模板的软件，直接使用软件上面的模板，然后套入音乐和 MV，一个完整的音乐视频就做好了)

长视频(这种一般是做音乐合集，在视频开头简单介绍内容，然后插入每首歌的高潮部分和 mv 片段混剪一起)

在前期去做的时候可以多点参考同行的视频剪辑风格类型，比如说看看别人是怎么剪辑分手类的情歌，文案都是用的什么类型的，先模仿学习再创新改变。

视频的文案标题主要是根据针对粉丝的类型和喜好来选择，这需要一定的时间来观察和摸索，一般的文案可以在网易云热评里面找，网易云的评论区从来都不缺故事和情话，是很不错的文案素材来源。

02

涨粉后，网络项目有哪些变现方式？

抖音音乐号的变现方式也比较广，嗨妹总结了以下几种方法，希望能对大家有所帮助：

1、售卖车载音乐 U 盘

第一种方法也是最常见的方法，那就是卖车载音乐 U 盘，通过出售 U 盘里储存的抖音热门音乐赚钱。

将收集到的音乐刻录到 U 盘，U 盘的价钱可以根据歌曲的数量和内存大小来定，货源一般在阿里巴巴就能找到，成本价大概在几块钱左右，卖出去可以把售价翻个几倍。

自制音乐 U 盘的难点主要在收集热门音乐上，可以自己做也可以直接购买现成的音乐 U 盘。

可以引流到微信上卖，也可以挂个小黄车，低成本高利润！

2、周边产品

除了卖音乐 U 盘之外还可以卖一些与音乐有关的周边产品，将抖音上的流量引导到微信变成自己的私域流量之后，通过维护保持一定的流量和粉丝粘性，卖点什么不是卖？

例如：扩音器、音响、耳机、音乐盒、定制歌词书签等产品都可以选择，但是一定要注意产品的类型不要偏离音乐这方面，不然就像挂羊头卖狗肉。

3、账号出售

还有一种变现方法就是通过混剪音乐视频引流泛粉，账号粉丝累积到一定的数量就迅速卖

点账号换钱或者是出售粉丝，这种就是只做短期账号的。

这类变现方法归属于违反规定营销推广，归属于官方网严厉打击的个人行为，嗨妹不提议大伙儿用这类钻空子的方法变现。

4、卖教程

另外一个硬核的变现途径就是做项目培训卖教程，目前这个项目在抖音已经相对饱和，有些的硬核商家就开始将方法打包好转卖出去。

03

结语

对于咱们做淘客的来说，人在哪里流量就在哪里，流量在哪里钱就在哪里，哪里有流量哪里就有淘客。

在当下，短视频是最新的也是最热的内容承载方式，这个项目本身没有太大难度，但谁也不能保证你百分百挣到钱，二八定律一直存在，只不过是这个项目相对来说投资较低，收益较大而已。

最近写了很多关于抖音项目的文章，嗨妹有一点想告诉大家，不管是做什么项目都要记住一点，那就是无论互联网时代和平台规则如何变化，优质的内容永远都是核心竞争力，内容为王这个道理永不过时。

6532

“分享几个日赚 50-100 元的兼职项目，疫情期间在家也能上手”

年 1 14 日 “今天我跟朋友分享几个日赚 50-100 元的兼职项目，疫情期间在家也能上手，算是缓解一下目前受疫情影响收入减少的危机。

一、家电清洗行业

随着现在人们对自己身体健康的意识越来越注重(看保健行业就知道了)，空调等家电的清洗如果你普及给人们这个知识，会有非常多的用户招你上门为他服务。

把你清洗的效果和普及给人们这些知识后，你根本不愁没有订单，这个行业低成本，但辛苦，适合吃苦耐劳的人。

能赚多少钱？

我们来算条公式：

例如：你所在的 3 或 4 线城市，人口平均为 50 万人；

以 5 个人为一个家庭，就有 10 万户家庭；

每个家庭至少有 7 台电器吧？(空调 2 架、冰箱、洗衣机、热水器、油烟机等)

平均清洗一台空调或洗衣机就是 100 元的费用；

10 万户家庭*每家 7 台电器*清洗每台家电 100 费用=7000 万的市场份额。

这还是每年每户清洗一次的份额，一般来说，家电至少清洗 2 次/年，1.4 亿份额。

空调、洗衣机、油烟机等要吸够一年的脏东西再来清洗吗？爱健康的人一般是不允许的。

现在很多家庭都不知道一些家电需要清洗，也没人去普及这些知识，所以现在来说，家电清洗还是个朝阳行业；

这个行业的回头率非常高，一般清洗第一次过后，第二次的清洗概率高达 90%，就是说你一旦服务了一个顾客且让他满意，那么就很可能成为你的终生客户！

第二：游戏陪玩

一边玩着游戏就把钱挣了，收益还不低。

这个适合大多数女性或者少部分游戏技能比较厉害的男性做，一般入门时薪大约在 20-30 元，再厉害的也有 150 元每小时的。

如果你会唱歌，你可以接唱歌单；

如果你打游戏很厉害，你可以接游戏单；

如果你什么都不会只会聊天，你还可以接闲聊单。

总之，只要你有时间就可以通过陪玩接单来挣一部分零花钱，平台上面也不乏许多全职做陪玩的。

常见的陪玩平台有：

在家闲着无聊想用一边打发时间、一边挣点零花钱的同学们可以尝试一下。

游戏也玩了，钱也挣了，多舒服。

第三：闲鱼卖虚拟资源

像英语 4/6 级考试资料、某专业技能鉴定培训课、某电影资源、小说资源、实用软件这些都是属于虚拟资源的一种。

我们可以通过不断搜集资源在咸鱼或者淘宝上售卖

像这种也是属于信息差的一种。

给大家推荐一个老梁自己常用的资源搜索网站：吾爱破解

在这里经常会有人分享一些比较珍稀的资源，包括软件、教程、之类的，我们完全可以把下载下来挂到闲鱼上去卖。

一个单价 2 块钱的教程，成本却为 0，只要你的曝光率够大、对于平台的规则理解到位，月赚 5000 轻轻松松。

第四、做学生错题打印机项目

这项目已稳定了，一天能赚 2000 元。我代理了一个学生整理题目的工具 - 错题机(学生错题打印机)，一台利润 500 元左右，一天能卖 4-5 台。

我先晒一下淘宝业绩，刚起步不是很好：

我有 3 个微信号，一共大概 12000 多的潜在客户(都是家长学生老师)。

很多人就要问，去哪里加这么多潜在客户，太困难了！

前几年很多店都用免费的套路，比如免费洗车，免费 98 元的烤鱼。所以我也做了一个免费计划，果然很有效。

1、在网上花了几百块钱买 1000 个 G 的中小学网课资料，学而思讲课视频，奥数讲义，真题，知识点分析等电子资料。

2、去学校门口，竖一个二维码牌子，加微信，免费送小学资料(宝妈聚集的公园我也去过)。这样半个小时，就有 50+ 的微信加入了，全部分组整理好，然后我可以直接发给他们对应的网课资料(0 成本)，也可以要求推荐 3 个家长，就赠送更多资料，新人继续这样要求，那么就是 3 的几何级数增长了。

3、多跑几个学校，保证把你微信加爆了。

4、ok，潜在客户已经有了，就要转化为现金流，开始打广告，让他们下载错题本 app 试用，反正试用是免费的。低价卖一些错题机(零售价 1699)。由于受众比较大，第一批 20 来个客户，不会太难，这个时候 1 万的利润到手。

5、这样就完成了潜在客户的原始积累，就赚这么点钱肯定不够的。再来一招，把这些购买了的客户都发展成你的下级代理。让他们给你赚钱，价格降低，你只赚 300 一台，让下级去赚 400(量大后，你采购成本会下降 300)。

6、后面怎么操作应该基本上没啥问题了，当你拥有这么大的规模时，再卖点其他学习用品，或者给培训机构拉新，是轻而易举的事，而且利润更大。

除了一开始跑学校的几次时间，基本上不会耽误你工作，我最多的时候做到 5 万一个月，和阿里中级程序员差不多吧。至于选择什么错题机，你自己去 1688 网找产品就可以了，我在

这里就不推荐了，免得说是打广告。

说白了，这个产品目前处于垄断，自己拥有定价权，也不会像面膜一样被大家做烂。然后用代理的方式推广，几何级数增长。

第五、手机刷步器赚钱

1、跑步赚钱小程序

有许多微信小程序都可以通过行走步数来换取小礼品和钱，这种免费薅羊毛的项目大家都喜欢。

2、支付宝获取蚂蚁森林能量

目前支付宝的蚂蚁森林能量现在靠跑步有能量。步数越多能量越高，达到一定数量就能在沙漠上种一颗属于自己的真树。

3、微信占领封面打广告

大家都知道步数最多的人可以占领微信运动的封面，却不知道它其实还是一个黄金广告位。这广告位可以出租赚钱。

4、QQ 运动红包

QQ 上的步数用处更直接，是以多种红包的形式奖励，不同数量领取到的红包出处不同，步数达到 10000 步所有红包都能领。

5、其他跑步赚钱 APP

除了上面常见的软件，还有许多记步 APP，或多或少的能通过步数换福利哦。

最后，怎么赚钱呢？难道安装好这些 APP 什么也不干，拼命的跑就行了吗？那我告诉你，腿跑断了也赚不了多少的。

真正展示技术的时候了，看下图：

你买个刷步神器就够了，完全就能做这个项目了！

最后，如果真的想搞点副业，可以多去一些正规的网站，学点真本事，啥自媒体啊，引流啊，卖货啥的。。。

6514

“互联网赚钱的 15 条建议，建议收藏，早晚用得上。” 30 日

"先问大家：人在江湖，是先做最简单事还是先做最难的事？很多人会选择先做最简单的事，但偏偏简单的事情做多了，遇到稍微有点难度的事儿会习惯性丢盔弃甲。

举个例子：从大学毕业出来最难得事情是什么？是找工作，社会上什么工作最难做？销售工作；对学生来说什么最简单还能逃避不用赚钱？考证。所以很多大学生找不到满意的工作都会考研，当然，不乏有想学更多知识的，还有必须读研的某些专业除外。剩下的 10% 干自己专业的工作，1% 会选择做销售，选择创业的更是寥寥无几。做 2 年销售或者创业两年，以后遇到任何困难，都会觉得是浮云。孔佳大学期间兼职过销售，临近毕业选择互联网创业，至今第三年，我最大的感悟就是：人还就真的简单现实一点，做离钱近的事(违法除外)

那么我们在互联网创业或者说是想在互联网赚钱，最难得是啥？

是定位，也就是卖点，卖点锁定了，搞流量做技术搞服务都简单。在网上做啥最简单？听课、学习、吹牛，绕了一圈，还得乖乖去上班。

我互联网创业 3 年，卖点从来没变过，就是社群，至于我贝兼没贝兼或者赚多少在网上实在不便多说，这年头喷子太多键盘侠太多，说出来他们都要挑战我。但因为我从小到大都选择一开始就做最复杂的事，所以我今天就斗胆给大家分享一下做互联网的 26 条建议，

1: 一个人, 有一个绝活就行了, 绝活多了, 自己就不值钱了;做互联网, 锁定一个卖点就够了, 卖点多了, 最后都熄火了。

2: 卖点确定了, 每天就是循环三三机制, 每天对标 30 个同行, 做 30 个数据库;每天做 30 个精准流量进入维心, 每天增加一个维心号;每天维心朋友圈做 30 个激活系统。

3: 能在朋友圈被动成交的, 绝对不放在对话框成交, 精准流量三句话不买单, 直接过滤。

4: 要想不被同行超越就做同行不可复制的事情, 很多做互联网的习惯性所有文章或者音频视频抄袭杂交, 可复制;什么是不可复制?就是做原创, 哪怕伪原创都比你复制强。我才搞互联网的时候碰到过一个贵人, 他做互联网一年赚 6 千万, 我问他什么时候能和他在互联网赚的一样多;贵人说: 我每天写一万字原创直播三个小时。我一听, 难怪那么厉害, 一般人做不到。

5: 把三三机制刻在脑子里, 习惯性简单, 把所有复杂的人和事都剔除掉, 一天只做三个动作: 做流量, 发朋友圈, 收钱;其余的都是婚外诱惑的情人和小三。

6: 以前可以晒收款截图, 以后不晒收款截图, 这样蓝海才是蓝海。

7: 尽可能不碰实体卖点, 卖产品不如卖内容赚钱;换句话说假如你卖膏药未必好卖, 但你讲《黄帝内经》那么关于养生的东西你都卖的出去。

8: 复制衡水中学作息时间表, 量化当日工作内容, 执行力不够怎么办?给自己造场, 我们社群有个特战队, 每天都有人带着你复制衡水中学作息时间表;逼着进来的小白执行、出单。为什么要让别人出单?互联网就是相信你的人你必须让他出单。

9: 三三机制太难了, 但简单的事情做得太多的人, 终将是碌碌无为的人, 而有难度的事做多了会在不知不觉中超越芸芸众生。每天 16 小时做推广循环三三机制车房都会有的: 卖点唯一, 我们就卖社群 社群赚钱;有些人不信我, 说你这小丫头, 我说谢谢您听我吹牛。我是一个非常简单的人, 我喜欢简单的赚钱模式, 凡是复杂的我一律不碰, 有小白问我: 真的赚钱吗?我说: 你循环了几天的三三?他说实在太难了。我只能说谢谢您, 我们的项目配不上您。

10: 哪里有流量就在哪里搞流量, 能搞到流量的渠道持续深挖, 不能搞到的不要贪恋, 趁早放弃。

11: 做互联网的第一件事就是先在朋友圈打造个人品牌。

12: 习惯性示弱服软, 网上各种各样的人太多, 有人挑战你, 拉黑就行, 别跟他哔哔。

13: 假截图做得好只能吸引傻子, 内容做得好吸引的都是好汉。

14: 不得罪同行, 同行的账号 ID 不打听, 同行的流量渠道不打听, 同行的朋友圈不完全复制;对于同行这件事, 偷偷摸摸就行了。

15: 做项目的群里, 每天聊天的绝对不赚钱, 不聊天的绝对赚钱。

暂时这些吧, 后面再分享。

6508

"21 个终身受用的顶级思维, 你不可不知" 20 日

"关于素养

1. 蓝斯登原则

在你往上爬的时候, 一定要保持梯子的整洁, 否则你下来时可能会滑倒, 进退有度, 才不至进退维谷;宠辱皆忘, 方可以宠辱不惊。

2. 卢维斯定理

谦虚不是把自己想得很糟, 而是完全不想自己。如果把自己想得再好, 就很容易将别人想得很糟。

3. 托利得定理

测验一个人的智力是否属于上乘, 只看脑子里能否同时容纳两种相反的思想而无碍于其处世行事, 无事如有事时谨慎, 有事如无事时镇定。这样常常给自己、给他人安全感的才是最有

智慧的人。

4. 莫斯科定理

你得到的第一个回答，不一定是最好的回答。凡是多问几个为什么，你一定能得到最好的回答。

关于相处

5. 刺猬理论

刺猬在天冷时彼此靠拢取暖，但保持一定距离，以免互相刺伤。距离产生美。所以要想和人保持亲密的关系，不如先保持适当的距离。

6. 美即好效应

对一个外表英俊漂亮的人，人们很容易误认为他或她的其他方面也很不错，初见看外表，久处看心灵。一颗善良的心胜过千万张好看的脸，心慈则貌美，愿我们永远坚持善良。

7. 波克定理

只有在争辩中，才可能诞生最好的主意和最好的决定。古人曰：惟在辨中，乃能生之至计、宜也。所以争辩有时也不失为一剂良药。

8. 韦奇定理

即使你已有了主见，但如果十个朋友看法和你相反，你就很难不动摇。别人的观点仅仅代表别人，有时候，坚持自己很重要。

关于沟通

9. 斯坦纳定理

在哪里说得愈少，在那里听到的就愈多。世上不缺乏能说会道的嘴巴，而是缺少善于倾听的耳朵。只有很好地听取别人的，才能更好的说出自己的。

10. 费斯诺定理

人两只耳朵却只有一张嘴巴，这意味着人应该多听少讲。少说多做，说得过多了，说的就会成为做的障碍。

11. 牢骚效应

凡是公司中有对工作发牢骚的人，那家公司或老板一定比没有这种人或有这种人而把牢骚埋在肚子里公司要成功得多。

牢骚是改变不合理现状的催化剂。牢骚虽不总是正确的，但认真对待牢骚却总是正确的。

12. 避雷针效应

在高大建筑物顶端安装一个金属棒，用金属线与埋在地下的一块金属板连接起来，利用金属棒的尖端放电，使云层所带的电和地上的电逐渐中和，从而保护建筑物等避免雷击。

心情郁结时，要善于疏通；豁达乐观时，也要善于开导别人，如此，生活才会处处风景。

关于合作

13. 氨基酸组合效应

组成人体蛋白的 8 种氨基酸，只要有一种含量不足，其他 7 种就无法合成蛋白质。当缺一不可时，那个一就是一切。

14. 米格-25 效应

前苏联研制的米格-25 喷气式战斗机的许多零部件与美国的相比都落后，但因设计者考虑了整体性能，故能在升降、速度、应急反应等方面成为当时世界一流。

一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，只有善于团结，有整体意识，才能突破个人的力量。

15. 磨合效应

新组装的机器，通过一定时期的使用，把磨擦面上的加工痕迹磨光而变得更加密合。

刚看到一个人时，你可能印象没有很好，但通过一段时间的相处后，你可能会渐渐喜欢这

个人，这就是磨合的力量。

关于热情

16. 马蝇效应

再懒惰的马，只要身上有马蝇叮咬，它也会精神抖擞，飞快奔跑。有正确的刺激，才会有正确的反应。

17. 倒 u 形假说

当一个人处于轻度兴奋时，能把工作做得最好。当一个人一点儿兴奋都没有时，也就没有做好工作的动力了；

相应地，当一个人处于极度兴奋时，随之而来的压力可能会使他完不成本该完成的工作。

世界网坛名将贝克尔之所以被称为常胜将军，其秘诀之一即是在比赛中自始至终防止过度兴奋，而保持半兴奋状态。

所以有人也将倒 u 形假说称为“贝克尔境界”。激情过热，激情就会把理智烧光。热情中的冷静让人清醒，冷静中的热情使人执着。

关于处世

18. 吉格勒定理

除了生命本身，没有任何才能不需要后天的锻炼。天才就是百分之一的灵感加上百分之九九的汗水。所以，前路无法预料，不妨努力。

19. 巴菲特定律

在其他人都投了资的地方去投资，你是不会发财的。特色不特，则优势无优。善于走自己的路，才可能走别人没走过的路。

20. 塔马拉效应

塔马拉是捷克雷达专家弗·佩赫发明的一种雷达，它与其他雷达的最大不同是不发射信号而只接收信号，故不会被敌方反雷达装置发现。

善于隐藏自己的人，别人看不透他的心思。能识人的人，别人没办法在他面前隐藏自己的心思。

21. 弗洛斯特法则

在筑墙之前，应该知道把什么圈出去，把什么圈进来。人这一辈子，选择很重要。

做明确的选择更加重要。所以，做决定时多问问自己的内心。人就这一辈子，一定要过好。

6482

“公众号一篇文章能赚 23 万？企业和机构号支持付费功能吗？”

年 1 5 日 “当然是有反对的声音，也可能会掉许多粉丝，但不乏支持公众号知识付费的读者，希望通过这样的鼓励，让创作者制作出更加精良的内容。

内容付费是否为大势所趋？

三、四年前，知识付费的赛道就已经火热起来，在媒体及声频领域，年-年有近500个项目获得融资，被资方青睐。曾几何时需要看大量广告才能看正片的视频类 APP 也打开了会员模式的局面，可见读者或者观众对于内容付费已经逐渐习惯。

内容付费进入成熟期后，公众号才大刀阔斧进行灰度测试，最高一篇文章获利 23w 也说明了公众号内容付费未来可期(现阶段，微信平台是不参与内容付费的分成的)。

竞争者巨，精良者存

微信灰度测试的两个多月时间里，约有一万四千多的公众号开通了此功能，而没有开通的更占了大多数。有人会问，这么多公众号来分羹，那岂不是竞争很大？

首先明确的是，任何行业，特别是热门行业竞争都会非常巨大，因此才会有大批的公众号运营者注册键盘喵编辑器，就为了排版更好看。

而内容精良的公共号粉丝上限都可能达到亿位。一些耳熟能详的公众号，逻辑思维，500万粉丝;冷兔，480万粉丝;冷笑话，330万粉丝，具有500万粉丝的内容付费，那么只有百分之一的付费率，单篇最低1元，每篇文章也将有5w的收入。

给结论

能开就开，权限到手最稳妥，就算以后不用。对自己内容放心不放心就可以试一下收费文章，掉粉也要有心理准备，效果不好再说。

做大粉丝基数是重中之重，而让粉丝有所吸引、有所收获并愿意付出，是一篇篇高质内容累积起来的。所以如果想做出粉丝众多的公众号，最重要的就是坚持。

6505

“免费互联网赚钱方法有哪些？教你正确操作赚钱项目”

年 21 日 "一、网络赚钱项目如何操作？

第一：项目定位

哪一个行业赚钱不赚钱并不重要，重要的是您能把要做的项目做成赚钱的，才是重要的创业，开店都是好事!但是善意的提醒您，创业有风险，创业有艰难!不管选择什么行业，一定要结合自己的实际，在想项目的时候，不要去想将来运作好了，会赚多少钱，可以这样运作、那样运作的。

第二：项目选择

现在网络上投资创业项目诸多，如果你不是很了解网络，那么建议你就从开网店做起，开个淘宝店，拍拍店，都是不错的选择，投资成本不用太高，有的产品几百元就可以开店，用心去做了，一个月的收入也非常可观!(文章原创首发，未经授权，转载此文章，请注明出处：舒凡网创)

第三：不断学习

网络浩瀚似海，我们要不断的学习才能在网络中跟别人逐鹿，不然被淘汰的注定是自己!创业需要有坚定的心，和刚强的毅力，遇到什么困难都不难放弃!要努力的寻找办法来解决问题!

二、热门免费网络赚钱项目

NO.1 打码赚钱

项目概念：就是打验证码，输入验证码赚钱的意思

项目优点：收入稳定、时间自由、收钱快。

项目介绍：也许你还不了解打码赚钱，但实际上，打码网赚比较热门，虽说打码赚不了大钱，但打码网赚收入稳定，打码任务 24 小时全天都有，不用担心没码可打的情况。打码时间自由，你不想打码了，可以在打码软件中，停止打码;想打码，随时都可以开始，既没有时间限制也没有任务量的要求!当然，打码数量越多，就赚得越多。打码收钱也快，一般打码累计到 1—

5 元左右就可以提现了，基本上，都可以当天结算收钱!(关注工重号：舒凡网创，每天更新更多最新赚 Q 干货，发放超值资源福利，365 天从不间断!)

NO.2 游戏试玩

项目概念：就是玩游戏赚钱，玩游戏升级，达到一定的等级就可以获得相应的报酬。

项目优点：时间自由，在娱乐的同时，还可以赚钱

项目介绍：此项目很适合喜欢玩游戏的朋友，在玩游戏的同时，还可以赚钱，何乐而不为。而且这些游戏的项目，其实升级都算快。目前游戏项目非常火爆，都推出各种活动来吸引大家眼球。

NO.3 网盘赚钱

项目概念：网盘赚钱，顾名思义也就是我们将资源上传到网盘，网盘会自动生成一下载链接，有人通过这一下报对接下载，我们就获得收益，而网盘商获得的是广告费和流量。

项目优点：只需要分享上传的网盘资源给别人，有人下载，你就有收入。下载的人越多，你的收益就越多。喜欢互联网项目引流成交操作方法舒凡欢迎你来舒凡网创学习。

项目介绍：网盘上传的文件下载后，进入下载页面时，会展示网盘商投放的广告，我们获得的就是一分广告抽成。

NO.4 购物返利

项目概念：在指定的网站上购物，可以获得一定的购物返现或提成。

项目优点：购物更省钱，更便宜，推存好友，还可获得推荐返现！

项目介绍：当你在购物返利网站购物时，可以获得一定的购物返现，这其实是在为你节省购物开销。还有些购物返利网站，不仅可以购物省钱，还可推荐好友，一旦你推荐的好友购物成功，或者你的朋友都可以获得注的购物返利或现金！

6511

“网上赚钱的九大兼职项目，我的亲身体验及总结” 22日

"做为一个大学生真的很苦恼兼职的问题。本人从小就喜欢赚钱啊，喜欢攒钱，想做兼职的初衷不是说赚钱买东西，而是看到数字蹭蹭的涨非常开心啊！但是网上真的好多骗子，不过还好我这种贪财的个性是绝对不会落入交押金赚钱的圈套的。

今天我想跟朋友分享一下我经过的 9 个网络兼职的体验，当然这些项目都是我尝试过免费的。

第一：百度评估

特别正规的公司，时薪也合理，然后就看了各种培训资料，过了入门考试，接下来接任何任务都需要先考试，记得是 65 才能及格，培训资料特别多，而且背过了规则也很难做对。最后 106 个人加群，100 个通过入门考试，3 个通过专项考试，就这三个人能接任务，我考了 9 次都没考过！卒

第二：高价打码

这个其实还是挺不错的，现在也在做，但不好的一点就是一个月只能做一次，合格之后 20 块钱，就只用打几个码，手机和电脑的项目都有。只能一个月赚这一次……可以做着玩，毕竟有总比没有好，上手还是很快，没难度。

第三：游戏试玩

很多公众号说是推荐什么安卓，苹果的试玩，苹果系统还好说，一次能赚 3-5 块钱，安卓就差很多，而且还有很多要求到达多少才能提现的规定。再就是公众号推荐给你，总会让你记得填邀请码之类的东西，这个其实不算服务性质了，因为填邀请码她们是有收入的。担心病毒损坏系统，得不偿失，做了两次没到提现额度，放弃了。

第四：调查问卷

会给你个平台，然后你就合理的编，选择选项，要分析这个问卷主要想要什么受众人群，符合了才能顺利答完，一份大概五分钟，两三块钱。很多人说一个小时能拿到 15 元，但这些

都是老手了，我……答了三个小时，一个都没答对，凄惨收场……

第五：语音标注

这个有很正规的平台，叫数据堂，就是直播的话被录出来，需要戴耳机听，然后选择听出来的区域，再打出来。你打出来的语音时长是有效时长，有效时长一小时 100。

看群里活跃的人大概是能做到时薪 20 元，我尝试之后还是挺难的，主要对耳朵不好……做了 3 个小时，就借取了 15 分钟的有效时长……还耳朵难受，大概没天赋。这个是月结，但我感觉我可能不合格(哭瞎)。

第六：刷单

这个真的是有靠谱的，但是并不是加入了团队什么的，而是有卖家主动找，刷了几次，一次 10 元，但是这个卖家让我垫付的越来越多，不敢刷了，虽然是个正规店铺，但是!我小气啊!万一损失了，我找谁哭去!没胆子……

第七：写作兼职

我现在主要就是做这个，手中有好几个靠谱的群，有日结的也有月结的。像是特别白话的大概是一篇 5 元，700 字，这个我现在熟练之后一小时能写 4 篇，刚开始一小时只能写 2 篇。但我感觉还可以，因为出去兼职的话时薪 10 元也是合理的。选择这个的最关键点，就是他日结，让我每天都有收钱的喜悦。

再就是有关于淘宝文章的写作，5 元一篇，400 字左右，但这个就要用到一些修饰词啦，但这个也挺好，写了两周，一小时能写 5 篇了~但是这个是周结，挺可靠，担心风险的，可以一周少写点，尝试一周再决定。这个群主还有其他高价文，大概是能一篇 15-30 元的那种，不过我写的还不够好，不给我这种任务，嘤嘤嘤。

还有个关于瑜伽写作头条的兼职，一篇 15 或者 20 元，爆文的话是 30 元，这个价格很诱人，就是可惜我!

不!懂!瑜!伽!发家致富机会的流失……

技术含量再低一点的就是伪原创了，也是 5 元一篇，给你原文，你自己语言改，周结，但是我有前面已经上手了的，就没有去做，不过群还是有的。

第八：虚拟恋人

前几天刷淘宝才知道有个这个项目，就是让人在淘宝店铺内花上几十元，就会拥有一个手机上的女朋友或者男朋友，虚拟的哦。

看得我热血沸腾，感觉马上就能走上人生巅峰了。我就找了好几个这种群去应聘，紧张激烈的应聘结束后，两周了……我一个大美女连一个客人都没有……心凉了……

第九：主题设计

我感觉这个特别需要技术，尝试了尝试并不会，是小米旗下的一个官网，很有保障吧。大概是设计一个手机主题买断的话是 5 元，推荐会计算机，设计之类的人去做。看来想致富，还是需要学点计算机啊!

写这篇文帮助大家啦~因我看到的兼职问题总有很多，圈套也很多，希望给你们提供方便哟~

6466

“给自己定个小目标，每天挣个生活费” 10 日

"由于肺炎疫情

的危害，大部分不出门，因此针对外部的事，听到非常少。

看见新闻报道上每日持续提高的感染总数，说句实话，很是惶恐不安。人到大洪涝灾害眼前，还是看起来太过度懦弱了。过去办事特积极主动，不论是网上还是线下推广，要是听到一

丝最新动态，立刻飞奔而去。而如今则一些可塑性了，发自肺腑说，应该是独善其身，担心。

针对网络人，每日刷微信朋友圈是常态化，能够随时随地把握同行业们在干什么。并且可以依据微信朋友圈的动态性，大约猜测外部的情况。近几天、精确而言应该是历经肺炎疫情之后，微信朋友圈的情况好像一些小起伏。

微商代理的趋势是更加凶狠;小视频收益助力;第二职业刚性需求也是雨后春笋一般

做为互联网技术人，针对这类局势，照理说应当觉得高兴

由于愈来愈多的群体，踏入了互联网技术，也就代表菟菜人群多了。

但高兴闲暇，免不了还一些壮烈

大家都没办法、尤其是单一收益的家中，也是战战兢兢。到处都是企业倒闭、到处都是企业破产闭店，国外销售市场的封闭式让愈来愈多的经济大国，风声鹤唳草木皆兵。

该怎么办?看搜索指数就知道，第二职业、做兼职这两个关键字的拓宽关键字，每日被检索的频次涨的太快。每个人都会担忧自身将会会下岗，随着着绝大多数人高危的经济发展工作压力，例如住房贷款、购车贷款、高额的家中支出。若是找不到工作，那将是比感染更比较严重。

做为平凡人的人们，企图探讨经济发展趋势，那就是空话

思考怎样保护好自己、怎样在这类盘根错节的自然环境下，维护一家老小锦衣玉食，这才算是群众该考虑到的难题。

你我皆凡人，凡夫俗子就应当从本身考虑，考虑到饮食起居，为维持生计而奔忙不丢脸。

因此今日上午，我赶快发完个微信朋友圈，内容是详细介绍刷淘宝立返单的。哈哈哈哈哈……财主都没有余粮了。已过没一会儿，以前一个相处过的兄弟发来视频语音，跟我说咋干到了刷销量呢?简直白混这些年互联网技术了。

哈哈哈哈哈……从字面看，好像简直白混这么多年了，活得越倒退。

但从自身视角上，去对待这个问题，觉得还行。

小平同志说过：但是白猫黑猫，能捕鼠的便是好猫

那麼用在人们的身上，那能不能说，无论大新项目、好项目可以赚钱的，全是创业好项目呢?還是蛮谢谢微信朋友圈的一些盆友，虽然消失了那么久，但也有人还记得北壹辰这个人。对于说我发刷单这件事情，我还是历经一番慎重考虑的。

我为什么要发这一微信朋友圈，换句话说做这一刷销量?若是以便自己撸每日百来元钱，那么我比不上在街上要饭去。最先呢!这一刷销量能够多账户实际操作，这代表哪些?代表能不能用手机软件替代?能否批量操作?这是我看到这一刷销量的第一反应。

一单盈利的确很少，十几块钱。但若是可以大批量那收益就丰厚了

但没有进到这一服务平台，哪些全是有可能的，所以我付钱进去。

历经二天的检测和探求，整体觉得還是能够的，起码无愧于做兼职这一关键字。但跟我的大批量游戏玩法这类希望，還是一些差别。

小结一句话：刷销量還是很平稳，做为做兼职撸伙食费還是能够的，但想着靠这一购车购房那么就悠着点。但是我还是很令人满意此次检测的，結果并不是很坏，是多少还一些获得的。由于北壹辰肯定是想长期性写自主创业、第二职业、挣钱行业的。

关心这方面的人，毫无疑问全是想挣钱的，那麼强烈推荐那么一个可靠的刷单兼职。大伙儿可以端端正正的撸点生活费用，针对维护保养粉絲粘性、维持长久、還是蛮有协助的。

这些年，我做过许多新项目，亏的多、挣的少，要不是吃完两拨收益，估算早已债楼高筑了。在经历过这么多不成功之后，我一直在思索在其中的缘故，如今呢，也算作是多少有点儿领悟了。

之前做新项目，新项目是新项目、就是我，新项目活了因为我就能挣钱

新项目若是去世了，我什么都不是，这些以便新项目所努力一切勤奋，都是伴随着新项目

消退而消逝。这不是长远打算，将会如今还年青，还可以瞎折腾，若是年龄大了呢？各种各样支出工作压力愈来愈多的情况下呢？你要能经得住那样来来去去的从头开始吗？

我觉得不容易的，终究这一世界上像诸时健那样，七十岁还能再次自主创业的、屈指可数。因此运用临时的锦衣玉食、你得想到一个长远打算

为人处事的做生意始终不容易落伍、可以危害他人的做生意才算是一辈子。

小视频尽管如今比文本火，且自己也在做快手视频。但还是一贯的见解，要想塑造不断的知名度，视频深层还是不足。视频如同吃快餐，有时候吃点还是能够的，但长期用餐还得借助家中的饭食。并且伴随着愈来愈多的急功近利电子商务涌进啊，不清楚大伙儿有木有那类觉得便是人们九零后儿时，见到电视直销的那类、各种各样广告词轮流空袭，一个节目主持人相互配合解说。

北壹辰觉得如今的视频电子商务便是这种感觉，时间久了，观众们终究会视觉疲劳。

应当也不会长时间，数最多五年。但是如今倘若有一定的资产整体实力的，还是能够好好地运用眼下这波收益去搏一搏的。哈哈哈哈哈……

做一切做生意，要想弯道超越，那就需要学好借势。

视频电子商务这方面的，大部分人一提视频电子商务便是，招主播、招剪接，拍摄视频。我认为这就是虚度光阴，别以为你用心就能塑造出一个 IP？错的吓人，一个没有分毫深层的 IP 是危害不上粉丝多长时间的。河山代有妹子出，各领风骚几百年，你说你好看，比你好看的一大把。

时间就是钱财，立即花钱砸

砸这些走走好运，临时坐享大把粉丝总流量的视频网红们。

别人直播间有总流量，你也就花钱刷礼物买他的总流量，总流量拿到立即卖东西转现。等吸光度这一网络红人的总流量，再次下一个，它是更快，也是最好是弄懂的一波收益。

网络红人如同一阵风，有时候刮到你头顶，别认为自身便是个葱。

不管电子商务、还是网络红人们，借着大伙儿激情还没有减低，可以转现赶快吃。这个时候还傻傻的的说塑造粉丝的，那便是大煞笔。

将来！哪些才叫网络红人达人？

告知大伙儿，只能一种优秀人才是，那便是手工艺人

在特殊行业，可以保证顶部的手工艺人，不管哪家制造行业，这类始终不容易落伍。

大伙儿在想找第二职业，北壹辰一样也在找

虽然如今手头上也有 2 个不死不活的新项目，在支撑点着我临时吃得上饭。但人无远虑必有近忧，我要找个金饭碗，如同当初的国家公务员那般，但是能力有限我没考上，因此只有依靠其他的地区。

吃饱饭才有能量飞奔，这话蕴涵 2 个大道理

怎样吃饱饭？为什么要飞奔？

吃饱饭便是眼下有一个随时随地可以转现的新项目，飞奔是以便找寻一个长期性的饭卡。

北壹辰想把文本作为长期饭票，对于大伙儿如何想，我也不清晰。由于人常有分别的生活方式。大量的人估算还滞留在下一顿吃什么的逻辑思维上。

吃什么？那得看着你做了啥，这类状况不管线下推广还是网上都一样。世界上没有钻空子一辈子的好事儿，做了哪些决策你吃的优劣。找吃的你得动手能力、实践活动去找

一切要想探寻真伪，只能亲身去试一下，靠问人、或是自身猜想，它是不了的。

许多人会好奇心，北壹辰为什么会有那么多新项目可做？

这儿我告诉大伙儿，无需好奇心了，若你一年花些几万元出来探路，确保你也就跟我一样

新项目多的做不完。互联网上全部的达人全是那样的，掏钱探路早已变成常态化，对于受骗上当也是家常饭，只不过是玩网络时间长些，将会见过的骗术多一些。

那样少相交点培训费，但還是需交的

了解达标的网络人，一年是怎么回来的吗？

手上有一两个平稳、自身实际操作时间久的、可以平稳的产生收益的新项目

各种各样社交媒体专用工具上，加上了几十个制造行业交流群，每日岿然不动的爬楼梯看了全部的微信聊天记录、也有微信朋友圈和 QQ 空间、新浪微博、刷一下知乎问答。

见到他人的广告词、营销推广、招商文案，最先并不是犹豫。只是在心理状态筹算一下这一新项目的可行性分析，随后算大约周期时间，最终用好搜索指数……等各种各样数据统计分析专用工具，查询目前市面上对这方面的要求和叫法。随后用印象笔记记下来，这些将会可靠的新项目

最终……最终有目的性的咨询，随后付钱

6463

“真正的白手起家靠脑子做生意 精明的人永远在赚钱的路上”

年 26 日 “我在饭桌上，见过很多大老板。

赵老板是个厉害的人，真正的白手起家，靠吃脑子做生意，为人也仗义，因为有吃的，边上总跟着很多提包的人。

但是赵老板读书少，在同等身家的圈子里总有一种自卑感，担心别人排斥他。

所以他请了个有文化的先生做自己的军师，一直伴自己左右。

这个先生是我的朋友，古书读得多，对帝王术、权谋的东西研究很透，虽然实战少，但是一张嘴能把人唬住。

赵老板组饭局，先生叫上了我，说老板最近运气旺，经常在饭桌上发红包。有一次出去理发，心情好，店里每个理发师都发了大红包。

他说，他经常和赵老板提起朋友我，赵老板想见见我，让我一定赴约。

我说，我不是个爱财之人。一个红包能把我收服？太小看我了！

先生说，你们这种文化人，一般给一个红包一万元！

我说，你等下，我收拾一下，马上就过去。

顺便问了一句赵老板怎么发家的？

先生说，收破烂！

我说，知道了。

见上面了，饭桌上人不少，但是很奇怪，一个女的都没有。

我说，这饭吃得有点干。

先生说，撞脑子的饭，干点好。

赵老板人很瘦，看起来很精明，话不多。饭吃到一半，非让我给讲个故事。

我说，不知道讲啥。

先生说，你随便讲一个。

大家也跟着起哄，让讲一个带荤的，要比桌子上的猪肘子还荤！

我看着饭桌上的猪肘子有点腻。

赵老板举起酒杯，敬我一杯！

他说，喝点酒，讲故事才带劲儿！

我说，不了，喝酒讲的都是吹牛逼！

我喝杯茶，给大家讲一个。

饭吃得差不多了，赵老板说，大家放下筷子吧，听故事！

我放下茶杯，周边安静了，在等我。

开始讲：

城中村有两个年轻人

一个叫 A，一个叫 B

都是出来务工的，找不到啥好工作，两人就寻思在干点啥赚钱。

A 脑子不笨，熟悉网络，他说我有个点子！

A 就天天在网上找招商加盟的项目，挨个打电话过去，假装咨询项目，对方一看是潜在客户就给他寄招商加盟的资料。

打了无数个电话吧

A 开始收到很多快递，快递里面全是纸质的资料，有些重的有几斤重。

A 把这些收到的资料当废纸，全部拿去收废品的档口卖掉了，赚了一些钱，反正天天猪脚饭是不愁了。

B 也跟着 A 一起干，天天打电话，也天天收到很多资料。

B 没有马上卖掉那些招商加盟的资料，他细细研究了很多项目，看了上千份资料吧！

什么母婴纺织品、儿童教育、视力矫正、洗衣珠、圆珠笔生产、家电清洗、小吃加盟、养生保健、农业特色种植……基本都研究了个遍。

自学成才吧，反正见证了很多财富故事，资料里面都有，当故事书看就行。

套路看多了，脑子里就蹦出四个字：空手白狼！

B 开始在网上干招商加盟，哪个热门干哪个，家电清洗的收集 10 个家电清洗创业的故事，小超市加盟的收集 10 个超市加盟的创业故事……做论坛，做贴吧，做知乎，做分类信息网……

为什么不收集 100 个，说 100 个都是扯淡的，因为根本没有那么多。

出单了就扔给他寄资料的商家，赚差价，赚佣金。

这个比卖废纸赚钱多了。

后来他又做了一个招商加盟的网站，几百块钱吧

其实也没流量

他给出过单子的商家打电话说，我分给你的单子就是在我网站接的单，你可以在我网站上打广告，一年也不贵，你看着给就行。

商家看他经常送单子，都信他了，给广告费的人很多。

一下子收了有一百多万吧

后来事情干大了，惊动了其他干招商加盟网站的同行老板。

那个老板觉得他是营销奇才，要收到自己旗下。

谈了几轮，他觉得干不过对方，还不如跟着大佬混，最起码可以规避法律风险。

树大好乘凉，不折腾了，跟着别人干吧。

反正收他的老板给了他一大笔钱，送他去 xx 大师的课堂学国学，学团队管理，让他带团队！

他进去了一圈，差点洗脑被洗废了

还好命贱，硬是挺了过来，挺过来就好了，以后去洗别人的脑子。

成了带团队的一把好手！

从此不干活了，动嘴皮子！年赚千万！

故事讲完了。

大家问，A 呢？后来怎么样了？

我说，不好意思，这个茶有点烈，喝得脑子懵，不小心把 A 讲漏了。

下次有机会再说 A 吧！

赵老板，听完故事，眼眶有点红润，全程第一次站起来敬我酒。

我感觉我好像说对了点什么，又说错了点什么。

临走前，往我手里塞个红包，我摸了一下，应该有一万元吧。

他塞完红包和我说，下次有机会，想听听你说说 A 的故事。

我说，赵老板别好奇，一好奇等下又要破费了。

他说，没事，我不差钱。

我也终于知道，以有些人的段位，光听 B 的故事是不够的，他也想听听 A 的故事。

因为他已经走过了 A，也走过了 B，他正在成为 C……

6429

“百度贴吧发帖不被封的 10 个方法技巧” 20 日 “贴吧百度的引流方法实

际效果不容置疑，这儿的总流量大的你害怕想像，不管卖产品还是新项目全是非常好的流量池，要不然也不会许多人买贴吧百度不删除帖子技术性了，另外也也有许多店家在里面主题活动，而许多店家都会发帖子来吸引住潜在性的客户，最后达到商品新项目交易量的目地，但是方式 各式各样，实际效果也就是各有不同了。

很多人都习惯性在百度贴吧发帖引流加粉引流方法，可是因为贴吧百度管理方法严格，许多帖子刚发就被删除，甚至有，账户也被禁封，造成发帖子的通过率并不高，结果就不忍直视了，因此今日人们就来剖析一下百度搜索贴吧发帖的方式 方法。

1、发帖子前的提前准备

贴吧百度是百度搜索搜索引擎包括的一个社区论坛，贴吧百度有一个人的，知名人士的，公司的，地域的这些，实际百度贴吧聚集多少人这里并不是很清晰，可是贴吧百度是一个共享，学习培训的好去处。

(1)、最先提前准备一个百度贴吧的账户(能够 自身申请办理)。

(2)、账户的设定：账户的名字可以用自身的手机微信/QQ 号，能让他人更便捷联络到你，还可以取个引人注目的姓名，随后把手机微信/QQ 二维码做为头像图片，亦或是用美女微信头像上添个图片水印写上自身的联系电话。

(3)、选一个适合的百度贴吧：人气值不可以太低，太低得话即使你发的帖子每日都顶置也不会许多人见到，人气值不可以太高，人气值太高刚发的帖子第一页就看不见了。

(4)、要挑选跟你总体目标群体有关的百度贴吧，此外最好是关心一下百度贴吧，那样之后发帖子会更便捷，无需每一次都去找。

(5)、贴子的题目一定要能吸引人，那样贴子的点击量才会高，题目能够 从运用善人的求知欲和贪欲心下手。

(6)、贴子的内容要有使用价值，要发一些总体目标群体最感兴趣的物品，最好看了以后有要想联络你的欲望。

2、挑选百度贴吧要有着重点

发在哪儿这个问题是较为重要的，无论你发什么内容，当你发的地区不对，迅速便会被删掉，因此最好是的方法是选好相对的百度贴吧，这儿提议大伙儿不必追大百度贴吧，有的人想我或许能够 去哪些“魔兽世界吧”这种受欢迎的地区发一发，总之蹭在一堆帖子正中间他人也发觉不上，但是你忘了网友双眼是明亮的，总会有无聊的人没事儿去举报你一下，只必须取得成功一次你，号一封之前的内容都失效了，因此最好是的方法是发关联性和小众的百度贴吧，小众的百度贴吧关键就是指那类没有管理人员的百度贴吧，关联性无需多讲，小众的百度

贴吧重点关注一下，主要是发主题风格帖，我采用的计划方案是受欢迎的只发回应，小众的发主题风格，那样会尽量避免删掉概率。

在挑选发帖子的百度贴吧是要有着重点，假如单纯性以便留外部链接，最好是挑选一些小众的百度贴吧，有吧主的百度贴吧管理方法一般都较为严苛，做外链、发布广告非常容易就被删掉了，而小众百度贴吧非常少存有那样的难题。

如果是以便提升网址的总流量，就一定要挑选一些受欢迎的百度贴吧，但是一些百度贴吧的人气值尽管十分高，可是市场竞争十分猛烈，你的一个帖子十多分钟就沉了，也达不上互联网推广的实际效果，因此这一你得自身掌握。

第三便是看一下百度贴吧的贴子能否发连接，一般的百度贴吧全是可以发连接的。听说贴吧百度后台管理是有一个草芥连接采集系统的，一些常常被去除的连接会进来这一管理体系，随后发有一切含有这一连接的贴子都是积极主动去除。

3、找寻具备诱惑力的题目

最先要写一个或好多个十分诱惑力的题目，题目在一个取得成功的贴子时要占 80%的影响力。发帖时，最先把 90%之上的时间用于写题目，10%的时间写内容。

题目要运用人的本性的几大缺点：求知欲和贪欲心。让每一个人看起来都难以抗拒，马上有想点的欲望。

4、要学好运用社会热点

运用那时候的热点事件融合自身的宣传策划信息内容开展营销推广，通常那样的贴子推广效果不错，可以吸引住许多的点击量，你只必须在相匹配热点事件百度贴吧里边回应就可以，实践经验回应应在 8 楼下列的贴子删掉几率较小，你不用担心在 8 楼下列是否会许多人看，热点事件的百度贴吧你懂得的，关注度起码能保持 1 天吧！

5、贴子的内容要有注重

宣传策划信息内容一定要软，用推广软文。一篇好的推广软文不但会获得网民的称赞还会继续让网络编辑或管理人员对你造成好感度，顺手会将你的文章内容或贴子强烈推荐到主页，那麽百度搜索贴吧推广也是这般，不可以硬碰。当你可以你的宣传策划信息内容编写的无懈可击，那麽你的贴子便会长期的储存在百度贴吧里边。

吧主和计算机管理员也是人，免不了有恻隐之心。以诚待人，好好地投放广告品质，才会产生意外的惊喜。

发帖子不仅就是我发一个内容即使完了了，这在其中也有许多特殊，关键点是发了主题风格之后，得换 IP 用自身的背心顶一顶，那样的益处是很容易被百度搜索快速爬取，依据自己观查发觉没有回应的主题风格帖，在被网站收录后一段时间内非常容易被消除，而有回应的就行许多，因此发主题风格一定要杀死零回应。

在受欢迎和有关的百度贴吧，仔细写一篇内容详尽的推广软文，随后用背心号占领布艺沙发发了外部链接，以后没事儿就拿各种各样新号上来顶一下，这一工作中看起来不必要，实际上使用价值挺大，贴吧百度最重要的益处便是当然导进实际效果非常好，有很多人都想要点一点进来看看你的网址。

6、发帖子要有方法

一样的贴子不要在不是一样的百度贴吧中反复发帖子，要在好几个百度贴吧发，至少改一些题目和内容，要不然你发好多个就发不起出去了，并且那样也非常容易被百度搜索管理人员关心。

在同一个百度搜索贴吧推广的贴子数不必过多，1-三个就可以了，有时间多坐下布艺沙发，随身携带连接也是一样的。

当你发的贴子没有顶迅速便会被沉下来，你可以顶自身的帖，但是不必太经常，最好是多申请注册好多个背心帮着顶。

7、百度贴吧回应的方法

百度贴吧回应难题最好是固定不动好多个账户，上边讲过回应难题的账户最好是将名字改为你的制造行业名字和业务流程名字，每一个业务流程相匹配一个账户，固定不动回应账户有一个益处便是能够养账户，你的账户高级了是有一些权利的，回应难题成功率都高一点。

回应账户最好是设定一下你善于回应哪些，这一能够依据你的业务流程来明确。例如营销推广、互联网技术、IT、电子商务这些一些品类，那样能够降低你解答问题删掉的概率。

时间长了，那麽你的 ID、贴子便会愈来愈多，要将这种 ID、贴子连接都备案出来，贴子多了靠人工服务顶不是进一步的，这时候就肯定用上顶帖机了。

8、热情协助小白

发主题风格帖带连接非常容易删掉，那麽就瞄瞄百度贴吧里看一下有没有人问相关你网址涉及的内容的物品，最终来个连接，这称为热情帮助。如同一个人想找某首歌曲，回贴的基础都带连接，吧主总不可以这一都不允许吧。

拓宽一下，没有小白那你就自身生产制造个小白，随后自圆其说，有点儿相近与百度问答的推广方法了。

许多人应说了，我只是来做宣传策划的，我原本就并不是权威专家，那也是方法。不必只图过多，确保你的商品有外露就可以了，最好是的方式是运用图片水印，少发主题风格多回应，回应必加商品图片水印，好想发主题风格发一些趣味的，或是提出问题种类的，好造成大伙儿关心。

9、随时随地拆换 IP 地址

ip 详细地址要拆换，不能用一个 ip 一直发，百度搜索会封你的 ip，即便发的并不是广告词，也会被秒删。

Cookies 也一样要清除，也是你的互联网踪迹，即便你更换 ip 了，没删 Cookies 百度搜索也一样了解是一个人在实际操作，因此还是秒删。

移动端更改 IP 地址：手机上处在 3G 非 WIFI 情况下，最先把自己的手机上调成手机飞行模式，随后再把手机飞行模式关掉开启 3G 网，按照流程开展哦。观查你的 IP 地址便会更改。

10、一些发帖子操作过程方法

(1)、把所需推送的网站地址根据减少作用开展短网址生成，短网址生成作用许多网址常有出示的，百度一下可以出去许多。

(2)、在早已减少后的网站地址后边再加一个疑问，以后再再加一个空格符，再再加 tieba.baidu.com 就 ok，那样系统软件便会模糊不清，不容易被系统软件删除帖子，并且不危害网站地址浏览。

(3)、重视内容，无懈可击的好的文章不但会获得网民的称赞还会继续让管理方法

6457

“暴利视频网赚项目，软件批量化挂机操作”

21 日

“谁有

什么好项目推进一下?”

“有适合家庭主妇做的项目吗?”

“我就是没有项目做啊，怎么办?”

“那个有正规项目可以带带我?”

“我有兼职项目，怎么吸粉比较好呢?”

以上这些问题不仅频繁出现在文章留言中，也有很多朋友会在微信咨询，那么针对各种各样的问题，我发现这背后的问题是：

做什么项目有前途?

怎么一步一步的操作项目?

怎么精准引流?

怎么变现赚钱?

那么有没有既能操作赚钱项目，又能学到不会过时的引流技术和方法呢，还可以变现赚钱的项目呢?

答案是有的，做视频项目，做视频引流，通过视频来赚钱就是非常好的选择。

1

通过视频可以操作哪些暴利网赚项目?

1、通过视频营销，操作暴利产品，给自己产品进行推广引流。

如果有项目，那么你可以通过做视频营销，不仅可以掌握视频霸屏引流技术，还可以卖产品/操作项目赚钱，还可以比如一单 300 元，一天 3 单，一个月就接近三万，一年就赚 30 万；并且随时经验不断的累积，你的单子会越来越多，甚至实现躺赚!

比如像我们 17 年、16 年的视频到现在都还能搜索到，都有排名，这样持续做下去，你一定会实现躺赚的目标!

2、通过自己录制和创作视频，打造个人品牌，实现自媒体推广，打造自己的品牌。

每个视频，都可以成为你的金牌业务员，哪里有你的视频，哪里就是你的品牌!

3、获得平台广告分成和流量补贴

大家每天都能看到各种各样的 UP 主分享自己做视频的收入，实际上这部分收入，都是来自于视频网站的广告流量收入，也就是说广告主找到视频平台投放广告，视频平台在你的视频旁边展示广告，平台赚到钱了，然后分一部分钱给你。

这种收入就叫做广告分成，比如说像国外的油管，视频广告就是创作者和平台分成，创作者赚取视频总收入的 55%，而平台赚总收入的 45%。

4、做好视频，未来还有机会通过视频营销获得知名度和收入。

5、学会了批量生产视频，无论是做伪原创还是原创，无论是在企业做视频推广还是自己打造个人 IP，这都是非常光明且暴利的前途。

并且现在视频会自动同步移动端，视频上传到视频网站无需单独做任何处理，会自动适配手机，相当于我们做的视频用户可以通过手机进行观看，获取移动端的流量，迎合 5G 互联的大趋势，所以无需质疑视频营销的效果与优势，它一定值得投资!

我们有学员在操作视频营销，只上传了几十个视频，半年时间他的直销团队发展了几万人，双十一的销售额达到了几千万!

如果你想像他一样，那么请您一定要认真阅读此文。

2

作为一位没有经验，没有技术，没有人脉的草根到底应该如何通过视频营销操作暴利产品/项目?

根据我们多年来的经验，下面为大家总结了缺一不可的 8 大核心流程:

1、确定产品

如何确定你的产品适合做视频营销?请大家直接按照下面的 4 个核心对号入座;

产品关键词在视频平台具有搜索量.

能获取相关关键词引流，获取客户进行成交

产品关键词有搜索量，并百度视频有排名.

有视频源的品牌产品，竞争相对较小.

只要你的项目是符合这四个点的其中一个完全就可以动手操作。

2、确定优化关键词：根据所操作的项目来确实需要优化排名的关键词

①下拉框关键词推荐

②相关搜索关键词推荐

③百度关键词策划师获取长尾词

3、确定成交模式：根据产品来选择适合的成交模式；

①引导到网站进行成交

②引导到电话，通过电话跟进成交

③引导到 QQ，通过 QQ 跟进成交

④引导到微信，通过微信跟进成交

⑤打造微信私域流量池，做微信直播，微信圈子，视频号，微信橱窗，拥有你的专属流量。

4、准备视频源：根据项目来选择适合的视频源，视频源质量越高后期转换率也越高，审核通过率也越高，所以尽量选择高质量的视频源；

①提取部分产品视频

②自己录制产品相关桌面视频

③自己录制产品的销售视频

④自己拍摄产品相关的真人视频

⑤自己拍摄产品的真人销售视频

5、处理视频：将视频源进行分割处理；确定需要添加广告的形式：

①视频中出现固定水印广告

②视频中出现滚动水印广告

③视频中出现间显水印广告

④视频中出现片头片尾

⑤视频中间出现视频广告

6、上传优化排名

①提前设置视频文件名

②网页和客户端上传

③根据自己带宽测试上传速度

④根据上传速度测试每天上传视频数量

⑤制定每天上传目标

7、跟进成交

①积累精准数据库

②定制赠送有价值的东西给客户

③活动转换促销

8、上传量化思路

多平台上传；多账号上传；多电脑上传

项目量化推广核心思路：多项目操作；多软件操作；多电脑操作

以上就是通过视频营销操作项目/产品的 8 个步骤，因为写的很全面，所以步骤会看起来比较多，但实际在操作的时候最核心的点就是制作视频和发布视频。

关于这两个核心步骤，下文我会专门给大家分享如何使用软件批量化实现！

6426

“5 个技巧告诉你抖音带货怎么做 特别适合业余时间来操作” 5 日 “我分析了一下，主要集中在以下几个问题上：如果想要进一步学习的话可以贯注共重好：DY 创业，领取千元大礼及学习权限。

一、为什么他们做抖音赚不到钱，如何找到变现的渠道？

在这里我先说一个抖音带货赚钱的具体案例，这个案例的主人公是发生在长沙的一个女生，去年毕业时就在长沙实习。她也是从去年才开始玩抖音，一开始也没什么定位，主要是分享每天上下班后的日常生活，刚开始一周大概发五六个视频，两个月后直接涨粉 50 多万。

她一开始做抖音也没有明确目的，就是把抖音当做一个分享日常生活的地方。时间长了，拍抖音也就成为她打发时间的日常习惯了，慢慢的自己开始去 如何拍摄视频，如何剪辑，如何编辑字幕，如何把食物拍摄的更加清晰。

就这样，从去年 份一直做到现在，总共三百多个作品，目前粉丝两百多万，期间没有做任何推广，全靠自己一个去操作运营。。

现在她抖音开通了商品橱窗功能，开始了抖音带货变现的道路，而且玩抖音赚到的钱是她现在工资的 10 倍。

二、为什么她辞职做抖音创业呢？

很多人可能会问了，既然玩抖音赚得比上班还要多，干嘛不全职拍抖音？对于她来说，玩抖音只是她的副业，第二个赚钱渠道而已，现在还没想过全职拍抖音，后面可能会全职做拍抖音吧。其实，仔细分析一下，她在抖音上分享的大部分都是日常做饭的内容，从这个角度上来说，她非常适合定位做美食领域，再细分一下，她就是上班族美食攻略定位。

按照这个细分定位，再通过优化视频的文案和剪辑技巧，就能吸引更多的精准粉丝和用户，那么，她带货的能力自然就会增强更多，如果导流到微信进行后端变现也是非常可观的。

通过这个案例，如果你是一个在校大学生，想要通过抖音兼职赚钱，其实你可以找一个你喜欢的定位，然后每天去分享一些干货价值，就能吸引不少的精准粉丝，带来可观的变现价值。三、新手应该怎么做？

当然，不管你是上班族，学生，草根创业，或者是一个企业老板，都可以去做。

你不需要准备很多设备，根据我上面分享的案例，她的工具就是一台手机，一个手机支架，剪辑视频软件就可以操作了。

准备好设备后，就是要想好如何拍摄视频内容，标题如何写得更吸引人，视频如何拍摄得更清晰……

就像现在，其实都不需要这些工具就可以自己做抖音了。比如书单类的视频，这个特别适合在校大学生做，操作简单，不需要太多拍摄和剪辑的技巧，我也建议新手去做一下。

书单类的视频做起来特别简单，如果是在校大学生想要做这一个，你先想好一个定位，比如励志书单的定位，去学校图书馆借几本励志类的书籍，这样视频内容就不需要担心。

再做各种励志语录清单，上传到抖音，这样的视频在抖音上是很容易获得推荐上热门的。

这里建议你积累了 1 万以上的粉丝时，再去开通商品橱窗卖书变现，或者赚佣金。这是一个慢慢积累，最后水到渠成的过程，相对来说转化也会更高一些，因为定位成书单，卖书也就顺理成章了。

总结

如果看到这里，你还不知道如何具体操作的话，你可以在抖音上直接搜索书单，去看看你的同行是怎么操作的。然后找到一个你觉得操作起来简单，你可以接受的方法去操作就可以了。这是目前为止，想要通过抖音带货赚钱最简单的方法了，任何一个人都能快速模仿上手，就看你是否愿意去尝试了。

在这里主要分享了两个抖音带货赚钱的方法，一是通过真人出镜分享自己的工作生活等日常，边工作边带货赚钱，二是通过制作书单分享有价值的干货知识，边分享边卖书赚钱。不要看上去觉得操作起来很简单，但是真正去坚持的人却很少。我的一些学员，光是每天做书单，一天

的收益上千都是很正常，上万的都是常有的事。

所以对于一个大学生来说，如果你能把书单账号做到上百万粉，除了可以卖书赚钱之外，你还可以直接把帐号卖掉，按现在市场价，一个粉可以卖到 0.3 到 0.5 毛，如果粉丝足够精准，价格可以卖的更高。除此之外，变现的方法还有很多，感兴趣的朋友可以搜索工重号：DY 创业，相关的抖音变现干货文章分享。

做抖音其实贵在找到一个自己喜欢的定位，然后坚持去创作享，一边玩的同时，一边优化，一边带货的同时，一边做后端变现，不久你就会成为这个领域的抖音牛人。

第一步：注册抖音号

可能有的同学会说，注册抖音号有什么可说的，大家都会啊。其实不然，注册抖音号也是一门学问，稍不留神，就会走进很多坑。例如，要使用手机 4G 流量注册，不能用 WIFI 注册，同一个手机不能注册超过 3 个抖音号，资料填写不能留任何联系方式等等，这个在圈子里都有提到过。注册完以后还不狗，我们需要养号，目的是让系统可以更好的认识我们，知道我们是优质的真实用户，不是营销账号。

养号周期大概 5-7 天 即可，手法是找到跟我们想做视频属性相同、类似的短视频，去浏览、去互动，让系统觉得我们是特别喜欢某一特定领域内容的用户。如果打开抖音发现系统源源不断的给我们推送类似的视频内容，就说明账号养对了。同时，养号期间我们账号身上也会有越来越多的相关标签，未来发布抖音短视频的时候，系统也会根据这些标签以及视频本身的标签去匹配用户，这样我们就可以获得更多优质、精准流量了。

所以养号也要做，很重要。

第二步：开通橱窗

想要通过自己的抖音账号卖货，必须要开通抖音橱窗功能，目前门槛很低，只需要两个条件：

- 1、发布 10 条以上视频
- 2、实名认证

不过我们在实操的时候要注意，这 10 条视频尽量不要拍摄商品，例如车、手机、电视、吃喝、服装、鞋、包等等，推荐拍自然风光，以免被打上太多的商业标签，会对未来的推荐产生影响。比如我们将来要带美妆类的货，可 10 条视频我们拍的都是数码类的物件，账号身上就会出现数码产品的相关标签，这样会跟我们计划中的产品类别有冲突。

实名认证使用身份证进行认证，如果做多个带货账号就找亲戚朋友帮忙认证就可以了。

第三步：开通淘宝联盟

在手机应用市场，搜索“淘宝联盟”并下载，使用你的淘宝账号登陆，并开通淘宝客。因为抖音带货视频关联淘宝商品需要通过淘宝客的方式进行的。

另外淘宝联盟里面有大量的爆款产品，最新最热的产品，不同类目的销量排行榜等等，可以帮助我们挑选出销量高、用户需求广发的产品。选品很重要，需要我们认真思考，切忌拍脑门子想卖什么就卖什么，一定是要选择能解决用户需求，决策成本低的商品。

第四步：发布短视频并关联商品

根据商品属性和特点，拍摄制作带货短视频，发布视频的时候选择关联商品即可。

第五步：后期维护

带货视频发布后，需要持续关注数据表现，同时通过现有的渠道尽可能的去提升几个关键数据指标，例如完播率、点赞率、评论率、转发率等等，这样有助于我们进入下一个流量池，有机会上热门，获得更大规模的曝光量，以便收获更多的产品订单，赚更多的钱。有条件的，还可以适当的投放 dou+，加大播放量。

另外还需要及时的跟用户进行互动，他们的留言要积极、认真的回复，增强粘性，增强好感。

回复的时候，尽量带上与产品有关的关键词，对增加这条视频的权重。通过以上几个步骤的操作，就可以正式的加入抖音带货的赚钱模式了，其实不难吧。并且是基于淘宝客的抖音带货模式无需囤货，对我们没有任何资金压力，不用负责物流、售后，特别适合我们利用业余时间来操作赚钱。所以说，抖音好物推荐是当下特别好的一个变现方式，值得大家去尝试。

6443

“普通人在快手，真的能赚到钱吗？”

30日

"不久前，辛巴女

徒蛋蛋在快手直播带货，开播 1 小时销售额破亿，一场直播下来，带货 4.8 亿元，23 岁的蛋蛋也因此被称为直播史上最年轻的亿元主播。

今年以来，通过短视频展现内容、直播带货已然成为一种主流，聪明的商家都在化被动为主动，在短视频和直播领域拓展流量池，而不是死守原有的一亩三分地。

也有越来越多人是在快手尝试直播电商，希望找到自己的一席之地。不过普通人在快手，真的能赚到钱吗？

ps: 13日-17日，新榜联合快手电商推出“快手电商免费公开课”第 2 期，邀请诸多业内一线人士分享玩转快手的经验和干货，具体课程安排和参与方式详见文末。

在快手，普通人真的能在快手赚到钱吗？

先来聊聊这个很多人关心的问题：普通人在快手，究竟能不能赚到钱，顺利赚到钱的几率有多大？能赚多少钱？

了解过快手的人，应该都听说过不少成功案例，草根逆袭成为网红，年入百万，带领全村人走上脱贫之路。相对于其它短视频平台来说，快手似乎给了普通人更多的机会。

快手在去年创作者峰会论坛上，也公布了一组数据：年，创作者从快手创收超过 200 亿，而这些创作者中，大部分是素人。

在快手平台实现流量变现，主要有打赏、广告、电商这几种方式，而打赏和广告往往对粉丝量和影响力有要求，对于素人来说，电商自然成为变现的主要渠道。

那么究竟有多少人通过快手电商赚到了钱呢？我们来看一组数据：

据快手发布的《快手商户经营现状研究报告》调研数据显示：

- 月收入 10 万元以上的快手商户占比高达 61%

也就是说，入驻快手平台的商家，有 61%做到了仅通过快手这一个平台，就能年入 10 万。对于线下商家来说，这是一个可拓展渠道，对于无固定工作人员来说，这是一个机会，对于三四线小城镇居民来说，这个收入已经远超当地人均收入。

- 商户在快手产生的利润额占总利润额的 39%

这句话翻译过来就是对于快手商户来说，通过快手赚到的钱大约占全部收入的 4 成，更确切来说，快手赚钱成为越来越多人的附加渠道。

- 在快手上，平均每支短视频能为商户带来超过 1 万元的销售额

综合全平台大中小商家来说，平均每发布一个作品，能带来超过 1 万元的销售额。这其中头部带货主播的功劳，但依然能看到其中的红利明显。

为什么大多数人在快手能赚到钱？

因为粉丝的粘性高

大多数短视频、直播平台，随着不断发展都会逐渐趋近于二八定律，头部的小部分账号拥有绝大部分的注意力，剩余大部分账号没有出彩的机会。

快手平台最大的不同在于：它的流量推荐原则是公平普惠。基于用户社交关注和兴趣调控

流量分发，如果你是快手的忠实用户，你会发现头部创作者是没有大 V 认证的。

与其他短视频平台头部内容占据 80%以上流量的情况相比，快手会将头部内容流量限制在 30%左右，70%分配给中长尾内容，这就给了中小账号更多的机会。

除了公平普惠的后台算法，快手还兼顾了社交分发。也就是说，快手是基于社交和兴趣进行内容推荐。创作者发布一个作品，有更大几率被已关注的粉丝看到。

社交信任流量大，更有助于实现流量从公域到私域的转化，进而缩短变现路径，这也就是快手直播变现效率高，商业变现的重心在电商而非广告的底层逻辑。

快手公平普惠≠所有普通人玩好快手

就像所有成功学都会讲到的一样，做好一件事，往往没有想象中简单。

快手给普通人提供了一个公平的机会，但并非所有人都能在快手获取流量、粉丝、以及赚到钱。但凡和流量相关，都需要一定的套路和技巧。

很多人在快手玩了几年，眼看着他人“起高楼”，自己却一直在原地踏步，究其原因就是没有找到在这个平台上，适合自己的玩法。

但对于很多快手新人来说，没有人教他们这些套路和技巧，只能在实践中摸索，最终结果只有两种：要么找不到答案，短视频之路无疾而终，要么摸索中获得一些心得，却也浪费了大量的时间。

玩快手，掌握技巧才能做到事半功倍。新榜学院快手号的存在，就是希望帮助每一个普通人玩好快手。

6416

“揭秘互联网灰产江湖：不为人知的互联网暴利世界” 21日

"点评：这么多年，互联网赚钱的项目层出不穷，一个倒了一个又接着起来，但是核心的玩法从未改变，归根结底就是流量和规则，谁先摸透规则细心钻研，掌握流量，奔着流量吃饭一准有谱。

我是一个投机者，游走在互联网这片沃土上，对钱的敏锐度让我在这块土地上无往不利，哪里有钱的味道，哪里就有我的身影。

时光倒回到 09 年，那时候是群雄并起的年代，谁对互联网规则研究的通透，谁就能够吃到肉，是那种咬一口满嘴流油的肥肉。

09 年竞价开始升级系统，从明拍变成了暗拍。这样的行为，对平台的好处是大大的，因为都是盲人摸象，谁也不知道底价，只能用提升价格的手段，提升排名获取流量。这导致广告投放者，恶性竞争，很多高利润词，瞬间被炒到天价。保健品之类的词，由于利润足够大，有的品类，点击一次，成本高达 15-20 元。

我曾经在这个圈子里面混过，结识了不少朋友。获得第一桶金之后，我就离开了，原因总总，可能是我的心，从白变黑的一个过程。

恶性竞争的后果，触碰了很多人的利益，当然，也包括我的朋友。

我的朋友，从认识开始，就是做保健品，两三年，做到了年入千万的水平。但是，恶性竞争，成本增加，让他很不爽。

在广州约我见面的时候，一脸沮丧，喝了一口酒，大骂一声，艹。这是什么平台，要不是还有点利润，早他妈不干了。

看着他气急败坏的样子，我想笑，却笑不出来，不论黑白，个人创业者受平台的约束，这是必然的。

问我有什么好的办法。其实这块我早已有研究，并且有了判断，他找我的时候，我已经思考差不多了。假装犹豫了一下，我说，目前只有两点，一、联盟，二、垄断。

看你如何选择了。

看他一脸困惑的样子，我详细解释起来。

联盟，就是跟同行，占一条线，彻底抱团，把关键词进行垄断，轮流坐庄。也就是高转化词，约定一个价格，基础价格在 5 块的时候，保持一定的竞价基数，躲过平台监控。一三五，你上，二四六他上。遇到其他的竞争者，用 DDOS 攻击，迫使他出局，保持联盟稳定。

第二种，就是一户多开。筛选，流量小，但是精准度，极高的长尾词，进行投放，垄断。彻底把竞争对手排外。

因为达到他们的水平，关键词的获取，压根不是什么问题。分词，控词，更是基本功。

我提出这两个方案的时候，他脸上一脸错愕。我看他表情的变化，明白了，他心中所想。本来是杀的头破血流的竞争对手，现在要坐下来说话，做联盟。心中总有一丝不甘心。

这时，我拍了拍他的肩膀说，利益永远在仇恨之前。想要继续在这块捞金，合作，抱团是必然的。最终接受了我的建议，而且许诺，给我 10% 的利润分成。但是他不出面，需要我去撮合，毕竟仇人见面，分外脸红。

我一口答应了下来。

答应的底气就是，我知道这群人，看重的是什么。也知道这个行业目前的处境。

回到家，开了电脑，整理了一下思路。就开始做。稳定年利润在 1000 万以上的商家，我筛选了一波，还是很少。由于每日烧钱的因素，他们从来没有把皮皮虾竞争者，做为对手看待。他们也只能吃点残羹剩饭。

真正的大佬们博弈，盯着的永远是 1.2.3 这样的角色。

想清楚这一点，我吸了一口气。整理出 3 家，我认为意向的商家。其实，我通过问我朋友，已经基本知道他们的底细。并且找到联系方式。他们都在广州，深圳这样的大城市。发货，以及产品源有着绝佳的便利。

我开始联系我的黑客朋友，他在广州这个圈子里面都算顶尖的，一开始同样只是皮皮虾，有技术，不会赚钱。后来，我帮了他一把，找到一个赚钱的玩法，他说永远欠我一个人情。只要我需要都会帮我。

这只是预备。提前打好招呼，准备收复不了这几个商家的时候，在开始用这道杀手锏。

我打电话冒充 XX 平台的 XX 运营中心的专员。说是专门，来广州转一下，希望可以见到这个行业的翘楚。并且希望能够帮忙解决，目前利润下降的事情。

虽然我知道，他们各有渠道，能够打听出我的身份，但是这些不重要，因为他们也是焦头烂额，关系到利润的事情，就是大事。

挨个排班出来，每个人谈两小时。我说，目前竞争激烈的状态，需要特别的手段去处理，不然，都是鱼死网破，利润都被平台，刮干净。这也是他们不愿意看到的。问我方案，我说，我与行业 NO1 已经谈过了，他同意我说的结盟的事情。并且名额只有 4 个，只要你点头，就算一个。在这样的情况下，我虽然不知道他们私下有没有联系，但是我说的方案，确实能够缓解他们目前遇到的问题。耗时 6 小时，谈成之后。我开始约着一起坐了下来，谈了很多细节，包括高利润词的分析。都讲的很透彻。

就这样，一个小联盟组成，喝了一顿庆功酒。因为，我还承诺了一件事，如果碰到别人搅局，我负责清理。

我朋友在整个细分行业当中，实力排在七八左右。目前 4 个人的联盟，定了一些词，虽然这些

词，其他人也要用。但是，我会锁定一个范围。让他们退避三舍。

人在利润面前，做的事情，都是比较疯狂的。让黑客朋友，把我锁定高精度词的列表，发给了其他竞争对手老板的私人邮箱。并且告诉他，这些词，不要恶意竞价，否则，踢你出局。

有些人不信服，看到词库，总想试一试。但是，后果，都是价格出上来，网站打不开。彻底流失顾客。因为谁也抗不了 24 小时不间断的 DDOS 攻击。

在这样的环境当中，彻底奠定了这个联盟的地位。

做完这件事，深深吐了一口气，开始反思整个过程，觉得惊险又刺激，我蛮享受这样的过程。处理完这件事，我开始做我的事情。因为这些事情，也是比较赚钱的。

因为流量的分发系统，注定了有一部分流量，会涌入地下产业。所以，这件事情，我是与黑客朋友，我策划，他执行，一起来完成的。我们叫他小 B 吧。

香港人，年龄不大。争强好胜，对技术有一定的研究，主要以炫耀为目的的去攻克挑战高难度的大站。手底下有一帮小兄弟，跟着一起学习，有私密论坛交流。

这是他的背景，我认识他的时候，他正是被别人用着攻击我的站，而且还炫耀式的留联系方式，说不服找我。我加了他之后，就说了一句话：有技术，不用来吃饭，赚小钱有啥意思，你个傻X。当你做这个行为的时候，别人早已赚了几十万，甚至上百万了吧。

或许这句比较露骨的话，打动了，他，跟我交流，说，对不起哥，我也想赚点钱。但是，只知道接一些普通的攻击单。其他的也没啥渠道，你有啥好赚钱的门路。

于是，我想到了黑链。不得不说，这家伙，对网站研究的很通透。但是，赚钱的手段差了一点。大家都知道 SEO 这个词，都知道一个网站想要在搜索引擎中获得排名，需要两个因素。一个是内容（原创度，关键词等）一个是外链，也就是现在的友情链接。SEO 的作用，就是不断调整这两个部分，以提升自己网站的权重，使网站在搜索引擎中有所排名。

这里面对于黑客来讲，也有两个区分，那就是黑帽，白帽，区别就在于两者的操作手段不一样。白帽注重质量，使用正规手法，优化文章质量，原创度，应对搜索引擎的变化来提升网站权重。黑帽注重欺骗搜索引擎，常规方法通过，堆砌关键词，让蜘蛛以为这里面的很多内容都是涉及到这词的。外链这块的操作，白帽做的就是交换，购买友链，并且与网站的相关性关联比较多。但黑帽的做法，同样是堆砌，快速增加权重，增加排名。两者界限有点模糊，可能你认为正规的做法，明天就会 K 站，或者降权。让很多人懊恼不已，最终只能采用黑帽的手段来达到目的。

相对于来讲，黑帽的手段更多，而且不受限制性，关键词堆砌、域名轰炸、网页劫持，只不过是众多手段中的一种常见玩法。

当然，最能够产生利益的，就是黑链。

黑链这个词，也容易理解。就是通过非正常手段，获取正规高权重网站的反向链接，通过网站的程序漏洞，获取搜索引擎权重，在被黑的网站上挂链接。效果与明链相当，都属于快速提升排名的手段，只不过这种玩法，属于作弊手段而已。

因为大站为啥会跟你一个小站，交换链接呢，压根就不对等，所以在这个基础上，黑客通过入侵高权重大站，偷偷的植入链接，并且隐藏起来，不容易被发现，这样的链接，叫做，黑链。当初有很多暴利行业非常适用，比如有的减肥站，是做淘宝客的，但是排名仅仅在于竞价之后，原因就是站内存在大量的黑链，提升了他的权重，所以排名不错。在者，私服，医疗，移民，留学，等一些客单价比较高的行业，都对黑链有着格外的需求。

所以，这个行业是非常暴利的，有利润的地方，就有必要去操作。所以在这个基础上，开始大量的囤站，放黑链。一般，一条高权重的网站，放一条就是几百块钱。

在我的策划，以及他的不断攻破下，很短的时间内，我们就有了大概 200 多个高权重站，开始去卖这些黑链。根据行业价格不等。当初有一个网站是专门交易黑链的。通过此种方式，月利润轻松突破 30 万。

当小 B 真正从技术上面获利的时候，他是非常感激我的，而且他这个人天赋极高，能够随着百度权重策略的调整，不断的调整 SEO 手段，在行业内好评度，颇高。很多客户都是老客户，由于是暴利产业，压根也不差钱。所以，小 B 一年时间发展起来，达到了年收入 300 万以上的级别。

有时候感觉，这行来钱太快了，也感觉赚钱这件事，就是流量为王。谁都知道 QQ 的流量是巨大的。

我虽然知道这行能够赚钱的大佬很多，而且她们也很有领域意思，排斥外来者。但是，我还是决定研究着做一下。

毕竟，赚钱，只讲利益，不讲个人仇恨。

QQ 之前我也曾经做过，只不过是简单的玩法，一天顶破天也才赚个千把块钱。没啥意思，我就放弃了。

当初就是分析到用户会使用在线查找功能，查找有摄像头的女性，以此在签名档放网址和介绍，打开网址就进入交友平台，返利 CPS

但是随着版本的更新迭代，这些玩法，早已成为了历史。

赚钱这件事，不可能是一成不变的，总是在千变万化的过程中，淘汰那些不懂的变通，以及乱七八糟破坏规则的小白。

正考虑如何入手，却发现，一些人的 QQ 空间，都有相同的一篇文案，淘宝内部员工购物通道。我想了想，估计就是搞淘宝客那群人，搞的内部通道。但是，我了解到的信息就是，他们通过买信封，批量转载日志，达到曝光率。据说做的好的，月入百万。很是暴利。

在这个基础上，我想着，既然这块对购物管用，对交友肯定也管用，因为男性群体，也是消费的主力军。而且这次玩交友，目的很明确，就是诱导 CPS 消费。

谈了一家直推 CPS 许诺返点 60% 也就是说，一百块钱的充值我能得到 60 块。初期能谈到这个价格已经很不错了。

信封的种类很多，一手信、二手信、群发信、广告信、等一系列的分类。不同的信封不同的玩法。而我只需要其中的广告信。猪八戒找人开发批量登录 QQ 空间转发软件。广告信，其实又叫 cookies 信。由于腾讯的安全策略，信封是必须提取到 cookies，因为这样的话，不需要验证码就能够登陆。虽然这些信封流传出来，不知道被别人洗了多少手了，但是我不会登陆 QQ 的，只会用他的 QQ 空间功能。

找到渠道买信封，不算很难，但是需要等。因为一般信封开箱在晚上 12 点左右，而这个过程之后，就是批量的洗信，一手，二手。流传到我这里，基本上都是早上 3-4 点左右了。所以我必须赶在 3-4 点的时候，开始操作。把文章转发出去。要不然，就会失效。失效的原因很简单，早上会有用户发现 QQ 被盗，会修改密码，采取安全保护，让信封号大量失效。

第一天买了大概 2 万多个，成本 1-2 分钱一个。还是很划算。开始用母号更新内容，标题很简单，我暗恋你好久了，你知道吗？

6437

“网上赚钱除了内行人赚外行人的钱 就是勤劳的人赚懒人的钱”

年 10 日 "首先我们来看看金融中介的暴利赚钱。

最近几年来随着互联网金融的发展和消费升级，很多人到处都有用钱的地方，金融中介这个行业也做得风生水起。这些金融中介是怎么赚钱的呢？

其实主要就是帮有资金需求的客户融资，办理贷款，信用卡。另外很多都还同时做过桥、套现、代还、养卡、出售 pos 机等等业务。一头和金融机构合作，一头为客户服务，比如**信用卡和

贷款行规通常是收取融资金额 10% 的服务费。办一笔十万的贷款他们就有一万块钱的收入，办一张五万块钱的信用卡他们就有五千块钱的收入，再加上帮别人做养卡网贷过桥等等业务的收入，只要努力一点点，月入 10 万加也不是什么难事。

很多朋友可能会觉得这种行业门槛高，需要很强的社会关系才能做。

其实我告诉大家这个行业的门槛并不高，不像我们想象的那种高学历有很强的背景的人才能做，他们很多就是以前跑过信用卡或者在小贷公司做过业务的人自己创业做的。

当然金融行业有多暴利有多赚钱并不是我们今天要讨论的，我们是要让大家在寻找项目的时候可以借鉴一下。

大家有没有发现他们如果办一万的信用卡就是一千块钱的收入，办十万的信用卡就是一万的收入，因为如今随着互联网普及，整个流程基本可以实现网上完成，所以成本几乎是一样的，而利润却相差十倍。这就是金融行业为什么那么赚钱的核心秘密。

当然如果客户条件实在太差，最终没有办成，但是他们也不损失什么钱？

对不对？

这就是我们之前讲过的腾讯的盈利模式，所以大家在选择创业项目的时候尽可能的去选择像这种类似的。

做成赚大钱，做不成大不了损失点时间，亏不到哪里去。

我们再给大家举一个例子，既暴利又可以无限做大的线上教育培训。

线上教育培训这个项目可以分成很多的具体项目，比如恋爱培训，投资理财培训，自媒体培训，写作培训，美食培训等等。只要你善于去细分你就可以分出无数个项目和产品来，这个行业的空间和潜力实在是太大了。

那么这个行业到底有多赚钱呢？

他们的广告几乎一个套路：原价 39800，今晚前十个报名的只需要 3980 就可以加入高级版，同时再赠送我们的优惠大礼包。大礼包有价值 99800 的十大赠品……基本上都是这个广告模式。

当然，也有走规模平民路线的：

大家可以自己计算下他们有多赚钱。

当然我们也不能否认他们有的确实讲的很好，内容确实对很多人有帮助。

我们是否也从这些案例中得到一些启发呢？

不去讲知识付费那些高大上的词语，大家要记住的一点：

在这个互联网时代，只要你敢说就有人敢听，只要你敢写就有人敢看，只要你敢卖就有人敢买。而且价格你说了算。当然，你无论做什么，都要正正当当的去努力，去为别人创造价值。不要去突破道德和法律的底线。

有的朋友可能会说刚才讲的这两个自己从来没有接触过，也没有经验。还有没有门槛更低的创业项目和产品呢？

互联网只要你行动，永远有的是办法。

曾经有一个案例，一个卖麻辣烫的通过把他的麻辣烫配方包装成一个产品，在网上卖几天时间就实现几十万的销售额，当然，我们不否认他有高人在后面指点。

以前有人卖所谓价值几万元的办理贷款和信用卡的技术干货，我自己花几百块钱买了拿回来才发现很多都是自己知道的，网上也都找得到，只是他们整理归纳了一下。

当然，别人整理归纳付出了收点费也是正当的。

那么你是不是也可以把你自己所从事的行业的一些东西把它打包成产品卖呢？

比如如果你是老师，你就可以卖复习资料，学习资料，补习资料，考试资料等等。去网上搜索

一些，然后再修改一下加上自己的一些经验和方法，把它总结出来是不是又是一个很好的产品了？

同样的如果你是搞装修的，你是不是也可以把装修方面的一些东西整理出来做成产品卖呢？我有个同学，他很会炒股票，是散户里少有的赚钱的股民，我就建议他把所有的方法技巧以及经验教训，总结写出来分享出去。中国上亿股民，只要有万分之一的人认可都是 1 万人，每人收他几百块钱的是不是就几百万收入，而且做这个事情你的成本几乎可以小到忽略不计了。我总结了一点，在网上赚钱除了内行人赚外行人的钱，另外一种就是勤劳的人赚懒人的钱。所以，这个时代是专业和勤奋的人的最好时代。

6433

“上班族玩闲鱼单号日入 150 的抢钱玩法” 1 日 "01

闲鱼卖货之前言

平时会做一些副业来增加收入，没做闲鱼之前我是个普普通通的上班族，一直跟着嗨推的信息在走，自己一直对闲鱼带货挺感兴趣的，也想通过不同的渠道发展一下副业，于是在第一期嗨推闲鱼带货实战班出来的时候，我就赶紧报了名。

课程的学习内容都很干，很实用，只要跟着做，好好的执行就能见到收入，现在我还是主要做闲鱼，这个项目其实并没有太难，利用下班时间鼓捣鼓捣，赚个零花钱，每天都能稳定的出个五六单，好的时候十几单，日入 150 是可以的。

02

闲鱼卖货之选品

个人在操作的时候，感觉在闲鱼上卖货，选品是非常关键的，选品是一个不断摸索的过程，毕竟不是每个产品都是爆品，然后找对池塘，很快就能出单。

选品的话，我一般都是用嗨推的全五分工具(www.quan5fen.com)，看抖音的带货达人都是推的什么产品，毕竟抖音是一个大的流量渠道，可以知道哪些商品比较受欢迎。

财哥注：闲鱼选品除了全五分工具之外，还有很多好的方法，这个后续财哥会给大家分享。

再根据闲鱼上定位的消费人群进行选品，闲鱼的主要人群以 90 后和 00 后为主，其中以经济能力有限的学生党以及收入来源有限的宝妈、白领为主。

选品的时候注意不要选择过季节性的产品(冬天卖风扇，你不凉谁凉?)，可以选择应季及需求量大最好，复购率强的产品，并且一定要比淘宝和拼多多便宜，因为闲鱼本身就是二手物品交易市场，很多用户是冲着物美价廉过来购买。

产品的价格最好在 10 元以上 200 元以下，这样能让用户快速做出消费决策，不建议选价格太低的产品，不然利润空间会非常有限。

我给每个类目都举出了一些例子，希望能在选品上更好的帮助大家参考：

运动健身：瑜伽垫、弹力带、健腹轮、瑜伽球、羽毛球、篮球、足球、甩脂机、乒乓球拍；

居家日用：纸巾、保温杯、台灯、收纳用品、闹钟、毛球修理器、置物架、洗发水、沐浴露、四件套、枕头、花瓶、装饰品等；

数码家电：耳机、数据线、鼠标键盘、小家电、吹风机、吸尘器、取暖机、烧水壶、音箱等；

母婴用品：童装、书包、儿童玩具、早教玩具、儿童图书、彩笔；

萌宠日常：狗粮、猫粮、宠物小零食、粘毛器、宠物沐浴露；

美妆护肤：不要选杂牌，一定要选有一定知名度的牌子；

03

闲鱼卖货的操作流程

在确定最终的产品时，我会先在淘宝，闲鱼上搜索一下，看看想要购买的人多不多，都是什么价位的，哪里的人比较多，然后看看别人的文案内容是怎么写的。

1、产品图片

在确定最终的产品之后，就是去各大货源平台(如拼多多、淘宝、京东、阿里巴巴等)上找利润空间大，产品质量好的链接，从他们的好评晒图里，找几张比较优质的买家秀，保存下来，作为宝贝的详情图。

宝贝的主图最好是实拍图，这样才能更好地跟别人区分开来，可以先拍个样品回来拍几张照片当主图再退回去。

2、标题和文案内容

标题可以通过闲鱼的搜索框进行搜索，先输入产品名字，然后看系统出来的推荐词和长尾词都是什么以及通过什么搜索的，把这些关键词整理下来，再组合，尽量把长搜索的词都写进去，增大搜索机会。

文案内容方面，可以参考做的好的同行，再通过结合自己的思路，写出自己的宝贝文案，最好不要直接复制粘贴，容易影响权重和流量。

搞好宝贝标题和文案之后，设置好价格，然后发布宝贝就行了。

3、利用鱼塘

闲鱼的鱼塘是按照用户群体的喜好、地域等各种属性来分类的，每个鱼塘的用户群体都相当精准。

可以多加一些产品对应的鱼塘，发布宝贝时把产品同步到鱼塘，增加曝光量，同时多给鱼塘里的其他宝贝点赞，点赞的人越多，曝光的几率就越大。

这样产品发布后，基本上第二天或者当天就有人来询问了，接着就是靠自己的话术和销售能力了。

4、发货

客户下单后，直接到对应的平台下单，有单号了，再把单号填到闲鱼里就行了。

如果发布后没有人询问，可以把宝贝链接分享出去让朋友帮你刷一下“我想要”，这个多了，会有跟多的人进来咨询购买的。

产品卖出后会下架，要记得第一时间重新上架，有没有权重暂且不知道，不过马上上架后，不至于让商品处于一个不售卖的状态。不然另外的人也正看着呢，结果下架了，就是想买也走了。

6419

“小成本投资小众市场:抖音快手无人直播网赚项目月入 2 万+”

年 22 日 “很多的人问我说做什么赚钱呢?其实这个问题，问了等于白问对吧，我怎么回答呢，其实做什么都可以赚钱，那主要看你自己会什么或者你自己有什么。赚钱的项目很多，主要是看你做的了么?或者你想做什么呢?我也不知道你想做什么，做房地产的那些人赚钱，那你可以做吗?你有这样的财力或者有这样的人脉?对不对?你要看你力所能及的嘛，其实有很多人呢，可能他自己做了网站，还有做店群的，有做引流的，引流变现其实都是可以的，那么你要主动去寻找，找到项目之后，你要根据你的自己情况去评测，或者说评估一个项目到底适不适合你做，那如果适合你做，你需要算出他盈利周期是怎么样的，看你能不能扛得住，这都是你要考虑的，其实互联网呢赚钱呢。你要记住具备一种能力，是什么能力呢，就是解决问题的能力，在你操作的任何一个项目的过程中，都会遇到各种各样的问题，互联网的每个项目都是你在做自己的事业，相信你在创业过程中肯定也会遇到各种各样的问题，你要不断的去解决，

因为问题是永远存在的，其如果你成长的很快，你做成了之后也会有各种问题，那么所以说呢，我们先要具备这样的能力。如果我们现在不具备这样的能力，那我们就先尝试着去解决一下。

接下来，那你还要有心态，不要操之过急，你比如说这个项目是要干一天，干一个月或者干两个月，然后就期待着会有什么样的收益，几万的进账，这个也不是没可能，但多数是不可能的一件事情，一定要保持一个平稳的心态，那么说了这么多，这是做互联网项目具备的几点基本的要求。那么如果你看到这里啦！说明你是一个能坚持的人。

抖音快手无人直播操作模式

一、接下来给大家分享一个抖音快手无人直播这么一个项目，我不知道大家之前有没有听过或者学习过。抖音是很早之前就火起来了一个平台。它算是目前短视频行业的一个老大，由于今年疫情又把它炒火了，那我们这个无人直播，也要介入这个抖音，其实跟抖音齐头并进的，还有一个平台，那么就是快手，那我们这个两平台其实是都可以操作的，那么说到直播呢，其实很多人都是非常的头痛，可能自己不太适合去聊天，或者没有什么才艺可以展示，然后又不想露脸。那么这个时候呢，这就是一个问题，那我们怎么去解决问题？那么很多能够创造项目的人，就创造出了这样一个网赚项目就是无人直播。其实我们要做的呢很简单，就是去利用别人的好奇心啊，去吸引他过来，那么你要做的，就是用显微镜，把身边的各种东西放大到一个陌生的程度，然后用手机拍下这样的影像。这个是不是特别有意思，我不知道有没有人想到，那么这种视频呢，它的互动是非常的强的，那如果有互动的話，那你的流量也会如约而至。那个显微镜的购买，和抖音直播号的购买呢，我也就不多说啦。

那么这个项目，主要的核心收益还是来源于平台的这个打赏，其实很多人操作了之后啊，他就弄个显微镜的图像，在那放一个小时，发现根本没有人进来，是不是很恼火，然后就是问我说这个项目赚不到钱，其实任何一个项目出来都是有它的原因的，任何一个项目都有赚到钱的，也有赚不到钱的。虽然说是无人直播，但是你可以做一些锦上添花的动作，可以在旁边讲解一下，或者讲个笑话之类的，或者你用变声器去模仿妹子说话，吸引一些粉丝给你打赏，还是有很多的方法的。

二、还有一种方式就是以语音的方式进行无人直播。比如说喜马拉雅，讲鬼故事，讲两性生活都是可以的，它的操作也是一样，就是用电脑播放语音，手机摆好进行直播。收益也是来源于打赏。

最后总结：

最后想说的是有关于赚钱的事没有一件事是简单的，我在这里也是给大家提供这样一个思路，具体遇到的问题呢，还是要你自己去解决，当你把这些问题解决了之后，那这个项目一定是赚钱的，那今天就给大家讲到这里。

6407

“分享 6 个好项目，个个都可以操作，完全正规” 13 日 " 昨

日，看朋友在群里边共享了一个网站，网页截图以下：

我点开一看，发觉这实际上就是说一个短视频素材在线资源网，网址是根据卖VIP赢利的。恰好昨日也有一个同学们来问，有什么赚钱门路吗？没有钱愁死了遭受网址的启迪，今日给大伙儿共享六个冷门冷门但很暴利的网上赚钱项目新项目。

1、弄个“素材网站”

提交各种漂亮图片/字体样式/PPT模版/视频实际效果等资源，设定各种各样制定会员等级，相匹配相对的免费下载管理权限，价钱在 99-399 元不一，随后铺平了去做广告推广营销。

2、B 站装卸工

YouTube 上有一个人叫“B 站装卸工”，人如其名，他确实就是说只做一件事：把 B 站的小视频下载出来公布到 YouTube 上去靠播放量赚佣金。也就是个挑选视频的时间，乃至连简洁明了的剪接都无需做，时间久了，靠量制胜。

3、文本装卸工

把知乎上的一些好玩儿的回答截屏发至微博上，做一个搞笑幽默时尚博主，粉丝极多，盈利当然也免不了。

4、撸羊毛

许多人没事了就喜欢科学研究领红包，别名“撸羊毛”，之后惦记着怎能撸大量?因此雇了些人，把“撸羊毛”这件事情企业化产业化，再依靠一些有关方法和批量操作手机软件来保持经济利润。

前两年 AR 实景拍摄大红包那时候，一天就能撸几千元，有一次支付宝钱包金币主题活动，几个月，撸了 80 万。

对，就是说那一次知名互联网恶性事件“某小伙子拿货一车大白菜随后在街上营销推广：只需元二维码支付宝便可免费领取大白菜，几个小时赚 5K 元”的成功案例。

也有，不清楚大家微信发朋友圈有木有这样的人，要是我们一公布微信朋友圈，他就能立刻让你关注，随后我还在微信群发大红包，他也可以立刻就领红包。

这也是正大光明的撸羊毛，一毛钱虽少，群多了，号多了，就不一样了。

5、关键字网址

许多人发觉网页搜索的一些关键词搜索量很高，但并没有有关竖直细分化行业的网址。

因此花几百元钱干了一个，很简单但一直坚持不懈维护保养，之后被网站收录，再之后学了一些简洁明了的 SEO 方法，连竞价推广都没做，渐渐地的提升到前几个，每天浏览 IP 许多，因此就刚开始接广告词，每一个广告栏每个月几百块，一共三四十个广告栏，并且全是互联网赚钱，他啥都无需干，点钱就可以了。

而且，那样的网址，他有十几个；

他的至理名言是“一个关键字，就是说一个新项目”。

6、闲鱼二手手机上贩卖

在深铭易购批發二手翻新手机，在咸鱼中卖。把商品表明做的详尽美观大方一些，再到 QQ 群加一些互赞群，提升商品曝光度，不愁卖，也是许多在网络上专卖店二手笔记本的，淘宝网有，京东商城有，都还做得挺大

6410

“暴利视频网赚项目，软件批量化挂机操作”

29 日

" “谁有

什么好项目推进一下?”

“有适合家庭主妇做的项目吗?”

“我就是没有项目做啊，怎么办?”

“那个有正规项目可以带带我?”

“我有兼职项目，怎么吸粉比较好呢”

以上这些问题不仅频繁出现在文章留言中，也有很多朋友会在微信咨询，那么针对各种各样的问题，我发现这背后的问题是：

做什么项目有前途?

怎么一步一步的操作项目?

怎么精准引流?

怎么变现赚钱?

那么有没有既能操作赚钱项目，又能学到不会过时的引流技术和方法呢，还可以变现赚钱的项目呢?

答案是有的，做视频项目，做视频引流，通过视频来赚钱就是非常好的选择。

1

通过视频可以操作哪些暴利网赚项目?

1、通过视频营销，操作暴利产品，给自己产品进行推广引流。

如果有项目，那么你可以通过做视频营销，不仅可以掌握视频霸屏引流技术，还可以卖产品/操作项目赚钱，还可以比如一单 300 元，一天 3 单，一个月就接近三万，一年就赚 30 万；并且随时经验不断的累积，你的单子会越来越多，甚至实现躺赚!

比如像我们 17 年、16 年的视频到现在都还能搜索到，都有排名，这样持续做下去，你一定会实现躺赚的目标!

2、通过自己录制和创作视频，打造个人品牌，实现自媒体推广，打造自己的品牌。

每个视频，都可以成为你的金牌业务员，哪里有你的视频，哪里就是你的品牌!

3、获得平台广告分成和流量补贴

大家每天都能看到各种各样的 UP 主分享自己做视频的收入，实际上这部分收入，都是来自于视频网站的广告流量收入，也就是说广告主找到视频平台投放广告，视频平台在你的视频旁边展示广告，平台赚到钱了，然后分一部分钱给你。

这种收入就叫做广告分成，比如说像国外的油管，视频广告就是创作者和平台分成，创作者赚取视频总收入的 55%，而平台赚总收入的 45%。

4、做好视频，未来还有机会通过视频营销获得知名度和收入。

5、学会了批量生产视频，无论是做伪原创还是原创，无论是在企业做视频推广还是自己打造个人 IP，这都是非常光明且暴利的前途。

并且现在视频会自动同步移动端，视频上传到视频网站无需单独做任何处理，会自动适配手机，相当于我们做的视频用户可以通过手机进行观看，获取移动端的流量，迎合 5G 互联的大趋势，所以无需质疑视频营销的效果与优势，它一定值得投资!

我们有学员在操作视频营销，只上传了几十个视频，半年时间他的直销团队发展了几万人，双十一的销售额达到了几千万!

如果你想像他一样，那么请您一定要认真阅读此文。

2

作为一位没有经验，没有技术，没有人脉的草根到底应该如何通过视频营销操作暴利产品/项目?

根据我们多年来的经验，下面为大家总结了缺一不可的 8 大核心流程：

1、确定产品

如何确定你的产品适合做视频营销?请大家直接按照下面的 4 个核心对号入座;

产品关键词在视频平台具有搜索量.

能获得相关关键词引流，获取客户进行成交

产品关键词有搜索量，并百度视频有排名.

有视频源的品牌产品，竞争相对较小.

只要你的项目是符合这四个点的其中一个完全就可以动手操作。

2、确定优化关键词：根据所操作的项目来确实需要优化排名的关键词

①下拉框关键词推荐

②相关搜索关键词推荐

③百度关键词策划师获取长尾词

3、确定成交模式：根据产品来选择适合的成交模式；

①引导到网站进行成交

②引导到电话，通过电话跟进成交

③引导到 QQ，通过 QQ 跟进成交

④引导到微信，通过微信跟进成交

⑤打造微信私域流量池，做微信直播，微信圈子，视频号，微信橱窗，拥有你的专属流量。

4、准备视频源：根据项目来选择适合的视频源，视频源质量越高后期转换率也越高，审核通过率也越高，所以尽量选择高质量的视频源；

①提取部分产品视频

②自己录制产品相关桌面视频

③自己录制产品的销售视频

④自己拍摄产品相关的真人视频

⑤自己拍摄产品的真人销售视频

5、处理视频：将视频源进行分割处理；确定需要添加广告的形式：

①视频中出现固定水印广告

②视频中出现滚动水印广告

③视频中出现间显水印广告

④视频中出现片头片尾

⑤视频中间出现视频广告

6、上传优化排名

①提前设置视频文件名

②网页和客户端上传

③根据自己带宽测试上传速度

④根据上传速度测试每天上传视频数量

⑤制定每天上传目标

7、跟进成交

①积累精准数据库

②定制赠送有价值的东西给客户

③活动转换促销

8、上传量化思路

多平台上传;多账号上传;多电脑上传

项目量化推广核心思路：多项目操作;多软件操作;多电脑操作

以上就是通过视频营销操作项目/产品的 8 个步骤，因为写的很全面，所以步骤会看起来比较多，但实际在操作的时候最核心的点就是制作视频和发布视频。

关于这两个核心步骤，下文我会专门给大家分享如何使用软件批量化实现！

6401

“B 站+YouTube 视频搬运网赚项目” 2 日 "在前天的推文中，给大家分享了 6 个偏门的网赚兼职项目，根据文章的留言反馈来看，很多朋友对视频搬运这个项目很感兴趣。

就是把 b 站的视频搬运到 yb(此文中 youtube 简称为 yb)赚取收益，今天就给大家分享一下这个视频搬运网赚项目怎么操作。

先稍微科普下：**b**站，全称 bilibili 弹幕网，是国内比较大的原创视频网站；**y**是国外最大的视频网站。

有的人问：收入从哪里来？

当然是谷歌，**y**将你上传的视频内容进行广告分成，**Youtube** 拿走 45%，**Youtuber** 拿走 55%，以下是 **y**的收入概览

收入主要取决于三个方面：

1. 点击率；
2. 观看次数；
3. 每次播放的单价

由于每种视频性质不同，价格也是有不少差别的，一般公益广告的单价就低一些，游戏的会高一点；所以说，把以上因素考虑在内，这几年大概每千次的点击量产生的广告费为 5-8 美元我是钱 QQ/微信：3241507

搬运到 **y**的视频受众群体是谁？

主要是海外华人圈，据统计全球有三分之一的网民，每天都在 **Youtube** 上看视频打发时间，其中华人也是不少的，视频的内容主要集中在以下几类：

1. 游戏解说；
2. 生活小常识；
3. 明星八卦；
4. 热点新闻；
5. 美食节目；
6. 产品评测开封；
7. 搞笑恶搞；
8. 影视点平；

这些是 **y**排名前八的类别，可以选择你喜欢的来做，科普完毕，接下来给大家分享搬运的操作流程。

大体来说就是分为三步，下载，剪辑，上传。

1

怎么下载 **B**站视频？

小程序搜索视频解析，能找到一堆视频解析的小程序

如果你要使用网站解析下载也是一样，百度搜索能找到大把解析网站

比如这个网站：<https://www.parsevideo.net/>

将播放页面的链接复制粘贴在箭头所指的位置，点击开始解析

将解析好的链接在浏览器或者下载器打开就可以下载了

还有在 **pc**浏览器搜索小蜜蜂工具人，也可以下载，工具很多，大家挑顺手的用

2

怎么剪辑？

剪辑软件很多，很多朋友都不知道怎么选，其实你就去打听哪些剪辑软件名头大就用哪个，比如知名的爱剪辑，**pr**，用它们准没错。

比如爱剪辑，它是一个免费的、全能的、国内视频剪辑软件。功能强大，支持给视频加相框、加字幕、调色、替换音频，和一些常用的特效。爱剪辑非常的简单、容易上手，比较适合新手，最主要的是有很多素材，素材基本都是免费的，这个就很适合。

如何剪辑可以最大概率躲过原创审核？我是钱 QQ/微信：3241507

1. 改 MD5

目前网上改 MD5 值的软件有很多，但也有很多是病毒，所以这个信息差就成了很多朋友在搬运上遇到的大难题。

如果不知道怎么下载的朋友，在商梦网校回复关键词：**md5** 系统会发送一个 md5 值修改工具给大家。

修改完 MD5 之后这个视频就可以被平台定义为“原创”视频了，不过由于现在平台的审核检测越来越智能，再加上有的平台甚至还有人工审核的环节，所以光是修改 MD5 还是远远不够的。

2.改帧率

所以我们需要进行的第二个修改步骤就是对视频的帧率进行修改。

使用魔影工厂可以轻松解决问题。

软件链接：<http://pan.baidu.com/s/1qW4Bgjq>

密码：**oti4**

软件解压密码：www.sumedu.com

我们一般会用软件把视频的帧数修改到 30 帧到 60 帧之间。有了这个步骤就能有效地通过智能审核。

3.加片头片尾

在通过了 MD5 检测、平台智能审核之后，你的视频基本上已经可以上传到其他平台了，不过为了保险，我们还需要给视频加上一个片头片尾，以达到通过人工审核并打造个人 IP 的目的。

搬运也要搬出水平，把所有的视频都加上统一的片头，让用户一看到片头就能知道作者是你，这就是我们要达到的效果，也就是一定程度上的个人 IP。

如果你是做搬运，能做到以上三个步骤，也算是合格了。

6413

“微商如何利用移动社交趋势精准引流实现粉丝客户多多” 1

3 日 “微商的主流人群大多活跃在微信上，以朋友圈微商和微店微商居多，这是没有错的。然而除了微信，陌陌、微博、QQ 空间等移动社交场所都是有微商的身影的。因此，作为一个合格的且优秀的微商，千万不能把自己困死在微信里，要多渠道的发展自己的圈子。

作为一名合格的微商，最重要的是要学会引流推广，而引流推广的关键就是打破微信的封闭性，实现精准有效的增粉。要精准有效的吸引客户关注和添加好友，就必然要认识到多渠道推广的重要性。

如果你不明白多渠道推广，只会在微信扔扔漂流瓶、摇一摇、加附近的人、导入通讯录，那是绝对做不好微商的。因为这些都是你主动去添加好友，而非去吸引他人加你，简单地说就是你并没有学会如何引流。那么有哪些渠道可以实现精准引流呢？

QQ 空间

作为微商，除了要玩转微信之外，QQ 空间也是营销卖货的绝佳途径。

为什么这么说？相比微信而言，QQ 空间因为其透明的评论和点赞更能够产生信任；可利用的渠道更多（相册、日志、留言板、说说等），灵活性更强，可利用的营销点更多。

如果能够玩转 QQ 空间，既能避开朋友圈的各种打压和限制又能开辟新的营销路径，何乐而不为呢？想要利用 QQ 空间做微商，可以从以下几个方面下功夫：

1、基础设置：无非就是名称、头像、性别、地址等。在将朋友圈设置的时候已经讲过很多遍此外，QQ 空间的留言板、个人档、音乐、时光轴都可以利用起来，打造出一个精致有目的的微商 QQ 空间。

2、内容为王：QQ空间的内容主要从三个方面来维护和营销：日志、说说、相册。

3、推广加粉：微商怎么找客源，任何营销都离不开“粉丝”。朋友圈是如此，QQ空间也是如此。QQ空间推广最简单的方法就是在写好一篇文章之后将文章链接发给好朋友，让他们帮忙转发和评论，这样文章所带来的点击频率肯定会大大的增加，而且也不是赤裸裸的群发广告，容易被踢被封号。

下面讲一下如何通过空间找到精准粉丝的小技巧

①第一种留线索的方式。去高访问的流量空间去投放文案和广告，留下你的联系方式，我们在四处到高流量空间发广告的时候，需要注意一个细节，广告不要太明显，先凸显自己在这方面很专业，然后以交流的口吻让别人加你。

②第二种就是在有权重的论坛量面留线索。权重论坛有很多，包括天涯、豆瓣、猫扑、百度贴吧等等我们熟知的大论坛，在大论坛里面，我们发广告要学会一中思维，就是伪原创和抄袭别人的作品，我们把那些火热的文章在 A 站搬到 B 站，联系人换成我们的就好了，不止是抄袭文章，还要抄袭别人的广告模式(当然你觉得自己能写出更好的广告模式，我们鼓励原创)。

大论坛里发广告肯定不止你一家，很多人都在发，只是别人很巧的将广告隐藏起来了，比如我们使用的是连载的方式，将广告留在第二页，或者是使用水印头像和签名档发广告，还有就是昵称也能作为广告宣传的一个点。

复制别人的文章时，有两种选择，一种是复制专业的知识，比如是喜欢美容的女性客户，那么我们就发一些有关美女护肤、去痘、去斑之类的文章，最后说下交流请加微信好多，这些方式就是模拟相关领域的专家，发一些专业的文章，然后再以交流的方式，留下 QQ 或微信号进行转化。

另外一种方式就是复制一些很火的文章也就是每日热议的话题、或者时事，把它从 A 站转到 B 站，哪里可以贴自己微信号的就微哪里贴，全网铺，这样你留下的线索到处都是，后续也就会有人持续的加你。这就是锋哥之前讲过的利用软文加精准粉丝的方法。

新浪微博

新浪微博日活跃用户3.4亿，作为国内最火的社交分享网络媒体自然是微商推广一大阵地，因为营销从来都是客户在哪里，营销推广就会在哪里!微商要怎么有效利用微博宣传?

1、微博取名：在微博上很多小伙伴的微博名五花八门，很难让粉丝记住你，所以大家如果选择在微博上做营销还是要注意一下自己的微博昵称。

2、互动方法：许多微商兄弟在别人的谈论下直接发广告信息，这种硬广一开始就会让人对比恶感，很难发生信赖。所以在一开始的互动尽量以提供帮助和建议性的评论。

3、热门话题：微商可以找到成为相关的热门话题参与者。可以找适合自己产品的目标客户群体关注的热门话题中，找到参与者，这些也是潜在客户。

4、行业知名微博：可以寻找一些比较知名的相关行业的微博，例如面膜产品，可以关注面膜类热门微博号，转发、评论他们微博的人就是也是你的目标粉丝!

百度贴吧

利用贴吧来进行引流推广，还是有许多地方需要注意的。

1、选择贴吧要有侧重点：在选择发帖的贴吧是要有侧重点，如果单纯为了留微信号，最好选择一些冷门的贴吧，有吧主的贴吧管理一般都比较严格，发微信号，发广告很容易被删了，而冷门贴吧很少存在这样的问题。

2、要学会利用实事热点：利用当时的热门事件结合自己的宣传信息进行推广，往往这样的帖子推广效果较好，能够吸引很多的点击率，你只需要在对应热门事件贴吧里面回复即可，实践证明回复在 8 楼以下的帖子删除概率较小。

3、发帖要有技巧：同样的帖子不要在不同的贴吧中重复发帖，要在多个贴吧发，最少改

一些标题和内容，不然你发几个就发布出去了，而且这样也很容易被百度贴吧的系统秒删。

4、帖子的内容要有讲究：引流推广一定要用软文，一篇好的软文不仅会赢得网友的赞赏还会让管理员对你产生好感，随手会将你的文章或者帖子推荐到首页。如果你能把你推广信息编辑的天衣无缝，那么你的帖子就会长久的保存在贴吧里面。吧主和系统管理员也是人，难免会有有恻隐之心。将心比心，好好做广告质量，才会带来意外惊喜。

5、寻找有吸引力的标题：首先要写一个或几个非常有吸引力的标题，标题在一个成功的帖子中要占 80%的地位。发帖子时，首先把 90%以上的时间用来写标题，10%的时间写内容。标题要利用人性的 2 大弱点：好奇心和贪婪心。让每一个看上去都无法抗拒，立刻有想点的冲动。

以上几个渠道只是主流的几个推广渠道，除了这些，你也可以到微信群网站、微商货源网站和微商论坛网站等地方去宣传推广自己。

引流推广是一门技术活，需要用心专研。冰冻三尺，非一日之寒；滴水穿石，非一日之功。做微商、做推广也是一样的道理，最重要是不断的尝试、改进和坚持，才会取得好成绩！

6393

“0 基础无脑式项目 散个步的功夫都能赚钱” 1 16 日 "有小伙伴们私聊钱妹子，

说要想个简洁明了没脑子的新项目，
不愿去动脑筋，
想在释放压力的另外也可以赚到钱，
因此啊，
钱妹子今日就给大伙儿共享个
手动式没脑子实际操作的新项目，
但赚的就沒有前好多个新项目那么爆利了，
但是蚊虫再小全是肉，
更何况是这类不费脑的新项目，
我们全是实在人，不拿白不拿，
用朋友圈点赞的活力，
轻轻松松一顿伙食费拿到，
美团外卖大伙儿也不生疏了，
休闲娱乐的情况下都是想起的 app，
找个家近的餐饮店，
先云端调查调查下自然环境，
不明白点餐的情况下还能够翻一翻评价，
十分的便捷，
但美团外卖上有关店面的各种各样信息内容，
是哪来的呢，
自然也是商家积极提交，
但大量全是拍客提交的，
拍客能从大量的视角去展现店面状况，
多方位提高用户体验，
美团外卖十分激励那么做，
因此刻意干了一个照相服务平台，

让拍客根据照相门店赚钱的平台，
服务平台对拍客没有过多的规定，

有时间的情况下接个任务单，
按每日任务规定到大街上拍拍店铺和街道社区，
提交审核就能取得提成了！
服务平台提成的特性是和城市的发展水平挂勾，
客流量越聚集的大城市价格越高，
假如你一直在热闹道路，
一公里内有上千家店面，
如果你进行全部店面数据采集后，
能赚几千，比一部分上班族赚得还多，
有小伙伴们会问了，
美团外卖为什么出这一服务平台，图个啥？
自然是美团外卖本身的业务流程了，
健全美团外卖服务平台上的店面信息内容，
发现问题能立即调整 不正确，
假如专业建立一个拍摄团体，
成本费是十分高的，
构建那么个拍摄服务平台，
节省成本的另外健全店面信息内容，
不但提高客户体验还能获得客户资料，
那么划得来的事美团外卖自然要干了

6378

“年入 50 万案例分析，想赚大钱的基本思路”

20 日

"年入五

十万经典案例，想挣大钱的理论依据。

问：挣大钱的秘诀是啥？

我觉得：不谈钱尺寸，只谈挣钱的秘籍，就一个字，卖。

想挣钱就得造成买卖，卖一个商品给顾客。这一商品能够 是产品、资源、服务项目、时间的一切一种。

总而言之，这一商品要可以处理顾客的一个要求点。

一、那么那么问题来了：

你想说什么使用价值能够 卖？

你想说什么工作经验能共享？

你想说什么资源可共享资源？

你可以如何去卖给他人？

这种难题，大伙儿必须用心的揣摩一下。

许多 人到跟我说自身适合做哪些新项目？一般 我都是抛给他上边好多个难题：

你是谁呀？

来自哪里？

干什么工作？

有哪些工作经验？

身旁有什么可以运用的人脉关系?

想搞清楚这种全过程，就能目的性的去寻找产品卖点。

二、昨日有一个粉丝说：

自身是在校大学生，没工作经历，就爱打篮球，已经学 PS，求点提议。

我建议：

- 1、运用校园内特性，找篮球鞋代理商，廉价进货。
- 2、运用校园内微信公众号、公示栏、班集体去搞营销推广。
- 3、学 PS、PR，做篮球赛集锦小视频，吸引住体育文化发烧友。

.....

又问：觉得提议不太好。

货源哪里找?手里没钱拿货该怎么办?刚进高校了解的人很少能可以吗?

PS、PR 难不会太难，必须多长时间才可以学好?

有哪些速学的方式能立刻看到钱那类?.....

沒有再次回应。特想跟他讲一个大道理，实际上做营销推广并不繁杂，

他人想要加人们手机微信，就表明对人们很感兴趣，你我之间就可以很深一步的连接。

这一连接方法呢，不外乎就三种：

他想赚这钱。(营销推广、协作、白嫖)

人们想赚他的钱。(商品、资询、社交圈)

聊一聊，随后分别删掉。(考虑不上相互要求)，想想想，還是就这样吧。

仅仅劝他：努力学习，勤奋资格证书，尽早新员工入职个好企业。

又不是什么观音菩萨健在，做什么救苦救难的工作呢。

三、讲下如何去实际操作新项目吧。

说自主创业，产品卖点、下单看起来技术专业了，将会许多人弄不明白，我们简洁明了说。

1、寻找一个产品卖点，聚焦点这一行业一两个关键字。

如同你要找一份广告设计工作中，想去搜广告设计，知道要想得到工作中，要会设计方案实际操作手机软件、有一定艺术美、会互动，对吗。

那么你接下去一段时间，就需要花一点时间去紧紧围绕“广告设计”这一行业坚持这好多个物品，无论是找材料学习培训，還是掏钱向教师求教，那全是你的方式。

2、很多营销推广，让大量的人了解你，而且找到你。

好的，历经几个月的学习培训，人们专业技能学会了，得让他人了解你能这个东西，就需要去网上投简历，对吗，要想得到更强的岗位，肯定是肯定是投的企业越多，得到的可选择性就越大。

那麼这一企业就是说就可以了解给你的营销推广广告词，你的顾客就是说公司，你的商品是你在“广告设计”行业的技术专业人力资本。

3、个人价值证实，与客户进行交易量。

投了许多 的企业，有一部分企业感觉你的个人简历非常好，向你推送面试邀请。

但招聘面试的人不只你一个，目前市面上会这一专业技能的不只一个，你要得想办法去说动招聘者。

那麼这个时候，你的往日实际操作工作展现，你对制造行业的目的性观点，你对岗位的了解，你的新项目工作经历，是你被入取的首要条件。

4、不断输出使用价值，得到回购机遇。

好啦，前边的物品都很 OK，祝贺你了，被入取。

接下去，必须认真工作，为涨薪拼搏。

这个时候我们要去勤奋发掘公司规定，为他造就更强的服务项目，高些的盈利，让客户需求觉得令人满意，乃至超过预估，这个时候你明确提出涨薪的规定，期待公司增加项目投资。

依据以前的交易量结果，他最该在你这儿资金投入是最该的，便会再次选购你的商品。

5、释放出来使用价值的本致就是说做广告，得到大量机遇。

做营销推广，不管你是发表文章，还是音频频，还是拍摄视频，或是是社群营销服务项目。实质上全是在投放广告

你工作中勤奋，你准时到岗，你对顾客承担，也全是你本身的广告词。

进取心、守标准、有耐心，这种工作上的关键点，全是顾客看在眼中的物品。

讲过这么多，实际上自主创业做项目赚钱，就是说发布广告、交易量要钱的一个全过程。你一直都在自主创业。

四、群内有一个组员聚焦点感情销售市场。

锁住感情，谈恋爱，两性关系婚姻生活这种关键字，每日在各种自媒体搜集有关的难题，随后得出解决方案，很当然的就在短期内内吸引住到许多 粉丝。

实际上说白了内容运营讲起来也不难理解：

要是释放出来出来的使用价值对人有效，坚持不懈不遗余力的去做共享，让数据量充足大，便会吸引住同样价值观念的粉丝来关心你，崇拜你。

拥有粉丝再参照参照出色的同行业，搞好营销策划方案转现一个新项目闭环控制就变成。这实际上就是说一个持续的释放出来使用价值发布广告，交易量要钱的全过程。

五、再讲内容写作艰难该怎么办？

找同行业、听课程内容、看文章内容、去读书、找网络写手……

在互联网技术上做推广，应说找不着作文素材，那就是没脑子的主要表现。

互联网技术那么大个儿图书管，你寻找点行业的物品没办法吗？

解决了素材图片难题，剩余的就是说每日将你的写作的声频，视频也有推广软文释放出来出来。去持续的投放广告。

六、拥有粉丝基本后，如何转现？

以感情特征分析：用户需求只不过就是说谈恋爱，婚姻生活，感情搭话，情侣。

卖材料、弄个交朋友社群营销、一对一服务咨询、推给技术专业同行业转换。

伴随着营销推广的累积，吸引住的人越多，协作机遇，二次转现的机遇也越大。

怎么理解？

不认识能够 教告别单身。了解的能够 教感情维护保养。提出分手的能够 教挽留。相亲约会的能够 教十指紧扣。完婚的能够 教婚姻生活……

许多人问：谈恋爱新项目能否挣大钱？

不清楚，只了解这一制造行业年赚五十万的，在圈里都排不了成绩。

七、人有七情六欲，也是吃穿住行，一切一个行业全是有发家致富的机遇。

共享的这种物品，也仅仅给大伙儿一点构思，实际实行还是要靠自己。

做新项目都是遭遇一样的艰难：发展难，坚持不懈也难。

发展难：方式告知大伙儿了，很多人会感觉不便，或是不足暴利，看过就看过，不容易去实际操作。

坚持不懈难：有些人恒心强点，心理状态差，混好了，一开始做，粉丝少，内容无法得到强烈推荐。心寒了，舍弃。

因此这一社会发展上，始终是二八定律。

没有努力比他人大量的勤奋，为何挣到和人大量的钱呢？

“互联网赚钱系列 1.0，最焦虑的那批人，也是最爱学习的那批人”

26日 “互联网人是最焦虑的那批人，也是最爱学习的那批人。没办法，互联网行业的节奏实在太快了，风口一个接一个。

网约车还没追上，又出来了共享单车。公众号粉丝还没过万又抢着去做内容电商。内容电商好不容易有点起色了，又开始跟风做小程序，微信还弄明白赚钱逻辑，又来一个抖音，抖音号还没搞明白，又有了视频号。

大数据还没搞懂，区块链又来了，昨天某某明星出轨的热点还没来得及追，今天又被“某某老板”事件在朋友圈刷屏。

谁都担心自己是被抛下的那个，只有见缝插针的学习输入，保证稳定的输出，来守住饭碗。

而读书无疑是最优质的学习方式，这是能接触到顶级大牛思维的唯一方式。读书永远是对自己最有效的投资！

业内大咖，都有每天阅读的习惯。就连马云都曾抱怨最近太忙，以至于没时间读书了。股神搭档查理·芒格也说：我这辈子遇到的聪明人没有不每天阅读的，没有，一个都没有。

“信息爆炸的时代我们该读什么书？”

书海浩瀚，从95年腾讯创立至今，互联网相关的图书，差不多有200万种，但并不是所有的图书都值得一读！

在如此浩瀚的书海中，挑选出适合当下互联网人的书籍，无疑是件棘手的事情。

6387

“网上卖艾滋检测试纸项目，一天6000元纯收入” 10日

“今天我来爆料一个小项目，当时小赚了一笔，当然现在也可以操作的。

俗话说万剑归宗，思路对了，剩下的只是换汤不换药拉~~重要的是执行，其他没有的捷径。

一、项目介绍

这个是艾滋检测试纸项目，人人都怕得艾滋，所以对这个试纸是硬需求，但又不好让别人知道。一般买这个的客人不会给你还价，直接下单就成了，毕竟涉及生死的事，但一定要注重客户隐私。

至于货源很好找，你直接去阿里巴巴或者到天猫去找货源就行了。

当时天猫有很多商铺在做这个生意，而且投入成本太大，不符合我们做网赚的以小博大。

天猫卖的

二、怎么做这个项目

首先我们要开个微信公众号，比如叫艾滋检测，里面要有艾滋知识、防艾知识、艾滋免费咨询，另外我们在挂上产品就可以了。

这里我们需要花几百块钱做加V认证，否则的话菜单栏无法接外部链接，挂不了店铺链接。

我们的产品一套卖100+，一天大概可以出170-340单，成本大概在40块钱左右。一单大概有60块钱的利润。好的时候，一天能净赚6000+元。

要每天更新你的微信公众号，吸引那些艾滋用户，另外也可以搞个小号让他们加你微信，你可以在朋友圈发广告。

这种操作方式简单，就是找产品，网上引流，微信收款，发货!!但千万别傻到线下接触这些群体!!

同样你可以开自媒体号做引流，自媒体号包括：头条、一点资讯、百度百家、搜狐号、网易号、快传号、大鱼号、大风号等。

只要有流量，不愁卖不出去产品。

不要说什么现在的人都是去某宝上买东西，你知道的别人不一定也知道。很大一部分中年男性是不懂的使用某宝的哦~~但是他们都有微信。

当然我只说项目，不教，你的自己行动起来。如果你能力够大，你也可以做新冠肺炎的试纸销售哦。

6385

“抖音快手老照片修复项目，一天稳赚几百的玩法” 13日

One.一个不值一提的冷门项目

假如你没了解老照片修复的销售市场，那么你也无法想像怎样靠照片修复来挣钱。过去，中小型的本人传统式婚纱影楼除开证件照片、复印等业务流程外，老照片修复一直是她们只字不提的盈利来源于，可以说老照片修复此项业务流程种活了全国性许多 小的个人婚纱影楼。

从顾客要求上说，老照片修复，实际上是一些人对以往的复古剧情。很早以前的相片，因为摄影水平不成熟，只能黑与白影像，也因为时代的悠久造成相片产生退色或缺少。

从修补技术性上说，修复老照片彻底就是说一门靠信息差赢利的交易。你应说它是一门技术性，我认为如果你会用电脑会实际操作一些如手机美图秀秀这类的手机软件，那么每个人都把握这门技术性，门坎也是基础不会有的。

尽管，人们不太可能再去开一家个体户的婚纱影楼去做老照片修复，可是人们今日却能够根据抖音短视频、快手视频等短视频 app 去实际操作，你也许没有曾在抖音、快手上见到相关老照片修复的视频内容，那是由于服务平台是根据优化算法派发和群体定项配对受众人群，但假如你一直在服务平台中检索“老照片修复”，那么你会发现新大陆。

Two.抖音如何做老照片修复业务流程

最先，人们看来 2 个抖音短视频做老照片修复的账户实例。

实例一，账户(企业注册号)：八色数码科技-老照片修复，点赞 44.6W、4.5W 粉丝、著作数 110 个，刚开始实际操作的时间 .7.5。

实例二，账户(企业注册号)：老照片修复(拾忆)，点赞 96.9W、6.6W 粉丝、著作数 54 个，刚开始实际操作的时间 .1.21。.

人们再看来她们的视频账户内容和发表评论正确引导。

从所述实例中我们可以看得出抖音短视频老照片修复账户的工作流程，即根据公布老照片修复视频>发表评论正确引导私聊(首页留微)>手机微信交易量，游戏玩法简洁明了了。

我会拆卸下老照片修复的视频内容，内容能够 拆分成两部分，一部分是修补前的黑白照，一部分是修补后的五颜六色照，根据 PR 或剪映等专用工具剪接到一起。

在视频内容上我发现掩藏的关键点，就是说抖音短视频做老照片修复的视频内容，内容不一定是真正的老照片修复复原，存有将真实照片手机美图秀秀复原至黑与白，再将原相片加一层怀旧感的 ps 滤镜，不消除这类概率，但这也是迅速制做老照片修复视频内容的实际操作技巧。

Three.新项目整盘拆卸-账户

根据一点关键点，我发现了绝大多数在抖音做老照片修复的，全是多个抖音账号引流矩阵化实际操作，缘故也非常简单，由于除开要想掩藏本人的其他账户这一状况外，没有人会隐藏自己的关心目录，而我还在抖音搜索“老照片修复”搜索到的有关账户有超 30%早已掩藏了关心目录，我猜测这种账户大多数出自于一个互联网团体之手。

依据我过去的抖音运营工作经验，一旦涉及到多个账户引流矩阵化经营，就一定得先微信养号，而说白了微信养号也就是在账号申请以后，进行实名认证、材料健全、公布 10 条视频内容、访问关注评价等普遍客户实际操作。

这里必须留意的是手机号码、互联网 IP 等难题，不建议应用虚拟号段的注册卡、上网卡，但能够应用抖音官网的免流卡、腾讯大王卡申请注册，自然也必须遵照一机一号的标准，能够去大批量选购二手 iPhone7，成本费大约在一部一千元之内。

账户层面本人号的成号率会小于验证的企业号，企业号在经营前期也也有一定的总流量歪斜，在账户首页、私聊还可以立即留联系方式等引流方式，而本人号在这些方面则非常容易被限定。

新项目整盘拆卸-账户

视频编辑：一般常见的视频编辑手机软件是 PR 专用工具，但技术专业 PR 手机软件有一定实际操作门坎，不宜沒有视频编辑技术性门坎的平常人，我们可以应用剪映、美册等手机 app 开展剪接。

视频内容：视频内容在上原文中我讲过分成两部分，一部分是修补前的历史照片，一部分是修补后的原照，相片我们可以网页搜索历史照片能够立即寻找很多历史老照片，还可以根据免费下载五颜六色原照做成老照片风格再开展复原。

修复软件：Z 照相机、手机美图秀秀、PS 均可保持老照片修复，现阶段绝大多数修图工具也都具有老照片修复此项作用，PS 手机软件的应用有一定技术标准，假如要长期性做老照片修复业务流程，還是提议系统学习一下基本的 PS 操作方法。

其他关键点，关键点也是决策成功与失败的重要。

(1) 账户在微信养号环节不必留一切联系电话。

(2) 视频内容的公布频率要维持一天 2 条，早上中午各一条。

(3) 抖音短视频是根据优化算法开展总流量派发，说白了优化算法也就是由完播率、关注、关心、互动交流等数据信息组成，人们制作小视频必须了解这几个方面

(4) 视频的时间操纵在 13 秒之内，视频时间过长则会减少视频的完播率。

(5) 视频账户名字一定包括“老照片修复”的关键字，那样视频账户权重值高了能够提高在抖音搜索中的排行，也有益于他人迅速分辨你的业务流程。

(6) 公布视频后用新号评价，小号回应正确引导粉丝参加互动交流。

(7) 视频首发抖音，次之发快手，好几个服务平台内容另外派发，将视频内容的使用价值利润最大化。

事后顾客交易量的绝技

人们根据发表评论正确引导私聊、首页留微等方法将顾客正确引导至本人号中前，人们必须搞好微信朋友圈的营销推广素材图片，很多升级一些客户数据分析，发朋友圈还记得发三张图，一张修补前一张修补后，另一张是顾客意见反馈实际效果。

此外，有关老照片修复的价钱，人们必须留意三点。

(1) 损坏越比较严重收费标准越高，依据历史照片的损坏水平、模糊不清水平决策资费标准，价钱能够由 50-五百元不一。

(2) 依据顾客规定标价，比如规定的关键点、颜色等。

(3) 是不是必须洗出高像素的相片，還是只必须超清 PDF。

一般顾客出示让我们的历史照片均是手机相机，在宣布给顾客修复老照片前，必须让顾客提早去打印店将相片开展扫描仪，人们再依据扫描文件去做老照片修复，这一点也是危害老照片修复实际效果的关键点。

但实际上老照片修复新项目的实质，還是取决于信息的不对称，尽管有很多老照片修复的

手机软件，但依然有很多人不清楚，通常就是说因为认知能力中间的差别，也铸就了一些新项目，互联网技术商业服务通常就是说这般。

最终，有关老照片修复这一新项目，实际上算作小视频行业里一个极为小众的制造行业了，但因为抖音平台巨大的客户规模，再小的用户需求也可以被无限变大，不仅是老照片修复，在抖音也存有着很多那样小众的业务流程方位，只想要你平时多注意就能发觉..

6373

“我在 B 站做游戏视频搬运项目，操作 6 个号日赚 8000 元” 8 日 “今

天我给朋友分享一个 0 门槛却很赚钱的短视频搬运项目，这项目是做 B 站游戏视频搬运，你只要好好去做，月赚几万没问题。

一、项目介绍

大家都知道 B 站=Bilibili=哔哩哔哩，后面统称 B 站。喜欢上 B 站的朋友都知道，B 站在 年开启了“创作激励计划”，UP 主们能够通过自制稿件(视频、专栏稿件和 BGM 素材)获得收入，大概 1.5-3 元/千次播放(一直在变化)。

先分享几个案例：

案例一：起小点是大腿

这个账号的数据(截至 年 0 28 日)

- 首个视频发布时间：15 年 0 05 日
- 发布视频数：906
- 粉丝数：252.2 万
- 总播放量：5.9 亿

它的视频主要是英雄联盟、游戏主播、主机游戏视频盘点，视频长度大部分在 5-20 分钟。

主要频道有：

- 主播真会玩·联盟篇
- 主播真会玩·主机篇
- 是大腿 TOP10
- 主播真会玩·八卦篇

它的代表作有：

- 《主播真会玩鬼畜篇 01：我是全英雄联盟最骚的骚猪!》，播放量 1798.6 万
- 《主播真会玩鬼畜篇 07：马大侠的正方形鬼畜!》，播放量 529.9 万
- 《主播真会玩鬼畜篇 06：骚猪大战五五开!》，播放量 429.7 万
- 《主播真会玩鬼畜篇 05：染发美颜 P 图，看我五五开!》，播放量 385.8 万

份总收入：

根据今年 一共发布了 11 个视频的播放量，收入约为 11748 元(按每千次播放 2 元收入估算)。

案例二：天天卡牌

这个账号的数据(截至 年 0 28 日)：

- 首个视频发布时间：15 年 0 22 日
- 发布视频数：538
- 粉丝数：173.9 万
- 总播放量：4.7 亿

它的视频主要是炉石传说、绝地求生、主机游戏、守望先锋、游戏主播视频盘点，视频长

度大部分在 10-20 分钟。

主要频道有：

- 午时已到(守望先锋)
- 逗鱼时刻(炉石传说)
- 天天吃鸡(绝地求生)
- 煮鸡时刻(主机游戏)

它的代表作有：

- 《【逗鱼时刻】第 171 期 快乐的代价》，播放量 235.5 万
- 《【逗鱼时刻】第 183 期 我释放当场去世》，播放量 220.3 万
- 《【煮鸡时刻】第 52 期 想不到你也是个江湖恶人》，播放量 114.9 万
- 《【天天吃鸡】第 1 期 大吉大利，今晚吃鸡》，播放量 111.5 万

份总收入：

根据今年 发布的 16 个视频和播放量，收入约为 20644 元(按每千次播放 2 元收入估算)。

请注意，以上只是它们在 b 站的收益，视频还可以分发到很多平台赚取收益，如：优酷、腾讯、爱奇艺、微博等等。

有些还可以接广告，销售商品、增值服务等赚取收益。

二、如何去操作

这些账号的操作流程也非常简单，门槛几乎为 0。

一共分为 3 步：

第一步：去直播平台录制游戏直播视频

去找一些直播平台，虎牙或者斗鱼，直接录制他们的游戏视频，或者你也可以淘宝买别人的游戏视频。游戏选择要选最热门游戏，比如：英雄联盟、炉石传说、绝地求生、主机游戏、守望先锋等经典游戏。

第二步：将直播视频精华盘点剪辑，生成新视频

第三步：上传到 B 站，赚取收益

三、搬运视频需要注意事项

我研究过这些短视频平台不少时间，包括 B 站、某手、某音、某山。其实各个自媒体平台算法都是相似的。

在给你基础推荐量之前，需要经过官方的审核，时间从几秒到几天不等。

起初会给你一部分基础推荐量，专业术语叫流量池。官方根据四个要素：

1.点赞率 2.评论率 3.转发率 4.完播率

如果你的点赞率、评论率、转发率、完播率都比较高，那么官方会给你更高的推荐量，从而提升播放量。

根据这个原则我们就可以想办法提高播放量了。

1、避免审核不通过

(1)视频高清。有很多拍出来的视频很模糊，让人都不愿意看下去。无论是在拍摄还是在剪辑、传输的过程中都要保证清楚，这样才能得到官方审核通过。

(2)避免违规信息。硬广、枪支、纹身、抽烟喝酒这类的不要出现，否则也无法通过审核。另外，还有一些比较隐蔽的要求，比如不能出现分裂国家的情况，不能出现风水迷信等等。我以前做风水项目的时候，风水类的视频直接无法通过某音的审核，在某手发布也被秒删，账号都被封了。

(3)账号的新旧程度，非常人行为。如果你刚接触抖音，发一个视频肯定被审核好久，甚至都发不出去。这就是我们所说的非常人行为，如果你不符合非常人行为，你的号基本是废了。

关于如何避免非常人行为已经提高账号的活跃度，如果有人看，以后再讲。

(4)含有水印。有些人发的视频带有一些剪辑软件的水印，这样的视频审核基本通过不了，即使通过了播放量也只是个位数，不信你可以去试试。

(5)搬运视频。有些人懂得解析视频，下载了别人无水印的视频就拿出去发，可以告诉你，你的视频不会有几个播放量，而且你的号也基本废了。现在有不少的消重软件，无论是手机版还是电脑版都有，用起来还是比较方便的，用电脑几百个视频几分钟就完成了。以前做过搬运视频，用了这些消重软件还不错。

2、如何输出优质内容

(1)视频要高清，最好配字幕。

(2)发布时间合适。一般说来，在晚上 18:00-20:00 是最好的，当然中午 11:00-13:00 以及早上 6:30-7:10 时间也可以。

(3)定位。官方会推荐给附近的人，如果你定位在市区或者比较热闹的商圈获得推荐的几率更大。有人说，我在三四线城市没那么多某音用户怎么办？可以用虚拟定位，别慌，我不是卖软件的!!!

(4)视频内容。视频内容可以说是很重要的因素了。视频内容除了要高清，还要抓住人们的兴趣点，这就需要你在发作品之前给自己的账号定位了，术语叫垂直定位。如果你只做游戏视频，那你就一直做下去，别一会搞个情感语录一会搞个搞笑段子一会又是美妆教程，官方是不会喜欢这样的作者的。

四、最后

我也一直在做这方面的视频，收益还算不错，操作了六个号，基本一天收入在 8000 左右。当然最好视频还需注意几点，比如高互动率，如何吸引观众留言，如何引流等等。

做视频除了赚广告费外还可以卖号变现，一个十万左右粉丝的可以卖到 6000 元左右，如果活跃度高的话，价格更高。另外就是引流变现，有了流量你卖什么不行，有人说我没产品。去某宝或者 1688，卖几个爆款产品也够你赚的了。

6370

“不靠工资月入 3 万，不是你不会赚钱，而是赚钱的方式有问题”

20 日 "这场疫情可以说是让每个人的生活都猝不及防的刹车。

平日里光鲜亮丽却月光的年轻人们忽然断了收入，就马上出现了生存危机。

生活费、房租、水电、花呗、信用卡……全都没着落了。

蚂蚁金服和富达国际发布的《中国养老前景调查报告》显示：

中国 35 岁以下的年轻一代，有 56% 的人未开始储蓄，开始储蓄的 44% 的人中，每月平均储蓄仅 1389 元。

也就是说，年轻人根本存不到钱，如果想要在二三线城市买一套 100 平的房子，年轻人得存 100 年的钱才够。

汇丰银行发布的数据显示，中国 90 后债务与收入比达到了惊人的 1850%，人均负债 12 万元！

这一届年轻人，简直是靠负债在生活。

话虽这样说，但是在生活中我们也经常会看到一些年轻人逆袭的故事，早早就买房买车，他们的钱难道是凭空产生的吗？

01

穷人思维和富人思维

我有两个大学同学，两个人都是三四线小城市来的。

一个大学毕业后，就回了老家进体制工作，家里给买了房子，另外一个则选择到深圳打拼。五六年之后，两个人的结局你能猜到吗？

回老家的依然还是体制内的小职员，过着平平淡淡的生活，每个月的钱只够紧巴巴过日子；而选择到深圳打拼的那个，主业副业一起发力，没过几年就攒下了第一桶金，并且在深圳通过房产置换，实现了财富的升阶。现在开的是奔驰，住的是南山的大房子。

为什么同样的起点，只因为选择不同，结局却相差如此之大，归根结底，是思维上的巨大差别。

02

赚钱，真的是要靠脑子的

继续说上面两个同学的案例，他们之间思维的差别在哪里呢？

赚钱的方式有很多种，一种是靠出卖自己的劳动和时间换钱，像流水线工人，公司里的小职员，都是如此。

另外一种则比较高级，有的是把一份时间同时卖给很多人，有的是直接利用钱生钱，不断滚雪球。

而前面提到的在体制内工作的同学就是靠简单的出卖劳动和时间来换取微薄的报酬，过着入不敷出的生活。

而在深圳打拼的那位，则是选择在互联网行业做，刚开始时工资也能拿到 1 万多，但很快就不满足，知道仅仅依靠死工资是无法实现财富自由的。

于是他买了很多书去研究炒股、买基金，开始时也是赚不到钱，还时常亏钱，后来跟一个做金融的客户聊过才知道自己错在了哪里，就是因为没有系统的财商知识体系，交易全凭感觉。

经过别人的点拨，他终于幡然醒悟，从 0 开始学习财商知识，在边学习边实践中，开始有了除工资以外的被动收入，积攒下了第一套房的首付，之后的人生就像开了挂一般。

而他付出的成本只是 9 块钱的学费。

6364

“让你月赚 6 万！分享三个创业项目，保证赚钱” 10 日 " 今

天我跟朋友分享三个创业项目，这几个项目保证赚钱，但赚多赚少得靠你的本事了。

第一：修复老照片

这个是靠信息不对称赚钱的。首先你先淘宝搜下一下“修复老照片”。

看到了吗，一单就赚 50 元。

这技术怎么做？我可以免费告知你！你可以直接上手了！

直接下载个美图秀秀，

不止美图秀秀，其他很多软件都有这个功能。PS 也可以做到的，就是相对来说麻烦点。

①首先，打开 PS 软件，点开顶部“文件——打开”，选择想要修复的照片，然后使用“Ctrl+j”快捷键，拷贝一个新的图层。

②在新的图层中，选择顶部“滤镜——其他——高反差保留”，将半径像素设为 4，点击“确定”。

③然后再选择“滤镜——锐化——USM 锐化”，我下图中的数值可以参考一下，点击“确定”。

④最后把右下角“图层”模式改为叠加，就完成了！最终效果对比图如下：

这样就成了。既然技术部分搞定了，接下来就是看怎么找精准客户。

这项目找客户，你就别想再开淘宝店铺了，因为门槛低竞争会非常激烈，你应该去七八线城市去找，或者小乡镇，去做生意。

而且只找那些老年人，在街上发小广告就可以了。或者进村去，摆摊，至于照片打印的话，你在去闲鱼买个二手打印机就可以干了。

第二：社区代购

疫情期间，大家基本很少外出了。但要买菜，要补充各种物资，人们需要帮忙跑腿代购，降低自身感染风险。

这个需求就有了，你可以地推找客户：

印制一批传单，说扫码加微信(要用活码，准备多个微信号，预防被加爆)就可以到小区门口代取快递，小区各梯各户的门缝都塞一张。如果能用这种挂牌式的传单就更好了，挂在门把手里。

传单设计内容，扯上钟南山的背书，呼吁大家不要出门，减少感染率。而自己是在做公益，可以帮大家取快递。

可以到小区业主群去发公益代购活动，说自己是本次活动的发起人，愿意为大家做点实事。让大家加自己微信，即可帮忙取快递。

凡是有人加了微信，就拉到群里(建个本小区跑腿代购群)，3天代买一次，送到门口。在扯上无接触概念，人做好消毒，包裹做好消毒，安全完全没问题。在群里发发短视频，显示自己的消毒流程。

群里问要买什么菜，让大家投票，选个十几个品类出来。然后你去郊区跑一圈，发点照片回来，说后续的菜都在那定。接下来小马再去一家家菜肉供应商谈价格，总之表示自己量大，可谈出最低价(有流量，即可把握主动权)。谈好的价格后，只需保证如果跟超市的零售价一样，自己有45-50%的利润空间。

接着在群里搞接龙订菜团购，半个月流水1-2万元。后面因为量越来越大，且稳定，不需要自己去取货了，直接让供应商从郊区把菜肉运过来，前期大概赚了4万多吧。嗯，也不算多。

然后要多招配送员，QQ群搜索找群主问是否愿意做，58同城、赶集网、本地公众号、招聘网站等等招人。2000-2500元1个月的薪资招配送员，每配送一份生鲜还能提成5块钱。那么算下来1个小区平均每天可以赚好几千元。这样能加更多小区的人了(流量池更大)，同时订单需求量大了，可以进一步跟供应商压价，利润更高了。

第三：小区快递承包

先找到几家快递公司，说你是做电商的公司，每天有非常大量的货要发。这样可以谈个寄件的低价。先找到几家快递公司，说你是做电商的公司，每天有非常大量的货要发。这样可以谈个寄件的低价。在你的小区每家门缝都塞进去，内容是你现在做快递寄件业务，比外面便宜1元，还能上门取，寄3次还能送一张福利彩票(成本2元)。只要扫码加你微信就能随时呼叫上门取件。而小区的业主微信群也可以在上面发发广告，发个红包让大家都能看到，不用多久整个小区都知道了。

这样大家肯定愿意给本小区的人做了，一是有优惠，二是值得信任，所以大多数人都会加你微信。1个小区一天有几百个快递包裹是很正常的事，假设有300个包裹，

你就能每天赚 $300 \times 5 = 1500$ 元的利润。月入4万5千，年入40多万。

就算你小区小，包裹砍一半只有150个，那么也能年入20多万。

总之，你先有了流量，就很容易搞事情赚钱，还有上门清洗家电等业务都可以考虑进去，疫情过后，赚钱很容易的。

6367

“靠抖音日入1.2万？我的学员做到了”

26日

"做事业就像谈

恋爱，越投入就越自由。

为啥富人越活越自由，穷人越活越没钱，是谁偷走了我们的梦？

事实上，多数人的梦想是被至亲的人毁了，某天你兴致勃勃的跟家人说，遇到一个好创业项目，想做就是要钱，结果父母不懂，硬是劝你好好上班，别误入什么销……

你听话，好朋友一连几次给你分享好项目，你就是听不进去，等到别人已经发家致富，你却还拿着月薪几千的工资。

前几天，我弟子班一个学员给我报喜，说她靠抖音一天挣了 1.2W，兴奋得不得了，这是多少上班族的梦想啊，不要说日入过万的网络项目，很多人连月入 1 万都实现不了。

了解峰哥的人都知道，我是引创业粉为主，这个女学员也做的是创业粉，疫情下太多的人想创业，没了经济来源，企业又哗哗的倒闭，真是靠山山倒，唯有靠自己才得以存活。

那天，得知这个消息，我跟学员聊了一番，反复在思考 2 件事。

一个是抖音引流怎么玩？二是后端变现怎么做？

总结了几点干货，也是本文的主要内容：

一、如何学会拍视频？

二、抖音上热门 3 个要素

三、后端整套变现思路

一、如何学会拍视频？

不少人做过抖音，难点在于不会做视频，一般新手都做图集，文字翻转视频，可能对抖音规则了解不透彻，甚至无从下手，每发一条视频播放量可怜兮兮。

简单来讲，抖音视频比快手，火山要求更高，在视频制作方面很关键的就是剧本，不管做短视频也好，内容运营也好，都需要有好的内容。

1.学会模仿

当你不知道怎么做视频，就先学会模仿，具体怎么模仿呢？

模仿 4 要素：换内容，换人物，换标题，换领域。

内容方面：别人拍狗，你就换成猪，同样的故事改着抄，总之与众不同。

人物方面：找个差不多的角色，模仿原视频的内容来录。

标题方面：尽可能找其他领域的热门视频标题，复制过来，并改成自己领域的标题。

领域方面：抖音上发重复度高的不易热门，所以跨领域的素材改成自己领域的内容，才是深度加工的重点。

2.学会包装

一个视频要有特色，除了不抄袭别人的作品以外，还需要做到创新。

比如李佳琦，牛肉哥等等。

自带抖音 IP，不管带货还是引流都是杠杠的，树立一个 IP 形象就要做到唯一性，起到建立信任的作用。

我所总结，打造个人 IP 的几点：

01)唯一性。(比如：扫地哥，这名字没人取过，你就可以用来造势。)

02)独特性。(每次拍视频，都拿一掃把给人讲创业，产品……给人感觉你就与众不同，这就够了。)

二、抖音上热门 3 个要素

做好了前面的步骤，玩抖音万变不离其宗，一开始该养号就花 5-7 天，养出一个高权重号。

不单如此，也需要做好 3 点：

1.视频时间

一般经历类视频 15-60S，如果是带货的话，10-13 秒差不多，视频能短尽量短，越精简就

越好。

2.封面优化

做自媒体的朋友都知道，标题至关重要的。

同样，做短视频封面文案，也要有一定的悬念，并不是纯粹的标题党，这个多看同行的作品，多套写就能熟练写。

3.发布时间

其他不多说，你去思考一下，在哪些时间段，是上班族有时间玩手机的，沿着这些时间段去发就行。

三、后端整套变现思路

写完这些，还是回到这个学员案例上，很多人诧异，日入 1.2 万是真的吗?我可以负责的告诉你，确实是真的。

一切引流，最终的目的是变现。

单纯做抖音创业号引流，变现的方法有几种：

招产品合作人>知识付费>带货>其他合作

1.招产品合作人

凡是通过抖音来的创业粉，有相当一部分人是想创业，假如你手上有一款好产品，这个时候可以用产品来引导转化，演变成你 dai 理。

2.知识付费

若你的视频做得足够好，正好对方也想学视频制作，这个时候对你来说，等于又多了一种变现模式。

像这个学员，也是教人做视频，收徒模式，一般玩法：分初中高级课来定课程价。

3.带货

带货分为 2 种，一种是淘客，也叫无货源模式，一种是自营产品，可以开淘宝挂产品，加在视频里带货，也可以把粉引到个人微信，进一步沟通后成交。

四、总结

不能玩好抖音的人，一定输在起跑线，没经验感到无从下手，思维比方法更重要。

我最后建议：拍抖音 1 次不行，那就 10 次，10 次不行就 100 次，总之不做好就永不放弃，这也是我做事风格。

想在网混，非一日之寒，多干活，少扯淡，够勤奋，这是互联网上创业的生存之道。

疫情下，够努力，猪都能上树。

以上，与各位共勉!

6361

“这年头，骗子的「裂变引流」做得比你都好” 24 日

说到刷单行业的骗局，大家定会深恶痛绝：其粗糙的诱导式文案，牛皮癣式的刷屏操作，都会让大家避而远之。

现在如要让大家向他们“学习和借鉴”零成本裂变活动的运营“方法论”，大家必然会嗤之以鼻。

然而在笔者亲身经历了刷单骗局全过程后，竟有些被他们充满人性套路的运营手段所折服，尤其是其零成本裂变玩法，着实值得我们深入思考。

下面我就以真实的案例拆解为大家来复盘：

01

案例回顾：披着羊皮的狼是如何伪装的？

周末的一个午间，笔者在无聊的刷着朋友圈，期间偶尔发现朋友圈的多位朋友同时在转发一则“免费领取 20 个咸鸭蛋”活动文案见下图：

然而据了解这几位朋友是完全没有交集的，现在却同时为一个活动做宣传，并配有相同的话术，顿时觉得很奇怪。

出于运营岗位的敏感，觉得此事并不单纯，随即我便扫描图片的二维码，亲身参与活动来进行探究解谜，在经历了：加客服微信——发收货地址信息——转发朋友圈——邀请入群等操作后，一场基于裂变活动的套路徐徐展开：

如上图所示，稍微有些运营经验的小伙伴肯定不足为奇。

这一系列流程很常见，不过是一个常规的微信裂变活动罢了，也即利用部分人占小便宜的心理，然后引导大家在朋友圈分享转发形成扩散裂变，最终通过推荐达到低成本获客和推广产品的目的。

如果接下来运营人员若在群里推广其他高性价比或爆款农产品，整个裂变的活动运营也就一般般。

但是接下来的发生的事情，着实让我大吃一惊，因为我发现之前的思路可能全错了。

至此为止，整个营销局才露出了真面目，最开始我以为这是一个传统农产品电商行业低成本获客的故事，没想到他们却引导大家进行刷单(当然他们称咸鸭蛋还会正常发货)。

但是接下来群里热火的刷单交易截图点醒了我，这种获客思维原来是一个巧妙的套路局。

整个项目巧妙之处在于其最开始目标就不是为了卖农产品，而是寻找精准的目标客户(爱占便宜的人)进行刷单营销，但是他们并没有简单地通过直白的刷单返佣、高返利等文案进行粗暴的营销，毕竟那样太直白和粗暴，容易引起用户警觉。

他们转而通过免费领取鸭蛋的这个利益为噱头，通过微信朋友圈不断裂变出同样喜欢贪图小便宜的人，而这群人正好又与刷单的用户群体高度相似，借此他们就找到了相对精准的客户进行用户刷单营销。

由于群里大都是贪图小便宜的人，且可以反复营销，其转化率还是有一定保证的。

当然，如果整个链条进展到这里就结束了，这充其量算是一个巧妙的营销获客套路而已。

毕竟整个转化路径还存在一个很大的隐患，也即获取这些种子客户和裂变是需要成本的(每个用户 20 个咸鸭蛋，约每人 30 到 40 元成本)。

如果后续无法从刷单用户群中赚取足额手续费来覆盖这些成本，其实整个活动还是得不偿失。

正当我为此百思不得其解，准备持续观察和解密时，次日部分用户的截图彻底把我惊醒。

正如下图所示，这简直是一个赤裸裸的刷单骗局，原以为他们会将裂变得到的用户群，持续进行信任输出，后续并把其作为私域流量池进行后续营销和转化，给大家发货，没想到这一切都是假的——鸭蛋是假的，刷单也是假的，骗局才是真的。

通过这样，他们狡猾地避免了获客成本高的问题，这样该团伙就完美的通过“零成本”完成了一场高效的微信裂变骗局，目标精准、路径清晰、套路满满，让人心中一惊。

02

骗局拆解：裂变营销骗局隐藏着哪些运营策略？

从事实和法理层面，这绝对是一个实打实的营销骗局，但是如从运营层面解读，我们不得不承认，这是一个成功的裂变活动运营案例，尤其是其对于裂变活动策略及人性的探究方面，值得各位深入思考。

譬如该骗局具有经典裂变活动成功所必要的全部核心要素：诱惑的钩子产品、巧妙的裂变机制及高效的转化策略，切都被运用到了极致。

下面我们来逐一拆解：

1、诱惑的钩子产品

众所周知，一个成功的裂变活动离不开钩子产品的助推，通常钩子产品为一些高性价比的爆款或市场中的稀缺物品，极具噱头和话题性，一经推出往往能迅速通过社会化传播引爆用户群。

所以说选对钩子产品很重要，毕竟它直接影响后续的裂变和转化效果。

不过钩子产品又不是随意选择的，它还要和目标用户群体的属性强相关。诸如该骗局选取 20 个咸鸭蛋作为钩子产品，就是一个很好的例证。

其实在最开始，该团伙就很明确他们的运营目标——找到一群贪图小便宜的群众进行行骗。

我们不难想象，在此目标客户的画像描述中，可能是收入相对偏低的上班族、喜欢贪图小便宜的群众、没有职业收入的学生或家庭主妇等。

为了有效地吸引这群人参与刷单骗局，他们并没有直接以单纯的刷单利益诱惑或者高返佣来吸引和聚集用户，毕竟这样太直白和简单粗暴了(另外我理解也会有微信封号危险)，传播度也有限。

所以他们转而选取了一个诱人的噱头——免费领取 20 个咸鸭蛋(约 30 到 40 元成本，太低了没吸引力，当然太高了大家也不相信)，辅以新店开张为由(使得整个故事显得合情合理)，直中目标用户的内心利益，一不留神大家就容易被这种极具诱惑的噱头勾引进来。

2、巧妙的裂变机制

众所周知，裂变最好的渠道是微信生态，90%以上的裂变都是在微信中进行。所以制定裂变策略的核心，在于如何通过制定巧妙的裂变机制，来最大化的促进用户微信社会化分享和传播，并快速汇集用户到微信群中进行转化。

最开始，他们虽然通过噱头汇集了部分客户，但如要达成快速裂变的目的，他们还需要解决以下两个问题——如何降低用户在朋友圈发广告的抗拒心理?以及如何延长广告在用户朋友圈的曝光时间?

这个刷单骗局是如何解决上述问题的呢?我们来逐一分析:

为了降低用户在发布朋友圈广告的抗拒心理，他们会让用户以帮朋友推广新店铺的名义，进行朋友圈广告的展示和露出(如下图，主要观察文案内容)。

这样一来就把朋友圈广告包装成了帮助朋友推广新店铺的善意之举，这就大大地削弱了用户转发朋友圈广告的抗拒心理。

另外，通过此种形式，还能通过目标用户的自身社交品牌为其活动传播进行背书，一举两得。

同时，为了有效延长广告在用户朋友圈的曝光时间，他们还刻意设置了用户领奖的门槛，也即领取 20 个免费咸鸭蛋的前提是：在用户发布广告信息时，不准用户屏蔽朋友且要在朋友圈展示 24 小时，这一招能最大限度的对每个用户朋友圈进行全面扫荡，展示效果可想而知。

当然，这也同时会招致用户因发广告所形成的反感和担忧，但是基于策略一的操作，其能有效降低用户转发朋友圈的逆反心理。

且从我几个朋友同时转发了该广告信息的现状，及频繁的入群的消息通知来看，效果还是十分显著的。

3、高效的转化策略

用户聚集了，私域流量池形成了，那么如何高效的转化用户则成为其骗局的核心要点。

那么该团伙又是高效的转化用户呢?

答案主要有两点：全程信任基因的铺垫和用户案例的引导。

在整个流程设计中，他们在包装新店开业优惠促销的故事上很下功夫。

从一开始用户第一次接触到广告信息开始，期间用户和客服沟通的每个环节，客服都会反复和用户确认收货地址是否正确?反馈什么时候发货?如何发货?等一系列信息。

这些内容单独来看并没有什么，然而组合在一起来看，就封装成了一个自圆其说的、完美且看似真实的新店开业促销故事，极易迷惑性。

且能在用户心底种下了一个“信任”的种子，为后续该团伙在刷单营销时，做了很好的心理铺垫(至少大家不那么反感，毕竟他说会给大家送 20 个咸鸭蛋)。

紧接着，在后续的用户案例引导环节，群里会有几个用户同时在询问如何参与返佣?客服会在此刻会引导这批用户实时操作，并诱导这群人在群里分享刷单收益。

可能看到这里的小伙伴，会很清楚了解这不就是“托”嘛?怎么还会有人相信?

一开始，我也不相信如此简单的骗局会有人相信，但是从事后被骗的群众反馈来看，还是有不少人中招。

这些人被骗的原因就在于上述铺垫一，骗局团伙通过上述操作，早已在用户心中埋下了信任的种子。

他们虽然会将信将疑，但由于信任的种子已经萌芽，还是还是会容易动摇。

期间不少用户认为，哪怕这是个骗局，用户也觉得刷单的钱不多，哪怕被骗了，不还是有 20 个咸鸭蛋可以领取嘛?感觉并不亏。

如果是真的，他们反而会觉得自己血赚。

正是因为前期骗局铺垫的到位，加上群里刷单案例高返佣的刺激，以及大部分人占小便宜的心理作祟，使得不少用户动摇，纷纷加好友试水刷单返佣，直到最后联系不到客服才幡然醒悟，发现自己上当。

然而在联想该骗局所瞄准的目标用户群体，不就是这些爱占小便宜的人么?

最后，整个裂变活动的复盘到此为止，深究梳理全流程过后，我们不难发现这的确是一个被精心筹划、逻辑缜密的骗局。

但这个骗局背后，蕴藏的诸多对裂变细节的思考，还是我们值得深究的。

03

收尾总结：关于裂变活动我们还能思考什么?

1)优秀的裂变活动=诱惑的钩子产品+巧妙的裂变机制+高效的转化策略，这就是一个裂变活动的极简公式。

如要做成一个裂变活动，以上三个元素缺一不可。

但如要做成功、做好一个裂变活动，那就要考验整个团队的运营能力以及对策略和细节的把控能力了，诸如宣传文案的雕琢、目标用户的研究、传播路径的优化设计等。

2)裂变活动讲究的是爆发性，其获客和转化曲线，具有显著的快速增长和快速衰退的特性。因此此类活动有效的营销时间窗口很短，短则半小时，长的也就一天左右。

因此为了获得好的转化效果，裂变活动的运营功夫，大都体现在活动开始前团队的策划和谋略上，因此一定要把握住最佳的获客和转化窗口，方可事半功倍。

3)各种案例表明，在社会化营销的今天，微信生态依旧是裂变活动的最佳渠道——由微信好友、朋友圈、微信群、公众号及小程序等组成的微信营销闭环，能有效提升裂变活动效果。

如要做好裂变活动，一定要深入研究微信生态。

6358

“借助影视资源精准引流，5 步实战落地玩法分享” 1 20 日

“分享影视剧引流模式，每一部影视剧都会自带流量，所以当一部剧上映，都会产生巨大需求和流量，

只要我们把握好，就可以快速获得大把高质量粉丝，今天课程就是教大家，借助电影资源来获得粉丝。

下面进行分享实操落地玩法，

第一步先收集好未上映的影视剧，这样可以实现价值最大化，因为发布内容想要获得排名，是需要时间积累的。

第二步针对收集的影片，进行引流内容和引流标题的打造，这样才能获得精准的粉丝人群。

第三步提前一个月进行引流内容发布，先进行关键词排名截取，当我们提前把排名做上去，对手就比较难把我们的排名顶下去了。

第四步是进行多平台覆盖，实现关键词霸屏，获得更多流量，不管用户点击那个网页，我们有更大机会获得流量。

6355

“日入几十的小项目，转换思维之后能做到月入过万” 1 10

日 “经常有人问我，你有啥好项目？”

我问你想要什么项目，他说能够快速赚钱的那种项目，而且操作简单，没啥难度的。

这么好的项目，凭什么给我们做？这么好的项目，想做的人多了去了。

其实这类问题，我以前也经常这样问别人。

但是，当别人告诉你，想要赚钱，必须要学习各种知识，拥有各种资源，然后揉合到一起，赚钱自然也不太困难了。

很多人总是不从自己的自身考虑问题，看看自己有什么资源。为什么有人一入互联网没几个月就能暴富，有人几年时间，赚的钱也非常可怜。

为什么会有这种状况出现？

因为不懂的交换原理。跟我们平时所讲的互惠原则是一个道理，你为我提供方便，我为你提供金钱。

想通了这个赚钱，就简单了。

商业的本质，用一句话来说就是，你能为我解决啥样的问题，我就为这个问题结果买单。

直接放一个小案例，你就能感觉到交换的本质了。然后，我会一步步把这个项目优化到月入过万。

接下来把这个项目，优化到高级模式。

不知道从哪里找高考笔记？

买一份过来整理一下就可以出售了。

这个时候，你对自己的定位已经不是简单的卖资料了，要改一下，改成服务于学生的网络资料供应商。

这样就比较综合一点了，朋友圈要分享一些免费的学习资料，笔记。然后在免费的基础上做点付费的。这么做的目的呢，是让这些学生信任你，从而提高学生的消费值和复购率。

以上三步下来，从细分卖高考状元笔记入手，就从每个客户的消费上提升了价值，从 5 块赚到 25 块了。

这样的话，一天成交十多单就月入过万了。

从一个初级项目到高级项目的优化，这个过程也是不断学习的过程，你会发现很多有意思的现象，比如各种诉求，比如代找资料业务等这些延伸出来的小项目，会不断增加你的收入渠道。

自此，这个优化过程历时三个月，月入破万。

6352

“豆瓣小组推广引流系列篇之快速了解豆瓣平台” 10日“豆

瓣平台于 2005 年 6 日上线，它是一个综合性社交 APP。

用户可在豆瓣 APP 上查看不同类型的电影、电视、综艺、音乐、书籍等，并评论或讨论，加入不同类型的话题组进行讨论或分享，报名线下活动或发布线下活动等，也可以参加付费网课，购买豆瓣商品。

豆瓣提供了多种多样的线上社交渠道，涵盖生活范围广，覆盖人群较多。豆瓣其实是总公司的称呼，豆瓣小组是其中一个很小的分类，还有豆瓣读书，豆瓣电影，音乐等等。

豆瓣小组于 2005 年上线，定位于“对同一个话题感兴趣的人的聚集地”，至今已有 30 多万个小组被用户创建，月独立用户超过 5500 万。

其内容包括娱乐、美容、时尚、旅行等生活的方方面面。用户在这里发布内容，同时也通过互动或浏览发现更多感兴趣的内容。

豆瓣小组跟百度贴吧比较相似，都是基于关键词建立的交流社区，虽然流量没有贴吧大，但是我们照样能够获取到流量！

豆瓣小组手机客户端。轻轻松松找到最活跃的兴趣小组，可以随时随地参与最火热的话题讨论。

豆瓣小组流量=搜索流量

搜索流量=饥渴流量，互联网最值钱的流量就是通过搜索关键词而产生的流量。

6349

“如何利用大把的微信群引流变现？” 130日“最近，我发现我们微信群

里面有各种各样的广告，并且也有不少卖产品的人想利用我们的社群来谈合作，既然有这么多各种各样的广告，那肯定也是有利可图的，那么我们来谈一谈如何利用大把的微信群变现。

1

怎么变现？

1.小说分销

这是最简单粗暴的微信群变现，群推一些擦边的小说内容起一个很成人的标题，配上一个链接，诱导使其打开并阅读，将其引流至公众号中进行变现，这也是目前小说分销常用的推广方法之一。

2.代替发广告

利用手中的资源，给有需求的客户代发一些群广告，按群数量定价，四五千个群，每 30 分钟一波，连续发一天，可以定价五百元左右。

3.推广阅读文章来获取收益

原理也是非常的容易理解，把一些文章发送到自己的群里，点击阅读就会获取一定的收益。这种 app 非常的多，在网上一搜一大把，大家自己去找即可。

4.公众号流量主变现。

流量主仅需 500 个粉就可以开通，搭建一个公众号，个人也可以，注册订阅号即可，每天发送一些，比较容易引起关注的文章，用户只要阅读文章，点击下面的广告就可以有收益。

类似的还有小程序，小程序流量主的开通条件：

累计独立访客(UV)不低于 1000

有严重违规记录的小程序不予申请

5.群变现

可以把一些高质量的微信群通过出售的形式来获得收益。

6.知识变现

比如像我们的学员有些是这样做的，拉满群，然后再洗群，洗群的时候发布信息：群将解散，想进新群的朋友联系我。

然后把这批人在拉到一个新群里面，在里面发布我们的直播通知，引导群成员去听课，只要有人付费就学员就能获得我们的发放高额分成。

当然了，还有其他的变现方式，比如卖产品，做付费社群等。

2

怎么才能加到更多的群?怎么创建自己的群?

1、在 QQ 群找群代加服务

2、自己找群

搜索引擎搜索，任意一个搜索引擎都可以直接搜索：扫码、加群、进群、宝妈进群、辣妈进群等字眼。

搜狗引擎和微信是有合作的，是唯一能够搜到公众号内容的引擎，而公众号拉群一般都质量比较高。

微博

搜索“行业+扫码进群”

豆瓣

豆瓣是以兴趣为小组的，也比较精准。直接搜索行业+群即可。

贴吧

直接到相关行业吧内去找群。

公众号

搜索微信群的公众号，里面有的公众号每天都会发布最新群二维码。

朋友圈搜索：高质量

同理，百度搜索出来的大量网站专门发布了大量的群二维码。

除此之外，头条、喜马拉雅、知乎、荔枝课堂、千聊、知识星球都可以进行搜索。

3

进群之后，怎么引人加你或者扫你的码进群?

想让用户行动，就要给出诱饵，诱饵越大，用户行动的欲望越大。

比如可以这样发：**【想要获得某某资源，加微信获得或者扫码进群】** **【扫码免费领红包】** 等话术。

如何不进群，快速组建自己的高质量群?

看到我前面豆瓣截图的朋友应该知道怎么操作。

就是直接在豆瓣上发布加群广告

免费拉你进创业副业群;

留下你的 v 信号，拉你进高质量创业群;

小白引流交流群;

.....

然后在帖子下面有一大堆人留联系方式，挨个加，然后加到一定人数，把这批人再拉到一个群里即可。

同理，贴吧，微博，知乎都可以这样操作，只不过平台规则不一样，操作的时候文案也要

换一换。

炸群

操作也不难，300 个群起，群发广告，文案大致就是免费送 XX、招 XX 兼职等等。

某个大佬的实操效果，20 多台手机，1000 多个群，炸一次能引来 100 多人。

这是大佬的常规操作，反观一下你自己，是不是只加了 5 个广告群，发了 2 条广告，石沉大海，无人问津，便开始玻璃心碎一地。

其实引流都是简单的笨功夫，引流从来不是一件简单是事，但也绝不困难。

以上都是一些简单的笨功夫，坚持 3 个月，免费的流量就来了。

不想花时间的，可以花钱去解决，百度竞价、广点通等各种广告投放，这是付费流量，如果后端转化做不好，这是很高风险的操作。

所以，免费流量虽然不快，但只要你摸到路子，也就慢慢的有感觉了。

6343

“6 个偏门网赚兼职项目，个个都暴利”

13 日

"昨天，看同事在

群里面分享了一个网站，网站截图如下：

我点开一看，发现这其实就是一个短视频素材资源网站，网站是通过卖 VIP 盈利的。

正好昨天也有一个同学来问，有什么赚钱路子吗？没钱愁死了

受到网站的启发，今天给大家分享 6 个偏门小众但很暴利的网赚兼职项目。

1、弄个“素材网站”

上传各类精美图片/字体/PPT 模板/视频效果等资源，设置各种会员等级，对应相应的下载权限，价格在 99-399 元不等，然后铺开了去打广告营销推广。

2、B 站搬运工

YouTube 上有个人叫“B 站搬运工”，人如其名，他真的就是只做一件事：把 B 站的视频下载下来发布到 YouTube 上来靠播放量赚佣金。也就是个筛选视频的功夫，甚至连简单的剪辑都不用做，天长日久，靠量取胜。

3、文字搬运工

把知乎上的一些好玩的答案截图发到微博上，做一个搞笑博主，粉丝极多，利润自然也少不了。

4、羊毛党

有人没事了就爱研究抢红包，俗称“羊毛党”，后来想着怎么能撸更多？于是雇了些人，把“薅羊毛”这件事公司化规模化，再借助一些相关技巧和批量操作软件来实现利润最大化。

前几年 AR 实景红包那会儿，一天就能撸几千块，有一次支付宝赏金活动，几个月，撸了 80 万。

对，就是那次著名网络事件“某小伙进货一车白菜然后上街推广：只需 0 元扫码支付宝便可免费领白菜，几小时赚 5K 元”的经典案例。

还有，不知道你们微信朋友圈有没有这样的人，只要我们一发布朋友圈，他就能立马给你点赞，然后我在微信群发红包，他也能立马就抢红包。

这也是光明正大的薅羊毛，一毛钱虽少，群多了，号多了，就不一样了。

5、关键词网站

有人发现百度搜索的一些关键词热度很高，但并没有相关垂直细分领域的网站。

于是花几百块钱做了一个，很简陋但一直坚持维护，后来被百度收录，再后来学习了一些简单的 SEO 技巧，连竞价排名都没做，慢慢的优化到前几位，每日访问 IP 很多，于是就开始了

接广告，每个广告位每月几百元，一共三四十个广告位，而且都是被动收入，他啥都不用干，数钱就行。

并且，这样的网站，他有十几个；

他的名言是“一个关键词，就是一个项目”。

6、闲鱼二手手机倒卖

在华强北批发二手翻新手机，在闲鱼上卖。把宝贝说明做的详细美观一些，再到 QQ 群加一些互赞群，提高宝贝曝光率，不愁卖，也有很多在网上专卖二手笔记本电脑的，淘宝有，京东有，都还做得挺大。

6340

“公众号真的成为了企业的“新名片”吗” 8日 "互联网+让

这个浮躁喧嚣的时代扩展到线上，脱离了地方限制，让一些企业的销售额突破了原有天花板。例如许多地方驰名商品，如果没有拓展渠道疆域，那么它的辐射范围影响力总是有限，但在互联网+及物流、冷链物流的配合下，一些地方商品拔地而起，冲破了禁锢已久的天花板。

企业公众号的存在就是企业发言官

一些企业老板很舍得投入，组建公司新媒体运营团队，找写手、找设计，五险一金加工资，月投入过万却不见成效，问题恰恰出现在老板想要人数、想要成交，运营团队就拼命“震惊体”，出现了看的人多却没有成交的尴尬局面。

其实，公众号背后庞大的受众基数并不是所有人都要关注自己的企业，对于企业而言不是为了赚读者的打赏钱，也不是为了赚广告费，关注人数没有粉丝质量有用，所以企业公众号的内容写手一定要是理解企业内核的，哪怕文笔生涩。

而绝大多数企业也完全不用专门雇佣一个设计去排版公众号，因为设计是制图思维去排版，公众号加载图片需要流量=耗费的时间长，同时图片对文字搜索也毫无用处，无论怎么看，单纯为了公众号排版，真不如用键盘喵微信编辑器更快、更好看，对站内文字搜索还更友好。

6336

“快手高管告诉你短视频平台带货的流量秘密” 25日 "不

久前的线上例会，老高电商俱乐部请来快手快消品牌营销业务负责人邵国娇为会员们讲解了快手平台的政策趋势和算法机制。对已经着手布局快手或还在考虑的电商企业提供了丰富的信息。

01

全面视频化时代到来

邵国娇讲述了媒体发展的历程，互联网媒体 1.0 时代，是单向发布的图文时代，以报纸、杂志、网站为代表；互联网媒体 2.0 时代是依赖社交的图文+视频时代，以微博微信为代表；互联网媒体 3.0 时代是依赖内容的图文+视频时代，以智能分发平台为代表；互联网媒体 4.0 时代是全面视频化的时代，高度依赖内容和社交，是短视频+直播的时代，以快手等短视频平台为代表。

人人都看到了互联网媒体发展的趋势，特别是做电商都知道视频传播优于图文，但是没有可借鉴的先例，在犹豫中裹足不前。其实一个弯道超车的机会就在眼前。

02

把流量分给普通人

快手与其他平台的不同在于它的普惠价值观，平台资源更多倾向于普通人。许多平凡的人玩快手成了知名网红。比如广东雨神在快手上发布自己的音乐作品，收获了 1067 万粉丝；人称“快手界的爱迪生”的耿哥喜欢做一些无用但有趣的手工，拥有 382 万铁粉；金小蹦蹦以动物萌宠为标签发布内容，涨粉 55 万；彼得罗夫董德升，一个说着一口东北话的俄罗斯族人吸引了 174 万人关注。名为“普罗旺斯咖啡馆”的账号坚持发布优雅穿内容，聚集了 5.5 万忠实粉丝。

普通人发的优质内容不会没淹没，邵国娇指出快手平台把 70% 的流量分配给长尾的视频，爆款只占 30% 流量，这个机制把流量分给真正的普通人。对电商来说没有专业团队和网红达人，同样有机会靠普通人的内容取胜，在快手获得流量。

03

与真实市场同在

快手所处的这个时代，互联网基础设施已经全面覆盖，消费不再集中于一线大城市，重点增长在 2-5 线城市市场，也就是市场下沉和乡镇消费升级。而快手 90% 的短视频用户在 3 线以下，2.3 亿小镇青年活跃在快手平台，每年发布 28 亿条视频。在这个时间点上，意味着快手与消费力正在增长的真实中国市场高度重合。当商家想不明白消费者去了哪里，可以去短视频平台看看。

04

暖春计划扶持商家

今年的疫情让中小企业和小店铺商家步履维艰。快手推出了暖春计划，帮助商家从线下转到线上，零门槛入驻快手小店，免费提供商业产品服务与支持，提供运营指导。同时快手创作者服务平台内测上线，对寻找新流量的电商来说是个机会，培养自己的普通人做直播成为带货达人，积蓄自己的私域流量。值得一提的是，运营快手平台除了承接公域流量，还可以转为私域流量，私域流量的主导权完全在个人账号上。

05

快手运营的窍门

邵国娇还介绍了一些快手内容运营的干货。快手重点扶持优质原创内容，打击搬运抄袭，因此对内容创作是一个考验。推荐原则是扶强不服弱，扶优不扶劣，也就是说内容越受欢迎，得到曝光的机会就越大。

短视频最佳时长为 10-30 秒，这是快手平台的数据体现，符合人们刷视频的耐心和节奏。中午和晚上是流量的高峰，因此邵国娇建议在这两个时间段发布内容为佳。

目前的媒体以单向传播为主，在快手做直播的要义是互动。直播的人要与用户互动，与其他媒体账号互动，与机构、大 V 互动，互动才能产生粘性，才能带来更多流量和收益。

此外邵国娇认为在快手上，真实人设永不崩塌，用真我去对话用户的账号，往往更受欢迎，不要刻意表演和包装。

6333

“如何给中小企业做营销？你觉得呢？”

11日

“昨天，有个客户

找我咨询，想请我帮他做咨询，他的产品很传统，地域小品牌，竞争对手多，怎么整呢？

思路实际很简单：

第一步：差异化卖点

为什么是差异化卖点呢？

其实这个好理解，不管他是什么产品，网上或线下，肯定一堆这样的产品，还有的比他的更大牌，是不是？

他要卖的好，肯定得和其它品牌的区别，要是别人打安全，你也打安全，跟风没感觉，用户也觉得不新鲜，就像

做营销咨询，一堆的做，可是如何打出你的差异化呢?只是放案例，没有说服务，核心是你的核心卖点是什么?与其它咨询有何不同?

以营销咨询为例，核心在落地，如果方案不落地，那就是吹 NB，没用，客户也是白花钱，是不是?

所以，可以从落地这个点去发力，如：

营销咨询 XX，100%能落地!

不是放空炮，用户喜欢，能执行，可落地，有结果，成。

所以要分析 2 点：

- 1、客户真实最在乎的需求点
- 2、对手和市场分析

做营销不能脱离实际情况和环境，找到了这个需求点，就是主要卖点特点，主打发出去，再配上文案+渠道，产品会好卖。

就像某某电动车，打的跑的更远，这个打的卖点是，一般电动车充电用不长，这个电动车就是跑的远，言下之意就是电瓶大用的时间长。

像就雅迪，打的是更高端的电动车，电动车本来就低端，他打高端，这就是矛盾点，客户都骑电动车呢，还高端吗?

据我了解，电动车最常见的问题有 3 个：

- 1、被盗的风险极高
- 2、有中途没电的风险(跑不远,要充电)
- 3、电池易被抠跑

在这 3 个问题上，如果厂家能找到好的解决方案，那卖点就马上有了，如，更安全的电动车! 例如，给这个电动车加一个防盗追踪器，在手机上可以找到车在哪，装一个 GPS，在龙头里面，被盗不怕，找到手机看就知道，马上就能找到。

第二步:建立营销团队

多数中小企业，是没有营销团队，如果没有，你给方案没用，他没有执行，或临时找几个人来做，效果肯定不行，所以……

要帮客户第一时间建一个营销团队，人也不需要太多，3 个就够：

- 1、营销策划
- 2、营销文案
- 3、营销推广

有了这 3 个人，能把基础思路搞清，做个培训，就能把方案执行，现在营销不像以前，需要一堆人。现在是网络时代，再需要，就找个主播，天天搞活动也能出货。

无非是：

- 1、策划营销活动
- 2、社群聚人
- 3、直播卖货
- 4、长线走，再来一个电商运营

基础 3 条腿就搭好架子了，可以跑起来了。

第三步:打造营销系统

营销系统，很简单核心有 3 点：

- 1、打造流量系统，源源不断有客户进来
- 2、设计培育系统，搞定客户信任
- 3、打造成交易系统，不断做成交动作

对于流量系统，不一定要全面铺开，打爆一个渠道就够了，目前主要渠道就 5 个：

- 1、搜索
- 2、电商
- 3、自媒体(直播)
- 4、社群
- 5、线下

哪个渠道出货快，或能快速聚人，就专注打这个渠道，而我说的《引爆流量》的核心，核心就是人。人是最大的渠道。

有人说到出货，就想做电商，电商其它快也慢，什么意思？

- 1、电商需求用工具能马上查到
- 2、对手也能找到一堆
- 3、品牌强弱用户也能看到和对比
- 4、如果你是新品牌上来想赢，得打持久战

不是 3 天 2 天就能出货的事，线下呢，你去跑，你去铺货，这个成本巨大，现在疫情，不一定好跑，所以

通过社群或直播成了最轻最快的选择，直接卖吗？当然不是，任何产品，你要成交的是人，你只需要找要有需求的人，成交就很简单，关键点是？

如果找到需要的人，这需要大量广告或渠道曝光？投钱，没钱投，发广告效果差，最好的办法是，聚沙成塔！

啥意思？把对这个事感兴趣的人聚起来，发动起来，把钱分出去，把人聚起来，提供子弹和流程，分钱模式，你可能不需要花一分钱，这个事就能起来……

你有没有发现，营销，很简单，你只需要搞定人，事，就成了？

6329

“新手最容易赚钱的 3 个秘笈，你知道吗” 1 12 日 “北冥有鱼，其名为鹏，

鹏之大不知其几千里也！你的人生也该是无可限量，应该是《逍遥游》的人生，而非是那种为材米油盐而头疼的人生。

人一辈子应该尝试做自己的大宗师，掌控自己的人生！

不好意思，今天发布的视频过于“硬核”又被和谐了，

越敢讲真话，越不能被正常的媒体所认可，包括我所见到的世间真相，和感悟出来的东西，越接近真相，就越危险。

世间真相已经被一个个的谎言所掩盖，我试图把网络赚钱真相赤裸裸的分享出去，媒体不给这么干，因为如果大家都知道这些机密，就会砸掉很多人的饭碗。

如果你想知道这些不为人知的赚钱真相，彻底掌握宇宙间的可用能量，那么你可以联系我，我把自己录制的秘密录像隐秘发给你学习。

很多事情，是不能直接公开分享到网上的，所以我会把这些秘密暂时保存在肚子里，如果你有心学，我会通过聊天的方式口传心授告诉你。

你了解整个宇宙的规律和那些不敢公开的赚钱真相吗？

是的，真相永远只掌握在 5% 的人手里，95% 的人都只是别人的赚钱工具，你想成为 5% 里

的一员吗？

这还只是免费课，涉及到的内容已经无法公开，而付费课我要让你掌握的是整个宇宙的规律，人性规律，自然规律，社会规律，以及整个互联网世界的规律。

这些都是恐怖的存在，窥视整个宇宙间的运行法则，代价非轻，我从出生到现在从 2008 年开始研究，整整 12 年时间，我想告诉世人的事情有许多，

我所讲的都是直达事情的本质，但由于公共网络平台限制问题，有些真相我无法实现公开全网，只能告诉那些与我产生同频共振的人。

与我不是同类人，无异于对牛弹琴。

如果那 95% 的人都彻底开悟觉醒，那么 95% 的人将会有人撼动 5% 的人的社会地位，总有人希望你越愚昧越好，那么顶层的人永远可以控制你的人生运行轨迹。

你希望被命运的巨轮狠狠地践踏，还是奋起反抗，选择去了解世间的真相，从此觉醒，不再无知，被一些人安排好人生轨迹，愚昧昏庸的过完荒诞的一生。

与我产生连接，你就会得到救赎，就像你的人生被关在一个暗黑的地牢中，地牢中只有一扇窗户，你已经习惯了这样的地牢生活，不再寻找光明和出口，

而我就会告诉你，如果用地牢里现存的资源，用智慧教你如何打破窗户，实现逃离地牢，真正过上一个正常人的生活。

不再只是行尸走肉，找回最真实的自我，真正超越自我。

6322

“疫情过后，大健康将成为 微商风口” 1 18 日 “待在一个房间里，有食物、手机、空调、wifi，你能待多久？”

曾经这个问题在网络上非常火，只不过彼时的我们没有预料到，有一天会亲身实践这个问题。

一场突如其来的新冠病毒席卷全国，让实体零售哀鸿遍野，原本应该在春节爆发高峰期的衣食住行消费也被迫按下了暂停键，零售企业实体门店平均约 70% 处于停业状态。在巨大的危机下，耗费、损失的金额不计其数，可以说没有人能独善其身。

当危机的发生已然不可逆，正如丘吉尔所说，不要浪费一场危机。

每次大事件的背后，都孕育着商机。2003 年的非典，成为电子商务发展的助推器，刘强东把实体店搬到了线上，马云顺势创立了淘宝，在“非典”来临的日子里，疫情成为电子商务发展的助推器，人们改变了消费习惯，继而改变了不同商业企业的命运。在封闭的环境中成就了当时正处于萌芽期的电商，用户从被迫到主动，选择了不需要人与人频繁接触的网上购物。

可以说非典造就了一个特殊的时期，在一定程度上推动了电商的发展，越来越多人从线下购物转向网上购物，刺激了当时电商、互联网的快速发展。

而这次疫情事件，让实体经济再遭重创，削弱了线下的消费力。但相较疫情寒冬下实体零售的哀鸿遍野，微商们的表现则“淡定许多”。基于线上社交关系和社交互动获取客户，通过内容运营、互动沙龙、线上直播等方式持续输出，实现留存和复购。

对于大多数普通人而言，疫情将人们“封印在家”，吃着零食、刷着手机。而始终活跃在手机朋友圈里的，除了大量的疫情相关信息和舆情，最不可忽视的群体便是微商了。

正如樊登所说：“过去大家都瞧不上微商，现在发现只有微商有收入，其他人都没有收入。”

而在新冠病毒下“惶恐”的我们在重新审视生活，在隔离中连接情感后，困坐围城的人们越来越意识到健康的重要性。

于是，可以明显看到的是，在疫情期间，微商行业里最为火爆的莫过于大健康品类，口罩

供不应求，各类消毒水迎来了近乎脱销的高光时刻。

见微评论曾以《疫情之下，消毒液“爆冷遇热”只是假象》就消毒水、消毒液爆冷遇热的现象进行了讨论，但如果说疫情对消毒液的刺激只是短暂的话，在经历了疫情之后，唤醒人们对于健康重要性的感知，则无疑会对整个大健康市场起着极大的推动作用。

那么，什么是大健康？做微商，卖保健品？做物流，专门快递口罩和医疗物资？做医疗 AI，用机器人监控病人情况？其实这些都属于健康产业的范畴，但是大健康却不止于此。

广义的大健康产业被认为是与人身心理健康相关的产业体系，以健康长寿为终极目标，也就是说，整个大健康产业链涵盖个人从生到死的健康逻辑，范围可涵盖全社会人群、全生命周期。

一般来说，大健康产业是指经济体系中向患者提供预防、治疗、康复等服务部门的总和，更接近于我国的医疗卫生服务业。

按照国际行业分类标准，健康产业一般包括卫生保健供应商、医疗设备、医疗物资、生物科技和制药五个从属行业。而更广义的大健康产业既包含上述服务于患者的内容，也包括对非患者群体提供保健品和服务活动的经济领域。

目前，中国健康行业发展迎来了空前的黄金机遇。

在政策支撑、人口老龄化带来需求、健康意识提升刺激消费等多重利好因素的推动下，我国大健康产业迎来发展。目前，虽然我国大健康产业发展仍处于初级阶段，但市场潜力巨大，规模不断增长。

从 GDP 的占比来看，欧美等国家的健康产业生产总值占 GDP 比重超过了 15%，而中国健康产业生产总值仅占 GDP 的 5% 左右。未来十年内，这一数字将快速上升到 15% 以上，预计到，大健康产业有望突破 8 万亿元的规模目标，2030 年，中国健康产业的规模可望突破 16 万亿。

据《全球社交新零售·微商行业全景调研与发展战略研究报告 -2023 年》显示，年，微商产品种类销量前三为：美妆产品、农特产品、母婴孕产品，而大健康产品紧随其后。彼时大健康类产品在微商新零售中已经占据一定地位。

疫情的爆发对于大健康产业而言，是一把钥匙，开启了居民对健康素养提升的意识，开启了人们对消毒、防疫、保健等健康产品的需求，而在政策、需求及疫情在情感方面的刺激之下，大健康类的微商也会与日俱增。

三个爸爸联合创始人兼 CEO 戴赛鹰认为，疫情之下，大健康产业拥有巨大机遇：以前我们并不关心所谓免疫力、补充营养的东西，但是经历了疫情就会关心，还有(疫情)对家庭消费和情感消费有大的增长空间，我们更珍惜家人了，可能以后很多产品，包括社交零售的产品，更多的会把情感连接作为主要的策划卖点。

“中国下一个首富，一定在大健康领域”，马云也曾直言，“通过这场疫情，可见健康的重要性，健康的身体是人人梦寐以求的，大健康产业必定是未来发展趋势，还有政府大力支持，借助互联网会快速扩遍全球。”

可以预想到的是，疫情终将过去，但在疫情中崭露头角的大健康产业也将迎来它的蓬勃发展之路。在此时巧借东风顺势而为的微商，待疫情过去后，将让大健康成为又一架拉动消费的马车。

6317

“最大的错觉就是以为钱很好赚 不断学习改写人生的两点建议”

年 26 日 “前段时间，我在网上看到了一个视频。视频中的男生，穿着居家睡衣，坐在桌子前用电脑看网课。他的神情十分专注，不时地还低下头抄抄写写做笔记。配文写道：“表哥清华毕业后年薪 60W，我一直觉得他考上清华靠的是智商。后面才发现光鲜亮丽的背后，付出

了更多的”

看到他，我想起了这样一个词，叫“**定律”。

你是否见过**凫水时的真实模样？一般情况下，我们只看到**在水面上悠闲安逸地游动。但在看不见的水面底下，**的鸭蹼一直都在拼命地划动着，无法轻易停歇。这就像作家刘同所说的：

“你必须非常努力，才能看起来毫不费力。”

年薪 60 万的清华学霸，是常人眼中的天之骄子，光芒万丈、令人羡慕不已。但其实，你永远也不知道，那些看起来游刃有余的人，每天从早到晚学习到几点。你可能也无法理解，为什么有些人毕业之后还学习，把每天进步一点点当**生的常态。

作家李尚龙说：“这世上唯一不变的就是改变本身，只有每天进步才是最稳定的生活。”

看了学霸们每天学习的日常，越发深刻地感觉到：疫情过后，年轻人会出现明显的两级分化：终身学习的人会越来越好，拉开同龄人一大截；

而用廉价的娱乐糊弄自己的人，则会逐渐落后。

之前，有人曾总结了当代废物的五大表现：

- 1、娱乐游戏远超该有的限度；
- 2、长期熬不是用来自我提升的夜；
- 3、习惯性地葛优躺以及进食以外卖为主；
- 4、绝大多数时候都安逸在自己的舒适圈里；
- 5、有危机感和自我提升的念头却从不迈出行动。

评论区里都是这样的留言：

“每条都中，你为什么要**我的生活？”

“复工第一天，坐在电脑前的我已经想不起自己是做什么工作的了。”

疫情期间，许多人过得就像博主@羽仔视频中的真实写照：

每天在家一边刷新闻一边焦虑；无所事事地躺着、刷刷、打游戏；虽然闲下来了，却没有变得更快乐：“我真的可以心安理得当一个废柴吗？”

她终于意识到：与其心安理得地躺着，不如心安理得地提升自己。

她开始利用假期，读书、写字、学习新技能；

用列出假期充实计划，一项一项实施。

剧永远追不完，游戏总有新版本，但今天的时间，过去了就是过去了。

这个时代，成年人的生活没有一劳永逸，永远待在里，早晚会被舒适所吞噬。

《奇葩说》有一期中，蔡康永曾透露：“罗振宇连续 7 年每天坚持读一本书”。在场的人都受到了触动，每天坚持读一本书是什么概念？

许多人工作之后都不再看书，取而代之的是看短小的娱乐八卦、刷 15 秒的短视频、玩 10 分钟的游戏。而每天坚持读书，除了阅读速度惊人以外，长年累月又需要怎样的一种？

我们总是佩服那些逻辑清晰、引经据典、金句频出的人，殊不知他们侃侃而谈的背后，都是几十年如一日的积累。他们需要保持庞大的阅读量、构建自己的知识体系，用自己的语言去观点。肚子里有墨水的人，浑身都散发着知识的光辉。而肚子里没墨水的人，说出的话语都透露着浅薄。

比如说，在直播中声称自己卖的货得过“诺贝尔化妆学奖”的某网红；

比如说，发长文回应出轨事件，却被群嘲“没文化”的李小璐……

我曾经看过这样一段话，令当时处于迷茫状态中的自己醍醐灌顶：

“你永远赚不到超出你认知范围之外的钱，除非靠运气；但是运气赚到的钱，之后往往又会靠

着实力亏掉，这是一种必然的趋势。你所赚的每一分钱，都是你对这个世界认知的变现；你所亏的每一分钱，都是因为对这个世界认知有缺陷而造成的。”

这个时代，以为钱很好赚，是年轻人最大的错觉。

工作之后就不再去汲取新的知识，久而久之，只会变得目光短浅，思维陈旧。和那些坚持学习、提升自己的专业知识、拓宽自己眼界的人相比，差距只会越来越大。

两点建议，送给想要通过不断学习改写自己人生的你：

1、成为“十字型人才”

十字型人才，一横指的是广阔的知识面，一竖代表的是在某一领域有较深入的研究。

和“T型人才”不同的是，十字型人才更敢于出头、冒尖、有创新意识。

我们需要把 80%的精力，投入到所从事岗位的专业深度上。其余 20%的精力，可以放在拓展认知宽度上。赚不到超出自己认知范围之外的钱，那么就努力提高自己的认知宽度和深度。

这是一个最好的时代，如果一个人有学习意愿，几乎可以在网上学到任何东西。知识的爆发性价值，可以帮助你快速学习、成长、变现。

2、成为一个终身学习者

真正的牛人，都已经把读书、学习当成一种生活方式。

每天睡前，你可以问自己一个问题：今天我是否比昨天多学了一点东西？

拿出一本日历，有就在上面打个勾，没有则画个叉。坚持一个月，我想会触动你去思考：每天都吃饭，睡觉，却没有每天学习，为什么？

生活中总有一些人，起点很低，却能通过自己的认知升级，实现逆天改命。

我相信，你也可以成为终身学习者。

6310

“做网赚项目遇到瓶颈才算入门 这说明你已经超过了很多人”

年 5 日 "有个读者问，网络推广，好方法重要还是执行力重要？

其实，方法没有好坏，都是因人而异。方法不需太复要杂，因为太复杂的方法很难放大。

推广不是复杂的技术活，而是简单的笨功夫。把一个简单且有效的方法，熟练化、自动化、批量化的去放大，这才是我们应该研究的方向。……

一个朋友，几次走投无路的时候，都有人愿意帮他。

很多人羡慕，说他运气好。他自己却说，好运气是我自己挣来的，因为我在别人走投无路的时候，也帮过他们。

想一想，如果明天你遇到了困难，谁会对你伸出援手？

找出这些人，平时就对他们好一点。在他们需要的时候，多给他们一些帮助，为了他们，也为了自己。……

做内容，你不赚钱的时候，发什么都没人投诉你。你赚钱多一点，投诉你的人马上就多起来。靠给用户福利来减少投诉，是没效果的。因为投诉你最多的，不是用户，而是同行。……

去年很多人做无人直播，使用直播伴侣和 OBS 直播软件，不需要真人出镜，用现成的素材模拟直播效果。

以前我不太看好这样的项目，毕竟是在假直播，本质上就是放一段美女视频，没有互动，也不可能有多多的收入。

除非可以做到规模化，每个账号赚一点钱，然后 100 个账号，1000 个账号的去操作。这样实现起来倒也不难，只是封号的危险太大了。

今天跟一个哥们聊天，他做的就是这个项目。

一开始参加别人的培训入的门，然后自己慢慢研究，一起学的人不到半年几乎都放弃了，就剩下他一个人还在坚持做。

被封了几十个号，现在手里还有几十个号，平均一天也有 1500 左右的收入。

怎么防止封号呢？

没被封过号的人，你总结出多少经验告诉他，都没用。被封十个号以上，什么都懂了。……这个哥们想要找人开发直播的辅助软件，但是又不太懂，怕钱花出去做出来的东西不行，最后既搭钱又搭时间。

考虑了很久，拿不定主意，问我这事该做还是不该做？

我说，你可以这样想，如果失败了，需要付出多大的成本，这个成本你如果能接受，就赶紧去做吧！

事都是越想越难，很多好事都是因为想得时间太长，最后干脆直接放弃不做了。……

帮他做了一个决定，也从他身上学到很多东西。比如，他的执行力很强，交流中我发现，他做事，不靠兴趣，像他做这种无人直播的项目，那么多账号操作起来，是非常枯燥的工作。

用他的话说就是，做事的动力，不能靠兴趣驱动，而是靠任务驱动。没有任务，制造任务，用金钱的回报，来**自己去完成任务。……

一般来说，我不太喜欢跟刚开始做一个项目的人聊天，因为他们提的问题，多数都是想象出来，我回答的再好，对他们来说可能并没有实际的意义。

我比较喜欢帮那些遇到瓶颈的人。

很多人因为遇到瓶颈而放弃项目，这种心态最不可取。

我始终认为，遇到瓶颈是好事。为什么呢？

因为只有你把一件事做到一定的深度，才会遇到瓶颈。也就是说，当你在一个行业遇到瓶颈的时候，说明你已经超过了很多人。

所以遇到瓶颈，应该充满自信的去面对，有时候心态调整好了，很多问题一下就想通了。

如果真是怎么都解决不了的问题，那可以去请教一些前辈和有经验的人，有时候可能他们的一句话，就能让你找到突破口。

6307

“个人站长怎么创业？列举几个可操作项目” 30日 “站长创业越来越艰难，

十年前随便搞个小代码就可以开启你的网站创业了，五年前搞个行业网站也能小赚一把，现在好像能够赚钱的项目越来越少了。无论是时间成本还是资金成本不断增加，那么还有哪些创业的成本比较低可以让站长赚一把呢？

一、自媒体推荐指数：★★★★★

成功指数：☆☆☆☆

自媒体创业的成功人士比较多，但是要想自媒体创业必须选择一个好的平台，如微信、头条号、百度百家等。当然你要有好的文笔，如果你文笔不行，而且阅历不多的话也没有关系可以搞点搞笑视频等资源，如果你这方面也比较匮乏那么只能劝你选择别的道路了，不一定每个人都适合自媒体创业，所以要想好了在行动哦。

二、网站目录推荐指数：★★★★★

成功指数：☆☆☆☆

网站目录创业维护成本很低，不仅可以让其他站长免费提交网站帮你更新，而且你可以让其他站长免费提交相关资讯。盈利模式更加清晰，网站有限审核收费，网站推荐收费，文章推荐收费等。目前市面上比较好的网站目录推荐：优能目录，付费版更有保障。

三、微信导航类推荐指数：★★★

成功指数：☆☆☆☆

微信导航类网站权重都比较高，而且容易维护，自己可以找人开发一个优秀的微信导航平台，目前市面上有些免费的程序也可以试一下。收费也比较明确，审核收费，推荐微信收费等都可以实施收费哦。

四、域名投资推荐指数：★★

成功指数：☆☆☆

域名投资是一个比较老的互联网项目，但是还是一个不错的投资项目，小到几千块大到上千万都可以进行投资，不过风险指数也比较高，对域名不太了解的人慎入，但是回报率很高，数百倍的很常见，不过需要时间来等待哦。

五、互联网金融推荐指数：★

成功指数：☆☆☆

互联网金融玩法也比较多，无论是 P2P 还是众筹等都可以试试，这里面的风险比较高，但是收入也和风险成正比哦。这里提醒一下，如果你选择互联网金融，一定要有好的创新项目或者资本雄厚哦，不然可能亏得不要不要的。

六、在线直播推荐指数：★

成功指数：☆☆

在线直播也是热门的创业项目，不过创业之前要想一想，你的颜值怎么样，你的卖点在哪里，你的人脉如何，如果你觉得各方面都不错，那么不如试一下吧，或许你一夜之间就火了。

以上我列举了几个我所了解的互联网项目，大家不妨都试试，不是每个项目都适合你，但是不试一下怎么知道不适合你呢？

6299

“疫情期间在家没收入？今天告诉你一个做副业的好方法”

22 日 "之前有个微博话题：疫情结束，你最想去见谁?最高赞的回复是：“我谁都不想见，只想快点出去挣钱。”

疫情让我们感受到了宅家赚不到钱的恐慌，车贷、房贷、信用卡，生活到处是大窟窿。

也让我们明白了：生活无常，多赚点钱，真的太重要了。否则一旦出现意外，真是哭都找不着地方。

所以，疫情一复工，很多人马不停蹄地忙碌了起来。即使清明假期，为了生计，大家依旧在忙碌，没时间回家，没时间陪娃。

画家刘墉曾说：“许多爸爸在孩子的图画里，没有手”。陪伴的缺失，让父母在孩子眼中变成了一团影子，模糊的抓不着。

作家龙应台也曾说：父母也是有有效期的，而且很短，只有十年。孩子十岁以后，任凭父母拼命补偿也无济于事，因为你们过期了！

孩子的童年只有一次，如果有可能，没有父母愿意错过孩子的成长，可是，在生计面前，又有多少父母能够任性的选择？

放下工作无法养家，拾起工作无法陪娃！

社会很现实，也很残酷，怎样才能一直陪伴在他们身边，又能给他们很好的生活呢？

来要挑，给你答案！

要挑商城，能省会赚

在要挑，99 元钱，即可成为要挑 SVIP

不仅拥有精选实物礼包
更能享受 9 大专属权益
让你边买边省边赚
在你得到实物礼包的同时
更有 SVIP 私享产品
价格更低更划算
省下来可不止一个 99 啊!

加入要挑，赚钱带娃两不误

受疫情影响，短视频、直播行业更是进入下一个快速发展阶段，迎来新的“风口”。

要挑商城紧跟风口，合作腾讯官方微信直播平台，直播间可二维码引流微信，快速引流，积累粉丝。无需囤货、一件代发、不用售后，一站式服务更省心。

要挑商城还成立专业的 MCN 机构，为大家带来专业的直播课程培训、强大的流量扶持以及全面的运营维护，手把手教你直播卖货，为更多普通人入圈提供机会，实现全民皆网红!

《穷爸爸、富爸爸》中写道：所谓成功，就是有时间照顾自己的小孩。

加入要挑，得到的，不止是金钱的财富，更是我们想要的自由，多些时间陪在爱的人身边。

6282

“干货分享：社群营销年入 20 万的高维打法” 18 日 “前几天和一位朋友

交流了一下，我提出了一个概念，任何人都可以靠赚钱培训变现，因为人人都有赚钱欲望。

原因是，抖音做电影剪辑的也卖培训，教视频剪辑，抖音做壁纸的号，也开了公众号赚钱培训，这都是我亲眼所见。

不是你把别人营销，就是别人把你营销；

不是你被别人转化，就是别人被你转化；

不是你给别人付费，就是别人给你付费！

既然如此，与其被别人掠夺，不如去掠夺别人。

我若为镰刀，

众生皆韭菜！

最近在逛贴吧，我关注了很多，互联网赚钱这类的贴吧，每个贴吧都无数人在做引流，正常人思维，肯定是去努力发帖，也加入引流的大军。

纵横流氓式营销，永远不走寻常路，别人努力引流，我们直接截流即可。

全网营销人，大部分人都是乌合之众，大部分人做一件事情，是坚持不了一个月的，更别说坚持三个月，并且他们自己本身也是一个粉。

逆向思维，每天收集他们的联系方式，大量添加，备注贴吧看到的，通过率百分百！

如果去发帖引流，就是和无数人抢流量，这件事比较难做，直接大量加他们，你加的就是精准的用户，因为人人都可能被转化。

一个微信一天稳定添加 20 个同行，一个月就能获取 600 个同行，就是拥有 600 个粉。

一个月过去了，有了 600 个粉，而且大部分人都不在做自己的项目了，朋友圈推广自己的项目，或者卖自己的项目，自然能转化掉不少人，群众喜欢追所谓的红利。

假设此方法放大十倍，一个月就是 6000 好友，6000 个做项目的好友，能让你一年最低变现十万。

一直放大操作，持续做流量，添加更多微信号，两个月、三个月、四个月……

除此之外，我还去逛了淘客吧以及自媒体吧，发现很多人送自媒体课程引流，引流到微信，最后就做自媒体培训。

今天要讲的就是社群截流术，我随手就加了几个同行，进了他们的自媒体交流群，基本没有广告，有广告就会被踢掉，质量非常高，交流环境优质。

☞

整个群，都是精准用户，做自媒体的人群，如果能和他们成为好友，便能营销赚他们的钱。最简单粗暴的方法就是直接砸硬广告，加我免费送自媒体赚钱全套教程，淘宝几块钱就能买到很多，直接截流同行的流量。

但是不建议用这种方法，用这种方法很容易被踢，顶多引流几个粉，就失去了一个群，这不是最值得做的事情。

混群就是混圈子，可以用我写过的捧场思维，多在群里活跃发言，让大家都认识你，熟悉你。他们提出的问题，你积极解答，自然就能被很多人喜欢，这个时候就会有很多人主动加你，或者你主动加别人，都会很轻松。

多和群主套近乎，经常给他发红包，用修改数据的方法造假自己自媒体的收益数据，让所有人都觉得你是大神。

群里混熟了，和群主关系好起来了，就可以跟群主说，免费做一次自媒体分享，找一些教程，翻录一下，就可以去群里做分享了，又能狠赚一波，被动慕名而来的粉。

朋友圈不定期装逼，自己自媒体的收益，等拥有了一千个好友，推出一期自媒体培训，就能狠狠的变现一波学费，让你赚饱。

长期布局，
一朝收割！

定价 998，高端人脉圈子，全网最赚钱的自媒体课程免费学习，转化 100 人，便是十万。人设包装很重要，群众们都崇拜强者，唾弃弱者，让所有人都觉得你牛逼，你自媒体做的厉害，收益也高，你手里有秘籍。

牛逼不牛逼不重要，大家觉得你牛逼就行了。

前期朋友圈，不定期晒收益，一天几千块，不做任何培训，这些韭菜会无数次私聊你方法，各种崇拜你，总是给你发红包，会问你教不教，愿意花学费。

别问我为什么这么肯定，18 年我有朋友就这么干过，韭菜们问他一些问题，都发 88 红包过来请教，只要你天天晒收益，你朋友圈便会被无数人翻。

等待时机成熟后，投其所好，顺势而为。

每天无数人求你教自媒体，你找个机会发说说，太多人想你教，预热说明自己准备开一期自媒体培训，名额不多，只带少部分认可你的人，一波赚饱。

手里有创业群体，就卖创业培训，创业社群，创业课程；

手里有淘客群体，就卖淘客培训，淘客社群，淘客课程；

手里有抖音群体，就卖抖音培训，抖音社群，抖音课程；

手里有知乎群体，就卖知乎培训，知乎社群，知乎课程；

关于这个培训课程，可以自己翻录，也可以找自媒体培训的机构合作分钱，你提供流量，他们提供教学。

很多人做项目不行，但卖项目一流，人啊，得做自己更有把握的事，不能死脑筋。

做项目可能赚钱，可能不赚钱，二八定律，不如去卖项目吧，必赚！

6278

“3 个核心点讲透公众号快速涨粉秘诀！（附变现方式）” 14 日

"多少互联网新人的理想，如何在短期内公众号达到 1 万粉丝，然后想着怎么快速变现，涨粉也成为了众多运营人老生常谈的话题。

在运营公众号之前，先思考你涨粉的目的是什么？是纯粹为了积累粉丝毫无变现方向，还是已经有了全盘的后端项目盈利计划了？

在前几天，一个粉丝就找来问我，他说自己有 5 万宝妈群，20 个公众号，每个号都在 1 万粉以上，按照这样来算，那 20 万粉丝稳妥，如果你也有这么多粉，估计晚上做梦都会笑，毕竟流量为王啊~

当然，这还不算什么，更可怕的是这位朋友还有一个流量站，每日 10W 访问量，这是什么概念？对于互联网圈的朋友会羡慕得不得了，一开始他跟我说这些，我以为是要跟我合作什么项目，或者给我推荐相关业务，谁知道对方竟苦恼的很，还愁变现难……

对我来说，一个 1 万粉的公众号每月挣 3 万是很简单的事，更何况有 20 个公众号，随便隔三岔五接点广告都可以养活自己，与此同时还可以做淘客佣金收入，就凭一个流量站，挂点商品就可以持续获取收入，所以有流量变现真不难，还是思路的问题~

总结几种变现方式：

- 1、卖课程
- 2、卖产品
- 3、卖流量
- 4、接广告
- 5、拉人头
- 6、做培训

对于新人做公众号的你，没方向怎么办？教你几招运营大法~

一、前期涨粉

讲真，一个新的公众号开始运营，在没有任何粉丝的情况下基本没办法运营起来，公众号属于闭环流量，它不像微博，发一条帖子流量是开放的，即使没关注你微博的人也一样看得到，公众号只有关注你号的这类粉能直接看到你推送的文章，除此之外，外人一个都看不到。

别慌，一开始公众号没粉丝，我们可以通过外部平台进行引流，导粉的顺序如下：

引到微信>公众号推文>转发朋友圈>持续吸粉

引到公众号>设置自动回复>免费送模式>引到个人微信号

如何引流？

可以通过百度，短视频，各大自媒体，个人网站，相关 APP 等全方面引流。

主要需要结合自身的产品，自身的项目来选适合的引流平台，这里我就说一个知乎引流，适合各种行业引流，除了一些灰产偏门行业，正规行业都可以。

在知乎里引流，以下几个行业都适合：

- 1、情感咨询
- 2、招商加盟
- 3、护肤美容
- 4、中医养生
- 5、法律，教育
- 。。。。。。等等!

分享知乎的几种引流方法：

引流思路：根据我们自己的产品，找到相关领域，比如卖护肤产品，就找这类话题，去不断的回答相关问题即可，同时也可以发文章，要知道知乎的文章很利于做百度霸屏。

看个例子：

比如我试着去百度搜索护肤这个关键词，在首页就可以找到关于护肤的相关问题，是以知乎问答展示出来的流量，然后点开里面直接去回答。

为了安全，建议就在一句话介绍里这样留就可以，每回答一个问题粉丝都看得到，随着你回答的问题越多，来的流量就越多。

总结：公众号前期涨粉，只需要做好 1-2 个平台就可以持续涨粉，我目前就只做知乎，公众号流量，虽然其他平台也懂，由于每天的时间精力有限，仅仅花 2 小时运营也可以引 100 多粉。

二、中期涨粉

当你公众号粉丝达到 2000-4000 粉后，就可以找同行进行互推涨粉。

直接一点可通过西瓜数据里找相关同类型的公众号，挑几个关注一下，然后联系里面的作者就可以，只要粉丝相当，一般都愿意合作的。

三、后期涨粉

利用好微信搜一搜，通过每篇文章的优化，让更多的潜在粉丝搜索到，从而达到持续涨粉的效果，公众号每关注一个，相当于微信又多了一粉丝，做到布局一次，长期有效。

最后总结：

兵多不如会用兵，粉多不如会变现，100 个泛流量不如 1 个精准粉。

做引流也好，变现也罢，最重要的是需要修炼好内功，内功即思维，技术再牛叉，思维跟不上还是没用。

好比练武之人先学会运气，再学具体的招式就能学好上乘功夫，如果只是练习表面的功夫，不注重内功修炼，那就很难进步。

以上就是公众号快速涨粉技巧。

6249

“如何避免你的知乎账号被封？教你这几点，远离被封号” 1

3 日 “现在玩知乎的小伙伴越来越多，知乎让我们学到知识的同时，也给我带来了无尽的苦恼。

什么苦恼呢？

就是我们的账号动不动就被封了，所谓“越在乎才会感受苦恼”，就是因为我们太爱惜自己的账号，所以每每被封，我们整个人都感觉不太好了。

那么如何才能远离知乎被封号？我们首先要了解知乎做到“有的放矢”，才能“知己知彼，百战不殆”。

我们只有充分了解到这个平台的规则，才能在这个规则下之下进行安全的发文聚集流量，不至于等到把一个号做到很大以后被封掉，再交悔万般。

关于知乎算法，是一种叫做“威尔逊算法”的算法机制。

在知乎问答中，并不一定是“赞”越多排名越在前面，因为知乎的就是运用这个独特“威尔逊算法”，来确定我们的回答的最终排名位置，我总结了一下，这个算法大概有 4 个特点：

- ① “威尔逊算法”对我们的回答实施动态跟踪，它会对这些回答的用户进行分析，分析他们对每个回答的动作、反馈确定排序，而这些动作包括点赞、反对、评论、感谢、收藏等这些行为。
- ② 我们每个帐号在不同领域的权重是不一样的，如果我们的回答垂直度做的比较好，同时又

能在此领域回答出大量的优质内容，那么我们在相关领域的权重就越大。这就是所谓的“圈子”问题，如果我们的回答老是被折叠、被禁言，那么我们的权重肯定会被降权，而这个叫做“权重”的东西，是有一套量化的系统的，这一系统知乎将它命名为【盐值】。

提高权重，就是要不断提升你的“盐值”，有了权重，你才能吸引更多“同频的人”，把他们聚集在你的周围，提供价值，实现变现。

那么问题来了，我们该如何操作呢？

第一、首先要明确定位，千万不能说今天回答这个，明天回答那个。

还有一个很多人都忽略的小细节，就是回答的问题前，一定要先关注再回答，不是要一上来直接就回答。

另外，我们关注的问题它属于的子话题一定要符合你在定位下的母话题，他们是个从属关系，这样的作答才能提高你这个号在这个领域的权重。

第二、我们起初的账号都是小号，知乎现在很鼓励小号快速涨粉，所以呢，我们选择的问题最好是那些关注问题人数在 1000 以上的，而且还得有个时效性，就是说你这个问题下面最靠前的回答的评论时间是不是近几个月内，不然的话，这些问题可能是以前比较热门的问题，那你现在就没有回答的必要了。

第三、当我们完成了一个问答之后，我们可以冷启动，比如互赞，但不要太多，大概 15 个左右就行。

而且，最好的进入方式是搜索这个问题去点赞我们的回答，浏览时间也须在 30 秒以上。

我们现在可以通过知乎盐值，看到自己账号的权重，下面我就来唠唠如何提高盐值，来增加我们账号的权重。

知乎的盐值分布范围是 0-1000 之间，分值越高说明该用户在某垂直领域内专业性越强。

知乎一般会根据注册时的信息完善度，每个用户会获得一个 260-300 之间的初始盐值。后续盐值的增减随用户的行为累计计算，每周更新一次。

盐值对应着相关权益，如果我们的盐值比较高的话，我们会有这样一些好处，比如说我们的账号出现了一些问题了，知乎官方会优先给我们解决掉这些问题，然后我们看到一些过度营销的回答，我们点一个“反对”的话，可能就会直接把这个回答折叠掉，然后对应的我们的账号权重提升后，我们点赞的权重也会提升，比如说我给别人点赞，别人的回答可能更容易靠前，然后我自己给自己写问题之后相当于自己给自己点个赞，这样子我自己的回答有更容易有更高的排名。

当我们的盐值达到 650 分的话，我们不仅能给别人点反对，还能添加反对的理由。

达到 700 分，知乎会优先处理我们举报的问题、回答、评论。

当我们的盐达到 850 分，就会有一个很大的权重提升，比如说我们点赞可以提高我们回答的排名，然后我们的反对也有可能就是直接把他的回答往下压。

接下来我们就要来划重点了，拿好笔记本，我来讲一讲哪些行为可以提高我们的盐值，增加权重呢？

如何提高盐值？

知乎盐值是由【基础信用】、【社区建设】、【友善互动】、【遵守公约】、【内容创作】五大维度构成的知乎盐值体系。

① 【基础信用】要求我们把能完善的个人信息尽可能地完善起来。

② 【内容创作】我们可以通过知乎的提问、回答问题、写专栏、发布想法，然后我们获得赞同、感谢、收藏、评论都是可以提高我们在内容创作上的得分。

③ **【友善互动】**评论交流、关注，点赞都可以提高我们的盐值分值。

④ **【社区建设】**当看到一些太过明显的引流，或是直接打硬广的回答，我们直接点反对、点举报，或者是看到一些不友善的这种评论，比如撕逼这样的评论，我们直接点反对、点举报这样也能大幅度提高我们社区建设的分值。

⑤ **【遵守公约】**遵守知乎社区规范，避免出现违规行为，你的遵守公约指数就会逐渐上升。我们玩知乎，经常会遇到这样的情况，比如说我写的回答被官方折叠了，被折叠掉之后，别人连看的机会都没有了，那么知乎官方是通过什么来界定这个折叠评判呢？

回答折叠的评判标准：

- ① 对问题或其他回答的评论占位、收藏、邀请、谢邀等行为。
- ② 不符合问题的限定条件。
- ③ 需要进一步详细阐述的。
- ④ 包含有事实性错误的。
- ⑤ 与现有回答重复。

还有一种情况就是你的回答被知乎建议修改，被建议修改的这些回答一般是因为遇到一些敏感词，用这些敏感词会直接触发到官方机器的筛选，我这里把建议修改的行为评判标准也给大家归纳一下。

- ① 违反法律法规。
- ② 不友善行为。
- ③ 发布垃圾广告信息。
- ④ 存在色情低俗内容。
- ⑤ 存在不实信息。
- ⑥ 有恶意行为。
- ⑦ 发布封建迷信内容。
- ⑧ 标题党。

获知了以上这些规则以后，我们再重点谈一下如何避免被封号的几个操作：

- 1、新账号在注册一个月之内，我们一定按正常人的行为去操作，也就是说，当我们在回答问题之前，应先关注问题再回答。
- 2、一台手机只能登录一个账号。
- 3、不发外链，但可以在回答内植入自己的知乎回答链接以充实内容，同时也起到宣称自己其他文章的作用。
- 4、回答的问题内，千万不要放微信号。
- 5、同一内容不要在多个问题下出现，倘若系统检测到，轻则删除回答，重则可能会清除掉你的所有数据。
- 6、回答冷启动，互赞不要太多，互赞前浏览全文 30 秒，互赞数量在 15 个左右，避免多次回答同一个点赞。

互赞的注意事项：

- ① 最好的方式是通过搜索问题去找到那个回答，而不是直接给链接；
 - ② 浏览足够的时间，拉到底，有图的点点图，有视频的点开视频看看；
 - ③ 不要找三无小号点赞，那样做，不但没有什么用，反而对你的账号有负面影响；
 - ④ 刷赞时一定要问清楚，都是什么号刷的，很多时候，一个账号一次是承受不了刷太多，死粉没用。
- 7、敏感类问题不要回答。

怎么样，以上的总结是不是觉得很全面啦，如果觉得有收获的话，就请点一个在看啦，我下面

继续给各位分享如何进行知乎的引流。

一、养号

无论什么平台，刚注册的账号都要需要经过一段时间的养号，知乎更是这样，前期需要你分享优质的内容，新注册的用户需要完成实名认证，这样才能增加你在知乎平台上的权重。

在电脑端完成注册后的新账号，第一星期内的日回复量不要超过一次，如果频繁操作，平台会判定你的知乎号是个机器号，是要对你的账号进行处理的。

账号在注册一个月之后，回复量可以适当增加到 5 次左右，跟帖次数也是这样的频率，跟帖不要太频繁当然也不要着急引流，发布的文章里面不要带推广内容。

在个人资料的填写方面也需要注意，不要推链接或其他带有明显营销性质的外链，头像的选择也需要注意，不能使用带有营销性质的图片，知乎对这块儿的敏感度还是很高的。

二、打造你的个人 IP, 建立你的人设。

要引流精准粉，就要先打造好账号人设，人设的垂直度直接决定了你的引流精准度。

三、搜索跟你行业相关的话题，整理好所在行业的关键词，提问越靠前，问题热度则越靠前，关注人数一般在 1 千到 5 千之间的问题都比较容易获得推荐。

如果我们看到一则排名第一的回答，质量一般，点赞数不到 1000，而且提问搜索排名靠前，同行没留意到，这类提问就很有价值。

这时要是我们能写出一篇高质量的回答，不久的将来，完全可以跻身前排甚至第一，随后躺着涨粉，这样引流起来就很轻松。

四、提供优质回答内容。

对于引流而言，提供优质的内容是整个引流过程的重中之重，好好琢磨出一篇高赞的文章，数量不在多，能获得大家的认同就是王道，如此才能让你收获大量的精准粉丝。

6256

“如何精准引流游戏粉，变现实现月入过万”

14 日

"本期来

跟大家讲讲如何精准吸引游戏粉。

游戏粉是一个庞大的数字，根据数据分析了解，全球有将近十二亿的游戏玩家，那么如此巨大的流量池充斥着大量的赚钱机会。

众所周知，游戏玩家以年轻人为主，里面有很多人玩游戏就是为了提升等级，获得游戏装备来满足自己的虚荣心，所以消费能力根本不用我们担心。

那么，作为一个刚入行的小白，既没有资源又没有经验，要怎样才能吸引自己的第一波粉丝呢？我相信大家今天听了我的分享一定会受益匪浅。

不知道大家平常有没有留意，网络上流传着这样一条法则，就是无论吸引哪种流量账号，包装成女性账号都非常有优势。

比如你想吸引宝妈粉丝，如果你是女性账号，同类更容易产生共鸣，让人放心倾诉，这是人的本性。

同理的，如果使用女性账号吸引游戏粉，自然也占很大的优势。如果你不认同这个观点，可以去那些流量聚集地观察一下，往往男性发帖求组队回复的人寥寥无几，除非真的有组队需求。但是，女性就不同了，随便发一条“求小哥哥带”的帖子，就会出现一大批人回复。这些人本来已经可能不想玩了，但是一想到是和女生一起玩，就会激起玩下去的欲望。男人往往对女人特别感兴趣，这也是人的本性。

所以在很多领域，女性都站着天然的优势。

当然，这也只是占优势。如果只是光把账号包装成女性还远远不够。我们还需要多渠道引流增

粉。

那么针对游戏粉，我们有哪些引流渠道呢？

第一个渠道，通过 qq 兴趣部落

兴趣部落，整个页面风格跟百度贴吧非常相似。

打开兴趣部落，我们找到与游戏相关的部落。我这里以王者荣耀部落为例，可以看到部落的关注人数有约一亿人，可知粉丝流量非常大。

我们可以看到这里常见的帖子就是开黑交友贴。因此我们可以在这里发布交友贴，或者是分享知识，比如整理一些王者荣耀上分知识，或者是英雄操作技巧等，将自己包装成专业的大神形象。只要你发的内容有一定的技术含量，往往能引来很多人的互动。

值得一提的是，qq 兴趣部落能直接加好友，因此可以直接添加回帖的用户为好友。再或者如果是建 qq 群的方式，我们可以用其他的小号加群，在用小号批量爆粉加好友。

第二个渠道，通过发布游戏精彩视频进行引流

短视频引流相信大家都已经不再陌生了。我们可以将精彩的游戏、视频剪辑发布到微博，或者是抖音上。

第三个渠道，通过游戏贴吧进行引流操作。

百度贴吧有着大量的精准流量池，我们直接进里面发帖子就可以了。

但是有一点需要注意，大一点的贴吧规则都很严，如果你直接留联系方式，很大几率会被把主封号或者是删帖。

我的建议就是，在帖子中穿插联系方式稍微提一下就行，或者是改自己的简介，重点还是以输出内容为。

第四个渠道，通过脚本在游戏内喊话，直接引流。

玩王者的朋友应该都知道，打开王者荣耀的游戏界面，经常能看到满屏的广告 - 什么卖点券，卖账号还有游戏代练等等，总之应有尽有。

你以为这些人是在做无用功嘛，不会有人加好友吗如果你这么想，那就大错特错了。

其实那些消息都是脚本完成的，自己根本不用费任何力气，就算只有百分之十的傻子加了好友，让一千个人看到，你就引流了一百个人。所以只是概率的问题，而且文案编得好，转换率会更高。当我们有了流量之后，最重要的就是如何把利益最大化。而目前的互联网已经不再是单纯的网络了。所以演变成一种渠道，你拥有的技能和资源都可以通过互联网这个渠道来变现，那么当我们积累了足够的粉丝后，又有哪些变现手段呢？

第一种游戏代练，或者是陪练服务

代练和陪练差不多，都是帮人上分，给别人打打辅助之类，操作一样。之前认识的一个朋友，就是以代练为主，现在已经开了一家自己的个人某宝店，专门在网上承接这类业务。

我们在某宝搜索王者荣耀代练，能看到绝大多数的店铺月销量都能过万，甚至有的几十万。而客单价普遍为 10 元，也有几十上百的。

当然这个几万的业务量不可能一个人来完成，我们就算是做个中介，找人来接单，然后一单拿个一两块，或者是两三块，也是妥妥的月入几万了。

第二种变现方式，游戏衍生产品

现在各种游戏衍生产品非常火热。就比如前段时间全网最火爆的吃鸡手柄就是最好的例子。但是我们从阿里巴巴上总能找到不少低价的产品，每件的利润可以达到几十块钱。

需要注意的是，不要以商家的名义去卖，而是以个人的名义转让，比较推荐的方法是挂在闲鱼上出售。

第三种变现方式就是卖粉

经过上面几重的转化变现之后，粉丝的价值基本上也就榨取的差不多了。这个时候，我们可以

选择直接把微信卖掉，一般市场价一个粉丝大概在两块钱左右，每天引流两百个人，就相当于挣了四百块钱。这也是最简单的边线方法。至此，粉丝的价值就彻底榨干了。

其实在微信里面变现最重要的就是标签。要把从不同渠道引流来的人，贴上不同的标签，这样就一目了然了。

后期的变现广告可以选择性的群发，不要总是盲目的全部群发。根据游戏的种类引流渠道、已成交、未变现、不回复等一系列的标签和备注，进行选择性的有技巧的操作，这样才能更容易更精准的转化。

6240

“做互联网项目，你必须知道的引流技巧和套路” 13日 "前

言：大家都知道，淘宝客离不开流量，同样，大多数互联网行业都离不开流量。

流量=需求=商业模式

可以这么理解，就是哪里有流量，哪里就有用户需求，哪里就有互联网网络项目。

有需求才有流量，有流量才能考虑转化的问题，有流量才有钱。当然对有钱有资本的人来讲流量不难搞，砸钱买流量，只要转化好，拿钱砸就完事。派单粉，微博粉，dx粉，站内粉等等，对淘客来说稍微精准点的粉丝都要6块起步，高的高达10多块。

也就意味着如果要加满一个4000-5000人左右的微信号，成本要高达好几万，十几个可能就要砸下去几十万，对很多人来讲是很大的投资。

但是不是所有人都能随随便便拿出几十上百万去投一个项目，或者渠道，况且还有这么大的风险。

对普通人来讲，轻资产上阵，就要自己想尽办法入行，搞流量，做转化，不求暴富天下，但求超过白领~今天聊聊那些从无到有如何积累行业粉丝的一些方式方法。希望能受用~

1.借流量自己没有流量的时候要学会借流量，借是说的的好听点，不好听的就是“挖墙角”，我的号上还留着很多大牛，都是以前互相挖人的时候加的好友，后来进入了越来越多的淘客圈子，才知道是同行。

最开始的各行大牛也是摸爬滚打起来的，有些行业咱没有经历过，咱们不做评论，这些年认识了不少同行，很多都是从基层做起。

最开始挖墙脚的时候都是见个同行群就加用户，后来发现这些老群很难突破。

一般老群忠诚度和习惯度都比较高，或者是被别人挖了无数次了，都习惯了。

聊聊做社群那会，那个时候虽然都知道投广告效果比较好，除开一开始就重资本进场的，普通人哪有这么多随随便便拿几十万去砸渠道的，即使能回本也不敢。没有资金，就看谁有资金，17年社群盛行的那会经常看到某某渠道，某某人投的广告，羡慕的不行，一天加几千人。

（具体哪些渠道我就不说了，太多太多了）别人吃肉，我们就跟着喝口汤，看谁做广告，找几个微信加进去，由于有了之前的经验，不一个个的加人，只加那些群里发言的人，你想想一个粉丝几块钱的成本，自己添加一下或许就能获得，多好，很多大牛盘子比较大，管理不会那么细致，或者直接添加别人的时候加上一句，加我，我是群主，刚进群的本对对这个群就没有依赖性，也不了解，通过率极高。

然后拿出比同行更好的服务，买东西晒单还有红包，把人给挖过来，一天几个号能加几十个人，你算算，一个粉丝成本几块钱。对于没有资金的人来说，每天的这几十个精准粉完全够起步了，毕竟几十个粉价值上百块钱，最辛苦的办法，往往也是最受用的办法。

后来主动加好友老被T，那就不用群里的那个号加，用另外一个号搜索微信号添加，这样就算是举报也找不到是谁。

那时候还干过这样的事，每天去加一部分同行群，白天拉的时候不进群，晚上一点之后统一进

群，开始挂机发单，有时候一晚上大概发二十个群，早上起来大概一百块佣金，那个时候很多群没有挂自动 T 人的机器人，至少百分之 70 是可以发的，每天蹭大牛们点流量，混点饭钱，前期比较难抗，只能搞点野路子。

找不到同行群的时候就让自己的用户拉，很多人都有好几个群，拉一个两块，到时候我被 T 了他也会被 T，到时候说不定就变成我们的忠实用户了哈哈哈。（这一段算是回忆，不要招黑）现在社群没有这么活跃了，但是思维一样受用，跟着大牛屁股喝点汤指定是没问题的。

2. 截取流量

截比借又稍微玩的溜一点，属于轻资产玩法。

别人花大钱，你花小钱，跟着喝点汤。

公众号截，网站截，竞价截，文章截。

例如之前比较火的电影，少年的你。

你去搜公众号，一定一大堆排名，但是哪个是真的？大部分都是假的。

因为当时这个关键词是有流量的，有的是人搜索，搜了之后引导添加怎么转化自己根据粉丝的情况来判定即可。

这个玩法之前淘客圈也很盛行，找同行的 vx 或者公众号，买订阅号就行，他叫牛逼券，你就叫牛逼券券，你看就是这么牛逼。

那个时候这种玩法不是起源于淘客圈，而是各大行业都有，只要有流量，都会通过公众号，和文章截，主要就是微信搜索框的流量。

17 年那会我最喜欢收那些短信，比方说加 V XXX 领取，一般发短信的当天都有爆炸性的流量，这个时候截是很好的时机。

自己收不到短信咋办？收用户的，发朋友圈，社群，告诉用户，只要当天收到这样的短信截图给我，一个 2 元。

当天基本都能爆点流量，喝点汤，等资金体量上来了就直接去投资金，在让别人在屁股后面喝点汤。

现在很多同行都学聪明了，开始加二维码，或者是一些品牌名字让你注册不了，所以也不算得罪同行。

别的行业依然有人不知道这种玩法，中国八亿网购用户，八亿，八亿，八亿。

3. 跟风

咱们说的跟风是跟流量的风，就是哪里有流量，哪里就有我们。

实时追互联网热点，收天下用户，不管三七二十一。

过年期间抖音拆红包还记得吧？你打开 QQ 搜一下 q 群，还有残留，因为现在活动结束了。

当咱们都在吹牛逼的时候，别人已经开始悄悄引流了，通过微博，QQ 群最后再导到微信上来。这种粉丝虽然不那么精准，中国八亿网购用户，也就是说这里一定有百分之 80 的人会网购。只要我们首先我们提供他们要的需求，后期就可以做转化，导到微信上面来哪怕挂机发朋友圈都是赚的，毕竟流量便宜。

每一个用户都是我们的潜在用户，真的，真的，真的。

包括 18 年的集五福，当时我们团队引流十几万流量到微信上，成本基本为 0。

哪怕不那么精准，一个粉丝一两块钱还是值的，发朋友圈都随便赚的回来，后期在拉群转化！

因为每个用户基本都会网购，就看你怎么的去维护这个用户。4. 套路

首先我们要知道我们需要什么粉丝，在考虑怎么去找到这个粉丝。

我一个哥们之前做微商的，这是他在去年一次聚会上告诉我的。

大部分人的思路肯定是要去找用户对吧？他不一样，他反过来，他要加同行，因为在他看来很多同行是有付费能力的，而且更容易付费。

于是他弄个新微信号，改个头像，弄个宝妈之类的头像，去贴吧，网页，百度，找到那种兼职群。

有很多很多这样的群，他先加群，用很多号加很多群，微商火的时候做微商的太多了，都在想怎么拉下线，代理。然后过段时间改个名字和头像。在每个群里都转发一条消息“各位亲们，在家带孩子，想找个兼职干干，有人能带带吗？”

发完之后就等，这个时候有很多人来加你，加你的目的很简单，拉你做他的微商下线。这个时候都不同意，二天以后，改个头像跟名字，大部分加了你的人已经忘记你是干嘛的了。

但是你看他们的朋友圈，发现大部分都是微商。他开始分析这些人的需求，找他们的不足之处，不断的完善自己的模式去刺激他们，他把心思更多的花到打磨上。

经过一段时间的积累，很多号里已经有很多同行，于是我这个哥们开始发他们自家的产品，发他们自己的模式，发他们的收入，目的很简单，去刺激那些微商，找微商的弱点。于是乎，陆陆续续有人来咨询，因为他们自己的产品不好做，他的模式，产品，话术攻破了这些微商的内心，想要试试你的产品和模式，于是乎不断的成交。

为什么这些人更容易成交？我给大家打个比方，创业失败的人会更愿意重新创业，而那些不愿意创业的人，是很难改变他们的思想。你看，思维一变，同样的，现在那些做 app 代理的人谁最厉害？肯定是以前做微商的那批人最厉害！

找准他们的需求，才能找到属于自己的流量，有流量就是钱。因为他在做产品之前已经在打磨自己的模式，在那个微商淘金的时代无疑淘到了一桶很大的金子

前面这些思路与套路有很多没有写的特别详细，主要是不想得罪人，人是很自私的，他愿意你教给他他不会的，而不会愿意你说出来他会的。就像之前写了一篇文章，被追着骂，开小号骂，也是很头疼。只能讲到这里，有的有些思路就可以，方法很多，不懂的地方可以在微信上问我。聊聊转化的问题，不管是精准还是不精准，用户给我们带来多少利润有时候取决于我们自身付出。

从最开始的时候不闻不问，爱买买不买拉倒，到后面的标签分类。

把下单的不下单的分，把多单跟少单的分，根据不同的客户类型进行激活。

再到更精准的用户画像去区分用户，宝妈一类，女大学生一类，男生一类，等等，通过朋友圈和购买记录，进行用户画像。

其实跟淘宝的千人千面差不多，只是我们没有那么精确的大数据。

比如经常给孩子买东西的，划分为家庭主妇，母婴类人群，统一进行社群分配，拉群的时候不要直接拉，而是说清楚这个是母婴专用群。

我看您经常买这类的东西，还有一些学习知识等等，这样通过率会高的多，维护起来往这个方便走，这些课程知识啥的可以到淘宝咸鱼买一份，没事转发下，产生共鸣。

例如那些女大学生，生活费比较少的，就喜欢那种小物件和性价比高的物品，并且可能会追星，打游戏，话比较多，尽量把这些人也集中到一起，在聊天的时候也能加深他们对我们的印象，现在用户的大致激活渠道，微信为主，社群，朋友圈，app 几种渠道。

返利机器人的重点就是做好标签分类，同样也要做好日期分类，最后提现，最后下单，一清二楚，回访起来会轻松很多。

至于那些没下单的会分两种情况，一种是你回访没回复过你，一种是回复你表明原因，表明原因的会进行跟进，并更改备注。

没回复的后期可以重点群发撸羊毛活动，拉群，使劲洗就完事。

总之，先做流量，后做转化，有流量，有转化，车子，房子，都不是问题。

“网站如何通过问答平台进行高效推广？” 13日

“如果是做网络推广营销的朋友，应该对问答平台推广这种方式不陌生，顾名思义，它是通过各种问答平台回答客户问题或“自问自答”的方式来推广宣传自己的网站或品牌，从而达到提升企业品牌形象，树立良好口碑的效果。

今天我们优化师主要想和大家聊聊如何通过百度问答回答别人的问题来推广网站品牌？

首先，准备好多个账号，这里需要注意：这些账号最好用不同的 IP 地址注册，因为百度的审查系统是挺严格的，如果在同一 IP 申请注册多个账号，会被百度认为是作弊，很容易遭到账号封杀，此外最好在不同时间段申请注册，这样才可以更真实地模拟正常用户的个人行为，避免引起百度的监控。

其次，在准备好账号之后，就要搜索关于网站品牌的相关问题了，然后进行回答，在这里，我们回答的问题一定要和网站的主题息息相关的，例如我们是做网站建设的，那就到相关的问题去回答，切忌答非所问。也可以直接搜索某行业相关问题直接回答。

最后，尽可能找到一些最新提问的问题来进行回答，因为这种待回答的问题，一旦回答得好，很容易被采纳为最佳答案，这样回答的位置会排在首位，可以增加曝光度。

问答技巧&注意细节

1、回答内容要有相关性

不可以答一些风马牛不相及的话，要知道只有好的内容才可以触动和影响到客户，因此我们回答的内容也一定要站在客户的观点上，不可以完全的广告，这是客户很不喜欢的，也是百度所不喜欢的。

2、回答时间要间隔

试想下，正常用户不会每天雷打不动在同一时间去发布或回答问题，这不符合用户的操作习惯。正常来说，用户都是有时间或有需要才会登陆，碰到感兴趣的话题就回答，模拟这种行为会更真实。

3、每天回答次数要适中

一般来说，同一个账号回答 10 个问题左右就可以，账号的表现最好和普通账号一样，回答次数过多容易引起百度怀疑，导致被封号。

4、加入问答团队

假如还有机会，可以加入问答团队，可以使你的答案看起来更权威性，更可靠一些，另外还可以降低而被封卡的概率。

此外，要说的是，账号级别越高，用户和百度对你的信任度都会提高，因此前期最好进行养号，不要急于操作，提升级别后会有利。

“干货分享：玩转豆瓣社区流量方法，引流好地方” 10日

“在互联网上一切生意的本质都是流量。

对于一些互联网项目就是个流量生意，谁有足够的流量资产谁就有机会撬动更大的财富。

今天我将毫无保留的与你共同分享关于玩豆瓣社区流量一切。

利用好这三重奏你就能奏响出美妙的乐曲像飞舞的蝴蝶在空中翩翩起舞，叮咚的泉水在山间流淌，更像璀璨的星辰，在夜空闪烁。

—1—

积水成渊积土成山、打门阀做长尾的艺术

豆瓣是一个非常文青的平台，大量年轻人 90，00 后的聚集之地。

豆瓣还拥有庞大的自发形成的小组，每天产生数十万话题，

聚集了各种各样的人群，每一个人都能轻松找到他喜欢的主题和一群志同道合的人。

少年时代的我也曾是一个伪文艺青年&愤怒青年，也是豆瓣的轻度用户。

后面随着大量银发的出现已经蜕变了现在看山也是山，看水也是水，便不在文艺，不在愤怒。

就单 SEO 来说，豆瓣在搜索引擎上的流量是不容置疑的

照这个比例来算豆瓣月度覆盖人数应该在 8000 万左右，完完全全是一个非常优质的流量池。

豆瓣的长尾内容在百度上排名也是非常的高，

比如我搜索：加拿大 EE 技术移民的时候首页的第二第三的位置都是来自豆瓣的内容。

如果你是有自己的产品要推广，不想等待漫长的收录排名，短平快的获取流量可以去 5118 下载一份关于豆瓣的现成的关键词，

看看适合自己的有哪些长尾词有不错的流量。然后自己直接注册号去帖子下面评论重点截流，

关于广告，豆瓣创始人阿北还是比较佛系的，无人举报平台则不会自动删帖容忍度相对比较高。当然这种做其实并不长久，毕竟在别人的屋檐下，如果自己长远布局直接在 5118 下载自己

相关的行业长尾词来写帖子、日记做流量一般 2 个长尾词拼凑来

做一个标题就很不错了，帖子可以自己新建一个豆瓣小组然后专门来做长尾词文章即可。

根据我做 SEO 多年的经验排名无论百度怎么强调堆砌也好，TF_IDF 算法，指纹算法也好这些其实意义不大，排名上升的快慢，排名的前后词频和相关度我认为是最重要，作为新手小白内容多增加关键词频率就好。

2—

抢占心智情感营销、野蛮增长的营销骚姿态

刚刚上一节讲了关于豆瓣外部长尾流量的玩法，接下来给大家重点说一下内部的一些攻略，让你更好实现通关走往豆瓣流量的自由之路。

豆瓣小组是豆瓣生态最为重要的部分，对于怎么去选择一些高质量的小组，在这里我将有 3 个不错的指标与你共同分享。

量：小组用户数。建议在 40000+ 以上，人多力量大，人多引流机会才多。

质：小组每天更新帖子数。每天更新数量能够占满第一页就算是活跃小组了。

活：小组内最高回复数量。帖子回复数量最好每天大于 200 以上的。

进入到高质量的豆瓣小组之后我怎么去营销推广引流这也是很多人烦恼的地方没关系我把我知道的都给你，记住下面 4 个点即可。

■ 文案层面：不会写文案就找别人发布过的比较火的内容改成自己的（小 TIPS:可以从贴吧、知乎、小红书上找，一般故事情节的比较多）

■ 标题策略：发帖的标题一定要有足够的吸引力，能吸引网友的点击和互动。（标题带数字更形象直观，或者直接来一句反问句是最好的）

■ 马甲战术：有人评及时参与互动，互动呢同时可以用马甲（自己的小号）来留言，然后主号来回复（比如：小号留言说，楼主我想要你的微信，你能告诉我吗？）

■ 我的经验：最好把性别改成女的。（视情况而定）

还有一点就是豆瓣上的小组置顶广告很便宜的，一个小组（很多时候一个组长可能拥有好几个小组，包下来就更加便宜）

一个月也就是 100-200 块钱曝光率还不错，有点预算的可以去试一下

—3—

作业层批量化、矩阵化的现代化技术革命武器

每每谈到赚钱也好玩流量也好，只要效果不错且稳定我们就得用武器最快速的批量化，矩阵化，这样流量增长也能得到迅速扩展、赚钱效应也能放大。武器这里分享两把：豆瓣号，顶帖软件。

至于豆瓣号怎么购买，可以直接去找接码平台、QQ群，或者在百度一些发卡平台进行购买，在这里我额外提醒两点。

第一：做任何资源类的对接，QQ群是一个非常不错的选择。

第二：养号的话一般以一周为一个周期，遵循一机一IP的原则，如果直接买的是老号的话，发硬广直接留联系方式都没什么问题，不过保险为主还是养一段时间为好。顶帖软件

涉及一些敏感这个具体我就不多说了，完全是自动化的工作，适合我们一些我们与时俱进的互联网手艺人。

我们就像在刀尖上跳舞的蚂蚁，一边表面疯狂一边内心痛楚。疯狂是我们敢做互联网弄潮儿，白黑出没，兴风作浪；痛楚的是我们失去自由限制于各种平台规则忘记了生活的真正归宿。

6224

“优化大牛关于网站优化的经验之谈，看明白了吗” 27日

“网站优化排名是搜索引擎营销中的主要工作，很多人都知道其中关键词优化是最重要的，其实想做好优化，除了进行关键词筛选，设置关键词密度和布局等工作，还有很多方面的优化工作，今天一起来总结下大牛们的一些经验。

01

网站内容

内容真的是老生常谈的东西了，在竞争如此激烈的互联网环境下，其实无论做什么，内容永远是生存的王道！这里我们说的网站内容是指文章的质量，每个网站都要对编辑一些网站相关的主题文章。

那么文章的质量是优化好坏的关键，一般来说，受众喜欢的文章就是好文章，这也体现了文章的原创性、可读性和信息含量。原创度越高，题材越新颖，越有共鸣，越受到受众的关注，这样的文章也一定会帮助网站提升排名。

02

链接建设的质量

链接分为外链和内链，在外链建设中，其中最关键的不是数量，而是链接的质量，如果只是做链接，而发了一些无用、质量低的链接，不仅不会让网站提升排名，反而会引起搜索引擎的反感，限制住网站。因此，做外链建设要先想清楚链接对于优化的意义是什么，高质量、多样化的链接才是我们的追求！

而内链建设，其实就是给网站的一些核心关键词加上链接，这里要注意：链接要分布合理，要注意数量，不要一个劲猛加，这样可以会让搜索引擎以为你在作弊，当然用户体验也不好。

03

品牌推广

品牌推广在互联网应该听得最多了，毕竟得流量者得利益，只有让更多用户知道你的品牌，才会点击的可能性。互联网有自发传播性、不受时间空间局限、转化率高的特点，因此很多企业品牌都从传统的线下推广转到线上。因此网站优化也是为了品牌推广而服务的。

SEO不难，最重要是善于在实践中总结经验，不断地改进，不断地去运用，这样坚持总有一天做起优化会得心应手的。如果您有任何优化相关的疑惑，都可以联系我们

“通过百度系产品引流，短时间截流上千的流量，做到月入上万”

8日 “近几年来，社交电商推广这一块，慢慢也有了自己比较成熟的体系，不少人靠推广赚到了钱。

尤其 19 年，成就了不少做淘客类的大神，厉害的做到了日入上千的收入

当然，推广的基础，在于流量，没有庞大的粉丝群体，是很难实现不错的收入。

但很多人会说，没有 IP 塑造，没有流量来源，类似项目非常棘手，该怎么办？

其实，对于每一个推广大神，都是从 0 基础开始起步，慢慢做起来几千上万的团队。

这篇文，就在分享年入 30 万大神空手套白狼引流诀窍。

目前，这一块的推广方法很多，今天要介绍的，是基于百度平台。

我们知道，百度系产品的流量很大，很多人遇到了问题，首先就会选择通过百度浏览器进行搜索。能搜的，都是比较精准的流量。

比如说，某社交电商 APP，我们在百度上看看，排在前面的，清一色是做竞价的广告。

有广告，意味着有庞大的流量；

也意味着，这个关键词的含金量，非常高，有极大转化变现的价值。

这时候，你的网页，排名越靠前，意味着有更大的曝光率。

一年前，有人发现了这一块的商机，直接抢注了以这个 APP 命名的贴吧，到目前为止，这个吧纯关注量都在 1 万以上，发帖数 17 万。

可以说流量非常可观。

道理也非常容易理解。

每天都有大量的人搜索这个 APP 的信息，而贴吧作为高权重的平台，排名非常靠前，曝光量相当大。

而现在，人们对竞价广告都有些抵制，转化效果不如以前好。

只要你懂得截流，成为吧主后，流量就唾手可得。

当然，这是大玩家的玩法。

一般的小玩家，想不到这样的点子，不小心就错过了最好的蹭流时机。

现在同样的玩法，竞争非常激烈，蓝海已经变成了红海。

这时候，有些人开始另辟蹊径，发掘其他引流方式，同样是利用贴吧，短时间内蹭流上千。

事情起因是这样。

我们知道，每个社交电商平台出来后，都会找很多有资质有流量的大佬去推。

很多新手看到大佬月入不菲，非常心动，就会去搜索这个平台相关的信息，看它能不能做。

比如说，搜索某社交平台 APP 关键词，不仅这个 APP 关键词流量巨大，关于这个 APP 能不能做，仍然潜藏着不少流量。

而且，直接出现在下拉框之中。

关于下拉框的流量潜力，我曾在这篇文章中写过，可以参考学习。

道理也很容易理解。

现在社交平台很多，每一个都有它自己的卖点。但当每一个平台出现后，人们首先关心的，不是它能不能赚到钱，而是它靠不靠谱。

因为加入平台推广之前，一般都会要求买一定价值的产品，有几百或者一两百。

而每年平台跑路的情况，非常多，大家也慢慢有了安全意识，守住腰包比掏出腰包更重要。

我们看下，某社交 APP 日搜索量在 3000-5000。

但是关于它靠不靠谱的问题，搜索量达到 1000 到 2000 左右。

不久前，有人就发现这块商机，直接利用高权重平台，将这个关键词做上去截流，排名也非常靠前。

大家看，这个题目，绝对不是随便写的，它的目的，就是针对想要做这个平台的人，然后截流。方法也比较简单，就是不断在重复这个关键词，有很大的几率排到前面去。

当你的信息越排在前面，越有更大的曝光率。

而很多平台，都可以想方设法留下联系方式，给自己引流。

就像这样，吸引用户点击进入后，再通过软文案引导注册，然后放上自己的联系方式，邀请码，发展自己的团队。

这种方式来的流量，非常精准，都是想要做这个平台，或者是在做这个平台的人，效果也很明显。

很多人就是通过此类方式，短时间截流上千的流量，做到月入上万的收益。

6215

“手把手教你做淘宝客赚钱” 1 14 日 "在二手交易平台中，咸鱼、拍拍、转转都是目

前闲置物品市场中占比比较大的三个平台。

虽然相比闲鱼的转转在互联网中曝光量少了许多，但不管怎么说，转转始终是头部平台，上面积累着大量的用户，更何况现在咸鱼已经被利用得体无完肤了，转转上面的真实流量还是有很多的。除了真实流量的对比以外，转转不仅有 app，还有微信小程序。只要是在微信的小程序，那么就根本不用愁流量的问题。

那么今天就主要讲讲如何在转转上做淘宝客赚钱。

一、准备

既然要成为淘宝客，那么商品是必不可少的。其实像某宝这样平台，一般会提供 24 小时或者一个月的热销商品的榜单，那么我们就可以参考这些数据进行选品。

找到商品后，我们也不要太急着把商品全部发布到转转平台上面。因为这个跟咸鱼的规则是一样的，就是当一个账号在某个时间内发布的商品太多的话，系统就会判定你的操作是非正常的。所以有时候准备多一些账号是比较好的，要保证收益必须是要发布大量商品信息的，一个账号的话可能就不够用。

同时我们要准备多个账号，因为我们靠二手平台来做淘客，想要保证收益，就必须发布大量的商品信息，以销量带来更多的收入。

二、关闭手机定位权限和改地址

一般登陆转转之后账号都会自动获取你的位置，这个与淘宝卖家的发货地址不一样就很容易暴露我们，只要被用户举报卖新货，基本上都会被平台封禁，所以我们必须关闭手机的定位权限，并且根据淘宝商家的地址来设定我们的地址。

三、价格设置

在二手平台做淘客，价格是我们能吸引用户的最大优势。我们从淘客平台接到商品后，可以尽量不赚取大额优惠券提供的差价，只赚取佣金。

四、关于上架问题

既然是二手平台，那么重复上架相同的信息就会很容易被系统察觉，就会有封号的危险。所以我们的每个商品只上架一次。

如果每个商品只上架一次，那么我们能赚的就更少了，但是也不是没有解决方法的。我们可以在简介写明有意购买的用户可以私聊询问，然后在私聊中挂出自己的微信，将用户引导到个人号上操作就行了。

五、一些需要注意的细节

1、既然要伪装成二手产品，那么直接发商家图片是不太妥当的。演戏演全套，所以我们要上传一些相对真实的图片，这些图片可以在商品的买家秀中寻找。

2、另外，商品的标题也是我们常常忽视的一点。人们想买什么衣服肯定会输入相关的关键词，想要获得大量的曝光，就需要靠精准搜索，而标题就是我们可以利用的地方。

一般标题的输入上限是 30 个字符，我们一定要全部利用好，关键词多了，出现在大众视线的机会也就更多。

不难看出这点和淘宝商品的标题很是类似，所以不知道关键词的朋友可以参考一下商家标题，从中提取，重新取一个标题就行了。

虽然上述操作都有一定的可行性，但是转转终究是个二手交易平台，想要在上面做大做强机会并不是很大，毕竟转转的规则限制在那，我们能操作的也有限制。不过这个项目还是很适合中小淘宝客来操作的，并且在这个过程中我们还可以不断积累粉丝，只要掌握了流量，那么接下来你做什么都是比较顺利的了。

6200

“传统文化商业化运作模式 辟谷体验课程一单高达 2980 元” 14 日 "

任何网络赚钱项目其盈利模式不要自己去想，而是要去看已经成功的人是怎么做的。他们做的早，已经试验过各种方法，最后保留下来的，肯定是效果最好的。所以，我刚才也去看了一下，发现辟谷就是个不错的赢利点，绝对值得研究一下。

提到辟谷，大家想到的可能就是挨饿，连续几天不吃饭，至于对身体有好处还是坏处，谁也不清楚，反正很多人都在这么做。

总之，这个东西大部分人都听说过，有足够大的影响力，潜在用户的数量很大。

说实话，辟谷到底是个什么感觉，我也挺好奇的，等以后有机会，一定要尝试下。……

传统文化这个领域，受众很多，一旦有人开始商业化运作，赚钱能力是非常强的。

辟谷，本来就是挺简单的一件事，说白了，就是断食、断杂念、断**。买两本正规的书，把主流的方法研究一下，很容易就了解了。

自己再试一次，就了切身体验，再跟书本上的知识一结合，想做课程的话，理论体系和实践体系就都有了。……

明明很简单，自己就可以做的事，为什么有人会愿意花几千块钱的学费呢？

因为自己做，很容易失败，有老师监督，有同学跟你一起努力，成功率会高很多。

另外就是每个人的学习能力不同，有些人没有自学能力，他就是喜欢跟老师学，需要老师告诉他第一步做什么，第二部做什么……

还有就是老师的个人魅力，成功的大人物，对小人物讲话，是有催眠效果的。

老师说这个东西你自己做不了，必须有我的指导才行，学员就认为这句话是不能违背的。

老师的权威，靠的是长期坚持内容输出，打造个人 IP。

你输出的内容有价值，你这个人就有价值，人有价值，课才有价值。……

有些人不差钱，更在乎的是时间成本和更好的效果。

有些时候也确实是这样，高手很随意的一句话，就可能给我们带来很大的顿悟。

所以很多人愿意花钱买高手的经验，如果高手的指导，能帮助他更好的达到效果，其实付钱他们是心甘情愿的。

在平时做内容输出的时候，就要重点去吸引这样的人，也就是我们常说的高质量粉丝。……

上面这个截图，是一个风水培训，学费 1 万多。

传统文化的范围非常大，孔子、孟子、周易、风水、国学、论语、道德经、取名改名等等非常多的分支，每一个分支下面都可以细分出很多具体的项目，可以是培训，也可以直接赚终端用户的钱。

而且这些东西学起来，相对也要容易一些，毕竟都是没有标准答案的东西，每个人都可以有自己的理解，只要能自圆其说就是高手了。

相关的书籍和资料也很丰富，只要肯下功夫，再加上时间的积累，很容易就从新手跨越到中级水平。

到了中级水平，再回过头来带初级水平的新手，只要不瞎搞，其实把自己的经验转化成收入是水到渠成的事。

当然，如果要做培训的话，还是要参考一些培训方面最成功的大师，别管他们口碑好与坏，只要是做得好的，我们都要拿来学习，包括他的课程策划，分钱模式，推广模式，都要学习一下，取其精华 去其糟粕。……

在学习的过程中，可以一边输入，一边输出。

什么意思呢？

就是把你学到的东西，通过互联网再分享出去，也就是说把你学到的东西，再给别人讲一遍，你能用自己的话把一个知识讲清楚了，才说明这个知识你是真的理解了。

学习是输入，分享是输出。

输入和输出中间就是知识在你的大脑里内化的一个过程。

大多数人学习是只输入，不输出，这样的学习效果就要差很多。

输出的形式无所谓，文字和视频都可以，甚至在群里跟人聊一聊也行。

输出不仅能帮助你提高学习效率，另一方面也是在积累粉丝。

等以后你真正开始出山的时候，这些粉丝就是你的一个基础流量保障。

6193

“赚钱的终极门道解密：生意经营千条路，谁有信息谁致富” 30日 "

互联网时代任何时候都会存在信息差，很多项目往往都是利用信息差在圈子里面来回转来转去，多学习，多超前 能做到先人一步，你就基本可以领先别人一大步了！

的春节有些不同寻常，本来该采买年货，走亲访友的春节必备项目荡然无存。一夜之间，全国人民闭门不出，自觉隔离，我们关注的重心也由春节的倒计时变成了那一个个令人揪心的，跳动着的确诊案例数字。

在这种形式下，传统行业，包括餐饮业，制造业，影视行业，房地产业，都遭受了巨大打击。在时代的车轮滚滚而来时，无数人看到了什么是山穷水尽，也有少数人则看到了柳暗花明。比如美团和京东等的生鲜配送服务平台春节期间就订单暴涨，《囧妈》更是开创了院线电影率先网络上映的先河，而这一切的一切，都在表明一件事：线上经济时代加速到来了！

作者的一个朋友，他原本是有本职工作的，疫情期间因为无法上班，于是给自己增加了一个小小的副业，倒爷，俗称黄牛，在网上卖酒，低买高卖，据说 7 天时间赚了小两万块呢。嚯嚯，互联网的神奇真是让人瞠目结舌。其实，黄牛也好，倒爷也罢，赚的其实就是一个差价，说得更官方一点，就叫信息差。

生意的本质就是信息差，俗话说得好：生意经营千条路，谁有信息谁致富！即便是现在，高速互联网化的时代，透明化的时代，我们都以为地球马上就要变成平的，成真正的“地球村”了，

可是信息差依旧存在，甚至变得更大。

好比现在的知识付费课程，你以为知识付费缩小了每个人之间的认知差距，然而现实却是，那些真正最需要学习的肤浅的底层人，那些普通人，一般都没有认认真真踏踏实实学完一系列的课，而真正认真学完课程的人，反而是那些具有超强自控力，有一定地位，一定格局，一定知识内涵和底蕴的人，这批人大多数已经是某个行业的佼佼者。按照这样的逻辑，两种人群之间的信息储备差，越拉越大。

比如之前拼多多一直在做百亿补贴，一台 128G 的 apple 11，补贴价是 5099，市场调货价是 5400 左右，于是，一个苹果转手就赚 300。

还有之前华为的 Mate X 5G,官网售价 16999，几次都被秒售罄。可你知道，到了黄牛手里卖多少钱？

之前还听一个读者说，他专门给线下开店招生的那些人卖加好友的软件，售价 3000 一个，一个月也是几万的收入。其实这样的软件我们在网上见得多了，多得去了，如果放在线上免费送，免费领，都不见得有人看得上。可线下的人不懂啊，这就是信息差，信息差就是钱呀！

现在市面上那些做知识付费课程的二道贩子们，弄一个平台，上面放满搜集来的项目，有自媒体的，抖音的，微信的，闲鱼的，火山的，小红书的，还有关于营销和引流的，琳琅满目。各种课程应有尽有，既全面又专业。看起来那是相当的牛逼，他们对外卖一个初级代理是 699 元，高级代理 6000 元，之所以高级贵这么多，是因为他们承若可以帮你搭建一个一毛一样的销售平台。

那哪些人是他们的客户群体的，正是那些刚入行的网络小白和做微商的宝妈们，也有不少大学生。其实，对那些资源多点的老司机来说，一上午功夫就能搭建一个，可对不知深浅的人来说，6800 挺划算的。

这就好比以前互联网刚兴起的时候，很多人去忽悠传统行业的老板做线上营销一样。一个企业官方网站，其实也就是一套模板加一个域名一个服务器就搞定的事。成本顶多几百元，可他们硬收传统行业老板们 3800 一年，是一年，亲们，不是永久。顺便再给他们推荐一个 SEO 推广套餐，收费 5800，招几个文员小弟，没事更新一点含有企业关键词的文章，到各大分类信息网上发帖子，就了事，上万块的年会就到手了。

可这些人，域名也不给人家，服务器也不给人家，都掌握在自己手里，因为第二年又可以继续赚他上万的收益。

现在已经到了移动互联网时代，你以为信息差不存在了，什么时代滋生什么产物，产物的根本还是信息差的存在。就比如当下比较火爆的小程序，像极了当初的传统行业老板做互联网营销。现在随处可见，又一帮人在到处帮商家和企业甚至个人搭建小程序。

信息差永远都存在，存在即有项目，有项目即有钱赚。

把北方的项目搬到南方去，把南方的搬到北方，把线下模式推到线上，又把线上的方法模式以及工具推广到线下，把淘宝搬到闲鱼，把 1699 搬到京东，把闲鱼再搬到转转，各种分类信息网，各种论坛，博客，信息差互相倒，倒来倒去就产生了差价，差价就是利润。很多在你眼中一文不值的垃圾玩意儿，换个环境和圈子便趋之若鹜。

你看那些做跨境电商的，其实也是利用了信息差，同样一个东西，在国内很便宜，拿到国外价格就翻倍了。

其实，作者很不赞成一些人在群里混粉，其实没有意义，你混来混去，弄到的都是和你一样见识，一个维度里的人。我们说，要做信息差赚钱，千万不要在一个认知维度里去做买卖，你手里有的东西，他也有，你脑袋里能认知的东西，他也懂，你想卖点东西给他，比登天还难。求你死了这条心吧！

总结：我们当下要做的，就是多学习知识，多挖掘项目，利用时间差，空间差，资源差，或寻找那些相比你而言较低维度的人群，去制造和他们之间的信息差，从而实现赚钱这一终极目的。

6188

“抖音无人直播带货，自动化网赚项目解析”

11日

"都说

是直播众生相，现在还闹出来一个沸沸扬扬的无人直播；

抖音无人直播带货网赚项目的原理很简单，无人直播，无需人工，不需要做主播，不要讲话，不需要你有颜值，不需要你有才艺，你提前准备好视频，弄段舞蹈，放在那里就可以，伪装成正在直播的样子，24小时在线卖货，账号躺着进账，躺着引流，躺着赚钱。

这样躺赚的方式，想想都美。

那么今天，我们就好好来说道说道这个无人直播，为了方便阅读，列出以下目录：

无人直播怎么操作？

无人直播适合哪些行业做？

项目拓展，无人直播怎么玩出新花样？

无人直播适合普通人做吗？

1

怎么操作？

如果抖音的游戏直播可以正常播放，正常步骤如下：

在抖音平台，开通直播不需要任何条件，实名认证即可。

①下载并安装抖音直播伴侣或 OBS 软件

②打开抖音，点击中间的“+”，选择“直播”→“游戏直播”

③接下来跳转到复制“直播推流地址”界面，最下方的温馨提示就能看到“支持使用抖音直播伴侣和第三方 OBS 软件进行推流直播”，下面就以 OBS 软件为例进行介绍。

复制推流地址，例如推流地址如所示，之后打开 OBS 软件的设置。

推流地址：

`rtmp://http://push-rtmp-l1.douyincdn.com/third/stream-xxxxxxx`;

④在 OBS 填写推流地址：打开 OBS → 设置 → 流 → 自定义流媒体服务器；

需要我们自定义设置“流”，在流类型中的选择“自定义流媒体服务器”，下方的 URL 的方框中，按照上面的推流示例地址来说，正确的填写方式如图所示，后面那段就是流名称。

URL: `rtmp://http://push-rtmp-l1.douyincdn.com/third/`

流名称: `stream-xxxxxxx`

⑤设置视频，设置 → 视频 → 调整分辨率。常见手机分辨率为(720×1280)、(1080×1920)、(2560×1440)

⑥插入视频，在软件界面的底部“来源”框中，点击“+”，这里我们可以选择“媒体源”和“显示器捕获”，显示器捕获是指捕获电脑端的视频，而媒体源是可以直接插入已经下载好的视频。

⑦媒体源分享，选择媒体源之后，就可以看到下图的界面，直接选择已经下载好的视频即可，记得勾选下方的循环按钮。

⑧开始推流，完成这些之后就可以点击“开始推流”了，在手机抖音 APP 上就可以看到正在进行的直播了。

抖音直播伴侣也可以实现上述功能，但没有 OBS 好用，在直播过程中，一定不能关闭抖音

和快手 APP，否则会导致直播失败。

但现在有一个问题是抖音的游戏直播的服务器升级中，无法获取推流地址，怎么办？

上有政策，下有对策，我花了 99 元学到了这个获取推流地址的技术，如下视频：

是不是感觉很荒谬，我也感觉，但事实证明这样做确实有效，只有安卓手机可以这样操作。

想弄的朋友可以去试试，你会弄的头皮发麻，气得你咬牙切齿，甚至你有可能会关闭手机，想去静静，然后说这肯定是骗人的。

你要说骗人我也可以理解，因为尝试之后，不一定成功，只能说有这个概率可以获得推流地址。

我那天尝试的时候试了好久才弄出来，差点把我的手点炸了。

开了推流地址之后，你就可以播手机电脑游戏，播放视频录像，在线讲课演示。

对了，现在还有一个比这个播放视频更高级的无人直播，叫做转播。

意思就是把别人直播的视频直接转到你的账号；

6184

“教你利用付费社群引流精准客户（附具体的操作）” 年 6 月 21 日

“随着在线教育的发展，现在已经涌现出了很多平台，比如大家熟知的千聊、荔枝微课、网易云课堂等等，而这些平台上也存在很多精准分类的客户人群。

比如喜欢学习瑜伽课程的，那多半都是白领丽人，注重保养且上进的宝妈，而且家庭生活也较为舒适一些，有足够的时间来控制自己的生活节奏。

那么，我们只要确定好自己想引流的人群，再去找到相对应的课程，基本上就能筛选出来一个个的流量鱼塘。

这跟付费社群有什么关系呢？

关系很大，这里的付费社群，是指你付费购买了课程，而课程本身是有售后的社群的，那么这类学习售后群就是我们引流的渠道。

而在付费社群里面进行引流，其实就是学会怎么去输出内容、怎么去互动，简单的讲就是如何混好群，获得群友信任，进而推广自己的产品服务。

大致意思表达完了，下面开始实操的思路。

0

首先我是建议你多筛选一些课程，特别是一些高质量的、人气较高的讲师所讲的课程，这意味着他们的社群流量是很大的。

其次，不同收费档次的课程，背后社群的流量质量是不一样的，比如 9.9 的课程，跟 599 的课程，明显后者的人群质量高一些，愿意付高价格学习的，自然比一时兴起贪小便宜的好多了。接着，我们随便打开一个在线教育平台，根据自己之前定位好的，需要引流的人群，选择一些分类，再逐一去寻找就行了：

看一个课程的好坏，单从课程介绍上看的话，主要是学习的人数以及用户评论，当然老师实力、课程大纲等也是需要看一下的，建议你仔细阅读一下课程介绍。

重点来了，一定要看一下课程介绍里面，有没有提及到本课程是有售后社群服务的，有的话就有社群，一般就是微信群了。

如果社群是 QQ 群的话，这个课程就不要报了，QQ 群的活跃度和互动效率没有微信群好。如果课程介绍页面没有写明，而这个课程又是平台推荐的，人气很不错，建议咨询一下平台客服，就以担心没有售后社群，怕学不会为理由，询问此课程有没有社群。

如果真的没有社群，那这样的课程也不用报，纯粹听完课大家就散了：

购买完课程后，记得及时联系助教或者讲师，有些课程会在很明显的位置写明联系方式，有些

则没有，如果联系不上，也可以联系平台客服，注意我们买课听课不是重点，重点是进入社群：如上图所示，课程简介直接写明了助教的微信，但不同平台的情况不一样，像这种赤裸裸要人加群的，你也可以尝试不买课程进群白嫖看看。

1

寻找社群的方式就是以上这些，这里限制你加群的地方，可能就是你的付费能力了，毕竟有些课程很贵，有些课程很便宜，怎么选根据自己的能力。

假设买一个课程进一个 500 人的社群，我们首要的目标就是要把学费赚回来，学习是其次的，况且随着你自身转化能力的提升，这点学费是花得值的。

混好付费社群的一些操作，其实大多都是聊天互动的细节。

以下讲讲具体的操作：

1.多冒泡、多圈人、多分享、多帮人，这四个多是混好一切社群的真理。

多冒泡就不用讲了，一个社群没冒泡个把月都不算脸熟有信任感，养鱼百日，捞鱼随时，所以一定要有经常冒泡的习惯。

跟群友互动的时候，记得多圈人，形成一对一的答复，这样既不会受其它群聊信息的影响，也让跟你聊天的群友感受到尊重，体现出自己是一个有礼貌的人。

多分享除了时常发点小红包之外，跟这个课程相关的学习资料，你可以偶尔百度搜索整理一下，没事就分享到群里，引发大家讨论，更重要的是吸引人加你微信。

比如，你分享了一份学习文档，群友们感觉不错，有群友问还有没有更多干货啊，你就回复文件太多可以私聊发，免得影响他人。

一个愿意分享的人，还体现在积极主动整理老师平时在群里分享的内容，你自己做好笔记，再把笔记分享给其它懒同学，自然好评满满，这样你去加别人也很好通过，别人加你就看你引导了。

同样的，爱分享的学生，老师是不会讨厌的，群主也不会乱踢你，你是在利他，帮助老师减轻负担。

最后一个多帮人，其实跟多分享差不多，只不过是针对群友的特定问题，自己不会没有关系，百度一下就行。

以我自身为例子，在小区的业主群里面起码有一半以上是主动加了我微信的，原因很简单，装修的时候有问题我都会去回复他们。

并不是我很懂这块，而是愿意去百度搜索，去淘宝等等寻找答案，愿意去自学，所以邻居们觉得我很懂，就是这样。

2.积极竞选社群课程班长或者管理员，有了前面你四个多的铺垫，在这个社群里面当个领导啥的其实问题不大的。

当了领导之后，你再主动去加别人理由就很简单了，验证信息写明我是班长，多交流互相学习就行了。

如果课程社群没有设置这样的管理角色给你去竞选，你也可以提议老师或者群主开设一下，毕竟有很多老师平时是没有时间管理社群的，再说了有些还不懂管理社群。

3.接下来是放大招的玩法了，前提是你懂得一些知识，或者一些技能，可以把这些东西分享给群友们，而且他们也正好需要的。

分享以微信群讲课的形式，当然是免费的，你可以主动联系老师或者管理员，说明自己的情况，自己之前学会了哪些知识。

现在进了这个群跟老师学习了很多，非常感谢老师的无私分享，也想学老师一样分享点所学给同学们。

加上前面四个多的铺垫，打动老师的最重要一点就是，不要让人家觉得你在谋图什么利益，或者是想抢老师的客户。

分享的课程内容不能跟老师的有冲突，应该是互补，还有挑对时间点，一个社群一般活跃一段时间后就会慢慢沉寂下来，你趁着机会跟老师提出分享的要求。

对于很多无法持续输出内容、加强互动的老师而言，激活社群也是他们会考虑的点。

跟老师谈判时不要以祈求的态度谈，除了表达对老师的益处，也要表达自己通过群里分享可以成长，记住，是作为学生的你个人会成长，演讲口才什么的得到了锻炼。

微信群分享后的效果就不多说了，一般开始分享的时候，老师都会发一些群公告，只要你讲得没啥毛病，那主动加你的人是哗哗的，信任度就由普通群友，升级为老师。

2

有人会说，我付费了还得这么麻烦去混社群，我不如去投个广告算了，简单粗暴来的也更是精准客户。

但你有没有想过，混社群不仅仅是引流，建立信任跟转化成交有时候是一步到位的，这跟纯粹花钱买流量不一样，买过来的流量你还得花时间精力转化。

另外，最近都在炒私域流量，也就是说当你微信有了一批这样的客户之后，你完全可以建立自己的社群，拉一波免费分享，只要求他们去帮你邀请裂变。

6178

“隐藏着的年入百万的赚钱项目 没有操作门槛的新手网赚指南”

年 22 日 “每一个暴利项目后面，价格都是不透明的，进货渠道决定了最终的利润。

我曾经在百姓网、58 同城做过一段时间的二手相机，99 一台。

批发价 38 元。从 1688 上进的货

都买的各种置顶广告，加上广告费，一台的利润能有三十多块钱。

每天能出 50-60 单，意味着能赚 2000 多块钱。

不过有一次群里聊天，无意中透露出去了，在 1688 上进货。

但是我后来反思，这个项目最大的弊端就是没有操作门槛。

只要是新手知道赚钱，马上就能入行去做，直接复制我的文案，直接复制渠道就能赚钱。

而在互联网上，有时候一个进货渠道，绝对拥有巨大的能量，让一个人混的风生水起。

今天讲的这个项目，与进货渠道有着很大的关联。

也是非常暴利的网络项目，我的朋友靠这个项目，利润每天都在 3000 以上

他偶然发现了一个网站

里面的商品简直就是摆地摊货源的绝佳供货网站。这个网站就是义乌购。

我这个朋友看到这个网站之后，连夜开始策划定位，最后决定写软文。

1. 包装定位

一个优秀的人物身份，总能让读者产生膜拜感。

所以包装很重要，他把自己定位于一个生活在义乌小商品市场的商人

创业帖子有着绝佳的优势，总能吸引年轻人的共鸣。

2. 分发渠道

这篇软文在 3 个推广渠道传播。第一是贴吧、第二是天涯连载、第三是知乎。贴

吧我发在创业吧、批发吧、励志吧、地摊吧、这些都是比较精准的用户群体。天

涯发在连载的原因是因为，连载的广告少，其他版块被广告轰炸了。

在知乎是因为这里的年轻人大学生比较多，是我预想的意向客户。

3. 代理协议

有了第一批代理之后，他就开始选品。

供货方式：找当地的各种内衣店或者小型儿童玩具店去供货，每件产品加 1-2 块利润即可。

地摊方式：地摊的主力人群为大学生，一般大学生比较能够接受此类销售方式
空闲时间也比较多，几乎每个城市都有属于自己的夜市体系。利润较大，基本上翻倍。

网购方式：

也有代理在拼多多上开拼团，卖各种儿童电动玩具。他说利润也比较大，一款进货 12 的电子狗，卖到 39 块钱。竟然出了 1000 台。

6166

“你知道抖音算法分发吗？这篇文章告诉你” 1 10 日 "想象一下，站在推

荐系统之城前的你被抽离出一个数字的躯体。你找到一面镜子端详自己，却惊诧地发现自己的身体已被无数数据所组合：科技 10%、篮球 4%、历史 1%、自然 0.3%……

闫泽华《内容算法》

如果你也在玩抖音，也想利用其做点什么，那么肯定会遇到各种各样的问题；诸如播放量一直在 500 上下徘徊；被抖音“导师”收割了一次又一次；再发一次会火……

其实此前我做抖音号也经常流量不稳定，偶尔爆几十几百万流量，但经常性地 500 或者几千播放。

我想遇到这些问题的你，看了以下文字，可能会有所触发。

抖音的核心分发

转发和分发

可能一些朋友做过兼职，转发微信朋友圈获取报酬，就像此前风靡的“微哥”、“微姐”一般，其实这是一种转发。

转发是为了把自己的内容或产品放到用户能看到的地方，博取曝光量进行转化，整个过程我们会感到效率低下，或者不够精准导致资源浪费。

百度竞价我们都知道，如果我们的产品或内容能够像竞价这般，被平台放到前排或者说最显眼的地方，是不是就能广而告之了？

其实抖音的大热门作品，就是这样被分发的，这是抖音的算法。

正如我们看到的，抖音也不会对每一个作品都进行大量分发，而且这也是非常不现实的想法。一来，内容创作者数量庞大，每一个作品都进行大量推荐，用户也无法消受；再则，不同的人对作品内容的喜好也不同，就像你天天推荐化妆和口红给我这样的钢铁直男，两天我就给你卸载喽！所以抖音根据这种情况研发了这种“分发”算法，让优质的作品可以被更多人欣赏，也会根据用户的喜好推送相关联的作品。

抖音管这种技术叫做“算法分发”，而这种算法分发的核心方式，是以一种被称之为“协同过滤”为主要依据的分发手段。

协同过滤又可分为评比或者群体过滤，在目前全球互联网领域也非常炙手可热，他的原理简单说就是利用某兴趣相投、拥有共同经验之群体的喜好来推荐用户感兴趣的信息，个人通过合作的机制给予信息相当程度的回应（如点赞）并记录下来以达到过滤的目的进而帮助别人筛选信息。另外，协同过滤又分为两种机制：基于作品的和基于用户的。

基于作品的协同过滤

对于这种难以理解的内容，我想可以举例说明：

假设 A1、A2 和 A3 属于同一类型的作品（比如台球）内容，一位用户观看了 A1 作品并点赞，

那么理论上讲，这位用户有很大概率也会喜欢 A2、A3 作品。

反之，这名用户看到 A1 和 A2 两个作品之后快速划过没有点赞以示喜欢，那么抖音基本就不会再把 A3 推荐过去。

如果按照上述算法，抖音想要推荐作品给用户，我们可以简单地分成两个步骤：

- 1) 分析用户喜欢过的内容；
- 2) 找到与该内容相似的内容，推荐给用户。

看起来合情合理又理直气壮，但是抖音真要这样执行，会产生一些麻烦：

- 1) 每天产生的视频太多了，抖音要对每条内容做识别分类；
- 2) 视频内容识别太麻烦了，除了需要识别视频画面中出现的物品以及他们之间的关系外，还要识别视频的背景音乐、台词。

不管技术可不可以达到想要的效果，光是这么一听一想，都感觉一个头两个大。所以抖音也研发了第二种算法。

基于用户的协同过滤

上述的基于作品协同过滤虽然处理起来很麻烦，但也不是完全摒弃了的，但是抖音目前主要的分发机制，还是基于用户的协同过滤。

咱们继续举例说明，这样会比较容易理解：

假设 A1、A2 和 A3 属于同一类型标签的用户，他们有共同喜好的作品内容。这时候 A1 和 A2 点赞了平台推荐的某作品，那么这个算法会认为 A3 用户也会喜欢这个作品。

反之，如果 A1 和 A2 看到这个作品之后未发生点赞、评论等行为，那么这个算法就不会将这个作品推荐给 A3 用户。

所以，在这种“基于用户的协同过滤”算法分发推荐作品的时候，也会产生两个步骤：

- 1) 找到跟这个用户相似的目标群体；
- 2) 把该群体用户喜欢过的内容推荐给这个用户。

看起来好像挺符合逻辑的，毕竟物以类聚人以群分嘛，但是细思之下又感恐惧：这种算法好像完全忽略了作品！

这好比我们的作品，看起来平平无奇，但就是突然就爆流量了，非常莫名其妙。这就是因为这种算法看到某类群体喜欢你的作品，在触发分发算法时，就被推荐给这个群体了。而这个群体有可能是有那么一点点的共同（比如吃播，看到了驻足一下也是很正常的行为）喜好。

那么我们现在把自己当成上帝，站在这个角度俯瞰一下，这种维度下的某类群体是什么样子的：

我们可以这么理解：存在共同喜好的用户被贴上了同一个标签，当其中或者其他偏向同类的用户对这类作品进行了点赞、评论等赞赏行为，抖音就会把这个作品推荐给具有这类标签的其他用户或表现出偏向的用户。

这时候再看大家常说的养号、再发一遍会火等问题，是不是逻辑性就更加明显了？

所以我们在这个逻辑上可以将抖音的分发推荐算法理解为：“你是谁”比“你拍了什么”更重要。

那么接下来，我们将要去解决这么几个问题：

为什么要养号？再发一遍为什么会火？为什么我的视频都是 500 播放？为什么抖音账号定位比任何时候都重要？为什么剧情类内容火？正文开始

从百度算法的多次改革我们就能看出，现在不管是文字还是视频作品，都趋向于“内容为王”这样一条真理。

很多平台，诸如自媒体平台、公众号，很大一部分传播靠的是用户分享，也就是说，你的作品质量能吸引他们才会得到传播。

但是在抖音，我们的作品最先面对的并非用户，而是上述所说的分发算法。就是说，我们需要让“算法”理解我们的作品，之后才会也有正确的用户欣赏。

如果第一关我们没有通过，“分发算法”没有识别我的作品，即使我们自己甚至对应的用户觉得再怎么好，也不会被认可。

就好比，你把李佳琦卖口红的作品推荐给了我这样的钢铁直男，得到只会是一句“娘炮”！但如果作品的标签被展示的很清楚，作品被推荐给了众多霉霉们，结果可想而知。

基于这条理论基础，我们可以画出一条视频被发布后的“生命历程”如下：

图的表现应该算是比较简单明了，而“算法识别”这一步也处在了一夫当关万夫莫开的“要塞”。什么意思呢？你的作品被划分到什么类型的标签很重要，有清晰标签且质量过关被认可的作品，将会被持续推荐，反之就此打住。

我们现在换个方式来看待这个问题：

我们发布的作品代表的就是我们的喜好，抖音的分发算法把我们的作品推荐给与我们具有相同喜好的用户，是不是就会得到他们的喜欢？

所以标签很重要，质量都还在其后面排队，甚至于我们引出了下面这个话题。

“你是谁”比“你发了什么”更重要。

基于上述问题的探讨，我们可以得出：养号很重要，且就是在培养账号的标签，方便抖音给我们的作品推荐同喜好用户（粉丝）。

那么问题来了，你会只看一个类型的视频作品，忽略其他作品吗？

答案是肯定的！

在前面关于“抖音用户聚类”的图前，我用了“这种维度”来描述，其实就是因为抖音用户们都存在多种喜好。

甚至我们可以认为，抖音用户的喜好和行为就是多维空间，比如这样：

多维聚类示意图

这样看，关于“再发一遍会火”的问题似乎也得到了答案：相同作品在多次发布后，会被分发推荐给用户本身存在标签的不同“标签群体”。

也就是说，我可以同时喜欢篮球、美女、创业，我发布了马云讲创业的作品，被分发给美女同喜好标签群体并不会热门，但是在此发布的时候，被分发给创业同喜好标签群体时，就很容易上热门了。

对于这个说法你可能不认同，因为抖音在第一次推荐没有火之后，为什么不继续推荐这个作品给我其他标签下的同类群体呢？

原因可能有二：

1) 你的视频不够优质，连可能喜欢的人都不会喜欢；

2) 视频被推荐给了错误的目标用户。

身为一名创作者，我们理所当然地希望得到无限制推荐，但是作为用户，你能接受每天作为“试错”对象每天被抖音推荐一点兴趣都没有的作品吗？

所以，我们也可以理解这种算法下的这种情况：没有触发算法分发第二层是因为作品质量不够好，所以在观看次数达到 500 左右时就定下来了。

我们当然也可以靠二次发布这种存在不确定因素的方法来提升流量，但是更有效果的方法你可以想得到：

养号的时候就保证自己的账号标签有且唯一的一个！

这时候你就可以明白，为什么不管做什么，大佬们都会让你先定位了吧？

因为你的定位不清晰，你的标签就会模棱两可，你的作品就比较难得到推荐上热门。

正确的抖音账号定位是“账号具有边界清晰、尽量单一的喜好”。

如何判断某个人群标签是否清晰？

我此前做抖音小店的时候，把自己的账号定位在美食和吃播，而作品内容也一直选择这两个标签，内容也游走于这之间。

账号内的作品流量一直不温不火，500左右，2000左右，偶尔多一个五六万播放量……

后来专注做吃播，作品内容也将制作过程简化，留多“吃”的过程，反而慢慢地播放量一直都在1000左右，经常性地爆两三万播放。

说这么多，很多人都还是新手，这类人应该做什么样标签的作品呢？我推荐你去做“剧情类”账号。

当你不能很好地理解上述文字和一系列创作的时候，就不去做细分、精准变现账号，做那种大家都可能会喜欢的账号：影视、搞笑、情感、正能量……

我想这样说你还不能明白的话，那就真的先去做吧，因为上面推荐的这几类账号，只要内容有特点，不存在人群标签，大家看了都大概率支持点赞。

6169

“抖音快速涨粉卖号鬼道玩法 利用视频伪原创日涨上万粉丝”

年 8 日“前两天，老罗抖音直播首秀，虽然他口头说不赚钱，只为交个朋友。但，信他的话，你就输了。

4800w 的观看，1 个多亿交易额，光抽成都相当可观，加上还没直播前跟产品方签订的广告费，几百万也是戳戳有余。

一些话最多就是哄哄那些看客，对于扎根在互联网的老手，门道可清楚得呢。

当然，他的直播不仅给他带来丰厚的收益，产品方也获得大面积的曝光。

光几个小时的 cpm（每千次展示费用），就让产品方赚了一大笔广告费。

到底是谁薅谁的羊毛呢？

这个不得而知。

下播之后，我看到有些公众号，开始发文调侃老罗第一次的直播没有说相声，有些沮丧。

这点赵一行倒是没有在意，毕竟得知他的名字，是从某个 gif 动态图了解到，随后又看过他很多相对霸气语录和视频。

互联网上，其实只要抓住用户的注意力，就能有效展开营销，从而促进销售。

而互联网上，往往有非常多喜欢围观的群众喜欢点赞评论和分享，只要稍微某个大 V 说了一句话。

如果这句话的意思是一个承诺，承诺几年超越某个企业。

评论区的人一定会起哄传播，从而给大 V 做了大量的曝光。

想当年，凤姐就是依靠惊人的语录风靡全网。

相比较于第一代网红依靠雷人的语录走天下，现在网红反而多了一些真才实学。

当然，长得漂亮或帅气，又会唱会跳，做个网红还是相当吃香的。

虽然很多人说网红是短期的行业，依靠博眼球只能够变现一波。

但从一些网红的收入来看，一年几十万到上千万不等的收入，哪怕只有一两年的保鲜期，依靠这些收入再学习一些技能，是不是也不错呢？

况且，大部人一年也搞不到那么多的收入。

一个新兴事件的产生，往往会有人先否定，然后就没有深入挖掘事件背后的逻辑。

对于草根互联网人，其实就是多观察，多揣摩，很多现象，其实背后有很多赚钱的点子。

比如今天要提到的依靠视频伪原创日赚 10w 的逻辑。

每个平台的背后，其实都有一群羊毛大军，依靠伪原创榨取平台补贴。

之前我看过一篇文章，说得某个平台财经作者的账号，被人盗去发娱乐文章。

文章的内容很多都集中在男女双方的撕逼事件，大多数也都是伪造的。

但阅读量却相当高，刚好平台那个时间有补贴，大部分都被羊毛大区领走。

抖音平台也一样，只不过这褥的是用户的羊毛，而不是平台的。

所以抖音平台虽说在明面上说禁止搬运，但在一些号上，一个视频几十发都是相当常见的。明星号更是数不胜数。

比如：韩红。

在之前因为捐款的事情，上了几个热门，结果有很多营销号都蹭了这个热点，发了很多她做公益的视频，一天涨粉几万。

对于这种类型的账号，抖音有非常非常多，随便一个明星下面都有相关的账号矩阵。

而且一些经常不用抖音的明星，营销号的粉丝量都比原账号还高。

这些批量做好的群体，一般都是一些工作室，很多之前玩微信 qun 控的人，现在基本都开始玩抖音。

毕竟抖音的 qun 控并没有像微信一样严格，他们都会有自己一套方法。

1、买虚拟号和物联卡

像 170 和 180 的虚拟号段是相当常见，一些工作会用购买大量的虚拟号，注册抖音，然后用物联卡上网。

所谓物联卡，其实就是流量卡，只不过这个流量卡不能打电话和发短信，只能用来上网。

常见就是这种群 kong 卡，一般常见销售渠道在微信、网站和闲鱼。

号商通常会用到这种卡养号，当然有些时候还会用到动态 IP 卡。总

之，上有政 c，下有对策，没有号商想不出的法子。

2、软件养号

有了卡之后，就是利用软件养号，一般是一台电脑带着几十个手机。

前段时间一个做抖音带货的朋友，发了某个公司的群控系统。我没有仔细算，几百台手机是有的。

一个月销售额就有一两千万，也是按模板+伪原创玩视频。

如果是一个人一部手机玩的话，显然只能玩几千块的生活费就相当不错的了。

有些线控软件其实也可以帮助制作视频的难度。

比方说用 TC，直接在电脑上制作视频，然后发布就相对简单。

3、素材的收集

既然是玩多号，基本上就不会考虑纯原创的策略。

1. 淘宝购买素材

想必大多数人看抖音都会翻到下面这种视频。

其实有很多都来自淘宝。

淘宝上几块钱就可以买到励志、成功学、创业、情感、育儿各种各类的短视频。

稍微只要改一改就可以直接拿来用。

除此之外，还有一种，就是批量下载某个号的视频。

2. 批量无水印视频下载

比如我现在要下载某个商业大号的视频。

只需轻松查询加获取，就可以获取到他几乎全部的无水印视频。

当然这个软件有一点小bug，只显示 100 多个，但比你手动一个个去下载效率就高很多倍。这个软件游马团队的会员也都用过，纷纷表示功能超赞，从每天日怼 10 个视频，到现在日怼上千个视频。

当然我是不建议直接搬运别人视频，这样号不耐抗，而且容易被封。

4、视频修改

有了素材之后，就是快速伪原创。

一般系统会先机器筛选，然后再人工筛选。一般而言，被人工抽到的视频，只能说倒霉。

但人工筛选相对少的，比较每天发视频的人数那么多，公司哪有这么多人手可以兼顾得了。

通常伪原创只要能混过机器，就算 ok。

而机器，一般会判断一个视频 MD5 值和抽帧对比。

1.修改 MD5 值

如果是直接搬，修改 MD5 值是必须的。但如果不是直接搬，稍微加个图片，文字，这个视频 MD5 值就会改变。

所以，无需在意 MD5 值是否改变。

2.混剪

混剪是为了混过机器的抽帧对比，一般是采用加水印、调节色差、对比饱和度，镜像，或是多段视频剪辑成一个视频的形式。

在专业的产号大军，用软件批量剪辑。

但这种剪辑比较粗糙，只是简单配音而已。

5、变现能力

软件+工具，靠着批量的玩法，一天涨粉数 10w 非常常见，所以对于号商，有以下几种变现形式。

1.卖号

对于号商，卖号只能说是一个副业，占总收入不到 10%。

常见就是在 A5 挂号销售，或者是微信私下交易。

这种号不能说完全没用，买来玩带货或是批量上直播，也是可以变现的。

2.卖货

卖货其实才是真正能搞大钱的领域，依靠抖音橱窗和小程序，可以玩到上千万的佣金。

去除一些退货和 sd，几百万就到手。

当然在抖音带货这一块，不是很好学，因为涉及的技术点很多。

比如：瞬爆或者连爆技术，虽说市面上有一些资源，但技术这玩意是时时更新，只有在那个圈子里，才能接触到一手的信息。

3.培训

抖音培训这两年见得太多，加上之前大多数人没有上班，想到网上找份副业。

结果交了不少学费，却只是学到养号技巧。

但我推出的短视频项目，基本都是我一线实战的经验，每一步都是实打实教你能如何了解账号的平台和玩好抖音。

当然，做任何项目都有快速道和慢速道。

快速道就是捞一波就走，慢速道就是做一个细分领域的 IP 号。

6、总结

今年的抖音，可以说机会还是相当多的，想认真做号，或者批量上号带货都是可以的。

一件事情，我并不会单纯的用对与错去判断，当**立牌坊没有任何意义。

富人不会跟你说他第一桶金如何来，只会给你讲仁义与道德。

草根创业做项目就是夹缝生存，先谈生存再谈发展。

别忘了，活着才是第一要素。

6157

“揭秘团伙操作的取消手机号码骚扰电话标记的黑色产业链” 2日“最

近，小编因为工作的需要，又办了一个手机号，原来的手机号就专门处理工作上的事情了，本来一切都挺正常的，谁知道才过了一个星期不到，小编的新手机号就被标注为了“骚扰电话”！

类似于下图。

用新号给亲戚朋友打电话，没有一个接的，最搞笑的是，那天我正好感冒了，鼻音有点重，然后用新号给我妈打电话，在我锲而不舍的坚持下，接是接了：开口就是“我没钱，不要再打了，臭骗子，专门骗老年人……”然后就挂断了，我一脸懵呀，换了原来的手机号打过去之后，我妈跟我说：“刚有个骗子一直给我打电话……”我才知道我的号码被标记为“骚扰电话”了。有点疑惑，新办的手机号怎么会是“诈骗电话”呢？又该怎么取消标记呢？小编实在想不明白，就去问了万能的度娘。看到搜索结果之后发现很多人遇到了跟我一样的情况，都是莫名其妙的就被标注了。

更奇怪的是头条信息是一家专门做手机号取消的网站，有客服，还做了竞价广告，一般的回答帖是百度问答，或者百度百家的文章（小编的一个朋友在百度推广工作，了解到根据词条的不同，一个竞价首条的广告至少几万到几十万不等），愿意投入这么多钱做免费的标记取消？肯定有猫腻。

点开这条链接之后，收费项目就来了，查询一个号码需要收取 23 元的技术费，另外一个网站查询费收 49，为了探究真相，小编忍痛输入了自己的手机号码。

查询到被 7 个平台标记，但不是说只需要支付 49 元的查询费吗，现在取消又要支付费用，取消的话另外支付 68 元的取消费，而且每个平台的收费都是独立的，小编想要取消的话，就需要支付 $2 \times 68 = 136$ 元，那如果是被十个二十个平台标记的话，岂不是取消费都要一两千块？

（一个号码就收这个多，怪不得可以买得起百度竞价排行）

随后小编又在万能的淘宝搜索了一下相关产品，有多家店铺显示 10 元包邮，不成功不收费，小编随机点开了一家，月销 3000 多人，也就是说，每个号码 10 块，一个月都能赚好几万，问题来了，为什么会有那么多人被莫名标记呢？

对此长江日报的记者，曾经做过调查，手机上至少有三十多个 APP 提供电话标记服务，任何人，任何号码都可以标注，并没有任何审核查证的程序。

如果有团伙一边疯狂标记，一边收费取消，那最终受害的还是我们这些守法遵纪的好公民呀。

小编在网上了解到，此前央视新闻频道曾做过揭露，恶意标记，然后收取高额的查询和取消费，是一条黑色产业链，并明确说明：商业机构无权标记个人手机。

央视报道表示，虽然不能确定，标记平台与取消标记方存在着直接的利益关联，但是在客观上，很难不让人联想到其中的商业动机。如果纵容就是对用户权益的侵犯。

幸好央视大大说了，现有的技术条件，是可以从源头上加强对骚扰电话的规制的。小编就放心了，新闻中有许多中老年人被标记之后，就只能被迫缴费取消，让这些可恶的投机者，白白赚取血汗钱。

小编这次已经亲身试验交了“智商税”了，有小伙伴遇到同样情况的时候，千万不要去找他们付费取消，小编为大家收集了一些免费的取消平台，希望可以有所帮助。

腾讯手机管家号码公众平台：

360 号码申述平台：

百度号码认证平台：

114 百事通：

现在的骗子五花八门，遍布于各行各业，一不留神就会落入这些投机者精心编制的大网中，他们每天都在研究如何让目标人群上当，不是我们不够聪明，只是他们演变过无数次不会上当时的反应，连环圈套，防不胜防。

6141

“4 年时间经验分享：利用虚拟产品打造被动收入的 5 种玩法”

年 20 日 "做虚拟产品有 4 年的时间，今天给大家分享一下，这几年做过的虚拟产品的 5 种玩法：

一、百度霸屏玩转虚拟产品

我们团队原来主要在贴吧引流，一次偶然的机会，发现了一个素材类的虚拟产品，当时有好几个同行都在做，我们也马上模仿，并且做了改进。

这个贴吧当时能排到百度首页，流量非常的大，如果能把自己发的帖子也排到首页的话，流量会更大。最多的时候，一天能有 1000 多的收入，平均一天在 500-600 左右。

此图只做展示效果，并非实际贴吧

百度系流量逐渐的下滑，其他同行都熬不下去了，目前只有我们在做了，每天收入也就 100 多点，后来我看到好多同行的视频教程，都拿我们的产品举例，但是他们肯定不知道是我的，哈哈。在玩贴吧阶段，我们一共做了 3 款产品，其中一个软件类的，流量更大，基本上每天都有 1000 多的收入，但是售后维护比较麻烦，也会有版权风险，所以做了一个多月，就放弃了。

目前虽然还有其他两款产品还在做，但收入大不如以前。

二、利用淘宝销售虚拟产品

利用淘宝销售虚拟产品，我做过两次，第一次是做到两钻，有一款销量比较好的商品被下架，因为当时百度的流量比较大，就暂时放弃了淘宝店。

在 19 年初的时候，一次看到同行在淘宝的玩法，又重新开始了在淘宝开店销售虚拟产品。在淘宝销售虚拟产品的话，确定类目是很重要的，毕竟已经有很多竞争对手，淘宝对虚拟产品的管控又比以前严格。

这里我重点说一下的是，可以把淘宝销售虚拟产品当做一个引流渠道，毕竟在淘宝付过费的用户，比其他渠道来的用户，更精准，更容易产生信任。这一点我和其中一个同行交流过，他目前也在这样做，效果还不错。

三、公众号销售虚拟产品

第一次用公众号销售虚拟产品，也是在玩贴吧期间，当时没有花太大精力来运营，主要是没摸清具体的玩法，也属于半途而废。

后来加入到一个社群，有人分享了利用公众号销售虚拟产品的方法，我马上又按照这个方法来操作了。

与贴吧引流和淘宝销售不同，公众号销售虚拟产品有两个好处：

1、可以产生裂变

把粉丝引流到公众号，可以选择帮助宣传然后免费领取，也可以直接付费，如下面这个同行的话术。

2、可以积累粉丝

把粉丝沉淀到公众号，后期有新的产品上架，很容易产生二次购买，后期会越做越轻松。

四、利用抖音销售虚拟产品

去年是短视频的红利期，红利期还远未结算，我研究了几个做的不错的同行产品，他们主要做教育类的，以会员形式按年收费，每年收费在 30-100 不等，基本上是刚需产品。

教育类产品，按年收费，如果你能想到是什么产品，你就赚了，哈哈。

第一次购买后，维护好的话，以后大概率会续费。按兼职去做的话，如果平均一个学期搞 100 个收费用户，一年是 200 个用户，每个人收费是 50，一年是 1 万的收入。

我这是按比较低的标准，你可以找一个做的不错的同行，去看一下他们都是几个群，每个都是几百上千人，收入大概几万到十几万。

重要的是，后期会续费。重要的事情说三遍，后期会续费！后期会续费！后期会续费！前期肯定会累一点，但是做好的话，后期基本是躺赚

这里我说一下我做的经验：

1、前期一定要聚焦一个产品

比如会计，有初级会计、中级会计、高级会计、**，开始没有那么多资料积累，又对这个领域不熟悉，一下去收集所有资料的话，会很累！很累！所以一定要先聚焦一个细分产品。

2、可以引流到个人微信号，也可以引流到公众号

这个因人而异，有的人喜欢与人沟通，通过微信一对一来成交，成交率比较高。我是喜欢把粉丝引到公众号，让他们自动成交。具体哪个效果更好，自己测试，找到适合自己的模式。

五、利用虚拟产品打造个人 IP

前面的四种玩法，都属于初级和中级玩法。高级的玩法是，利用虚拟产品打造属于自己的 IP。这将是做虚拟产品的最优方案。

很多大咖都在提“打造个人 IP”，那么“利用虚拟产品打造个人 IP”是不是我第一个提出来的？

我不清楚，目前暂且把我称为“利用虚拟产品打造个人 IP”的第一人吧。

这个具体操作，我还在摸索中，还不太成熟，有成果之后，会给大家分享。

“因为跟保安的一次激烈争吵 却让我意外发现一个百万级项目”

年 17 日 “本来不想写这篇文章的，毕竟属于偏灰色的一个项目，市场需求量非常的大，自己闷声发大财就可以了；但是考虑再三决定把它给分享出来，希望可以帮助有需求的一部分人吧，也可以作为上班族一个副业的收入来源。

记得去年春天的时候，因为小孩要准备上小学，我们当地教育都是按照家庭住址来划分学校的，自己住的房子划不到我们这最好的小学，所以跟媳妇合计在最好的小学旁边买了一套二手房，那个小区也算是我们市里边前三甲的小区了，价格非常的贵，各种安保及配套设施也非常的完善，包括附近也有初中还有最好的医院，经过两个月的折腾终于把房子过户到我的名下，卖房者看起来是一个事业比较成功的女士，比较慷慨，所有的家电家具都没有要，都送给我们了，家电还算比较新，但是像沙发、床之类的家具，个人有点洁癖吧，准备给全部换掉，所以就联系了收购二手家具的公司来看一下，定好价格。

第二天他们开车过来拉，结果保安死活不让进，各种理由拒绝，说进去后影响行人正常通行，影响消防通道。保安是想让我给他买包烟抽，每个人都不是傻子，言外之意都能够听出来，结果我们保安去理论，争吵的非常激烈，最后在路人的劝说下，我们不欢而散。

但是我这火爆脾气上来后，根本压不住火；当天晚上我决定要去破解他们的门禁系统，破解门禁系统对我来说不是很困难，因为大学里边学的就是计算机专业，选修无线电子；对我来说很简单，一般市面上所有车牌识别系统、蓝牙识别系统都是用到 4 个频率的，我从网上买了一些电路配件及拷贝用的遥控器，因为当时还没有测试是什么信号，所以各种信号接收的遥控器我都买了一个，遥控器价格又不高，几天后到货，自己焊接好电路板。

测试后接收信号，晚上 9 点钟，这个时间记得非常清楚，我带着破解设备就来到了小区门口，开始对门禁进行暴力破解，经过二十几分钟的扫码，扫到我们门禁系统用的是 433 频率，然后每个频率都有 6566 个地址码，然后对地址码进行扫描，扫到 3861 的时候，门禁已经抬杆了，然后接着继续往下扫落杆码，两个地址码相隔非常近，一分钟不到的时候杆就自动落下来了，我记录下两个地址码，然后找到我购买的遥控器进行拷贝，这样就完成了破解；破解后刚要准备走，突然发现还忘记了一个事情，只扫了进门的杆，出门也需要进行抬杆才可以，所以又耗时十分钟，破解完成出门抬杆、落杆码；又重新拷贝遥控器；真个破解仅用时 45 分钟就完成了。

因为本人也在做自媒体，现场直播了破解的全过程，并也录制视频上传到部分自媒体平台；当时没有感觉自己多么牛逼，只是为了出一口气，因为我们小区一个车位要 28 万元，而且有些家庭不止一辆车，但是对于我们小区算是比较高档小区吧，都没有空闲车位往外出售，很多家庭就迫不得已把车停到路边，JJ 经常过来贴罚单。

在直播过程中，就有好几个人找我要这个方法，让我帮忙破解自己小区的门禁，当时也没有当回事吧，后来又很多看过我视频的一些朋友私信我，说有破解需求，我这才意识到可以做成一个门生意了，又从网上买了十个电路板配件，当时非常的简陋，没有外壳的，只是一个光秃秃的电路板后边用这个锂电池用胶带给粘上，就给需要的朋友发过去了，从第一单开始，我卖了 980 元一个，还附送了 4 个遥控器，因为随着视频播放量的逐渐增大，很多购买的，我也在产品上给做了一个升级，给电路板加上了外壳还有增强天线，来增加信号强度，还有部分已经成为我的忠实代理，现在除了每天做一些网赚项目以外，这个破解系统也成为了我一个稳定的收入来源，因为疫情期间在家闲来无事，具体统计了一下，光通过卖破解设备一年给我带来了 96

万的收入；其实仔细看来，很多收费的停车场都可以破解的，经过一年的摸索，市面上 99%的门禁系统、包括蓝牙识别、车牌识别都能够破解。

现在价格已经涨到了 1680 一套，准备劳动节过后涨价到 1980 元一套；因为我做生意比较随和，有些觉得拿这么多钱不放心的，我直接顺丰包邮，并且可以做到货到付款，也正是因为我的随和，还有为人，才让有了这么一个额外收入。

其实现现在好多人都在考虑如何去赚钱，在我看来，赚钱真的很简单，只要持续不断的深耕一个领域，赚钱那就是水到渠成的事情。就像我之前做过很多的网赚项目，很多人都说做网赚不赚钱，那是因为你没有找到方法，或者有方法你根本没有坚持下去，抑或你网上搜来的项目操作方法根本就不对，所以你就失去了对网赚的信任；其实不光说网赚这个行业，任何一个虚拟行业、实体行业的成功者不都是有着对自己所做行业的一腔热情，并且坚持到最后得到的结果。

6135

“如果你希望获得比别人更强的能力 就需要高效而可怕的勤奋” 1 天

前 “如果你希望获得比别人更强的能力，就要超级勤奋。

方法论重不重要？非常重要，但当你的方法论精进到极致之后，你还是得回到最最根本的勤奋，甚至是可怕的勤奋！

那做到可怕的勤奋就够了吗？依然是不够的。

可能我们只是在原地打转，一直在努力做些事倍功半的事。

所以，我们还得再加上两个字——“高效”，高效而可怕的勤奋。

最近在读一本书，是著名心理学家艾利克森在“专业特长科学”领域潜心几十年，研究了一系列行业或领域中的专家级人物后，编写的一本书——《刻意练习》。

他发现，不论在什么行业或领域，提高技能与能力的最有效方法全都遵循一系列普遍原则，他将这种通用方法命名为“刻意练习”。

对于在任何行业或领域中希望提升自己的每个人，刻意练习是黄金标准，是迄今为止发现的最强大的学习方法。

—— 没毅力的人习惯放弃

—— 优秀的人努力更优秀

同理，我们好多在互联网赚钱的，永远都缺项目！永远都在找项目的路上奔波，却从来没有静下心来去“刻意练习”一种项目，吃透他！

今天这篇文章没有具体的技巧，只分享思维！

让小白逆袭成为大咖的思维！

一、时间

做一个时间投资者，要认真思考，认真选择，尽可能地将时间投资到给高价值的人和高价值的事身上。

（ 1 ）对你的成长有利的人。

花时间做事前先想着时间的重要性，再思考我为什么要在这个人或这件事上花时间？

（ 2 ）给自己的时间定价时

间很贵，不要轻易去浪费。

（3）建立自己的专家网络

刻意建立专家网络，就是朋友圈中有各个领域的专家人物（在某些领域能办成事的人）要清楚有哪些事情是必须是自己做的或可以让别人做的。

（4）别贪心，要聚焦

要想在某个领域变得很厉害，都需要投入很多时间。

千万不要在一段时间内立很多目标，最好是一段长时间专注一件事，有侧重点。

把某件事做得特别好，更容易获得其它机会，成为专家级人物，之后的路会顺很多。

二、学习

（1）卖才是更好的学

当有了一定的积累和说服力时，就可以去卖，收钱后压力更大更认真。

筛选用户，这些人很可能成为你的忠实用户，能够帮助你更好的提升你的服务质量。

想让别人买就得去推销，过程中脸皮会更厚，心理素质会更好，还能锻炼推销能力。

（2）主题备课学习法

如果想要学习某个主题的内容，不妨定个小目标：准备一门课并规定好开课时间，并招募一些听课人员，这时候就有更多的压力和动力，就会有更多的准备。

真正讲的时候你会发现还有很多不足，还可以从听众那里收到反馈和建议，继续完善内容，多讲几次。

要践行学到的东西，让自己做出成绩来，做出成绩才更有说服力，才能总结更多你自己的东西，才能收获真正的成长。

（3）对标学习法

榜样即对标的对象，多向他学习交流甚至是为他工作，这样会成长更快，也可以关注他的动态，保持向他学习，要想快速成长，就要站在巨人的肩膀上。

三、情绪

（1）我是干大事的人

要想破局，一定要有足够大的野心。不断提示自己后你会发现，有很多事情是没有必要纠结的。

（2）看命运起伏比较大的人的故事，多读历史

你会发现，历史上很多任务的境遇惨多了，但是他们熬过来了，做成了，变得很厉害了，多读这些书你会发现自己会变得淡定很多。

（3）交有智慧的朋友：和他们聊天会豁然很多。

四、关系

（1）每天对一个人好

养成每天至少对一个人好的习惯。

（2）什么才是好？（发红包，寄礼物等）

大多数人都希望被关注，被关心，被理解，被鼓励，被支持，被夸奖（人类的刚需）用心做好了这些事，就是对别人好。

（3）成为一个善于制造惊喜的人

被记住才能够赢，做出一些他人很少很好的体验，为别人带来不一样的感受。

五、表达

（1）成为一个践写者

做更好的输出，写践行清单 — 听完课后有哪些内容是自己能用的？该怎么用？

不断输出践行清单，思考质量就不一样了，为了用而去写！

（2）总结心得

给自己限个时间，坚持练习会使注意力更集中，会使大脑的信息处理能力会变强，快速总结表达能力也就更强了。

（3）培养习惯

每天花少量的时间做少量的练习，例如每天读 5 页书、写 100 字等。

六、品牌

（1）找准机会做第一

先在某个小圈子里做第一，不断输出内容，为圈内人提供相关帮助，坚持的时间更长，名气则更大。

冠军战略：只要成为业绩第一，及信息等资源就全部聚焦而来了人、财、物

七、财富

（1）积累信任影响力

信任和影响力的建立绝非一朝一夕可以完成的，需要从点点滴滴中培养，更需要长期的经营。

信任与影响力一定是你永恒的财富，甚至比物质更加可靠，一定要持之以恒的付出，坚持不懈的提高自己的影响力，这样才会有更多的人信赖你、喜欢你、欣赏你。

信任与影响力可以应用到所有领域，因为这就是人与人之间，人与物之间的一种关系，这种关系非常的强大，强大到足以吸引别人的能力。

（2）用投资思维去花钱

花钱时要思考对未来及成长是否有帮助。

（3）一定要成为专家

财富上要想突破，需要找准定位，找到细分领域并成为专家。

（4）一年至少找 20 个在财富上有好结果的人和深度交流

坚持这样做的观念，信为和结果都会发生很大的变化。

八、终极

利他是破局关键

人们存在能力、资源、人脉等差异，在部分人看来极其轻松容易的事情在另一些人那却成本很高，因此合作和交换本身就能带来价值。

当我们主动帮助了别人，在同等情况下，别人会优先帮助那些帮助过自己的人，因此经常利他的人朋友越多，机会越多。

为他人利他，最终结果则为利己。利他是最好的利己。

6127

“这种引流客源方式人人都能做，粉丝上万不是梦” 21 日

“智能手机时代，谁的手机上没有几个音乐类的 APP，烦恼的时候听一首歌曲，开心的时候听一首歌曲，无聊的时候听一首歌曲…

现在的音乐网站/APP 也是比较多的，像酷狗音乐、酷我音乐、百度音乐、QQ 音乐、虾米音乐等这些都是比较打牌的音乐平台了。但是，这里要和大家推荐的是网易云音乐，就是推广营销者的引流“圣地”。

首先注册一个账号，在 APP 或者网页版上都可以。注册可以用微博、微信、QQ 等大家都有的社交软件登录注册。打开首页。我们可以看到一些非常热门的动态，和消息。基本上，这些榜单的热门音乐的评论达到上万条，而且排前的赞数也很多，这说明什么？说明在上面的人群都十分活跃。

因此，我们可以在这些热门歌词的下方评论引流，建议大家留软文关键词，这样保险一点。同时，只要你的评论被点赞得多就能上热评，上热评的好处就是能排在前面，那么你的广告就能被更多人看到。

基本一个热门评论就能带来一个流量，每天动手评论几百个作品就能稳定带来一批流量，然后卖产品转化个十几二十单是非常轻松的事情。

除此之外，网易云音乐上面还有一个类似于微信朋友圈的功能“朋友”。在这里我们可以发布动态，点开发动态，就会跳转出一个页面，可以添加一首单曲，然后发布几张照片以及 140 字的内容，这种简单的模式和微博差不多。选好内容，点击发布就好了。

拿最近来说，网络曝出白百何的大新闻，这时候可以在网易云选一首羽泉或白百何的歌，配上几张陈羽凡和白百何的合照，最后留 140 字以内关于爱情的几句话，相信马上就能够得到转发和评论。

除此之外，还可以在内容上选一些经典的歌，配几张老图，引导用户一起回忆经典，甚至可以搞几张电影电视剧的剧照，然后搭配主题曲，立马就能让人浮想联翩。

另外，最近新版的网易云音乐 APP 还更新了一个上传视频的功能，点击朋友动态即可在本地手机内存选择一段短视频，可以任选最精彩的一部分，从短视频中截取一帧当做封面，然后添加 140 字以内的内容，就可以直接发布上传。

营销

注意事项：网易云留下个人联系方式的办法有局限性。如果直接留在文字或者配图中，营销以为非常明显。建议大家做成头像背景，一点开就能够看到联系方式。

以上就是操作网易云音乐获取精准流量的办法，有兴趣的学员可以一试。

接下来是最关键的问题。如何变现？

1、卖音乐赚钱。一般来说，网易云音乐上很多高品质的歌需要付费下载，我们可以把音乐卖给网易云音乐平台吸来的粉丝。

2、操作淘宝客。这里的流量都是十分精准的，都是音乐爱好者，因此我们可以把人引流到网店或者淘宝客，去卖音乐类产品，比如耳机等产品。

3、操作项目。当用户加你的时候，完全可以用话术合理的留住。例如：“我也很喜欢音乐，交个朋友吧”等等之类的，把人留下来，操作别的项目。

微商做了这么久，一般的都是个人行为进行招募代理，但如果自己有一个小团队，想“大搞”一下，那么就可以尝试做一下正式的地推活动。地推活动的优势在于直接、快速、招募人数多，而且地推绝对也是以后微商发展的新趋势！

这种引流方式最大的优势是什么呢？就是这些吸粉方法都是对方主动加你的，比你主动加别人的更加精准。也就是我们经常说的要吸粉而不是加粉。

这种吸粉的效果和所带来的结果都是不一样的。你主动去加对方，就好比男追女隔座山，通过率低成交率也低；对方主动加你就好比女追男隔层纱，一切都变得更加容易和简单了。

第一招：与超市合作

怎么合作？与超市相关负责人协议，只要让客户扫二维码，就帮超市免费送塑料袋，这样超市会很开心，对不对？因为他可以免费给客户提供塑料袋，这样会有更多人来买东西。

不要看塑料袋可能只要五毛钱，或者一块钱，但很多人就是不愿意掏这个钱买。如果跟来超市买东西的人说，扫微信二维码就送塑料袋，那肯定会扫的，这样就能吸引很多粉丝？超市里面那么多人，这样就能吸引很多粉丝。

当然，你还可以送环保袋，在上面印上你的 LOGO 和二维码，印上你的宣传，那他每次提着使用就是一次宣传，对吗？

第二招：扫码送礼品

比如说，假设你是卖化妆品的，那就可以在大街上摆一个广告牌，只要扫描你的微信二维码就现场送化妆品，帮三十岁的你化出来后，可以瞬间年轻漂亮十岁！

现在大街上到处都是二维码，但是扫的人非常少，就是缺少了理由，现在用户都是机智的，对

用户没有好处的东西他就不会关注。

所以一定要满足以下三点中的一点：

- (1) 满足好奇
- (2) 礼品优惠
- (3) 价值信息

扫码渠道指的是扫码地点，扫码地点一定要选好，一定要选在人流量大、人群比较集中的地方，这样扫码效率会高很多。

营 销

注意：

a、在扫码前，一定要和扫码地点的管理人员交流，取得他们的同意后再做。

b、在选地点时也要选好时间，最好是节日，这时人流量是最大的。

接下来后面的套路就很重要的。比如说送化妆品之后，她加了你的微信号。然后紧接着就要告知她，我们会拉你进群，因为群里面每天都会发红包，而且还有免费电影票赠送。这样做的目的是为了以防她得到化妆品之后，将你拉黑。

有了红包和电影票这两个免费的吸引点，加了微信之后立刻删除的很少，因为人都是喜欢占小便宜的。而且还会因为这些小便宜推荐更多人加你微信，让他的亲朋好友也来免费享受这些小便宜，这就是分享的属性。

第三招：公园卖气球

很简单，公园很多卖气球的，一般是 5 元一个。但是别人卖五块钱，你不要卖五块，你要卖三块，便宜点其实不需要多少成本。想一下，去其他渠道吸引精准流量，一个精准的粉丝需要花十块钱甚至更多，所以三块钱不算什么。不要只注重眼前的得失，要着眼以后。

当然重点不是便宜了几块钱，而是用低价吸引用户来买之后，然后加微信而且送体验装。比如你是卖漱口水的，就可以跟用户说买气球送漱口水体験装。这样很多人都会买，因为只需要加一下微信，不仅便宜还有免费的赠品，不管赠品如何，不要白不要。不要以为这样得来的粉丝不够精准，想象一下，假如一天 100 个宝妈在你手里买气球，这样你就多了 100 个宝妈的这种客户。当然更重要的是维护这些宝妈客户，因为仅仅只是通过体验装是不可能轻易留住人的。必须要持续的给她好处给她利益或者是价值。

比如，通过这个方法获得了 100 个宝妈粉丝，那你就可以去当当网找前五名的育儿书籍，或者更简单点在百度宝妈论坛里面找一些育儿文章，整理成 word, pdf 去分享，去发朋友圈。用这种方法来吸引宝妈的关注，让你的朋友圈对她有价值，这样就不会轻易删掉你了。

第四招：关联引流法

关联单位就是，看起来他不是你的一个体系的，但是他拥有的客户和你想要的客户却是同一批人。因为你们同时需要这样的客户群体，我们就把他们叫做你的关联单位。

假如说你是卖化妆品的，你可以找你的关联单位：

比如说理发店了，你找理发店的老板来谈，你说咱们来谈个合作。

“你想不想让别的理发店都竞争不过你？”

大部分老板都会问怎么合作，这就需要每次客人在你这个消费完之后，扫一下我的微信二维码加好友，我就可以免费送一套化妆品。

这样这个理发店的老板是不是会很愿意合作，这样你是不是就把他家的客户也给吸引到你的微信群上，成为你的潜在客户了。

大家可以根据自己的产品属性来选择相应的线下活动。比如卖减肥产品、私户产品的就可以和美容院合作，只要进店的人扫描二维码就送试用装或者送产品优惠券；这样是很容易搞定的；为什么？

因为首先目标客户一致，都是爱美的女性，其次产品互不冲突，而且互补。没有哪一个女人不想自己的皮肤好、身材好；第三，来美容院消费的人都是有一定的经济能力并且乐于为了自己的美买单的人，这类人更容易成交。

道理都是一样，不管用什么方法吸引到微信来之后，一定不能不管不顾或者是任其自生自灭，要想提高转化率，后续的价值吸引非常重要。这才是成交的关键点。

微商也是商人，尽管现在被妖魔化的很厉害，但是其实我们只是通过微信这么一个渠道来进行销售的商人而已。地推只是一个开端，好产品自己会说话，当我们的产品确实是客人的刚性需求，确实能给客人带来效果，那其实不管你是微商还是传统商人都是一样的。

最后，想跟所有微商说，只学会了好的方法是远远不够的，只有把工作落实在行动上，才能得到想要的结果。如果没有落实行动，永远都是纸上谈兵。你只有立即着手，积极行动，从加微信好友做起，一件一件地完成眼前的每一个任务，才有可能比其他人更快进步，才能迅速获得成长。

6111

“互联网赚钱和互联网营销是什么关系？” 17日 “如果你掌握了网络赚钱

的取钱密码，就是说只要你想赚，钱就会有，我总结了一整套密码，可以轻松帮你在网上赚钱。这里先分享一些，你看文章讲解，你感觉有收获了，再付费学习就行。

说起互联网赚钱，一定离不开互联网营销，互联网营销就是网络营销一个意思，在网上生存，赚钱和营销可以说是画等于号的，为什么呢？

其实，最早我就在研究互联网赚钱，但是研究了一年才知道有个词叫做营销，要在网上赚钱，很简单直接的思路就是卖东西，

但是卖东西你又不是开厂的，不是直接把货给别人卖就行了，你就赚钱了，所以你一般都是自己卖，卖的话，你就属于销售，

但是干过销售的人都知道，销售是很苦逼的，而且传统的销售都要你死不要脸的去推销，就算你有好产品，你嘴巴说烂了，未必有人买你的对不对？

哈哈，反正干销售我不行，我记得我以前是个非常内向的人，基本不爱说话，所以如果让我去干销售去赚钱，我肯定不行。

后来不断升入，我尝试找到一种不用推销，让别人主动跟我买产品的方式，于是翻遍了互联网上著名的赚钱书籍，这些书籍都有出现一个词叫做“网络营销”

网络营销，就是把产品通过互联网上的工具销售出去，销售是我主动去推销，卖产品，而营销是我通过一种策略来布局经营和销售，

当我渐渐理解网络营销，我就知道自己终于找到了方向，因为在网络上营销，

不需要你主动推销，你也可以实现卖货，重点是网络营销，不需要面对面的沟通，省去很多麻烦，根本不需要看客户的脸色，东西就直接卖出去了。

过去，我们认为销售很难，一直试图训练自己的销售能力，其实根本不需要，如果你残疾了，你一样可以坐在家，有部手机，能够打字，就可以实现赚钱。

不懂销售，但是可以做网络营销，我过去很想赚钱，我也知道在生活中，只有干销售工资才是不固定的，凭着自己努力，想赚多少都可以。

但现实非常残酷，没有给我一个好的长相和好的口才，既然不行，就只能另寻出路，最终我发现干网络营销，比干销售更牛逼，更先进。

而我只需要写一篇文章，或者发一条短信就可以让别人轻松的下单，而且从来都是先给钱，再

发货的，别人还没有什么意见，并且产品还能帮助到别人，
有很多时候，还收获很多徒弟的感恩，这样的模式太完美了，完全是扬长避短，就我所知的，
干网络营销，其实最适合身体有缺陷的人干，

比如，瞎子，残废，毁容的，不能下床的，心灵障碍的，或者癌症患者，甚至精神病人，其实都可以干网络营销，只需会打字，会学习，会听话，就行了。

而你是普通人，你更能干，我认为，网络营销这个行业完全是为懒人量身定制的创富路线，非常适合传统老板，宝妈，家庭煮夫，白领，业余工人，打工仔。

网络营销也比较容易学，主要是动脑子，即使盲人，残废，只要有脑子就能创造奇迹，网络营销全是思维，主要是对自己的脑袋升级，认知升级，自己拥有创造财富的思维。

比如，以前我压根不知道钱从哪里去赚来，学了网络营销，我就知道，只要哪里有问题，哪里就有商机，哪里有痛苦，哪里有商机，并且痛点越大越明显，商机越大，还有就是帮人节省时间，节省金钱均可以赚钱。

你身体很胖，你很痛苦，你需要减肥，于是卖减肥产品的都赚钱。

你爱美，你很毁容了，你想整容，重新生活，于是整形医院都赚钱。

你烟瘾很大，但生病了，无法抽烟，但是你又戒不掉烟，于是给你提供零戒烟方案很赚钱。

等等……一切有痛苦的事情，均可赚钱，哦，原来金钱无处不在，只要靠思维想想，身边全部都是可以赚钱的事情。

互联网营销的境界越高，赚钱越多，新人想赚钱，从零开始学习网络营销即可，整个互联网我们这一代人，基本玩的非常溜，什么微信，微博，博客，抖音，头条，自媒体，短视频，没有不会使用的。

互联网现有的工具很多，稍微你懂点网络营销赚钱思维，你就可以选择一个工具和一个平台开始干了。

比如，快手抖音赚钱现在非常火爆，模式非常简单，就是分享短视频。

短视频如何做？

看你做什么类型，这里不重复说，去看我以前的抖音系列文章，短视频赚钱模式。

主要赚钱公式是：内容+工具+分享=粉丝+变现=财富

内容：内容是由你的脑袋产生，你的脑袋产生不了，没有关系啊，你去网上百度里找找，你想要的任何内容都已经存在互联网里，你只要把内容重新排列组合一下，就是创新，就是你DIY的特色内容。

工具：视频制作工具，手机app里下载，大把大把的，这个你自己随便找免费的使用即可，完全不花钱。

分享：把你制作好的短视频，坚持每天分享到互联网自媒体平台即可。

粉丝：做好上面三步，你就可以获得粉丝。

变现：当你有很多粉丝的时候，就可以进行商业变现，卖广告，卖产品，卖服务，等等模式均可盈利。

财富：这么一套操作下来，你就能够空手创造财富，重要的是你什么都不需要投入，就是投入时间而已，最后就可以积累财富。

虽然，经过我的描述，你觉得，哇，这么简单，好像自己，马上可以动手回去干了，那你就大错特错了。

即使你听懂了，知道操作思路了，但你不知道操作细节哦，你还是无法执行的。

引流

为什么呢？

比如，如何给你的抖音账号定位，如何给你的抖音增加粉丝，如何给你内容进行策划，如何正

确分享，在什么时辰分享更多人看，粉丝怎么维护，怎么运营，怎么养熟，怎么变现，变现用什么话术，有什么成交文案可以借鉴，哈哈
这些你一无所知，所以你需要学习这些，很多事情都是这样的，你看似很近，可以触及，但你仍然需要很努力才能做到。

6107

“黑暗丛林创业时代，只有他们的职业依然能够轻松赚钱” 1

1日 “你想好了吗？”

到底该何处何从？

代理制微商集体迷失……

直营微商时刻涉险……

大平台流量暴跌……

线下实体店投资高企……

在这个黑暗丛林创业时代，仿佛所有的赚钱路线都被堵死

但是还有一束光照进来，这是个体逆袭的“窄门”

营销只能从体验中学习，以往我不断演示的各种营销技术，比如，软文营销，序列式营销，发售式营销，自明星营销，自媒体营销，框架营销，克亚营销，空手套白狼，杠杆借力，利润腾挪，多米诺营销，销售信营销……等等。

总共演示了 30 多种，这些营销技术你没用心你是发现不了的，这些技术就潜藏是在公众号里，向你展示的所有内容里。

如果你能反复研究我的每一篇文章，并且可以模仿到 95%相似，你基本上就得到我的 80%的真传，而剩下的 5%是模仿不了的，那是个人特色，这个 5%你用你自己的特色去补充，而还有 20%的真传是需要悟性的，悟到多少人性就得到多少。

记得电影《倚天屠龙记》的片段吗？

赵敏带着玄冥二老进攻武当时，武当差点灭门，恰好赶上张无忌救场，但张无忌以前欠赵敏三个要求，

而遇到玄冥二老两大顶级武功高手，虽然张无忌此时武功非常牛，但赵敏的两个条件就把张无忌的优势给灭了，

第一个条件，就是不许他用九阳神功。

第二个条件，就是不许他用乾坤大挪移。

这时张无忌傻眼了，那自己不是没有武功了吗？灵机一动，现学现卖，让张三丰教他太极拳，结果张无忌轻松打趴了玄冥二老。

就像张三丰教了万千弟子太极拳，其中只有七个主要的徒弟太极拳登峰造极，号称“武当七侠”

其它的弟子水平都是一般般，而张无忌是神来之笔，缘分使然。

张无忌的太极拳之所以比“武当七侠”的太极拳更厉害，有两个主要原因：

第一，张无忌有“九阳神功”作为练武铺垫，内功深厚。

第二，张无忌从小就开始对抗“玄冥神掌”，积累经验。

所以，本来就牛的人结合上我的营销方法，就会牛上加牛，本身，什么积累没有，内功没有，即使你真的学会了我的东西，你也无法发挥出它的真正威力。

学营销和学武功是一样的，除了每天要练习，还要不断的杂交其他武功，这样你的功力才能大增，当你自己练变百家的武功，自己再创造出的武功，真正属于你，你自己创造的过程，谁也无法帮你，需要自悟。

引流

我们知道杨过，他一生学了很多武功，蛤蟆功，弹指神通，九阴真经，打狗棒法，玄铁剑法等等，但这些不是他自己的成名绝技，一提这些功夫，别人只会先想到，东邪西毒，南帝北丐， 独孤求败，而杨过顶多算是个传人，不是宗师。

而晚期，杨过自己独创了《黯然销魂掌》成为了他的代表功夫，只要他使用这种功夫，别人就知道这是杨过的功夫，这才能奠定他的宗师地位。

学营销过程一样，我自己也是不断的在杂交营销技术，学了互联网里目前国内外几乎牛逼的大师，直到我自己悟出了《易道营销》，我才真正的融会贯通了。

互联网上最赚钱的都有哪些人呢？我们从个体分析，排除公司，主要赚钱的有以下六种人。

- 第一，娱乐明星
- 第二，行业专家
- 第三，网络红人
- 第四，电商达人
- 第五，游戏达人
- 第六，社交达人

这六种人有什么共同特征呢，就是都是拥有粉丝的人，既然知道以上六种人可以赚钱，那么你只要成为以上六种人之一，便能在互联网赚钱领域混了。

无论是哪种人，他们的商业模式都差不多，本质都是粉丝经济模式，IP 变现模式，表现形式是通过打造自媒体吸粉做营销。

而自媒体的表现形式，主要靠内容创富，向互联网提供有价值的内容，财富自然就创造了，自媒体主要通过，图片，音频，文字，视频，短视频，电影等形式去分享，从而获得海量粉丝，进行商业化变现，粉丝就是你的客户。

我认为，可以根据自己的喜爱及擅长领域去进军互联网，行业专家是最容易进入的领域。

6103

“赤裸的真相，90%网赚新手失败的底层逻辑” 14日 "最近分享了不少日

赚千元的网络项目，今天咱就不分享项目了，天天吃干货容易噎死，蔬菜和肉食搭配吃，我觉得更有营养。

第一，要么提供一个赚钱的机会

第二，要么解决一个赚钱的难题

提供赚钱机会是外，解决赚钱难题是内，内外兼修才算真正的赚钱之道。

我们所有遇见的问题，不是外在的，就是内在的，而我认为内在的问题占 90%，外在的其实只有 10%，而我们通常的成功在网上赚钱的人有一个共同点。

把握了外在的 10%里面的 1%的赚钱机会，解决了 90%的内在问题，内在问题很多是项目操作人自身的问题，而自身的问题又包括下面几种：

- 第一，资金问题
- 第二，能力问题
- 第三，执行问题
- 第四，心理问题

如果我们很好的解决四个内在性问题，也就不存在问题，据我所观察，大多数人不赚钱都是心理问题。

引流

心理问题其实是一种心灵病态，当心灵处于病态的时候，会影响一个人的决策，从而让人失去判断力。

心理问题，需要靠治愈心灵，心灵治愈有两种方法

第一，自然疗愈法

(让心灵与世界融合，如一境界)大多数心理病都可以通过自然疗愈法治好。

第二，外力刺激法

特殊心理病的治疗方法，比如，有的人总是觉得有人要害他，这种是猜疑心理病，严重者会把任何人当成假想敌，这种情况需要强刺激，才能让他恢复正常。

比如，有人不断地被网上的人坑，然后突然有人不坑他了，还帮他赚钱了，他就受刺激会马上好了，如果没有，他继续犯病。

当然，还有其他的问题，我也一起说说，如果不幸被我说中了，证明我确实有帮您的可能，我建议你加入网赚星球，或许会得到我的帮助。

很多朋友在互联网折腾了半个月，一个月，半年，一年，甚至几年，最后还是不赚钱，什么原因呢？

第一，没有方向

比如，前面是个死胡同，你再怎么折腾都是没有结果的，这个时候你要懂的调整方向。

第二，没有方法

比如，成功绝非偶然，赚钱一定有方法的，我们开车需要考驾照，我们学厨师需要师傅带，唯独搞互联网很多伙伴选择自学成才，自我摸索成功率不到万分之一，

况且你也没有那么幸运，成为那万分之一的人，摸索等于走弯路，走弯路等于浪费时间，浪费时间就是浪费金钱，你在互联网上折腾几个月没有结果，成本非常大，你可以去算算。

第三，没有执行

很多伙伴，有了方向有了方法，但是可能因为各种事情耽误了，要么很忙忘了执行，要么执行的少，这样也是没有结果的，

你需要怎么办呢？列个计划，每天严格的按计划执行。

大多数人都是死在执行的路上，不做计划，打开电脑就是乱看，一会被这个吸引，一会被那个吸引，一天过去了，回过头发现自己什么都没有干。

第四，没有总结

当我们有方向，有方法，又执行了，肯定还是会遇到问题，遇到问题不可怕，可怕的是遇到问题不会总结经验，

比如，做百度贴吧推广，我们发帖子肯定会被删，一次被删正常，十次被删正常，但是如果你执行了 100 次还是被删，就是方法有问题，你就要看看是不是你的标题有违规，或者内容出现敏感词。

如何彻底解决这些问题？

第一，找到方向

第二，确定方法

第三，狠狠执行

第四，不断总结

其实，很多时候，前面两部我都帮助大家做了，大家只需要去狠狠地执行，就能赚钱，然后总结出自己的赚钱经验和模式，以后都可以为你所用，套公式一样就行了。

引流

但是，很多人就是执行这一关都过不去，也就很难赚钱了。

切忌，除了上面说的，作为小白一定要去精通一种推广方法，否则你就会成为“万事通”，什么是万事通，就是你什么都会。

贴吧营销，会
论坛营销，会
软文营销，会
微信营销，会
社群营销，会
.....

一说，你几乎啥都会，但是就是不赚钱，这个人就是“万事通”，哈哈。

其实，你虽然是万事通，但是你知不知道，你才刚刚入门，只不过是网赚小白。

过去，我也曾经陷入这种万事通的境地，就是自我感觉良好，什么都懂，但就是不赚钱。

也许，你真的被我不幸说中了！

能够有机会认识到自己的不足，说明你还是很幸运的，也有机会可以再进一步，万事通的成长空间其实非常大，只要稍微努力一下，万事通就能成为赚钱通！

6099

“为什么互联网能够赚钱呢？” 14 日

"马斯克说 “如果有些事对

你来说非常重要，即使所有人都反对你，你也应该坚持下去。”

你可能觉得我很傻，为什么把自己掌握的互联网赚钱信息通通免费分享出去，一句话，分享越多，收获越多。

我认为互联网赚钱是未来的一种必然趋势，学习互联网赚钱对你来说应该是非常重要的，所以我的分享就对你产生了价值，有价值我就开心，因为有可能帮到你，

分享也是对我自己知识的一种有效管理，释放大脑的储存压力，很多信息都储存在大脑里会给我们大脑增加负荷量，

另外我认为，知识在你脑里，并不属于你，只有你写得出，讲的出的东西才算真正属于你，真的懂了，你是可以用自己的文字或语言表达出来的，如果刚好给你看见了，那是我们的缘分，毫无功劳可言。

昨天，我分享过什么是互联网赚钱，今天继续围绕互联网赚钱脉络展开，我总结了 100 个关于互联网赚钱的问题，今天是第 2 个问题，相信这些问题都是你研究互联网赚钱领域最想得道的信息。

为什么互联网能够赚钱呢？

答案非常简单，是由于互联网世界和现实世界不同步，让互联网里产生了能量差和信息差，所以互联网能够赚钱。

简单一句话理解，就是“你不知道，我知道，我便能对你产生能量差和信息差”

由于现阶段我们的互联网发展程度逐渐成熟，普遍的人都了解掌握了互联网的基本使用方法，趋势是“信息差逐渐缩小，能量差还是红利”

现在的互联网想靠信息差赚钱越来越困难，全靠抢，你知道的，别人也知道，互联网百度一下都能够查出来，但是能量差商机是巨大的，不需要抢。

因为能量差距全靠你自己开悟，你悟到什么境界就具备多少能量，所以，那些比你更有能量的人，往往你会为了获取他开悟到的能量境界而买单，这样别人就能获利。

我们来看下面这张意识能量图

图中演示能量如果在 200 以下为阴，就是负能量人群，如果在 200 以上为阳，就是正能量人

群。

心生意识能量，一念天堂，一念地狱，我们既可以开悟成神，也可以堕落成魔，万物的演变规律是负阴而抱阳，所以人都喜欢拥抱正能量的感觉，逃离负能量感觉。

我们可以自己判断下自己所处的能量场，当你鼓起勇气去学习互联网赚钱的时候，你就获得真实的力量，生产力的开始，你便有了往高能量境界走的机会。

当然，我说过互联网是自然的仿生态系统，既然有自然属性就很好办了，自然界的生命由灵和物组成，灵又分为高灵，中灵，低灵，物，分为，构成物质的基本元素金木水火土，人物，动物，植物，细菌等。

我们再看一下生命思维图，帮助你更好的建立互联网赚钱系统思维

玩互联网更多的是玩一种思维，培养我们的世界观，人生观，价值观，都对我们在互联网赚钱有着非常重要的意义，惊人的发现，人们总是会跟我们自己三观相符合的思想来买单。

世界观，世界是什么样子？

人生观，你想成为一个什么样的人？

价值观，对你来说什么更重要？

《元灵心经》里面有句话，“一体生二相，二相为阴阳，阴阳幻化生气灵，气灵相感而有形。”道家世界观认为，气和灵组成了万事万物，道家把一切能量状态称为气，把一切信息状态称为灵。佛家世界观认为，光和音组成了万事万物，佛家把一切能量状态成为光，把一切信息状态称为音。

整个宇宙发展规律，就是能量的变化被记录成了信息，信息的记录和传递需要能量来支撑，万事万物都是由能量和信息组成。

金，是指金星影响地球的能量，特征是义，在人体是指肺

木，是指木星影响地球的能量，特征是仁，在人体是指肝

水，是指水星影响地球的能量，特征是智，在人体是指肾

土，是指土星影响地球的能量，特征是信，在人体是指脾

火，是指火星影响地球的能量，特征是礼，在人体是指心

除此之外，五行的相生相克，五个形态的能量相互作用影响着地球生命的生灭枯荣，一切事物都遵循生长收藏，生老病死，人从生到死，都只是为了记录基因状态，传递基因信息。

比如我自己的生命体出生时辰是属于大林木命，属于木星能量主导我的生命，木的性格属性是仁，水生木，木喜水，水主智，所以棋人喜欢和智慧的人做朋友。

而木多亦生火，所以我的体质容易上火，所以需要金克木，让我生命体达到平衡，所以木属性的人，赚钱是必须要做的一件事，不为别的，就是为了获得金能量克制多余的木能量。

而木少呢，说明水少，水少就会出现智慧低或者没有智慧的毛病，所以属木的人呢，木多只是上上火，多赚钱就可以解决问题，而木少呢，就要多学习多读书，开启智慧，木命天生的仁爱，是好命人，只需要慎防做事“妇人之仁”。

根据能量去分析，其实什么事情都很好理解，并且是很好玩的，又比如，为什么地球移民是火星最适合呢？而不是其他星球呢？

假如我们不懂科学，我们一样可以判断，火星能量特征是“礼”，有礼，就是热情，好客的意思，所以你去火星，火星人是热情欢迎你的，哈哈。

这就是自然生命的一种思维方式，适应互联网的未来，一旦你学会了，你就知道怎么做决定更好，如何做对事物的发展更有利。

相生是指这一事物对另一事物有促进、助长和资生的作用

相克是指这一事物对另一事物的生长和功能具有抑制和制约的作用。

相生和相克是自然界普遍存在的正常现象。无生则发育无由，无制则亢而为害。两者都很重要，不要觉得相生就好，相克就不好。巨人症就是生长缺少克制的病例。

相生相克，是不可分割的两个方面。没有生就没有事物的发生和成长进化；没有克，就不能保持事物发展变化的平衡与协调。

追溯事物的本源，掌握更多宇宙生存法则，观天之道，执天之行，我们自然就找到属于自己的创业方向了。

6095

“网赚精准引流的核心操作思维” 12日

"哈喽，大家好，今天的文

章是想给大家分享网赚做流量的核心思路：分享价值，创造价值！

为什么要说它是做网赚精准引流的核心思维呢？

可能很多老手朋友都知道这个思路，但我们发现还有很多朋友仍然不理解！

昨天就有一个同学说：

我之前都是主动引流，主动去加别人，被动引流太费神了；

又不是自媒体，公众号我也没时间去写，再说也写不好；

生产内容做诱饵不花时间么；

花了时间还不一定有效果，要花好多时间去熬

引流

这是一位很认可我们团队的同学，我们每次在群里面发直播课程学习的时候，他都会积极的回应，打“1”

也听了我们不少的直播课程，但是他的问题是生产内容好难，我什么都不会，我害怕文章没人看，我害怕做了没有效果等等

他之前还一直尝试的主动去加别人，但是这样操作毫无疑问不仅很累并且是没有结果的，为什么呢？

互联网推广主要有三个思维：

传统推广：找平台，发广告

逆向推广：找平台，传递价值

做流量的核心思路：分享价值，创造价值

如果你现在的推广方式还处于传统推广，做的时候只会很累，并且带来的回报还很低，因为没有人愿意看你的广告，就算你的东西再好，别人都不认识你，又怎么会相信你呢？

我再列举几个生活例子：

我们在生活中，会发现线下销售都很累，因为他们是求着客户买单，每天都是追着客户跑；恋人也是这样，假如你喜欢上一个人，然后去不停的追的话，即使最后追到手了，也会特别的累；

同样的，有的人做事很凌乱，天天在打乱仗，有的人做事很有分寸，每天都规划的井井有条；那是因为不懂框架，做销售的不知道，怎么去勾引客户，让客户来追着买，这样才能轻松赚钱；找对象的，不知道怎么吸引心上人，导致越追越引起对方的反感；

做事也是，没有一个做事的框架，就会像无头苍蝇一样，到处乱窜，而一无所获；

这里我们如果学会框架营销的话，不管做什么，都有一套自己的框架，那么赚钱会很容易，生活也会很幸福。

学会了框架营销，把客户都放到自己的框里面来，那么客户就会跟着我们走。

想要追一个女孩子，把这个女孩子，先放到自己的框里面来，通过吸引的方式，让这个女孩主

动喜欢上自己，那么在一起就易如反掌了。

任何事之前，先想好怎么去做，把一天的时间规划，在早上就列出来，这样什么时间去做什么事，就会很有条理性了；

2

那么说了这么多，具体怎么做呢？

有同学会问：老师，我还是不会生产内容，创造价值

凡是有方法，思路决定出路，口袋决定脑袋；

比如你说你是卖资料的，你手上有大把的资料，你可以拿一部分分享出去，让用户看免费的，付费的卖不出去，免费的总有人要吧；

那免费的到哪些平台去送呢？

比如微信、抖音、视频平台都有你想要的客户资源；

微信要写文章，抖音要发视频，我啥都不会怎么办呢？

就说写作吧，我们有很多同学一开始还不敢写，觉得自己的文笔一般，怎么可能会火起来，甚至能赚到钱呢？

但是你要知道很多内容根本用不着你写，我们直接借鉴别人的，拿来修改修改就可以了。

比如你和你的同行都是一样，卖资料的，你把他的内容搜集过来看看，然后把微信号改成你的就可以了。

有的同学又会问，一模一样的平台发布审核不通过，那怎么弄呢？

兄弟，互联网上那么多伪原创工具，拿来用啊；

引流

我害怕写的文章没有人看怎么弄？

凡是有方法，你要思考什么人可能会看你的文章，他们怎么才能搜索到你的文章？并且要相信自己，树立起坚定地信念，有些事情只要你按照正确的方法去做，就一定会有结果，就像是在肥沃土壤种的瓜，就一定会长出饱满的硕果，而不是在贫瘠的地方，即使辛勤耕耘，最后也都白白辛苦！

还有同学做公众号，做微信搜一搜引流，没多久还出现了百万爆文，给他的公众号增长了上万粉丝。

所以我们要明白，创造价值，根本没那么多弯弯绕，只要你敢写，就有人敢看；

包括想拍短视频，想做直播的朋友，想拍视频赚钱也是一样，只要记住一句话：只要你敢拍，就有人敢看。

想去干什么立马去干，只有在干的过程中去学习，才能够真正高速的成长起来。

并且要记住现在做互联网推广的核心思路：分享价值，创造价值！

6091

“分享 2 个网络上比较暴利冷门的项目 你也可以闷声发大财”

年 14 日 “偏门应该是一个中性词，心思正的人捞的是偏财，心眼坏的人捞的是歪财。就像歪点子一样，一念天堂、一念地狱，关键在于你的选择，而且你还要深谙整个游戏规则，在更高的格局来操作一个项目。

那这样赚的钱，虽然对于一些人来说你不厚道，但对于你来说，因为你比他们更聪明，聪明人就应该先富起来。

就像很早之前，我家附近的一个职业介绍所（中介），因为靠近劳力市场，所以每天都会有很

多人来找工作，每个想找工作的人来都要交 100 块钱中介费承诺帮你找到满意的工作，不满意退钱，不想退钱一直帮你找，找到你满意为止。

以前不懂里面的套路，后来才知道，这真是稳赚不赔的好生意。

一天有 20 个人来交钱，你得提供你的身份证复印件、照片。这全套下来再交 20 块钱，这 20 个人的资料整理好之后，中介告诉他们认识某个公司老总，可以安排工作，每人再交 10 块钱车费，统一带到公司。中介再口头说说，只要是表现不太差都能应聘上的然后又教一大推面试时怎么做怎么说，一趟下来，能有几个人合格。不合格的人中介继续换个公司带你面试去。而实际情况是，中介根本不需要认识公司里面的人带一大批人去肯定能有几个被招上，一趟下来，中介赚上千块还不费劲。

这就是偏门思维的问题，有人利用信息差，利用资源整合的优势做一些别人做不了的生意，一样能赚钱。

学会利用偏门的思维，坐在家里也是可以赚钱的。

比如竞拍上海车牌，都知道一个车牌被炒到十几万，可几十万人去抢车牌，就像中大奖一样，还真的有狗屎运。

那如果有人能够提供软件，能够提供单子，你只需要有一台电脑，有网络在规定的时间内，按照规定的要求，在一个小时的竞拍时间里只出 5 分钟的力，抢到一副车牌，就赚几千块，这样的生意能做吗？

当然能做了，以前小米的饥饿营销就已经深入人心了，后来各种抢单神器层出不穷。产业链的每个人都赚了，只不过小米再赚钱也不是暴利生意，而抢车牌，很暴利的。

下面就来跟大家聊聊几个网络上比较暴利冷门赚钱项目。

出售男女性别检测试纸

项目介绍：

随着时代的发展，中国的封建思想已经被冲淡了许多，但是在偏远地区，重男轻女的思想依旧根深蒂固，很多人都希望提前知道孩子是男是女，虽说新时代对男女宝宝的性别没有那么在意了，但是准爸爸妈妈们还是会对未出生的孩子的性别有一定的好奇心。很多宝妈宝爸都对宝宝的性别很好奇，但是又不能去医院查看这就给不法分子可乘之机：通过网络售卖性别检测试纸。

项目具体操作：

这批人的流程大致是这样的，找专门进行粉丝交易的人群，买一些宝妈粉，然后通过话术勾起宝妈们对孩子性别的好奇从而诱导宝妈们购买几十块钱的试纸从很多的母婴 APP 上都能找到相关的帖子，而且进来的几乎都是买过试纸的。

而且试纸成本很低，基本可以忽略，卖出去的价格也不至于高的离谱。

所以很多人愿意花这个钱，测试不准损失也不大，要是测试的准就皆大欢喜了，如果试纸那么口碑就出来了，复购率很高。

再说是男是女在受孕的那一该就决定了，只是图一个心理安慰而已。

概率都是一半一半的，因此这绝对是一门暴利的，只赚不赔的生意。

如此暴利之下就催生了一批铤而走险的代理。

提醒，性别检测违法，不管是男是女都是生命嘛，可能这就是利用别人的心理捞上点歪财吧。

远程出租电脑

项目介绍：

远程电脑出租，这个项目不知道有多少朋友听说过，估计按照大多数朋友的认识这个电脑出租市场本就不大，远程电脑出租更不现实了，其实我也是这样想。

但是，现实中就是有这么一群人，在搞“远程电脑出租”这个项目而且貌似也赚了不少钱，我

们先从淘宝上搜索一下，还真有不少搞这个项目的人，而且销量还真不少。卖家提供的远程电脑出租，一般参数如下：

所以，看到这个配置，你们猜他们搞这个项目是针对什么人群呢。根据淘宝上商品的介绍，我们知道一般是很多人租来用来玩游戏。而店铺在详情介绍页面确实有大量的游戏介绍，各种各样的游戏都可以在对方的电脑上流畅运行。卖家在商品介绍上写着一天低至十元，那就很奇怪了，一天仅仅需要十块钱，能够赚钱吗？

然后我就想起了某些技术，他们一定是用的 VMware。然后几台服务器就可以虚拟出 250 台电脑，然后虚拟桌面，全部都可以同时登陆的……嗯，以上是比较低端的应用了。还有一些高端一些的比如设定为渲染主机，供一些做特效或者视频的客户租用。很多人用自己的电脑做特效渲染起来特别慢而且会损伤硬盘，但是租用渲染主机的话原本需要两三天的工作或许只需要几个小时就做完了。卖家的收益如何呢，任选其中一家，月销量就有 23 万多，也就是说流水也有 23 万多……可以说，这个项目还是不错的，不过，显然搞这个项目需要一定的资本和技术支持。所以这个项目似乎并不适合大多数人操作。

6074

“0 成本就能玩转的闲鱼赚钱项目 新手操作也很容易就上手” 26 日 "

最近突然玩闲鱼赚钱的人多了起来，好多人都在培训闲鱼，估计也是这群人推波助澜吧。那么通过闲鱼赚钱到底行不行呢？

行肯定是行的，但并没有市面上做培训的人吹得那么玄乎，其实认真看下今天给大家推荐的这篇文章就够了，值你付费几千元的课程价值。

闲鱼的玩法还是很多的，也分享过相关文章，它既可以在上面卖货，也可以在上面引流，而且它的门槛比较低，操作起来上手也比较快，很适合新手，可以把它当作一个副业来玩。

现在市面上做闲鱼培训的人很多，因为它做好了确实能赚钱，而且很容易就上手。

但是大家面对这种事情还是要理智一些，任何项目都是这样的，无论多简单，仍然有人不赚钱，别看见一些赚钱的事就激动，这样大概率会被割韭菜。

首先说说之前很火的免费送玩法，免费送的东西，很多人总是很喜欢，你要知道在闲鱼上买东西的都是一群什么样的人，都是寻求性价比超高的产品，当然这个词说的比较委婉，说白了，就是一群喜欢买便宜货的人。

那个时候做免费送，赚得主要是运费，运费 12 元，说是什么电子产品，可能最后收到的是一个耳机，某多多上面 5 块包邮，净赚 7 元，苍蝇再小也是肉嘛哈哈，做得好的一个月也能赚大几千。

闲鱼是一个神奇的地方，很多淘宝上面找不到的产品，在闲鱼上能找到，而且耐心寻找，真的是能淘到好货的，比较二手产品的溢价是很大的，我们工作室几十台手机，都是在闲鱼上面淘的，节省了很多的成本。

从项目角度分析，闲鱼项目的优点很多：

- 1、设备要求低，有手机就可以做，毕竟现在是移动互联网时代；
- 2、不需要全职操作，利用空闲时间就可以做，有时间可以放大优化就会收入更多，很符合副业刚需；
- 3、投入成本低，做无货源模式，除了要压资金，其他方面几乎是零成本。

为什么我要在前面说这么多，有的人说干就完了，结果一顿操作猛如虎结果一单都出不了，为啥谁都可以做的闲鱼，有人就可以出单，有的人就出不了，因为细节决定成败。

闲鱼号，一个人可以注册 3 个支付宝，每个支付宝对应一个闲鱼号，新手操作 1-3 个足够了。没有必要去市场上买账号，用亲戚的就可以，不需要专门买，买的账号质量很差，稍有不慎就被封永久。

闲鱼的基础权重，跟芝麻信用分相关：

550-600 就表示信用中等

600-650 就表示信用良好

650-700 就表示信用优秀

700-950 就表示信用极好

还有就是尽量把基础资料完善，因为资料完整度达到 100% 的话，会增加账号的权重

至于市面上常说的养号，我并不清楚，可能就是一些做培训的人说的吧，搞一些玄而又玄的东西，让你学了之后觉得，还好参加了培训，不然就走了歪路，反正我们的闲鱼号都没有养，直接上架产品操作的，如果你觉得养号很有必要的话，那么养一养也没有关系。无非就是在闲鱼上买买东西，和其他人互动，点赞，收藏，关注，留言，进鱼塘等等。

如果是做无货源的模式，选品很重要，千万不要去卖需要授权的名牌或者假货，不然封号没商量。

选品渠道：如果你有自己的货源渠道，可以大力推自己的货，如果你想简单点，那么可以直接在淘宝、拼多多、1688、义乌购上面找货源。

选品标准：没有太复杂的售后，复购率强的产品，需求旺盛，还有避免假货和侵权。

闲鱼的玩法是非常多的，我大致总结了以下几个：

- 1、免费送玩法
- 2、逛同城玩法
- 3、一件代发玩法
- 4、淘宝客玩法
- 5、其他引流变现玩法

如果产品选好了，那么就是提升权重，优化细节的时候，同行是最好的老师，看看闲鱼上做得好的同行，他们是怎么写文案的，我们可以借鉴过来。

我们可以通过关键词来优化文案，比方说你搜索一个“裙子”，那么会出现一个 10 个关键词的下拉框，我们在写标题的时候，就围绕着这 10 个关键词来写就行。这样客户通过搜索关键词，大概率会搜索到我们的产品。

从图片方面优化就是第一张图在淘宝上找同产品的买家秀，这样更加真实，第二种图放跟淘宝的价格对比图，第三张图可以是描述图。

产品上架之后，三天都没有出单，也没有人咨询的话，那么这个产品就可以下架了，重新换其他的产品上架，还有就是，发布的产品一定要同步鱼塘，那种垂直产品的鱼塘，可以获取更多的曝光。

闲鱼是一个前期选品上架很累的活，但是一旦测试出来了一些爆款产品，就够吃了，后面就轻松多了，我们一个员工操作四个闲鱼号，除去工资，一个员工每个月能带来一万二左右的收益。关于闲鱼引流这一块，既可以卖货引流，类似淘宝的引流玩法，也可以通过发布产品的方式，一般我们会在图片上留联系方式，闲鱼对图片的检测不是太严格。

基本上无货源的玩法就是这么些，细节决定成败。

6072

“分享几个线下赚钱项目！投资 2000 摆地摊也能发财” 9 日

"今天我给朋友说下我创业第一桶金，我的赚钱的方法都是看得见摸得着的，不是网上那些虚拟项目，说的时候让你热血沸腾，但做起来却很难。

第一个项目：娃娃机

我刚毕业的时候也在找工作，一个月 3000 块钱的工资，月休 4 天累死累活，干了一年后我就决定辞职创业，干的第一个项目就是娃娃机。

投了 3 万块钱，结果效果出乎意料，第一个月就赚了 1.5 万。

娃娃机主要的是找有人流的场地，费用方面一般场地按平方、或者按机台算，例如说一台设备 800 块一个月，场地有压一付一的，也有压三付一的，看商场情况而定。

现在应该比较难做了。任何行业都是这样的，刚开始赚取，后来一窝蜂，然后辛苦赚不了钱。

第二个项目是：纸巾机

就是这个玩意，可是后来公司卷钱跑路了，投了 1000 多块钱也就没了。但是从这里得出一个道理，就是网赚项目都是扯淡，没有自己实打实看到的利益都是虚的千万不要做。

后来我痛定思痛，也反映了自己，觉得自己是刚开始太顺利结果轻飘飘了。

第三次创业是：一直搞到现在那就是摆地摊。

我觉得大家一听到这个词肯定不屑一顾，觉得摆地摊没有面子而且不赚钱。我也不给大家灌鸡汤，就说几个我做过的产品。

第一个是艺术品花

就是这种玩意，10 块钱批发的，卖 15，年前那一阵去摆大集，只要不是破的坏的，基本上就是卸下来没一会就被抢光了，一天卖 200 件的都是小一点的集市，而且集市一般都是上午，下午去小区门口又是 50 件左右。

第二个就是小乌龟

抖音上很火的，同样也是不到 10 块钱进的货，15 一个，广场步行街卖的同样是非常好。

第三个是锅刷

这玩意 1.5 一个，我卖 5 块钱两个，现在家家户户都是不粘锅，这个玩意很多人喜欢，大集上同样是疯抢。

第四个厨具

这个玩意批发价简直就是白菜价，而且都是混批有大有小的，回来分类，大的卖 2-3 块，小的一元一件，利润大家都能猜到了。

第五：大妈裤子

当然还有许许多多的鞋,百货等等之类的。

但你绝对不知道，在我们北方这种大妈裤子绝对是爆款。

所以说不是赚不到钱，有些你们大家不屑一顾的行业其实利润都是不透明的，当然投资不要太大，刚开始创业基本上投资 2000 就可以了。

人要趁年轻，放下自己的面子赚钱，不要觉得这个丢人那个丢人的，没有学历没有技术。就只有靠自己勤奋努力不怕脏不怕累，如果大家都想在家里躺着分分钟月入多少钱，那我觉得这种人一辈子都赚不到钱。

最后祝各位老板都能发大财!

6022

“草根创业年入百万的店群主流模式 无货源店群是否还有机会” 6 天前

"无货源店群类的项目发展至今虽然已经度过红利期但是平台并没有把路堵死，机会仍在，

想做好店群核心就是要坚持做，再加上从实际操作中获得一些经验，发现哪种方法或者哪个类目更容易出单和盈利，及时转向。

今年是我做淘宝店群的第 5 个年头。当时店群还不叫店群叫“店淘”既“淘宝客店铺”的意思。后来又陆陆续续有一些新的名词比如“无货源淘宝店”“店群”“无库存差价网店”等，其实这些都是现在的“店群项目”。

16 年操作，17 年放大并且开发软件

这几年时间里随着店群行业的发展，有人加入，有人退出。当时跟我同一时期的“软件商”“培训大佬”都已经转型别的行业，而我这人从小学习能力是比较慢的，学习店群到组建团队就已经用了一年的时间，虽然当别人都在转型，而我这边台子才刚刚搭好，肯定不能盲目跟风，所以就这么一路坚持一直深挖店群行业，死磕至今。

并且我一直认定目前淘宝店群是工薪白领快速并且相对简单跨越阶层步入中产的途径之一！

做人做事做店群我目前认为还是逃离不了三重境界，用充满禅机的来讲：

①看山是山；看水是水

②看山不是山；看水不是水

③看山还是山；看水还是水

这句话很多人理解都各不相同，，所以我这里只讲我个人对店群的境界理解。

①看山是山；看水是水

这里对应的是刚开始接触操作店群项目的所有人，刚开始大家只把店群当做一个项目，可以赚钱糊口的互联网项目。看到别人赚钱，理所当然认为自己也能赚钱。

二八定律告诉我们 80%的财务掌握在 20%的人手里，做项目也一样 20%可以做好，80%会因为没办法持续的去坚持做一件事而放弃。

②看山不是山；看水不是水

接下来进入这重境界就要给店群玩家分成两类人，操作店群项目会从这里形成鲜明的分水岭。

第一类人：操作店群项目没赚到钱的，他可能是忍受不住前期操作项目的枯燥乏味；也可能有因为信息差滞后，操作我方法早就失效走了弯路的。

看山不是山；看水不是水，他们会认为所有做店群项目的都是“忽悠”、“割韭菜”所有的数据都是 P 图割韭菜等等。主观的认为店群是赚不到钱的。

第二类人：操作店群项目半年以上，有能力赚到钱并且持续赚钱的（月入过万只是门槛），这类人是幸运的，有正确的信息差和适合操作项目的耐心与坚持。

看山不是山；看水不是水，随着对项目的实操心得和持续深挖，他认为店群不仅仅是一个赚钱的项目，通过自己的努力成立工作室，开了公司，让别人为自己工作。不仅仅要会做项目，还要会管理，做事业。这也是我对目前自己的认知。

③看山还是山；看水还是水

做项目做到这重境界我认为已经上升到一个新的维度了，通过对店群项目的深刻的认知加上多年的实操管理经验，可以同时用高纬度的店群思维布局多个不同项目，实现降维打击！同时盈利。即在其中，又能超脱在外！

以上仅作为个人操作项目几年内的感悟。当然本篇文章作为本人店群**作，总要给各位看官一些实实在在店群干货才对得起大家关注的厚爱。

不得不承认由于店群“门槛低”“出单快”的特性，每年都会新增一大批培训机构，各种五花八门的店群新模式以及黑科技五花八门，眼花缭乱，让刚入行的小白不知如何取舍。

对此我的建议是选择 主流的操作方法。先打好基础，就像你想考一所重点大学之前必须要好好学习小初高的内容是一样的。基础没打好，任何黑科技都是云彩里面盖大厦，空中楼阁而已。那么什么是店群的主流模式？

我认为是店群这几年的发展组成的，淘宝店群作为一个存在 10 年之久的老牌项目。快速发展也就在这几年内分别对应是

①软件时代

通过软件使用淘宝产品关键词大批量采集淘宝数据，过滤上传到淘宝店铺赚取佣金和差价。（学会使用基础的店群软件）

②裂变时代

把一件商品，分裂成多个标题同时上传到淘宝店铺，通过关键词霸屏的方法垄断关键词流量达到出单盈利。（从只知道产品到运营的简单进步）

③村淘模式

淘宝平台本身释放新的流量池，刚开始狼少肉多，无脑模式也可以日入万元！店群同行数量暴增的时代，现进入红海时代。流量红利殆尽。（淘宝给你机会的时候你能第一时间抓住吗？）

④蓝海词时代

平台限制，竞争变大，步入精细化蓝海时代。学会自己选品，制作标题，简单的美工，Shua 单，运营工作，店群玩家逐步成为全能型选手。（目前主流）

以上是我认为的目前店群的主流模式，也是基础模式。一般人通过找一些公开课和简单教程。2-5 天内就可以掌握。

接下来拆分当下淘宝店群圈中热门并且适合操作的 5 种运营模式如下：

①蓝海词方法

蓝海操作作为第一个讲是为了告诉各位看官“蓝海思维”

简单理解为：需求远远大于供应！

放在店群项目中，这种关系可以通过数据显示呈现：

淘宝搜索人气（需求）大于淘宝在线商品数（供应）

我们的标准为：

搜索人气 ÷ 在线商品数 ≥ 2

七日搜索人气大于 2000，在线商品数 100-4000，天猫商城占比小于 60%，支付转化率大于 2%

蓝海词找到以后就可以去淘宝，拼夕夕，1688 等平台寻找跟蓝海词精准匹配的产品，配合上传到自己的店铺即可。

常见的蓝海词玩法有

一、蓝海裂变：

裂变标题中加入蓝海词并且匹配对应产品上传。

二、单/双蓝海模式：

把找到的蓝海词直接插入原来商品标题的前缀或后缀，去除不必要的词组成新的标题，产品上传。

三、全蓝海标题（一标多品）

制作一个由多个蓝海词或者完全由蓝海词组成的标题。去寻找与标题属性相匹配的多个产品，统一改标题上传。

蓝海词方法缺点：前期起店较慢 2-5 天可出首单，需要耐心和执行力。

蓝海词方法优点：店铺访客、订单、权重稳健上升，后期爆发力强，长期稳定。

②全店 Shua 动销方法

Tao 宝店群无法快速获得流量有一大部分原因是因为“动销率”简单来说是我们的店群店铺，每天虽然上架了很多产品，但是因为只有一小部分产品可以被平台展现，大多数商品被淹没，而 Shua 动销的是通过小号把店铺所有的产品模拟真实用户下单一次，**店铺动销率而达到店铺访客的暴增！具体操作步骤下图展示

Shua 动销流程，点击查看大图↑

这位哥哥去年 shua 动销起了 30 家店铺

访客走向

动销店铺例

Shua 动销玩法缺点：易违规封店，需要大额成本垫付，后期不维护容易流量掉队。新手不建议操作。

Shua 动销玩法优点：店铺访客和成交直接起飞状态！

③截留方法

截流店群玩法：相同或者相似的产品利用低廉的价格来截取他人的流量从而达到出单的目的！常见的截流操作方法有：

一、店群同行之间的店铺差价截流：

利用软件或者人工找到同行店铺，提取同行店铺中的爆款产品，定价比同行低上架到自己店铺。产品相同，标题相同，千人千面价格维度相同，价格优势出单！

PS：这里需要注意同行是否埋雷，加了自定义的投诉图片和商标。

二、服饰鞋包截留/爆款截流

常见的为女装和童装比较多，利用同款或者不同平台之间的价格差来截流。比如一件服装，淘宝平台爆款价格为 128，拼夕夕可能仅仅 68 元，只有价格店群店铺出售价格低于 128 高于 68 即可！

PS：服装截流最重要的是图片违规，新手慎入

三、利用淘客 app 来做淘宝客爆款截流

原理是因为最近几年各类淘客 app 宣传力度到位，所以越来越多的人了解到了淘宝购物还能获得淘客佣金，比如 X 生日记，X 象生活，X 源，X 佣联盟等使得很多用户养成了下单前去比对佣金的消费习惯。所以店群玩家可以利用“爆款截流”方法找到这样的产品，然后同纬度下，佣金比例、价格、优惠券要高于被截流的产品。然后通过 Shua 单的方式，让自己店铺的产品排名到前 5 位即可！

PS：寻找产品满足有利润空间，并且淘客 app 销量排序可以轻松的 Shua 到首页！

截流方法缺点：易被同行埋雷违规，爆款图片违规严重，淘客选品相对耗时间。

截流方法优点：店铺进入的流量精准，访客转化率高，相对容易出单！

④直通车整店开车方法

原理：店铺开通直通车后，利用软件批量设置关键词，全店出超低价点击！通过概率来获得商品的展现！5 分钱即可获得一个访客点击！付费成本节约十倍百倍！

要求：店群店铺商品数量 500+，开车的商品主图中不得出现含有“诱导，广告，联系方式、明

星肖像、情趣暴露、明显品牌等”。

效果：同行数据、爆款数据优先。裂变、蓝海数据次之。

实操：目前市场各类店群直通车软件都可以登录并且无脑操作。

店群整店开直通车缺点：统一出价无法指定产品展现，店铺产品少无效果。

店群整店开直通车优点：低价快速获得流量，效果明显，极大概率当天出单，性价比高！

⑤蓝海品产品无货源方法

一、通过生意参谋，抖音飞瓜、快手、小红书、微商等渠道挖掘蓝海产品，找到产品以后去淘宝生意参谋验证蓝海词的方法验证蓝海产品，全网（一般拼夕夕或者阿里 1688）找到低价货源，配合自己制作的蓝海标题上传到自己的店铺，复制到自己店铺，通过简单的 Shua 单破零，利用产品本身的蓝海属性出单！

二、做有门槛的店群（需要资质）比如说食品、农药、医疗、图书店群、

三、高级模式：

同样的方法找到产品，自己拿到产品找专业的团队拍摄主图，根据该产品属性制作独一无二的精美详情页，然后通过简单 Shua 单，好评布局，稳定出单！

蓝海产品无货源缺点：需要掌握一些正规运营知识，选品耗时，成本高。

蓝海产品无货源优点：订单量爆发恐怖！店铺成型后工作越来越轻松。

以上全部内容，全部都是以实操结果为导向！只有你懂得店群的基础操作，然后选择一个自己适合的方向去坚持操作：正确的方向+坚持=成功！

通过店群项目也结识了很多优秀的人，也发现了“优秀”的规律，坚持操作店群半年以上的，大多数人都有能力通过项目月入过万。他们大部分都是单兵作战（夫妻档，兄弟党居多）的收入区间都是 1W-5W。中间 4W 的差距与操作项目技术无关，与勤奋程度有关！个中含义无需解释，店群人最懂！

我个人认为淘宝店群发展如今，没有所谓的“做店技术”，唯有提前一步掌握“信息差”并且立刻执行最为关键！

6057

“通过微信表情包开启懒人躺赚模式”

21 日

"今天就先给大家

先具体介绍其中一种躺赚方式——微信表情包制作。

纯干货，建议先收藏或点在看再继续阅读，以防后面找不到。

一、项目介绍

说起表情包，不管是谁，下到刚会玩手机的小朋友上到年迈八十会玩手机的老太太都会时不时地发个表情包。

大家可能觉得简简单单几个表情包并不能说明什么，但如果是这样的呢？

如果按最低赞赏金额 1 元算，1267 个赞赏就是 1000 多块，如果是 5 块呢？那就是 6000 多。

而且这只是一个新上的表情包，所以赞赏量还是比较低的，做得好的那赞赏收入就是一笔非常可观的收入。

所以，今天主要介绍的项目就是通过“微信表情包”的制作实现躺赚。

但是相信会有许多朋友反应：“太难了，我做不出来表情”。且不说画功如何，如果连基本的工具如 PS、AI、FLASH 等等不会那岂不是更不会画？

其实没那么难!!!

我们做不出像上面的卡通人物的表情包，但是我们可以做文字类的表情包，这些都是比较

简单

为什么说上面这几种表情包比较简单呢？

- 1、不需要绘画能力，单纯的几个字，用鼠标画画就可以画出来了。
- 2、不需要用专业的工具去制作卡通人物，比如上面的柴犬表情，狗狗的照片网上一大堆，实在不行也可以去抖音里截屏制作表情包，再加上几个文字即可。
- 3、制作太过相当简单。

二、详细教程

首先对以上几种表情做一个难易程度排序，纯文字表情包

类似淘宝新店开业，平台是会给流量扶持的，这也就是为什么很多刚开的网店，简单上架几个爆款产品后，就会有生意上门的原因了。

以往在电商平台开店最让人头疼的问题就是“客源”、“货源”，店群采集玩法就完美的解决了“客源”和“货源”这两大难题。

店群是怎么做的？

目前的电商平台很多，淘宝、京东、拼多多等平台都可以用来做店群，模式上也是大同小异，主流的还是淘宝和京东，所以我就以淘宝和京东为例，说说这两个平台在店群操作的上的区别。其实很早我们在薪然网赚论坛上分享过相关内容。

京东秉承着“只卖优质产品”的初衷，近些年给消费者心里建立了“值得信任”的印象，而目前淘宝现有店铺已超过千万家，京东现在只有不到 20 万家，虽然从整体上看，淘宝的流量是高于京东的流量的。

从往年双 11、双 12 的成交额来看，淘宝也并没有把京东甩多远，可京东的店铺为什么就比淘宝少这么多呢？

了解京东平台规则的朋友应该知道，淘宝一直是号称免费开店，而京东现在是付费开店，京东个人拼购店需要缴纳 1 万元押金（可退），个人店一次性收取 6000 元服务费。正是因为这样的门槛，把一些想做电商的朋友拒之门外，大学生创业看到几千上万元的收费，也是心有余悸。

所以做店群，京东的流量固然会比淘宝多，但京东有门槛，淘宝几乎没门槛，淘宝店群比较适合新手，京东店群则更适合操作店群项目的老手，但我个人更建议在京东做店群。

身边的一些做京东店群的朋友，一般是做 5-8 个店铺，如果团队化操作可以做得更多一些，单店的月纯利润一般可以达到 8000-15000 之间，所以做好店群，想要月入几万块钱还是不难实现的。

关于如何选择产品，我有 3 点建议：

- 1、选择产品的时候，一定要选择有“爆款特性”的产品，比如抖音上比较火爆的，或者淘宝上销量比较高的，也可以结合一些平台的搜索指数来进行选品的判断，这样有助于新店更快获得销量。
- 2、新品上架时，记得处理 logo 和品牌名，这些都容易造成侵权和投诉。在描述产品时，避免关键词重复，这类产品描述通常都不利于产品的展示。
- 3、上架后一周内没有销量，没有加购的商品进行替换，这样重复几次后，店铺销量逐渐就会稳定了。

做过淘宝店群的朋友都知道，适当的上新才能获得更多流量，大量的上新也会被平台限制流量，这个机制倒是跟自媒体平台推荐机制很类似。

对于店群还比较陌生的朋友，建议先在淘宝上试着操作，操作成本低，还能逐渐获得收益。

“依附于微信十亿流量的小程序 新人如何跻身小程序的领域”

年 17 日 “小程序这个依附于微信十亿流量的大平台，有着独天得厚的流量优势。且创作成本也比较低，因此近几年来搭建小程序的人越来越多。

许多个人也在跃跃欲试，想要跻身小程序的领域又怕没有回报？那么接下来就和小编一起来了解一下小程序的更多内容。

一、实例：

下图是微商相册小程序，许多在朋友圈活跃的微商如今都转战到了这里。

微商相册内部可以和发动态一样发送图片与文字，像是另一个微商们的”朋友圈“。

并且在每一条动态下方都会有一个选项是“我要分享”，就可以轻松分享到微信好友或者朋友圈，甚至还有更多渠道。

二、小程序的优势

1、开发成本低

要知道开发一个 app 的成本相较于小程序多得多，小程序一般只需要几千元，而 app 则需要大量的财力物力。

并且小程序耗费的时间也大大缩短，而 app 则需要很长的工期才能完成上线。

同时小程序的后期维护，比起 app 的恢复 bug 来讲更加简单且方便。

2、入口多

小程序的入口众多，进入的方式可以通过扫码、好友邀请、搜索、附近等。

另外还可以通过与公众号关联、群发文章中嵌入和公众号彩蛋链接此类的方式。

众多的入口造成的用户裂变，也为小程序的流量优势叠加了又一层。

3、不占内存

小程序不同于 app 需要到专门的软件商店进行下载，也就不会耗费较多的流量的内存空间。因为在小程序的前段代码都是存放微信服务器上的，可以直接在微信内打开，非常方便快捷。而且其样式代码都封装到微信小程序里面，安全性也会更高、更稳定。

三、小程序推广

1、精准推广

我们在之前就有提到过精准客户这个词语，要知道互联网的精准营销是商家、企业都会着重关注的点。

在运营任何一种自媒体之前，根据自身的业务针对的人群来进行用户画像描述是很关键的。

例如实体店线下与客户面对面交流的这个优势，就可以制作相应的活动，吸引用户来使用小程序，之后有需求的时候就可以直接在小程序下单，门店直接配送上门。

2、稳定用户

当用户第一次进入到了小程序的首页，如果小程序的首页简洁明了，能够直观了解到核心的业务功能就能够留住用户。

因此小程序的首页列表需要直观清晰可见、逻辑清楚、分类恰当，图标符合主题，名称简短，让用户能够一目了然。

这样用户群体才有长期的使用率和回头率，做到真正方便快捷的平台才是王道，能够让用户用

了再来就是最基本的运营思路。

3、用户裂变

制定相应的活动，吸引已有用户邀请新用户，产生用户裂变的效果。

在线上最好能够安排客户能积极回复消息，及时解决用户的需求，形成优质服务。

再结合自身产品的优势，不断优化产品、更新换代，两者相结合，潜在用户自然就可以收入囊中。

1) 小程序+微信群

关于社群的运营我们在华夏网赚论坛上已经讲过很多了，有感兴趣的可以查看往期文章，而微信群便是其中的一个大类。

我们都知道微信群是一个精准的用户群和流量池，也可以叫做私域流量池。

我们通过促销活动可以在最短的时间内，筛选用户群体，引流到不同的社群中。

在根据社群成员的不同需求垂直化营销，满足不同的需求。

同时再利用消费者的从众心理，在借此进行多件产品的促销活动。

2) 小程序+全员分销

分销是最有效率的营销手段，因此当把分销体系运用到小程序上就是相结合的成果。

这样就可以将商品的曝光率和传播范围提升一个高度，将范围扩大到朋友圈。

这样就相当于拥有了全民种草机，销量就会开始不断增加。

在加上小程序很强的社交性和易传播的特点，再基于微信的支付系统能够大大地提高转化率。

3) 小程序+公众号

公众号作为一个流量池，小程序就是变现工具，两者现在已经可以无缝跳转和链接。

公众号作为一个“导购”，通过文章为用户提供优质的内容，同时可以利用感情上的通感，让用户有了解的**和代入感。

就像在线下实体店，如果没有导购的主观导向，很多衣服我们或许就不会购买。

当然不仅仅局限于自己的公众号资源，还可以多找到些与自己受众相似和属性相同的公众号来进行推广。

总结：

一个商机来临的时候，人们往往会经历四个阶段：看不到、看不懂、看不起、赶不上。能不能把握时机还要看你积累的资源能不能足以支撑你的野心。所以我们需要充分了解市场，积累人脉，分析其中的价值，没有门道不要急，主要的是能不能找对教会你的人。

6004

“短视频是最大红利 这份视频号的收钱攻略请收下” 年

11日 “近一个月，微信视频号算是被“各路神仙”追捧，似乎不做视频号，已经成为年的一大败笔。

说来惭愧，我到现在还没开通视频号，而我身边几个好友都开通了，也不做知道是否是本人太帅的缘故。

开个玩笑。

仔细回想一下，其实有自己失误地方。底推出视频号之后，没有第一时间去天填写认证信息。当时也恰好赶上要录制课程，没有时间关注过多的信息。等到 底要申请的时候，已经关闭入口了。

但从最近一些好友开通视频号情况看，微信官方并没有完全关闭入口，只是改为内部邀请。

一、视频号开通

我关注的一个朋友，他开通视频号的方式很特别，就是频繁的关注点赞和评论。大概操作了 3 天，就自动开通了视频号。

这个方法适合大部分人，而且没有任何门槛。唯一耗费的是个人的时间。

后面如果官方觉得这个产品不错，是会放开注册的资格。

没有开通视频号的朋友，其实也不用着急，毕竟现在开通之后，大多数人也不知道做什么样内容。

如果知道的话，大部分人的抖音快手都已经做起来了，而不会一股脑追视频号的风口。

对于视频号，其实我本人更愿意把它当做一个内容分发的渠道，你制作的视频内容，可以发到抖音，然后再发到视频号。

以前觉得视频的拍摄难度很高，现在来看，视频的拍摄难度降低了很多。

看过很多知识类账号，美妆类账号都是用手机拍摄。

对于新手小白，视频这一块很友好，只要有一技之长，依旧可以通过平台去放大。

5G 时代时代的到来，让视频传输越来越快，原本一部电影下载需要一个小时，现在 10 几分钟就下完。

传输更快，也会让更多人参与到短视频创业里。

二、图文 VS 短视频形式

之前看一个号主预测，视频号算是腾讯布局短视频领域的最后一张王牌。

这么讲也不无道理，以前推起的微视一直不温不火，毫无存在感。

哪怕朋友圈开通了微视分享渠道，依旧还没有做起来。

加之这次疫情，大部分的用户都涌入到短视频和微博，从抖音官方的公布的数据，日活超过 4 亿，在这段时间，预估抖音的日活至少翻一翻。

其实在我本人就有很大感受，在年前的时候，我取关了两三百个账号。而且其中还是有很多不错的账号，但因为节省时间，我宁愿用搜索代替关注。即使剩下的一百多个账号，我打开频率也很低。

朋友圈的话，我现在打开少了。很多。

既然我都打开少了，而且我还算是一个自媒体的创业者。自然而然，普通用户的打开频率就更低了。

从公众号的打开率就分析出问题。18 年的时候，公众号的平均打开率 5%，当时我负责一个百万粉和一个三十万粉的职场号，打开率也就 6% 左右。后来 19 年，公众号的平均打开率是 2%。

像我们这类写网络赚钱类的账号，打开率相对高点，有 10%~20%。

但随着粉丝量上涨，其实这个数值会逐渐降低。

用户没有打开公众号的习惯，其实是因为长图文的形式，已经没办法吸引住大量的用户。

相比较于看一篇文章需要 5 分钟左右，现在的用户，更愿意把时间投入到 15s 到 1 分钟的短视频。

时间更短，用户的时间更加碎片化，看完一篇的文章的概率相对较低，但看完一个短视频是绰绰有余的。

但，图文依旧没法替代。因为大部分的内容，尤其是知识类的内容，用图文展现的效果是更好的。

一篇文章能涵盖 4、5 个重点，而一个短视频，最多就讲一个点，要不就是一堆技巧。

以学习效果，图文依旧还是最好的展现形式。

三、视频号的运营

只要接触到平台，我的第一反应就是运营，而在网络赚钱领域，更喜欢简单粗暴理解为视频号

赚钱。

其实无论是我们做任何平台，到最后的都是想通过这个平台去获取收益。

不谈运营的方式，就是直接在平台里面引流。

任何平台的引流，在我看来都是比较「投机取巧」的方式，一个平台严格了，可能就会换另一个平台。

而且引流的技术时好时坏，封号降权比比皆是。

视频号引流，一般有两个方案：

一种是不需要发视频；

另一种需要发视频。

1、不发视频

不发视频最简单的方法，就是把名字改为 v 开头，然后到评论区留言。

大致浏览了 10 几个视频，没有看到直接评论微信号。

从评论区的排名可以看到，高赞的排名可以排在首位。但如果没有赞的话，排名是后来居上，即留言之后是排在原先评论的前面。

在操作的过程中，就需要个人在短时间内布局更多视频评论。

每天怼 50~100 个评论，不会愁流量的问题。

有可能玩着玩着，微信就自动给你开通视频的发布功能。

2、发视频

既然设计到发视频，自然得了解自己要做什么样的视频，定位哪个方向，从而去制定内容。

定位也分为人设定位和内容定位。

人设定位，你的人设是严肃的，还是搞笑的，你的状态，你的服装或你样子到底是什么，这个很重要。

我看到一些人的视频，第一眼我就知道他们是什么人设。比如：穿着西装的，一般是老板。

内容定位，你的内容决定关注你的人是什么群体。比如你发的是美妆视频，就会喜欢美妆视频的用户关注你。比如你发的是创业，就会有一些想要创业的人关注你。

在此之前，一定先要明白，你发的内容，一定要跟你的产品相关。

视频号不能当做朋友圈玩，而是把它当做一门生意，用心经营，一样会有收获。

那发视频有几种引流方式。

大概有两种，个人简介页面放微信或在视频的标题下面放公众号的链接

个人简介

视频标题

四、总结

短视频领域算是最大的红利，无论你是想卖货，还是想创业，我认为你都应该开通自己的视频号。而且最好是自己真人出境，不要用图片轮播和别人口播。这样的话，用户对你的信任感会更高。

我今年准备做短视频，打算真人出境，毕竟不出境总感觉缺点什么。最后祝朋友们在短视频领域赚到第一桶金。

“疫情已经到达末期 接下来电商该怎样选品才能更好出单？”

年17日 “武汉将于8号解封。

随着全国各地的复工复产，国内疫情基本上接近尾声。

我们经历了年初没有快递，但是全国都需要物资的黄金时代，也经历了疫情初期疫情周边产品的爆发时代，还经历了湖北不能发货部分能发货的黄金时代。

这三个时期，随便抓住哪个时期，都能小赚一笔。

第一时期，全国封城期间到新年期间，年初我们发快递都是发顺丰，运费清一色的23元运费，产品还没有运费贵，依然每天大把的订单。

第二时期，年后快递恢复正常，疫情周边产品的大爆发。

第三时期，全国除湖北外快递恢复正常，能发湖北的时效。这个可能很多人不懂，简单说，就是你能找到能发湖北的产品，你就可以出单。

而现在我们在第四时期，国内疫情结束。

前两个月，占据淘宝热搜榜的都是口罩，消毒液等等产品。

而现在的热榜基本上已经不见了这些产品，除了口罩还是刚需外，其它产品基本上消失不见。

疫情末期，电商该怎样选品才能更好出单？

所以，这个时候，我们在上疫情周边产品基本上就没有什么效果了。

我们需要布局更远的时效。

春天来了，夏天还会远吗？

看热榜，基本上都是夏天的产品搜索多。

如果我们做季节性的产品。

现在我们可以上夏天的产品了。

服装类，可以上短袖，短裤等等服饰类。

鞋类，可以上凉鞋类，凉鞋可是分很多种啊，高跟，平底，高跟又有细跟，粗跟，坡跟。等等，类型也是有很多的，比如鱼嘴，一字带，镶钻等等。

然后又分**，儿童，婴儿，性别还分男女等等。

所以细分市场永远都有找不完的产品。

而家居类，不知道还有没有人记得去年火遍抖音的晒被子神器，彩漂粉等等，这些都是夏季产品。

季节性产品，我们一定要提前布局，最少要提前1个月，有把握的可以提前一个季度上架。

然后就是店铺优化，如果有做秋冬时效性产品的，现在可以去考虑下架了。

毕竟放店里也没人买。

影响店铺滞销性。

最后就是上图那个热榜第9，是个很好的类目。

汉服类产品是超级火热的，并且这类产品价格波动很大，有的产品很贵，有的很便宜，还是那句话，不同的价格，对应不同的人群。

什么样的价格带都是会有人消费的，我店里就有一款汉服鞋，童款的，一天可以出很多单。

这个产品还是我过年的时候上架的，现在才开始来流量，毕竟是春夏款，冬天没人买。

提前布局，时效到了，单自然也就来了。

春天已经到来，全国各地已经复工，报复性消费即将到来，线下实体店依然不能聚集，所以报复性消费大部分都是在在线上购物。

今年由于疫情原因，互联网将会诞生更多的红利，早入局，早开始。
现在国外疫情依然严重，所以给自己准备一条后路，如果来年，隔离在家，还能有源源不断的收入，那将是多少美好的事情。

前两个月，有人坐吃山空，有人在家一台电脑就能获得收入，这就是差距的开始。

5995

“IT 行业大龄社畜的真实写照”

22 日

"-1-

某年，我有幸加入

了一家互联网公司 B 公司。互联网公司无处不充满了奋斗的精神。以此为背景。

-2- 有一天，有同事跟我说：你发现没，最近老 Y 怎么没加班了

~这不很正常吗?工作效率高就不用加班啊!

-胡说，那你是不懂我们公司，更不懂老 Y。

~为啥?

-我们公司，就没有效率高或效率低的，只要你有精力，就一定有你干不完的工作。

~那老 Y 呢?

-他可是一个连续几个月每天都能工作十几个小时的超长待机骨灰级开发者啊。

~好吧。

IT 行业大龄社畜的真实写照 IT 职场 好文分享 第 1 张

-3- 听他提起，回想起我观察到的老 Y 最近的表现来。

虽然他的工位就在我的右边，但毕竟我自己也到公司没多久，平时基本上都是完成任务，到点下班就走，所以也没怎么注意细节。我突然想起，有那么几天，总是能看到老 Y 接到电话就快速跑开工位。还隐约听到“你是谁谁谁么?请问现在方便么?”“方便方便”的对话，而且一接电话就得十几分钟。

“确实是挺古怪的~”

于是，挑了一个下班后他没有马上就走的日子，我好奇的问起了老 Y 为啥最近没加班?还经常那么匆忙的出去接电话?

老 Y 说，“怎么了，你以为我要找工作?”

我尴尬的说：“没有没有，这可是你说的。不过说实话，确实有点奇怪啊。你平时都是我们的榜样啊，最近的怎么不加班了?”

他接下了话匣子，长叹一口气，慢慢的说：“一言难尽啊!还不是家里有个惹事的熊孩子啊!最近我家熊孩子上三年级没多久，经常惹祸，老师天天告状，我也无可奈何啊。”

-那你老婆呢?毕竟你平时工作这么忙。

-我老婆管不住啊，毕竟是个男孩子。

-可你平时每天都这么忙，回去那么晚，哪里还有时间管孩子?

-就是这个原因啊，以前我们公司不加班还好，而且孩子还小，可以天天陪他玩。但是这几年发展的特别快，尤其是这两年开始实施 996，我基本上已经很少有时间回去带孩子了。我也想着这孩子也逐渐长大了，只要往学校一送，应该就不用管了。可哪晓得，进了小学反而更要管。

-最近他们老师天天打电话告状，说要么是不做作业，要么是上课讲话，要么是下课打架。

-.....

听他这么说，我也长叹一口气说，互联网人苦如狗!

他说，不然还怎么办?还不是得好好工作，为公司创造价值。再说，我这个年纪也不像你们这样的年纪，想跳槽就跳槽。

我说：你口口声声说不像我们这个年纪，但是我看你也不像多大年纪啊。

他说：你多大了？

我说：32岁。

他说：你还如此的年轻，而我比你大了足足五岁。想当年，我也跟你一样，对IT充满了激情，可惜时代发展是如此的迅猛。

-4- 如上文所说，他是一位比我年长五岁的开发者，今年37岁，恰好是个有点尴尬的年纪。十多年前刚参加工作的他，赶上了有一个不错的时机。当他去求职时，IT人才相当匮乏，而他由于在学校获得了一个自考的本科软件工程文凭，他得以加入了一家软件公司。

那是一家依托传统行业背景从事信息化系统开发的软件公司，也是当时许多软件公司的主业。那是一家大概有二十几人的公司，技术负责人并非科班出生，所以对有IT专业背景的老Y特别重视，刻意的培养他，使得老Y很早就能独当一面，成为公司的顶梁柱。大概三年后，技术负责人就离开了公司，才刚刚工作三年的老Y临危受命，成为了该公司的技术负责人。

由于公司业务的飞速发展，老Y也得以跟随公司一起发展，获得了许多有用的IT企业管理经验积累。但是在这家公司呆了6年后，由于家庭的召唤，他选择回到了家乡，并被B公司看上，聘任为技术负责人。

当时公司才十几个人，只有老Y一位开发者，名义上是技术负责人，实际上是光杆司令一个。而当时公司处于刚刚起步的阶段，其实主业并不清晰，而由于有了老Y的加入，使得往互联网方向发展成为一种可能的方向。于是老Y也有了非常明确的工作职责，“快速建站”。

当然，“快速建站”已经是一片红海。对于一家年轻的公司来说，仅靠一位开发者来主营建站业务几乎不太可能，所以公司在主营业务之外，也把域名管理当做一个主营方向。公司囤积了大量的域名，并管理了大量的网站，有了海量的网站资源，就能够做SEO，为某些关键域名引流。而管理这些网站的任务，显然也是由老Y来管理。

再后来，老Y又招聘了其他几位开发者，并组织他们一起来参与了公司后来的一些新产品的开发，并做出了许多不错的产品。

不久之后，公司赶上了一波机遇，使得公司获得了发展的契机。而原有的只有几位开发者的技术部门显然已经不能适应公司发展的需要，对于如何构建一支能够支撑更大业务体量的技术团队，老Y和现有团队成员其实都没有明确的想法，于是老板引入了一位真正的技术总监，并开始了996的征程。

而老Y，则由于职场经历和专业素养的原因，无法成为CTO或技术总监这样的高级管理者，但是公司念及他的贡献，将他任命某重要产品的负责人。

产品的研发过程，有起有伏，但是得益于互联网时代搜索的便捷性，他也能勉强应对产品研发和上线过程中的某些技术问题。但是随着公司的业务快速发展，996已经成为没办法的选择，恰好在这段时间内，由于公司业务的爆发，他的产品经常出问题，使得他的职场地位更加尴尬。然而，他是家庭的支柱和希望，失去工作将给这个小家庭带来严重的经济问题，所以为了能够保住饭碗，他只能牺牲更多的个人时间，用苦劳来证明自己对公司的忠诚。

但是，家庭和事业，就像一个水缸里的两个瓢，你压下了这个，却浮起了另外一个。他选择了事业，却让孩子缺少了父爱的关怀，逐渐暴露出了往“熊孩子”方向发展的趋势，孩子该如何培养，将是一个困扰家庭的巨大难题。

但是，换做是你，又该如何选择？

老Y说，每次挂了他孩子老师打过来的告状电话之后，他都觉得他活得像社畜。

当然，他依然足够成功，因为他参与创办了一家优秀的公司，并能够获得公司快速发展带来的许多红利。而我呢，大概连社畜都不算。

-5-在21世纪的今天，每年有着数以百万计的从业者怀揣着梦想和渴望加入这个行业。他们中有那么一些人借助于时代的机遇，成为了风口上的猪，从此走上人生巅峰，成为富足的职场赢家。但是，绝大多数人，不过是互联网的浪花点点。

在 IT 行业，有一个经典的说法：“如果你三十岁还没能成为管理层，那说明你的这辈子也就这样了”。还有一些人甚至说出了这样的话“如果你三十岁没能成为大区经理、技术总监，那你这辈子的失败”。

这样的说法有意义么？其实毫无意义，不过是在输出焦虑而已。

每个人的成长其实都是一条不同的平行线，看似有些交集，但是大部分都是在属于各自不同的赛道上奔跑。有人成功了，那是时代的选择；有人失败了，那也许是命运的安排。

如果你相信了，靠个人奋斗能够改变一生的命运？那大概是成功学的谎言吧。比奋斗更重要的是方法，比方法更重要的，是目标。

但是不奋斗又如何？对不起，你别无选择。

“偌大的中国，十几亿人，又有几个度了自己？”

真正的勇者，我想便是，体味到了生活的苦，却依旧热爱生活；另一面，又在修心养性，强大着自己的内心。

彼岸无岸，强名曰岸；

岸无成岸，心止即岸。

5984

“骗局揭秘：疯狂收割的短视频点赞 APP 上万人被坑的骚套路”

年 18 日 “最近，在微信群、qq 群里又经常出现一条这样的信息：

“抖音&快手点赞赚钱，点赞 2 元一条，点赞+关注 5 元一条，点赞+关注+评论 10 元一条。”刷刷短视频就能有收入，这样的赚钱方式让不少因疫情影响只能宅在家的人颇为心动。

据每日经济新闻报道称，希望在疫情期间做点兼职赚钱的金女士，下载了一个宣称是抖音、快手流量分发合作平台，“点赞就能赚钱”的 APP，名叫“明日之星”。

从 18 日起，金女士陆续在该 APP 上购买了近 4000 元的会员卡，每天领取任务，赚收益，直到 4 号 APP “跑路”，金女士账户内资金无法提现。

咋一看，这个“点赞赚钱”套路与曾经的“电商刷单”、“网络打字员”、“快递录入员”等五花八门的网络兼职十分相似，“点赞就能赚钱”的把戏背后究竟是怎样的陷阱？我们来深入扒一扒！

01 上万人被坑背后有哪些骚套路？

点赞赚钱有两种玩法，说白了就是直接割和让用户帮平台赚钱。

1) 最基本的“割”法：会员卡

据悉，想要在这款 APP 上获得收益，必须要投入本钱，用户需要先购买会员卡，才能领取任务，通过在快手、抖音上点赞、关注、评论获得收益。

而这些会员卡分为不同等级，不同等级的会员卡的任务收益也不一样。

青铜卡 38 元，每天可通过做任务获得 2~4 元的收益

白银卡 188 元，每天可获得 6~15 元收益

黄金卡 688 元，每天可获得 20~40 元收益

钻石卡 1888 元，每天可获得 65~100 元收益

假设四个会员卡全部购买的话，一天可以获得收益 134 元，这些套餐的有效期都是一年。

有的人为了赚更多的钱，还会多开几个账号并且全部都买全套会员，两个号至少 5000 元。

2) 最直接的“割”法：拉人 tou

另外一种收割方法就是发展下线，也就是大家熟知的“拉人 tou”，通过拉人 tou 获得推广奖励

和收益分成，同样的，推广奖励也与会员卡的等级有关。

最高级别的钻石会员能获得的一级推广奖励是 198 元，二级 50 元，3125 元。

3) 最高阶的“割”法：团队操作

直接推荐 20-100 个人购买会员卡就可以从普通会员升级到组长、主管、经理，不同的职位，收益也不一样。

给点蝇头小利，让用户使劲拉新，这就是最高阶的收割方法。

一名业内的权威律师向记者表示，推广奖励+收益分成，这就是披着互联网新模式外衣的典型传销。

02 平台“跑路”：服务器关闭+微信群解散

收割 Pan 的常规操作就是，等用户基础达到一定的量时，或者钱快烧完的时候（这两个总有一个会先来），平台会停机维护一段时间，直接改变玩法，最后究竟不是跑路就是靠发布“虚拟货币”来再收割一波韭菜。

很显然，“明日之星”的选择就是跑路，3 月 4 号早上金女士发现她所在的明日之星兼职群被解散了。

据记者表示，一直到“跑路”前两天，明日之星都在用各种理由拖延用户提现时间，而在这期间内依然有人在推广，加钱充值。

目前，明日之星的服务器已经关闭，用户纷纷在聚投诉网站上发起联名投诉，投诉量已经超 600 件。

03 疯狂“收割”用户的短视频点赞 APP

除了明日之星之外，还有很多这样的点赞返佣、推广赚钱的短视频点赞 APP，例如“优点”、“抖商”等，全部都是割韭菜，收智商税的。

随着网上热门话题的变化，网赚兼职也从“快递录入员”、“小说打字员”和“兼职刷单”变成了“抖音点赞员”，而这些兼职最终的目的只有一个，那就是骗钱！

那么，在大部分多人看来，这种摆明是割韭菜的躺赚骗局，为什么永远不缺上当受骗的人呢？其中最大的因素就是利用了部分用户贪婪懒惰，抓住想赚快钱的心理。

只要在手机上动动手指头就能赚钱，如果真的有这么好的事情，怎么可能不做呢？

这也是多年来网赚兼职骗局，收智商税屡试不爽的原因。

一旦你发现自己找到了一个好方法，可以实现所谓的“躺赚”，你会不心动吗？

但往往越是想赚快钱，就越是被他人利用，当你想通过某样东西捞一笔的时候，总会有人想通过你捞一笔。

03 如何练就防骗的火眼金睛？

骗局的手法在不断更新，光看现象是很难一下子识破的，大家在做任何投资之前，先在网上搜索你有意向投资的项目再加上“骗局”二字，先做有罪推论，这样就可以很大几率的保证自己不失去本金，机会会有很多，但大部分人的本金是没了就没了的。

不要轻易相信“躺赚”，现在市面上大部分的躺赚项目都是割韭菜的，骗你教智商税的，几乎百分之九十的 ZhiJin 盘都满足这一条。

大家要提高自我防范意识，回避一切高杠杆高回报的项目，不要轻信“抖音”“快手”等短视频平台上带有营销、钱款等性质的视频。

“疫情期间，我在抖音上赚了 10 万：稳定月入 1 万，《抖音赚钱指南》要吗？” 14 日 “你猜这个年头，做什么赚钱最容易？”

告诉你，答案是做抖音。

普通人看热闹，聪明人看门道，早已有一波人在抖音里找到发财商机。

抖音的赚钱能力

强大到你无法想象

奶茶店“答案茶”，刚开始只是一个小店面，通过一条抖音视频获赞 40W，2 个月内加盟店从 0 增至 249 家，单店一天的流水高达 2~3 万。

在抖音卖衣服，1 小时 50 万；

在抖音卖货，小姐姐月入 10 万；

在抖音上只卖一件毛衣，月入 100 万；

.....

无数商家都因为赶上抖音这趟车，同样做 1 份工作，叫卖一份产品，收益却能扩大 10 倍，甚至 100+ 倍。

不知道你有没有发现一个规律？

- 年抖音的火爆，跟 - 年微信公众号疯狂增长惊人相似！

年当时只要用一台电脑和一部手机做起来的自媒体号，有不少早已年收入上千万。

如果你了解过公众号让多少人赚到了钱，那你就应该知道抖音赚钱前景有多大！

如今“抖音”全球月活跃用户数高达 30 亿，藏在巨大流量背后的，是无法估量的经济效益和赚钱机会。

5G 时代，短视频势不可挡！

抖音的用户增长流量红利已经不多了，但是抖音短视频的商业流量红利才刚刚开始。

因为接下来，玩抖音，通过抖音消费、购物的人会越来越多，藏在流量背后的是未来无法估计的经济效益和赚钱机会。

特别是开始，5G 手机、5G 网络全面普及，互联网开始全面视频化、直播化，会产生两个巨大的变化：

第一：80% 的人会更加习惯于利用短视频、直播获取信息和消费、购物(4G 是图文时代，5G 一定是视频时代)！

第二：会有更多企业、团队和个人创业者，成为短视频创作者、直播播主(5G 手机让视频内容创作变得更简单更普及)！

如果你懂得怎么做一个能够变现的抖音号，你就能成为这个风口之上的弄潮儿。

✓对于普通人来说：只要你在视频里面插入商品链接(开通商品橱窗+视频电商功能)，只要有人购买了商品，就可以获得佣金分成，日赚 10 万、20 万甚至 100 万。并且不需要囤货、投资小、见效快、回报大！

✓对创业者来说：有一个粉丝几万的抖音号，意味着拥有了自来水般的流量；不管是引流到微信，还是引流到线上、线下店铺，都是最好的营销渠道。

✓对于传统电商来说：抖音的流量基本是免费的，内容即流量，抖音的兴趣推荐算法，会把内容推送给感兴趣的人群，这种广告。

✓对于实体店老板来说：实体经济不景气，需要新的突破口。西安的摔碗酒、雅安的网红酒店、郑州的答案茶，已经为我们验证了，抖音为打造线下爆款提供了捷径。

作为普通人如何赚钱？

李佳琦曾经也只是路人甲，但现在发几个短视频，就能赚到远超别人一辈子的收入。

这样的赚钱速度，你是不是非常羡慕，作为业内人士，我不得不诚实地告诉你，头部网红的玩法，普通人难以复制。

但是月入百万虽然困难，但是月入一万几千还是很容易做到的。

只要你掌握了一套系统、实用的短视频打法，哪怕没团队、没经验、没资金，至少每个月也可以多赚 1 万!

这不是噱头炒作，而是正在发生的事实。

也许你还有担心：“用抖音赚钱难吗?完全不懂能学会吗?本人不出镜也可以吗?”

可以。这个答案是一个专科学历，靠操盘抖音 3 年赚了 1000 万的人——钱哥回答的。因为他就是这样起家的。

这次疫情期间，他一个号一次变现 100000 元，这样的人都说可以，你还有还有理由拒绝赚钱呢?!

5981

“一篇公众号爆文就可以养活自己?”

18 日

"以前做公众号，

一篇 10w 阅读就可以炸开市场，吸粉一万普普通通，别说养活自己，想买啥买啥也触手可及。如今，参与的人多，竞争变大，蹭热度的文章 10 万阅读，涨粉不过 500;100 万阅读的涨粉竟也就 3000。

写公众号，一个月能吃几次海底捞?

即便是热门行业，只要是人才也都会搏出自己的一番天地，所以与蹭热度的文章不同，只要有干货，公众号涨粉还是很可观的。干货类公众号，一旦打造出一篇爆款，引来 2 万读者，那么就能养活自己了，一个月吃十次海底捞都不是问题。

干货的公众号还有一点好处是打开率更高，平均在 10-15%之间，读者忠诚度也更高，换言之以后吃老本也算有老本了。而且干货公众号运营者更在意长期性，键盘喵微信编辑器许多终身 VIP 都是干货号的写手。

摸索阶段小白，爆文标题哪里学?

关于标题，运用的好简直是扫敌一万的加特林，用不好则就是砸了自己脚的石头，所以摸索阶段的朋友最好平时多看看成熟媒体人是怎样打造标题的，切忌自娱自嗨。

而好标题可以把文章直接送上 10w+，所以好好研究标题一定是香的。作为小白的话，可以多琢磨虎嗅多热点+反转的标题大法，也可以研究频出爆文的运营人都是如何巧思的。这里千万不要局限公众号，一些 up 视频的标题也非常有意思、非常吸引人，都可为之所用。

5978

“不多说，这个项目很挣钱，你学会了嘛”

25 日

"很多人想从网络赚钱，但是操作了一翻发现不挣钱就放弃了，为什么呢?因为期待很高，收入和期望不成正比。

但是如果项目做起来有一定的预见性，比如我告诉你：公众号有 6 千粉丝，年收不低于 15w，那你肯定就有动力，即使前期收入不高。6 千粉丝慢慢加，加上一年，一个粉丝一天挣他 1 毛，一年下来 20 多万妥妥的。

但是你加了一周发现太累，一周下来收也才几十块就想放弃了，但此时我告诉你继续坚持，加满一个月你的收入就会近半万，那你是不是看看又可以继续坚持了。

再比如之前可以用微信群发单，一天收最低 200 起步，但是现在告诉你微信群做不了了，你试都没试就放弃了。但此时做 QQ 群的、支付宝群、微博群的大有人在，收入也是非常高的，但如果此时我告诉你微信群现在也还可以做，只要有几百人一天收入也会轻轻松松过百，你是不是又有动力了？

所以有时间并不是不挣钱，而且见效慢你没动力了，自己主动放弃了。

比如上面这个群，我有 3 个这样的满人 2000 群，这是一个活跃度很高的一个游戏群。你问我这个群赚不赚钱，我只能告诉你赚钱，而且很赚钱。

具体怎么操作？我不会写。

不是不想写，是不能写。

有些项目可以分享，有些项目分享了就会影响到别人的收入。

大家可以根据这个小提示去研究相关玩法！

另外大家有什么想法可以在评论区留言。

5966

“玩转淘客项目，从引流到变现，实战落地模式分享” 29 日

“有一段时间没分享项目课程，这期给大家带来一个操作性非常强的网赚项目，把课程看完，新手也能轻松上手，这个课程的价值在于它的可借鉴性，

这套操作模式适合任何项目，把这套模式掌握，不管你玩什么项目，做奇特平台也是适用的。

做好项目的核心是：

- 1、需要大量精准的粉丝
- 2、针对用户需求进选品操作
- 3、做好后期用户的维护

这样才能有积累，把一个项目玩好、玩大，不要做一次性的成交。

也分享了一下，最近非常火的评价粉操作模式，对于做 Tao 客，这个获取粉丝价值非常大。

接下来讲解了今天分享的借助 B 站，进行项目操作模式，运营垂直号，分享高质量的内容来吸引粉丝，在通过相册来进行变现，一整个变现都没有脱离 B 站。

学习这套项目操作模式，把它融入到自己的项目操作里面，实现效果最大化！

5969

“互联网赚钱如何快速入门？你知道吗” 2 日 "互联网赚钱系

列第 7 篇，继续分享互联网赚钱的问题，想从互联网赚钱如何快速入门呢？

前面，我跟大家分享过，成为一个领域的行业专家只需要找到该行业用户最想知道答案的 100 个问题，你只需要一一回答清楚，并且能给别人带去启发，别人一定会认可。

如何快速入门互联网赚钱，我建议大家可以先从整体框架入手，再到局部细节深度研究，这样你的学习基础非常稳固快速，

我已经带着你用文章展开分析，你只需要跟着我的思路研究，你很快在这个行业什么都了解掌握了，其余的就剩下干了。

先掌握各种营销系统，营销流程，营销定律，营销布局，营销思维，培养整体的营销世界观。

营销的世界，就像你下一盘棋，棋子怎么布局，棋子怎么走，每一步，你都需要有思维指导，就像《孙子兵法》一样，用兵如神，营销谋略也就合格了。

这个营销的世界是没有止境的，你可以不断的提升，营销就是做人境界，你的做人境界越高，你的营销境界越高，你的做事越有步骤，越注重细节，你从零到一的能力越强。

大多数人，没有学过营销，做事或者卖货都是杂乱无章的，所以效率非常低，甚至是吃力不讨好。

我们要做到某件事，达到某个目标，完全可以采取倒推模式，然后再设计好步骤，一步步去执行，结果也就定了。

比如，我现在计划在年底之前最少赚 10 万元，那我可以倒推，假设我需要赚到 10 万元，共有 7 种方案。

第一种，我只需要把一个价值 100 元的产品，卖给 1000 人。

第二种，我只需要把一个价值 200 元的产品，卖给 500 人。

第三种，我只需要把一个价值 400 元的产品，卖给 250 人。

第四种，我只需要把一个价值 800 元的产品，卖给 125 人。

第五种，我只需要把一个价值 1000 元的产品，卖给 100 人。

第六种，我只需要把一个价值 3000 元的产品，卖给 34 个人。

第七种，我只需要把一个价值 10000 元的产品，卖给 10 个人。

很明显，在剩下不多的时间里要做到这件事，只需要选择第五个方案，就可以做到，价值 1000 元的产品是什么呢？

它不一定要实际产品，也可以是虚拟的服务。

大家可以按照自己去思考一下，自己可以卖什么虚拟服务可以卖到这个价格。

但是，我一定要提醒你注意的是，你卖 100 元的产品，塑造的价值最少不要低于 1000 元，你卖 1000 元的产品，塑造的价值最少不能低于 10000 元。

你的产品能否好卖，你一定要对它进行价值包装。

比如，你想卖一句话，写一个帖子即可，这就是价值包装术的魅力。

本人出售私藏宝贝《史上最简单的赚钱秘笈》电子书，定价为 10 元，赠品《12 个月从零做到 100 万》电子书，活动限 10 个名额，承诺你看完没有收获，无条件退你 11 元，让你后悔还赚钱，哈哈，扫码付款 5 秒内发货。

然后添加自己的收款二维码即可，过去就是这样一条消息，我发布到朋友圈立马赚 2000 多元，为什么呢？

因为，虽然只有 10 个名额，但是别人付款的，根本不知道是几个名额，我记得那次是 200 多个人扫描付费。

大道至简，你不要想着赚钱多复杂，如果你不信，你是完全可以发这条朋友圈测试一下，但有点要说明，成交率和你的好友基数，还有你好友对你的信任度有关。

第一，你微信好友的客户数量(越精准越好)

第二，你微信好友对你的信任度(越熟悉越好)

所以，这两点决定着你的成交率，更关键的是这两点也是你做营销的核心，也就是互联网赚钱核心两点。

第一，获得精准粉丝。

第二，贡献价值，建立信任度。

你能把这两点做好，你的互联网赚钱就算入门了，获得精准粉丝怎么获得，最有效的方法是写文章，做视频，贡献价值也是一样，写文章提供干货，或者送礼给你的用户，提供干货。

任何你知道需求的用户，都可以精准的送礼，电子书，培训视频，优惠券，对任何用户有

大帮助的资料资源都可以用来做赠品。

ok, 今天先写到这, 希望对你有所启发

5934

“靠抖音日入 300+零成本暴利项目解析” 12日 “大家在刷抖音的时候有没有刷到过“修复老照片”的视频呢?其实这是可非常暴利的项目, 做的人也挺多的, 因为他确实很挣钱。

其实这个项目是典型的靠信息差来赚钱的项目, 借助抖音非常大的流量实现快速变现。说白了, 就是我们经常说的“我知道的你不知道”的方式变现的。

一、账号分析

下面分析一个做得还不错的账号

个人资料: 收费修图需要私信我.不要相信其他陌生人的私信, 一定要认准抖音号。

视频内容: 主要以各种照片修复前和修复后的对比为主要内容。

内容标签: 照片修复、老照片等。

粉丝特征: 主要是女性为主, 男女比例接近 2: 8, 年龄主要以 18-30 岁为主。

视频火起来主要是靠修复前后的老照片照片及视频配的文案为重点, 只要文案配得好再加上视频修复, 轻轻松松视频点赞就过会万。即使再想不起来怎么写文案也很简单, 找做得好的账号直接复制他的文案就可以了。

二、如何变现

1、第一个方式就是做长期账号, 主要靠做照片修复业务来赚钱, 偶尔挂个商品卖货, 目前抖音上修复照片的单价不一, 大多以 50-400 不等, 利用工具修复照片, 几乎 0 成本, 简直就是净赚的副业。

很多人知道 AI, 但还有许多人不知道 AI 还可以全自动修复照片。当然并不是 AI 能解决所有照片需求, 只能接受一点简单的需求。对于一些照片极为有意义的照片, 你收钱了给人家修出来的不够满意, 良心这关也过不去的。

常用的 AI 自动修复照片工具有: ColoriseSG、老照片修复等等。关注“网络赚钱方法大全”公众号, 在后台回复“老照片”即可知道第一个工具的网址。

当然, 抖音也自带老照片优化的滤镜, 但是很多人不知道, 这也是一个信息差。

2、卖教程

另外一个就是卖培训教程, 教人家怎么修复老照片, 目前这个项目在抖音已经相对饱和, 如果有更好的教程其实还是可以卖的。

3、私域流量

抖音的流量之大, 可以借助抖音轻松引流到个人微信上, 做好粉丝的维护, 有流量的地方就有钱赚。

4、做抖音号

最后一个方法就是使劲地做账号, 把账号做大后直接卖掉就可以变现。不过相对来说最后一种方式变现的速度太慢, 适合有耐心的朋友去做。

三、总结

想要做好抖音不单单要能坚持, 而且还要持续不断地有优质的原创内容输出才能做好账号。

5963

“刚毕业手里只有 5000 块, 如何实现每天赚 200 慢慢起步” 5

月 21 日 "近期见到这个问题：假如手上有 5000 块，干什么能够 一天赚到 200-300?"

这个问题往往许多人问，那便是表明有很多人觉得是没法保证的，那麽究竟能否保证呢？实际上手上有 5000 元，你可以做的事儿有很多，大伙儿逻辑思维不必被局限性。那麽辉哥觉得，手上有 5000 元要保证一天赚 200-300 是彻底能够 保持的，那麽接下去辉哥给大伙儿做一个剖析，简易的例举好多个保持他的方式

方式一：为工作中项目投资。例如你能去找一份工作中，像美团外卖或是饿了么外卖等外卖送餐服务项目，用 5000 元为自己选购代步工具，那麽这一就等于为自己的工作中开展了项目投资。尽管外卖送餐服务项目较为艰辛，赚的大部分是苦工钱，可是如果你勤奋，还可以保持一天 200-300 的一个盈利

实际上，不久举的这一事例大伙儿能够 做一个散发性思索，无论你干什么岗位，干什么行业，你都能够 给自己的工作中或是岗位项目投资，实际上就是说提升你自己的初入职场专业技能，唯有你比他人强劲了，那麽收益当然不容易比他人少

方式二：小投资的实体线小买卖。针对这些沒有正当性岗位或是想找一个第二职业的盆友而言，本人提议你能项目投资一些实体线的好项目，例如流动性店面。有些人将会要说这一流动车就不仅 5000 吧，确实是！可是这个问题不会太难处理，大伙儿能够 去买一个二手的，拥有那样的流动性店面投资什么呢？以前有很多粉絲也探讨过这个问题，有卖早饭的，有卖零食的，有卖特色小吃的！我给大伙儿举个我身旁的一个实例吧，我了解的一个盆友原本是上海市的一名工薪族，之后离职返回当地就做这一流动性店面，他关键售卖各种各样零食。并且自身还做兼职派送，据他常说他月收入要有 2-2 万，比工作强许多

因此，针对资金短缺的盆友，当你想干实体线做生意，那麽你能做一些项目投资点的做生意，小投资不一定收益就低，它是人们讲的第二种方式

方式三：做自媒体。讲过 2 个实体线实例，人们再聊说网上的构思。如果你觉得自身文采非常好，或是演讲口才比他人好，那麽你能考虑到自媒体平台，用点钱买一些好一点的机器设备，例如电脑上、手机上、后期制作机器设备，全部这种 5000 块充足了，接下去你需要挑选一个最喜欢的垂直行业，给大伙儿输出有使用价值的内容，那样渐渐地累积粉絲，最后保持粉絲转现。

自然，做新媒体运营必须大伙儿去学习，包含行业挑选，视频后期制作，视频后期制作，及其文章内容提升这些都必须大伙儿去充电，可是做自媒体有一个难题，那便是必须時間累积，有可能你干了 3 个月都不一定有收入，因此在做以前一定要搞好充分准备

方式四：做电商。实际上如今做电商门坎减少了许多，除开淘宝网之外有很多第三方平台，例如近几年来较为火的社群经济，这种并不一定大伙儿去项目投资，假如非要说项目投资，那麽想要你项目投资時間和亲身经历。这里辉哥提示一句，你不要认为做这一月薪几十万，实际上你所见到的这些截屏只有意味着一部分人，为何别人能够 保证？那是由于她们有資源，有方式，有管到，针对大部分人而言，你一丝不苟去做，能月薪 5000 就是说一个非常好的結果了。因此大伙儿一定要理性对待

方式五：建立网站。假如给你 5000.那麽能够 做一个网站，项目投资又并不大，只必须租服务器申请域名就可以，如今建立网站也算不得什么难题，当你娴熟了，五分钟就可以构建一个网站。如今能挣钱的网站太多了，许多网站站长一个月的收益都不仅 5 位数。那麽赚钱模式有什么呢？做资源站，付钱站，服务点这些。很多人认为建立网站全靠收宣传费挣钱，那就是错大了了，宣传费只不过很一般的一种赚钱模式，实际上一个网站怎么赚钱，他的赚钱模式，我大约能够 给他们列举十几种方式，因为時間关联，我这边不太可能给大伙儿一一共享，中后期我能在弟子班融合案例做更为详尽的剖析

方式六：好好爱自己的人的大脑。假如给你 5000.我认为最好是的操作方法就是说好好爱

自己的人的大脑，为何他人明白挣钱，为何他人哪些都是？那是由于她们明白好好爱自己，她们明白去学习。那学习什么呢？例如你肯定不会建网站，那你就掏钱去找一些专业人员帮你去做；假如你不懂我的如何去做某一新项目，例如自媒体平台，那么你也掏钱去求教一些明白人。当有一天你学会了，你也能够去教他人，这就是项目投资的使用价值。许多高瞻远瞩的盆友都是挑选好好爱自己的人的大脑，由于她们了解逻辑思维决策一切，这就是为何一样的文凭不一样的结果。

小结一下：返回文章正题，假如给你 5000.那么自身情况了实际上许多，能做的事儿也许多，今天我给大伙儿共享这六个方式仅作大伙儿参照。自然，大伙儿不必限于此，实际上你可以做的事儿也有许多，尤其是在互联网技术上。这里辉哥解读一下自身的认知能力，实际上在互联网技术上你可以取得成功，实际上与你有多少钱是没有关系的。有些人有几十万的存款，可是依然不明白怎么挣钱，而有些人 0 基本，没有什么钱仍然在互联网技术上混的顺风顺水。这彼此之间最大的不同就是说互联网营销！因此，针对我们今日的这一主题风格有念头的盆友，能够为自己一天时间好好思考一下！怎样做恰当的决策

5900

“商业赚钱本质就是要研究怎样满足人类的贪婪、懒惰和自私”

年 10 日 “跟一个 90 后小伙聊天，他是做汽车诊断工具的，这个行业毛利非常高。聊到自私的话题，他说自己很自私，认为能赚钱的事，就一定要去做。不管是女朋友不支持，还是家里人不支持，他都完全不在乎他们的感受，以至于自己在亲戚朋友中，好像人缘特别差，问我是不是应该改一改？”

我跟他讲，自私很正常，是人就自私。

努力赚钱是自私，不努力赚钱也是自私。

既然你一心想赚钱，总好过那些让家人出去赚钱，自己就知道吃喝玩乐的人。

如果觉得愧疚，就多补偿他们，让他们知道你赚钱也是为了让他们的更好。

有些人不创业，不做副业，说是想多点时间陪家人，但真正的原因可能就是害怕失败和懒惰。

这样的人好像是顾及家人的感受，但其实也是一种自私。

一个赚不到钱的人，只是因为不想赚。

当坚持做一件事的时候，肯定要舍弃很多东西，包括放弃朋友交往，放弃对家人的陪伴，从某方面来说，这就是自私。

自私能产生巨大的力量，人都会为了自己的利益去拼尽全力。

我以前常说，在你决定做什么事之前，了解自己是非常重要的。

你想做一个顾家好男人，还是为事业牺牲家庭的创业者，当然你也可以选择在两者之间找一个平衡，把两头都做好，但往往却两头都做不好，这都是你自己的选择。

要直面内心，别骗自己。选择以后，就全力去做好自己的角色，不要再纠结。

自私是人的本性，无私是反人性的。

人的一切行为，都是自私的。包括帮助别人，给别人捐款。

捐款，是因为人的精神追求达到了一定的高度，通过吃喝玩乐无法让这种精神追求得到满足，只有通过一些伟大的、无私的行为，才能让自己成为理想中的人。

一切行为背后都有动机，一切动机背后都有利益。……

赚钱就是要研究怎样满足人类的贪婪、懒惰和自私，这是商业模式的本质。……

很多人崇拜匠人精神，但是真正去做就会发现，非常难。

一个读者是做手工雕刻的，在桃核上雕刻人物。

做这个很费时间，可能半年才雕好一个手串，卖得还不贵，重点是还不见得能卖出去。

他说，如果把这份时间用来推广，卖机器雕刻的佛珠，都能多赚出 10 倍的钱了。

他现在开始动摇，到底是做自己喜欢的事，还是做更容易赚钱的事？

这也是很多人遇到的问题，我以前也总写这方面的内容。

如果有一件事，是你擅长又能赚钱的，那当然没什么好犹豫的，肯定去做这件事。

但现实是，擅长的事和能赚钱的事，往往不是一件事。

那该怎么办？

如果你现在不缺钱，我还是建议你做擅长的事，比如这个读者爱好雕刻，那就去主**工雕刻，做出名气，以后一定可以赚钱，但这需要时间，而且可能是很长的时间。所以，如果几年都没有强烈的赚钱需求的话，可以这么干。

而对于大多数人来说，现在都很缺钱，希望赚钱越快越好。

那也没什么可犹豫的，直接把市场需求放在第一位，做更容易赚钱的事，哪怕你并不太擅长。

有钱以后，再谈爱好。……

一个学员说，一个人做项目真的好难，每天都有做不完的工作，压力特别大。压力一大，就会拖延，结果把大量的时间都用纠结和焦虑上，最后什么事都干不好。

做网络就是这样，总有干不完的活。

我的经验是，如果以任务为标准，很容易把自己搞得很焦虑。

但是以时间为标准，就会好很多。

每次工作 1-2 个小时，每天工作 3-4 次，不管任务有多少，要告诉自己，这样已经是我每天能完成的最大工作量。

好处是，最后即使今天的任务没做完，也不会自责和焦虑。因为这已经是效率最高的工作方式了。尤其拖延症的人，可以试试这种方法。

工作越多，越没头绪，更容易拖延。把所有需要做的事，按重要程度做一个优先级。

从最重要的开始，一件一件的做。

一次工作 1 小时，不在乎做到什么程度，只在乎这 1 小时认真投入。

这样工作，最大的好处还不是工作效率，而是可以减轻焦虑。……

罗永浩要做直播卖货，目标是要当带货一哥。

今年真的是，不管是名人还是普通人，都在往带货这个方向走。

不过，老罗想当一哥，难度有点大。

毕竟老罗的粉丝以男性为主，男性的消费能力，跟卖口红的李佳琪的女性粉丝比起来，完全不是一个级别啊！……

互联网让很多人蜕变，尤其是 20 几岁的年轻人，很多都是一两年就赚到了百万千万。

我接触过很多特别能赚钱的人，交流下来，也没觉得他们有多聪明，或者多努力。

就是互联网项目能赚钱，然后就一直做下去，没什么特别的，就赚到了很多钱。

要我说，他们这种，就是运气占了很大的成分。

以前有个给我打工的妹子，她跟我讲她之前的经历，创业三次，都失败了，曾经意气风发，现在一点野心都没有，一提做生意都害怕，认命了，只想打工赚点工资。

她其实是一个特努力的人，也很聪明，可就是运气差了点，就被打击成这样。

如果她运气没那么差，三次中哪怕有一次成了，也许现在就是个开着豪车充满自信的老板娘。有的人，真的只是差了一点运气。

还有一种人运气好，不是碰到了好项目，而是碰到了好的引路人。

以前，我不相信一句话就能改变一个人的命运。

但是现在想想，人在找不到方向的时候，你遇到了一个好人，给你指一条正确的路，和遇到一个坏人，骗你一把，确实是有很大的差别。

一次重大的挫折，很可能就让一个人再也不敢创业了。
有个做风水项目的朋友，占卜、画符这类的东西他都做。
画个符，1毛钱成本，他能卖到三四百，有些可以卖到 1000 多。

我问他，你自己相信你这套理论吗？

他说，这套理论只是工具，工具的作用，是让人掏出更多的钱。

我说，那你心里不会有什么负担吗？

他说，每个人赚钱都是为了生存，我也一样。就像老虎想活着，就要吃其他动物一样。每个人都有自己的职业，我就是干这个职业，他们不把钱给我也会给别人，所以我没什么负担。
而且，把钱给我，我给他们指的路，都是向善的，而且他们都相信我，所以我觉得我也是在做善事。

我想了一下，他说的好像也有点道理

5884

“互联网赚钱和互联网营销是什么关系？” 10日 “如果你掌握了网络赚钱

的取钱密码，就是说只要你想赚，钱就会有，我总结了一整套密码，可以轻松帮你在网上赚钱。

这里先分享一些，你看文章讲解，你感觉有收获了，再付费学习就行。

说起互联网赚钱，一定离不开互联网营销，互联网营销就是网络营销一个意思，在网上生存，赚钱和营销可以说是画等于号的，为什么呢？

其实，最早我就在研究互联网赚钱，但是研究了一年才知道有个词叫做营销，要在网上赚钱，很简单直接的思路就是卖东西，

但是卖东西你又不是开厂的，不是直接把货给别人卖就行了，你就赚钱了，所以你一般都是自己卖，卖的话，你就属于销售，

但是干过销售的人都知道，销售是很苦逼的，而且传统的销售都要你死不要脸的去推销，就算你有好产品，你嘴巴说烂了，未必有人买你的对不对？

哈哈，反正干销售我不行，我记得我以前是个非常内向的人，基本不爱说话，所以如果让我去干销售去赚钱，我肯定不行，

后来不断升入，我尝试找到一种不用推销，让别人主动跟我买产品的方式，于是翻遍了互联网上著名的赚钱书籍，这些书籍都有出现一个词叫做“网络营销”

网络营销，就是把产品通过互联网上的工具销售出去，销售是我主动去推销，卖产品，而营销是我通过一种策略来布局经营和销售，

当我渐渐理解网络营销，我就知道自己终于找到了方向，因为在网络上营销，

不需要你主动推销，你也可以实现卖货，重点是网络营销，不需要面对面的沟通，省去很多麻烦，根本不需要看客户的脸色，东西就直接卖出去了。

过去，我们认为销售很难，一直试图训练自己的销售能力，其实根本不需要，如果你残疾了，你一样可以坐在家里，有部手机，能够打字，就可以实现赚钱。

不懂销售，但是可以做网络营销，我过去很想赚钱，我也知道在生活中，只有干销售工资才是不固定的，凭着自己努力，想赚多少都可以。

但现实非常残酷，没有给我一个好的长相和好的口才，既然不行，就只能另寻出路，最终我发现干网络营销，比干销售更牛逼，更先进。

而我只需要写一篇文章，或者发一条短信就可以让别人轻松的下单，而且从来都是先给钱，

再发货的，别人还没有什么意见，并且产品还能帮助到别人，

有很多时候，还收获很多徒弟的感恩，这样的模式太完美了，完全是扬长避短，就我所知的，干网络营销，其实最适合身体有缺陷的人干，

比如，瞎子，残废，毁容的，不能下床的，心灵障碍的，或者癌症患者，甚至精神病人，其实都可以干网络营销，只需会打字，会学习，会听话，就行了。

而你是普通人，你更能干，我认为，网络营销这个行业完全是为懒人量身定制的创富路线，非常适合传统老板，宝妈，家庭煮夫，白领，业余工人，打工仔。

网络营销也比较容易学，主要是动脑子，即使盲人，残废，只要有脑子就能创造奇迹，网络营销全是思维，主要是对自己的脑袋升级，认知升级，自己拥有创造财富的思维。

比如，以前我压根不知道钱从哪里去赚来，学了网络营销，我就知道，只要哪里有问题，哪里就有商机，哪里有痛苦，哪里有商机，并且痛点越大越明显，商机越大，还有就是帮人节省时间，节省金钱均可以赚钱。

你身体很胖，你很痛苦，你需要减肥，于是卖减肥产品的都赚钱。

你爱美，你很毁容了，你想整容，重新生活，于是整形医院都赚钱。

你烟瘾很大，但生病了，无法抽烟，但是你又戒不掉烟，于是给你提供零戒烟方案很赚钱。

等等……一切有痛苦的事情，均可赚钱，哦，原来金钱无处不在，只要靠思维想想，身边全部都是可以赚钱的事情。

互联网营销的境界越高，赚钱越多，新人想赚钱，从零开始学习网络营销即可，整个互联网我们这一代人，基本玩的非常溜，什么微信，微博，博客，抖音，头条，自媒体，短视频，没有不会使用的。

互联网现有的工具很多，稍微你懂点网络营销赚钱思维，你就可以选择一个工具和一个平台开始干了。

比如，快手抖音赚钱现在非常火爆，模式非常简单，就是分享短视频。

短视频如何做？

看你做什么类型，这里不重复说，去看我以前的抖音系列文章，短视频赚钱模式。

主要赚钱公式是：内容+工具+分享=粉丝+变现=财富

内容：内容是由你的脑袋产生，你的脑袋产生不了，没有关系啊，你去网上百度里找找，你想要的任何内容都已经存在互联网里，你只要把内容重新排列组合一下，就是创新，就是你DIY的特色内容。

工具：视频制作工具，手机 app 里下载，大把大把的，这个你自己随便找免费的使用即可，完全不花钱。

分享：把你制作好的短视频，坚持每天分享到互联网自媒体平台即可。

粉丝：做好上面三步，你就可以获得粉丝。

变现：当你有很多粉丝的时候，就可以进行商业变现，卖广告，卖产品，卖服务，等等模式均可盈利。

财富：这么一套操作下来，你就能够空手创造财富，重要的是你什么都不需要投入，就是投入时间而已，最后就可以积累财富。

虽然，经过我的描述，你觉得，哇，这么简单，好像自己，马上可以动手回去干了，那你就大错特错了。

即使你听懂了，知道操作思路了，但你不知道操作细节哦，你还是无法执行的。

为什么呢？

比如，如何给你的抖音账号定位，如何给你的抖音增加粉丝，如何给你内容进行策划，如何正确分享，在什么时辰分享更多人看，粉丝怎么维护，怎么运营，怎么养熟，怎么变现，变现用什么话术，有什么成交文案可以借鉴，哈哈

这些你一无所知，所以你需要学习这些，很多事情都是这样的，你看似很近，可以触及，但你仍然需要很努力才能做到。

5897

“赚钱这事儿你要学会举一反三 互联网上赚钱其实很简单” 6 天前

1、需求决定市场

有需求就有市场这是更古不变的道理，在你的身边就存在无数的需求，可是你却非要视而不见，或者不愿尝试这就很尴尬了。

大家应该很清楚这几个状况，只要文章中出现有关接码平台的项目，那么久必定会有大量的人私信索要接码平台的地址。

如果文章中写到一些要使用“上网工具”一类的项目，那么又会有很多人询问在哪里能找到上国外网站的工具。

这就是需求，只要你长期关注我们，那么你不可能不知道这个需求。但是你却没有想办法让这个需求成为你赚钱的项目。

有的东西不是我不愿意在文章中分享，而是出于一些原因我不能去分享，“人定胜天”这句话在互联网行业中纯粹搞笑，我们还是要按照大环境规定的道路安分地走下去的。所以在你们寻问这些东西的时候，我只能不忍心地丢下一句“去百度啊，百度上什么都有。”

2、市场决定项目能走多远

说回正题上，对于接码平台和“上网工具”很多朋友都存在很大的需求，而这个需求的大小就是我们所说的市场容量，换句话说就是有多少人能够为你即将建立的项目买单。

在知乎上看到过这样的问题“有哪些操作性强可复制的暴利项目？”这个问题大概是年份提出来的，现在已经有了 350 万的被浏览次数，并且还有近 1.1 万的人仍旧在关注。

我简单说下别人对这个问题的回复，90%的回复都是把一些薅羊毛类的文章或自媒体收入，以故弄玄虚的方式搬运到了这个问题中，并且留下了自己的微信号或公众号。

谁都不是傻子，这不仅仅是个问题，更是一个流量池，在上面留微信号的人无非就是想招揽更多的人来添加自己，为自己的项目积攒流量。因为通过这些问题而加到的用户无疑都是最为精准的，这就是在引流并扩大自己的市场容量，从而让更多的人为自己的项目买单。

我很想在这个问题中留下这样的个回答，“回复这个问题，并留下自己的微信号，这就是一个操作性强可复制的暴利项目”

3、朋友，你要学会举一反三

继续我们前面说到的，在知乎上类似的问题还有很多，这些问题在做项目的人眼中都应该把它看作一个又一个流量池。那么我们如何才能把这个流量变现呢？

人都是有盲从心理的，看到别人赚了钱，看到别人那令人窒息的收益截图，难免会产生“大哥，你这么牛逼，带我一个呗”，这样类的心理。回过头想想，你朋友圈中的微商是不是就是这样做的？因为只有这样做，他们才能更好的招收代理。

这个时候你就要学会举一反三了。说回本文开头我讲到的那位挺聪明的朋友，这位朋友是程序员出身，昨天这样的文章对他来说可以用轻车熟路来形容。但他就从文章的评论中找到了用户需求，并举一反三开始发展起了自己的项目。

他是怎么做的呢？

他把昨天的那篇文章搬运到了自己常用的自媒体平台，由于自己一直保持着一个好的更新频率，所以即使是昨天那样偏技术性难懂的文章，仍旧获得了一个还行的阅读量。

（实际上只要这个价格）

在他的评论区中，用户的反馈跟我们公众号的如出一辙，表示看不懂的占 50%，看不懂但想操作的占 20%，在这 20%当中又有 10%说，“大哥，你这么牛逼，帮我做一个呗”“好啊，800 一个返利站，你加我微信付款”

来来来，大家看好了。

需求决定市场，这位朋友搬运文章不就是为了在用户中寻找有需求的人群吗？

市场决定项目能走多远，他的做法难道不是在高流量的流量池中放大用户存在的需求意向吗？

这就是叫举一反三！

4、你们还能这样玩

每天我们公众号更新的文章都会同步更新到各大网站。

在我们更新最新外卖首单减钱技术这篇文章时，微博上就有朋友看到文章配图中，我给接码老哥转账 0.5 元购买外卖首单需要的手机号和验证码。

于是他们就私信艾乐，“老哥给我来个美团外**，我出 1 块”这真是弄得杰神哭笑不得。要知道在接码这个行业里，能 1 个码给出 1 块的用户那可都是有钱人啊。凭借前段时间微博积攒的流量，这个时候要是艾乐发一条提供接码服务的微博，你想想能收入多少。

同样的例子，昨天我们教大家建立一个淘客返利站，其中最关键的就是获得相应的网站源码。也就是说如果我们有了 VIP 视频解析网站的源码，那么我们是不是就可以建立一个视频网站来收费挣钱呢？

有了这样的网站，难道我们就不可以插入相应的 CPA 广告，通过让用户完成下载获取广告联盟给予的佣金吗？这些都是可以用来操作的项目例子。

可以撸的不是只有外卖平台，今天是妇女节，某宝在打造了双 11 这个巨大购物节后，又接机开始打造“38 女王节”，自然也是会推出相应的优惠活动。这几天，通过注册某宝新号，我们就可以获得近 40 多元的可叠加无限制购物券。

结合前段时间淘客拉新的活动，我们完全可以即完成拉新获得奖金，又获得更多的优惠券购买可二次出售的实物（耳机、内存卡、卫生纸等等）。目前已经有人开始操作这个项目了，光是撸到的实物商品就超过了 20000 多元。这就是思维活跃学会了把多个项目进行结合的例子。

最后给大家总结一下在互联网上赚钱的流程：

第一步，找到你能够操作的用户需求。

第二步，针对引流有这类需求的用户。

第三步，提供相应价值给用户完成变现。不信你仔细想想，你在网上花掉的哪一分钱不是这个流程用掉的。

赚钱，尤其是在互联网上赚钱，最根本的东西就是需求和流量。每一个人变现的过程都不同，有的人喜欢去重复别人走过的老路，不是不可以但那条路不一定适合你。这个时候用举一反三的方法，换个思维针对性的寻找用户需求或许更适合你。

所以啊，朋友，赚钱这个东西，你要学会举一反三！

5882

“互联网赚钱需要学什么呢？”

1 24 日 "今天继续跟大家分享一下，互联网

赚钱都学哪些内容呢？

很多朋友跟我说，老师，我很想学习互联网赚钱，可是互联网赚钱领域那么广阔，不知道该如何入手，想请您给点建议。

其实，非常简单，真正核心的东西是很少的，互联网赚钱你只需要学习自动赚钱系统，一套完整的赚钱系统也是一套完整的营销流程。

这里跟你分享 4 个字“趋利避害”，我们人类所有做的事情都是在趋利避害，趋利避害在

指导我们来做选择。

在互联网赚钱，我们先避害，避害就是防止入坑，假如你想穿过一片森林，而森林的尽头就是成功赚钱的标志，你本来只需要 90 天可以穿越森林，但一旦你入坑了，你就会浪费 N 多时间，最终你可能会多走几年弯路。

什么是互联网赚钱的坑，我以前已经讲过了，cpa 推广，cps 推广，做任务，打码，做调查，游戏试玩，资金盘，传销，区块链，赌博，彩票，灰产，等等。

凡是主张一夜暴富的项目均不可靠，全部是坑，即使侥幸心理让你赚到一些黑心钱，你在互联网也不可能会长久生存，最终互联网制度的健全会把你淘汰。

很多朋友不听劝告，做灰色项目，结果不是封号罚款就是被抓进去蹲监狱，你不要试图去挑战法律，走漏洞，所有的漏洞在互联网共享时代里都会堵死。

只要我们躲掉这些坑，我们穿越森林可以节省 70% 的时间，避害之后，再趋利，趋利就是选择对你有利益的趋势路线去发展。

首先，要摆正心态，做正规项目，没有后遗症，没有祸患，其次，做互联网赚钱，一定要具备长线思维，放长线才能钓大鱼，才能使你利益最大化。

哪些路子对咱们最有利呢？往网红和专家的路线走，就能够名利双收。

说说学习内容吧，其实都可以从我这边学到，都有课程教的。

第一，网赚思维提升，发现你的利润。

第二，网赚项目解剖，分析项目能力。

第三，网赚项目生产，自己生产出赚钱项目。

第四，网络营销 30 种创富技术，如何把生意做大，把产品卖爆。

比如，微营销，自媒体营销，新媒体营销，网红 ip 营销，视频营销，克亚营销，百度营销，软文营销，社群营销……等等。

第五，商业模式顶层设计，打造你的自动赚钱机器。

第六，哲科思维，全面提升网赚的境界。

第七，生物学思维，深度思考网赚底层密码。

第八，商业化思维，让你最大化的获利。

第九，拷贝大咖赚钱模式，巧妙杠杆借力。

第十，善于资源整合，悟透人性控制。

如果你能把以上提到的十个方面的内容都挖的足够深，任何一个关键词都可以发展成一个项目，所以根本不愁赚钱，但大多数人，只停留在表面，就觉得自己厉害了。

记得，李连杰电影《少林寺》？

image.png

李连杰被仇人追杀，逃到少林寺避难，被一位放羊妹妹救了，后来放羊妹介绍他去少林习武，李连杰刚学点少林基础武功，就想下山报仇了，结果又差点死在仇人手里。

后来，是他师傅老和尚出手相救，捡回一条残命，师傅告诉他，习武不是为了逞能，复仇，不要让仇恨吞噬自己，这样你武功无法再精进了。

李连杰去掉了仇恨之心，静心待在少林禅修，春夏秋冬，寒来暑往，苦练武功，直到自己的武功真正到达一种出神入化的境界，

尽管，李连杰此时武功算得上天下无敌，但是他依然没有主动去报仇，而他的仇人贼心不死，为了斩草除根，居然大闹少林，欲除掉李连杰而后快，

结果，李连杰一出手，就彻底征服了这个曾经无法跨越的仇人，武功大增只是表面现象，实际上李连杰在少林寺里经历了心的淬炼。

人生真正的对手，是你自己，不断超越自我，认知升级，才能到达另一种人生的巅峰。

过去，我以为自己在营销方向达到巅峰了，事实上我认知升级后，认识到互联网赚钱这个领域根本是无穷无尽的天地，

所谓天外有天，人外有人，只有你达到一定的高度，你才能看见更高维度的赚钱世界。

作为一个互联网赚钱新手，我认为能把第1-5条搞精了，基本上赚钱是非常轻松的事情了，而互联网赚钱的老手，想要再进步，可以充分研究第6-10条，这样会使你有一个跨越。

5871

“一个冷门的倒卖网赚项目在二手图书网站上卖书月入6000+”

年12月20日“今天给大家分享一个在二手图书网站倒卖书籍的网赚项目，项目灵感主要是每每看到公司附近的那几家旧书店那么多年就算租金怎么涨都能屹立不倒，我就有想把这个商机昭告天下的赶脚，酝酿那么久，是时候给大家说说这个项目了……”

一、项目市场需求

项目的市场需求很大，我们可以从身边还有操作平台分析，在平台成交几千几百笔的实在是太多。

再说，看这个二手书网站的每日流量都有上万，所以在上面卖书的自然流量就已经很不错了。大量上架旧书，每本的差价基本都可以赚5-10元左右，靠着自然流量，每个月做到赚6000+还是没有问题的。

二、项目操作

首先就是要在网上注册账号，二手书网天朝学子博客上之前有推荐过，可以选择有路网或者孔父子旧书网，将找到的旧书上架销售，书只要不是旧到看不到字就好了。

三、这些二手书从哪里来

首先我们收购书要了解市场的需求方向在哪里，什么书类是比较畅销的，其实主要还是小学初中高中大学的那些书籍比较好卖，这些书可以说都是刚需的，学校会规定买不少的书，这就是我们的机会。

四、批发主要的来源有两个

1、批发市场

可以去二手书批发市场了解什么书比较畅销，专门批发畅销的书籍，了解之后跟老板谈价格，肯定是要尽量压价的，但是不能因为价格来压货囤货，书籍的压货回本很慢，容易亏损。

2、向个人收购

可以在学校或者二手网站，比如闲鱼，转转这些上面求购二手书籍，每个人多多少少都有不要的书，这些多余的东西可以换钱是很多人都愿意的。

我们最后再捋一捋项目的操作思路：

图书收购——网站注册——上架图书

“人生没有白走的路，每一步都算数”，没有什么成功是简单的，这个项目流程并不复杂，但是实际操作也没那么容易，前期只要多发点力，后期有经验之后就可以轻松很多了。

5856

“研究完各路网赚大神 终于知道互联网创业的你为何不赚钱”

年 18 日 "貌似是从 年开始，知乎里突然冒出来了一大堆网赚大神，各种宣称能够依靠网络来日进斗金，实现财务自由。

禁不住诱惑的人们纷纷选择加上了对方的公众号，篇文章标题都是“月赚上万，日赚上千”等等字眼。看得我是心潮澎湃，激情四射。恨不得马上就拜对方为师父，跟着他吃香的喝辣的。此刻我也想反思下自己，曾经的我，也是一样，为了博取大家的眼球，这样的浮夸字眼，我同样堆砌在了我的文章标题和正文之中，因为你会发现，每当你发表一篇这样的文章，文章阅读量都会出奇的高。貌似，这就是大家的真实心声，你们想看这样标题的文章。好吧，就如你所愿！

然而，现在的我，很少写这样标题的文章了，因为确实觉得太乏味，太坑爹了，辛辛苦苦完成一篇，可反问自己，这样的文章价值何在，意义何在？

所以，现在我取关了很多大佬，只留下了几个真正立志于原创立志于输出干货的人。每当看到这种浮夸的标题，我都会绕道而行，因为，我知道，正文内容仍然还是那些老到掉牙的项目，毫无新意，新手小白们的挚爱而已，对于我们这样的老鸟而言，就是在浪费时间。

点进去后你会惊呼，哇塞，好牛掰哦，一个初中都没毕业的小学文化居然入行网赚 2 年就赚了二百多万，真是网赚界大神哦！更牛掰的是，这位大神还很具有乐于助人的精神，愿意把赚钱秘诀都教授于你，这是什么精神？**精神还是国际主义精神？

往往翻到最下面，就会提示你加入他们的社群圈子，哇，大神愿意带我飞，那里还有很多同门师兄弟，相信也能在师兄弟那里学到不少东西，才要 398，果断加入。

我就想问你一句：如果你有一个会下金蛋的母鸡，你会卖掉它嘛？一个智商正常的人，绝不可能把自己的赚钱项目或者诀窍拱手送人，如果你轻易相信了这帮人的花言巧语，你的人生不但不会翻盘，甚至还会翻车。

曾经有无数的同行者，拉我进入他们的培训圈子，什么闲鱼，淘客，抖音，自媒体，让我成为他们中的一员，有需要讲课的时候就让我出马，然后他们付给我劳务费。包括我自己很好的一哥们，也在做这方面的事情，可就连他的邀请，我都是拒绝的。

话说，如果选择合作，那必定是共赢，赚的钱肯定远远高于现在自己收入的好几倍，可赚完这个钱？心里会踏实吗？我会一战成名吗？有勇气担负韭菜收割机的骂名吗？反问自己几次，貌似根本没有那个勇气，所以，只能选择放弃。

所以，当你们自己也冲动不已很想去交智商税的同时，麻烦先克制自己，先反复问自己以上几个问题，然后再去下结论。

放眼望去，尤其现在的知乎上面，那些有着浮夸标题的文章，点赞和评论都老高了，不难看出，现在网赚忽悠家们纷纷来到知乎开拓战场，在上面发篇优质的文章，不仅能给自己公众号和网站带来流量，还能在百度搜索中取得较高的排名。他们总有办法让关注了“赚钱”“创业”“项目”等话题的人看到他们的文章，明白他们套路的朋友会不屑一顾，然而那些对赚钱抱有超大希望和幻想的人却急不可耐的去加了对方的联系方式。之后等待你的，就是一波又一波设计好了的套路。

所以，就像我之前文章中提到过的，市面上 80% 的培训都是水的，选择项目，掏钱时一定要擦亮眼睛，各方面考察清楚了再决定，不要一时冲动。现在市面上很多的所谓培训课程，都是翻录的，意思就是，他先买了别人的课程，或者免费搞来，认真听完里面的课程后，再去以自己的口吻重新录制一遍，至于里面的图片，都是可以把人家的图片拿来 PS 的，现在的高科技技术可以让互联网上任何东西为自己所用，任何东西都可以造假，你眼前看到的，并非就是事实。项目不能做，培训不能听，那到底我们该靠什么赚钱？首先我纠正下，我这里说的是大概率事

件，并非一刀切。80%的很水，那还有 20%的是真正有价值值得投资的，只不过这个 20%得看你有没有火眼金睛了。

我一向的观点都是，大家要力争做互联网鱼塘里的大鱼，而不是小鱼，更不能是虾米，网上 创业赚钱最好最高级的方法不是挖矿，而是卖铲子。这句话我说过不下十次了，可有多少人能真正理解其中的真谛？

这句话背后的含义应该是：如果想要赚某一个群体的钱，那么你的心智必须凌驾于这个群体之上，看到事物背后更深层次的东西。

就从这两年，搞培训的人越来越多了，各行各业的人都奋力涌进这个行业，你就不难看出，网络上曾经公式过一份微商从业者的调查数据报告，从统计数据来看，微商圈子里从事微商卖东西的人 90%都没有赚到钱，而从事微商培训的人中 90%都赚到钱了，还有 10%赚到了大钱。这个现象也再次印证了挖矿能挖到好矿是小概率事件，且还很累，但是卖铲子却很轻松还能赚大钱，因为挖矿的人都需要人手一把铲子，铲子是必备硬件，一把用完了还需要第二把，这是刚需，需求还源源不断。

还是以抖音培训为例，宣扬日赚几千，月赚几万，还号称掌握了抖音的核心算法，可以两三天让你上热门，真假与否我们暂且不论，如果真的那么厉害，为什么他们团队你自己去操作，一个员工掌握几个号，一个公司掌握几百上千个号去吸粉直播带货，这样赚的钱不更多了，为什么要偏偏搞培训，把这些秘诀公之于众呢？这里面的猫腻，我想聪明人一眼就能看穿。更何况，你纯粹是在把抖音平台方的智商当零看吧？

包括这两年比较火爆的共享经济，共享单车，共享口红，共享纸巾，共享充电宝，共享**椅，好多都已凉凉，繁华一时后只剩一地鸡毛，真正赚到钱的其实还是那些卖**椅，卖自行车的人。你要知道，互联网上任何一个创业项目都是有风险，有时效，有风口的，而能真正做到稳赚不赔的只有它们背后的那些卖软件，卖设备，卖系统，卖服务的供货商。这也是我为什么一直选择卖软件的原因。我始终认为，最赚钱的往往不是那些参与其中竞逐其中的人，而是在背后操盘这一切，在一旁摇旗呐喊的那群人，这才是挖矿和卖铲子故事中真正精髓之所在。

当你花费大把时间去研究某一个在家的网络赚钱项目的时候，你会发现，大多数项目的模式其实都差不多，你所看到的，只是别人想让你看到的，并非事实，而接近事实最好的方法就是凌驾于当前层面更高的维度去看待这一切。

花了两个月时间去研究各路大神，最终为大家梳理出来这篇文章，个人见解，如有冒犯到各路大神，还请海涵！

5851

“如何用你的微信日赚 200+？你知道怎么做吗”

1 14 日 " 最近，微信上

加了一个从知乎过来的朋友说有没有兴趣在知乎上帮他做营销推广。

前两天还有一个朋友来找我们可不可以发软文广告，说我们社群这么多，可不可以合作。稍懂网赚项目的朋友都知道，这是要找我们做广告。

别人为啥找我们呢？

还不是看我们有些流量，并且流量还整合是他需要的。

可有的朋友会问，老师，我没有知乎、没有这么多社群怎么办呢？

其实啊，你的 v 信也照样可以赚钱，

最近，今天群里的一个朋友问，想付费找人发朋友圈，问可不可行。

基本上就是这样。

要说可行吧，万一你的广告文案好，可能真的可行，万一你的文案一般，可能就真的一点

效果都没有的。

毕竟别人是以接广告赚钱的，那就要想好别人的广告已经做烂了。

也不知道别人的好友是什么人群，是不是你的产品的人群。

那我们如何用 v 信赚钱呢？

学别人嘛，接广告赚钱。

谁的好友里面没有几个微商呢！

说简单点就是代发别人的广告，每天也能赚个几十上百，努力一点 200 块不是问题，我知道很多兄弟们看不上这些小钱，但是如果你真能把号加满，也算是一个能走得长远的人了，因为很多人根本就坚持不下来~~

不要嫌少，先赚到第一笔再说！

那么怎么做呢？

首先号得有，怎么加人？

微信群，羊毛群，项目群等等地方都是可以直接加的，还可以直接搜索，百度、微信、搜索、自媒体平台、还有豆瓣、贴吧等平台，号一搜一大把。

搜索的时候记得加上行业词，建议是一个号一类人群。

里面分享了多种方法，肯定能对你有帮助。

最直接的，花钱找人爆粉，一天也可以加几十人，先用时间积累好友，当你的好友达到 4000+ 的时候，就可以接广告了。

接的同时，又可以不停的加好友，就这样一波接一波的形成良性循环。

当你手上有 10 个 5000 人的号的时候，当凭接广告，一天也能有个上百的收入。

这波赚钱方法可以说是超级简单了。

问题来了，怎么找商家？

你朋友圈里面的那些微商，还有抖音上的商家，还有做各种项目的人，这些人都是需要推广的，干就完了~~

如果你现在还不知道怎么推广引流，请记得加我下方的微信，直播带着你获客引流！

以上，是今天给大家提供的一些思路，希望对大家有帮助！

5838

“盘点几个适合上班族兼职的网站 业余时间提高收入就靠它们”

年 12 日 “今天给大家盘点几个适合上班族兼职的网站吧，首先，这些网站都是正规的，赚钱的方法也都很有正能量。大家可以收藏起来，提高收入就靠它们了呢！”

一、知识变现类平台

互联网的成熟发展催生了内容创业，其中一条就是知识变现。在过去，我们获取知识的途径往往就是学校，线下培训班，书本杂志等。但是，在互联网时代，大大拓展了我们学习的渠道。我们可以从网上找电子书，也可以加入社群，购买网课等等。

最重要的是，人们愿意付费的知识种类大大丰富了。

在生活水平还不高的情况下，很少有人愿意花钱学习做家常菜，学习养猫吧。但是，现在，人们的消费观念提升了，即使这些知识并不是考试需要的，也会有很多人愿意去付费学习。这就是进步。

有的人会抱怨，付费的地方好多，看个视频还要钱，下个电子书还要钱。互联网的精神是分享，但绝对不是免费分享。其实这是好事，付费的地方多表示赚钱的地方多。你买个微课是花钱的，同样这证明制作这类微课是可以赚钱的，那么你学会了，你也可以通过制作自己的原创微课来赚钱。这就是眼光问题了。

好像扯远了，回归正题，推荐几个不错的，支持知识变现的平台：

- 1、知乎 live
- 2、饭团
- 3、知识星球（小密圈）
- 4、荔枝微课
- 5、千聊
- 6、分答
- 7、简书

你通过专注的分享自己在某个领域的知识方法和经验后，可以通过这类平台进行知识变现。比如，你入驻到饭团，做一个付费社群。设置群费是一年 99 元。这样，就会有越来越多的人愿意付费加入你的社群。他们获得知识，你收获金钱。

大家不要小看坚持写作的盈利效果，坚持下来，效果真的超出你的想象。

关于这个，大家可以参考《坚持，一种可以养成的习惯》一书中新井先生的做法。新井先生通过写文章的形式来分享自己在时间管理方面的知识经验，坚持后取得了哪些成就呢？

二、内容类平台

内容类平台一般都有共同的特征：

可以发布内容，吸引粉丝；

平台根据内容展示量给广告分成。

这种平台如雨后春笋，太多了，比较不错的有：

今日头条

百家号

大鱼号

企鹅号

一点号

网易号

我们入驻到这类平台是可以赚钱的，如何赚钱呢？其实就是做内容生产者，将自己原创的文章，短视频等发布到平台当中，然后平台会根据阅读量，读完率等因素来给钱，也就是广告分成。

当然，如果你写的好，还可以签约，或是拿到奖励，一般是每月几千到一万元左右。

就拿写文章来说，不管文章质量如何，长短如何，都要遵守两个原则：

- 1、原创
- 2、定位垂直

原创是内容创业最为基本的原则，还有一个是大多数新手都会忽略的，那就是创作的专注性。千万不要随波逐流，今天看到别人写娱乐类文章阅读量高就跟风写娱乐，明天看到育儿类的好，就写育儿文章。这样变来变去，是内容创业的最大忌讳。

根据自己的能力，选择一个垂直细分的领域，专注的去写，不要只肤浅的考虑文章阅读量。这样去做的好处在于，你创作的优势会突出，平台知道你擅长什么，日后更有利于你签约，个人内容品牌的建立，同样，用户也知道你擅长什么，吸引的用户粉丝也都是精准的。100 个精准的粉丝要比 1000 个不精准的粉丝有价值的多。

弄清楚这两个原则后，你再根据自己的能力来选择你要写什么质量的文章。你要写短小精悍的流量文，还是要写有些深度，格式完整的文章。如果是新手，可以从短小精悍的流量文入手，掌握技巧收益还是可以的。

我之前拿过百家号做过测试，可以通过我的测试效果来窥探一二：

一篇关于互联网的，阅读量 3.5 万左右，但是收益是 70 多块钱。

一篇娱乐热点流量文，一篇是关于某电视剧的，14 万多的阅读量，给了 70 元左右。

总之，娱乐类等领域的，虽然阅读量高，潜在阅读需求大，但是单价低，粉丝粘性差。小众领域的，虽然潜在阅读人群较小，但是单价高，更容易获得粉丝关注。

（我测试的这两篇文章，都没有往深里面写。这样的写作角度，我写作花费的时间也少，平均一篇也就是 15 分钟左右。最多了。）

当然，这种短小精悍的文章有个缺点。那就是它的收益是依靠平台补贴的，较难打造个人内容品牌。如果你要打造个人内容品牌，掌握更强的赚钱主动性，那就只能够去写稍微有些深度的，格式规整的文章。

为什么要打造个人内容品牌呢？

我这里就借用凯文·凯利的 1000 个粉丝理论来解释吧。

“一千个铁杆粉丝”指的是：创作者，如艺术家、音乐家、摄影师、工匠、演员、动画师、设计师、视频制作者，或者作家——换言之，也就是任何创作艺术作品的人——只需拥有 1000 名铁杆粉丝便能糊口。

当然，这并不是说你只需要 1000 个精准粉丝，以我的经验，当你拥有 1000 个精准粉丝后，绝对是可以赚到钱了。如果要想赚得更多，就要不断的通过自己的作品来积累精准粉丝。

内容创业是积累型内容创业，越积累，越赚钱，越老越吃香。

写文章可以赚钱，当然，其他格式的内容创作也可以赚钱。比如，短视频。西瓜视频的收益一直很不错。如果获得原创标后，一般每万次的收益是 10-20 元。只需要用一些技巧，短视频的收益要比文章收益高很多。

注意，我不是让大家不要去写文章。文章有文章的作用，视频有视频的作用。我一般建议大家将文章和短视频做起来，真心不错。如果错过了，还真挺可惜的。

又如，音频，也可以赚钱。相关的平台有喜马拉雅 FM 等。

总之，学会内容生产，太吃香了。现在吃香，未来更吃香。早起的鸟儿有虫吃，做什么请赶早！对于内容平台，并不建议全部入驻，那样吃力不讨好，反而将力量分散开来。大家要先弄清楚自己为什么入驻，你的定位，日后盈利线路的大致规划是什么。

你冲着签约去的？

你冲着广告分成去的？

你冲着内容分发，做个人品牌去的？

想清楚自己是为了干什么，再去做。然后把主要的精力放到内容创作上，剩下的就是内容分发，效果慢慢就出来了。

三、问答平台

不知不觉，年已经过了四分之一。时间过的真是太快了，人是毫无察觉的。

几年时间，问答类平台就有了新的局面。过去，百家知道是问答平台的必争之地。但是，现在，做的不错的平台是知乎和悟空问答。

知乎，自不用说，流量的质量，收录排名，口碑都是杠杠的。如果你想要和内容平台签约，知乎很重要，知乎很重要，知乎很重要！虽然运营知乎不直接给钱，但是依旧强烈建议大家去操作，真的很不错！眼光好的，有执行力，相信已经听进去了。

再来说说悟空问答。这个平台，华夏网赚论坛已经在之前的文章中反复推荐过很多次了。有心的人早就去操作了，没心的人，你在这里反复说多少遍，他依然不为所动。这就是人与人的差距，**裸的差距。

悟空平台目前回答问题的收益很不错，通过回答问题，每天收益百元以上的大有人在。不过，值得注意的是，操作悟空问答，答案一定要首发，一定要首发，一定要首发！不是说这个答案

是你原创的就可以，而是要首发。

所以，做内容分发的小伙伴，可以先发悟空问答，等到每天晚上 10 点收益结算后再去发其他的平台。

操作问答平台，原则和写文章一样，都是定位垂直，内容原创。下载悟空问答 APP，选择一个领域，专注回答这个问题。

选择问题，然后点击“答题得现金”进行回答即可。不要复制粘贴，直接手打答案。原创和首发很重要，还要注意图片版权。

四、中介类平台

这类网站，一般是分为两大块，一块是“需求市场”，一块是“服务市场”。这样，提供服务的商家可以从需求市场中赚钱，需要服务的买家可以通过服务市场来赚钱。

这类网站有很多，我觉得，大家选择最大的就可以。这种威客网站做的不错的，有：猪八戒。这个网站有很多年了。

好了，今天就给大家分享到这里。有兴趣的朋友下去再深入研究一下。

5841

“暴利网赚项目，月入过万的小吃实操教程”

1 14 日 "小吃这个词有多火，

我们看看百度指数。

每天将近 2000 多的搜索量，证明这不是一个小市场。我们继续在百度上搜索小吃这个关键词，看看有什么发现。

在百度上做竞价的，有两种，一种是小吃培训学校，一种是小吃加盟。我在研究这些关键词的时候，发现小吃技术、小吃配方的需求量，还是非常高的，因为小吃培训和加盟，价格很贵，很多人还是想找一些能够快速学习到技术，而价格又在可以接受的范围之内。

今天就给大家详细讲解：暴利网赚项目，月入过万的小吃实操教程。

市场很大，对于一个没有任何资源的人，如何在这个行业赚一笔钱呢？

行内老手都知道，这行里面有了信息差的存在，我们就可以赚一笔。这类小吃项目的信息差在哪里？

1. 教程技术渠道信息差

2. 销售渠道信息差

如何去找小吃的教程渠道。

一、直接淘宝购买小吃配方或视频

淘宝这块大家都知道，不详说了。

二、百度搜相关资源

这个一搜一大把，最难就是去除水印这块，以前的文章有写过怎么出水印，或者直接百度找去水印方法就行。

三、搜索相关公众号和贴吧

有一些专门做小吃分享的公众号，会打包一些小吃配方，小吃视频类的资源，发送给粉丝。也有小吃相关的贴吧，也会分享各种小吃教程，比如，早餐吧、油条吧、烧烤吧等。

这三个渠道基本能够解决小吃教程资源来源了。

有了这个资源之后，我们开始考虑如何找渠道来展现这些内容，让意向客户，知道我们是做这个的。

经过对比各类渠道之后发现，短视频平台是最好的展现平台：比如抖音、火山小视频、快手等等。

那么，我们去哪里找这类视频素材，上传到视频平台呢?百度搜索盘搜就出现一大堆。接下来我给大家讲一下如何售卖教程。

1. 客户单份需求 售价 100 以下。

2. 小吃技术 VIP 社群 长期更新各类小吃制作教程。售价 200-300(送实体书)

3. 小吃配方实体书 找到文字版的配方，可以打印出来。售价 100 左右(可提供部分视频教程)

最后总结一下，为什么别人会过来这里买我们的教程呢?因为淘宝卖教程的直观展现很差，视频平台能够更加直观的展现这些内容。作为一个分享者的角色，更容易让人接受。

5835

“起名类网赚项目怎么做才能赚钱？” 21 日 “随着国家二胎政策的开放，

大多数的人在选择网络赚钱的时候，可能都有自己的一些方法，网络赚钱确实能够给我们带来一定的金钱。但是在选择网络赚钱的时候，要结合自己的实际情况来进行，考虑网络启明项目怎样做才能够赚钱，其实从现有的情况来看，我们也要找对人群，只有这样才能够保障，在做网络赚钱的时候可以给我们带来更好的操作保障，目前来讲如果想要做网络赚钱的话，大家要结合自己的实际情况来进行多方面了解。

准备一个起名软件

在做网络赚钱的时候，我们也要看一下整个网络赚钱的具体情况，千万不要以为只有淘宝和周边或者是微博上这些地方才能够做网络赚钱，其实网络赚钱绝对不存在一个大师，你所能看得到的网络赚钱的方法，基本上背后的大事也都是通过相关的软件来进行测算的，他们只不过是一个外包装，真正的几名专家就是一个软件，这个软件你可以去淘宝里面搜一下，基本上几十块钱就能够买得到，这个软件的核心项目也就是通过输入生辰八字或者是年月日来做赚钱。

做好引流工作

如果要做网络赚钱的话，光是有一个赚钱的项目还是远远不够的，在这其中大家也一定要考虑到相关的引流工作，没有人或者是没有流量，在好的项目肯定也都是扯淡，所以说常规的引流渠道非常多，我们可以在论坛或者是贴吧上来找。

5832

“网赚新手怎样才能走上月入 10000 的道路” 11 日 “月入 1 万的网络赚

钱方法似乎对于很多人来说都算得上是非常重要的，如今来看大家如果真的想要通过网络赚钱的这种方式，月入 1 万的话，那么基本上还是要考虑到更多的赚钱模式，那么在进入赚钱的时候怎样才能月入 1 万，这已经成为了很多人想要关注的一件事情，不过如果真的要月入 1 万的话，一定要考虑到很多实际情况。

淘宝店铺最高记录月入 5000

其实现很多人在做淘宝店铺的时候，基本上也都是通过兼职的这种方式来做淘宝店铺，淘宝确实造就了很多千百万元的富人，但是关键也就在于运营，也就是说在进行淘宝卖货的时候一定要低价进货，要有优质的产品，目前竞争相对较大，天猫如果要做的的话，那么基本上要缴纳 5 万元的保证金，想要做好没有成本的情况之下，一个月最起码最多能够赚 5000 块钱。

域名网站做好兴趣爱好

在各大不同的域名网站，如果要做好兴趣爱好的话，最高每天的记录也都是在 5000 元左右，很多计算机专业毕业的学生在这方面还是有更多的兴趣。

比如他们可能会做过电子书的论坛，还可能会做过一些其他的网站，电子书论坛做的最好的，那么基本上每天也会有 5000 元左右，现在仍然有很多的网站域名，虽然说在这些网站域名上有一些微信平台或者是自媒体平台，大家可能都会感觉到网站做的还是好一些，但是基本上做这些网站都有自己爱好。

5829

“分享三个不起眼却很赚钱的线下实操项目！新手容易上手” 27日 "

今天我跟朋友分享三个线下不起眼却很赚钱的项目，这些项目投入成本很低，新手很容易上手赚钱，只要好好去做每月赚 5000-20000 没问题。

一、家电清洗行业

随着现在人们对自己身体健康的意识越来越注重(看保健行业就知道了)，空调等家电的清洗如果你普及给人们这个知识，会有非常多的用户招你上门为他服务。

你把你清洗的效果和普及给人们这些知识后，你根本不愁没有订单，这个行业低成本，但辛苦，适合吃苦耐劳的人。

能赚多少钱？

我们来算条公式：

例如：你所在的 3 或 4 线城市，人口平均为 50 万人；

以 5 个人为一个家庭，就有 10 万户家庭；

每个家庭至少有 7 台电器吧？(空调 2 架、冰箱、洗衣机、热水器、油烟机等)

平均清洗一台空调或洗衣机就是 100 元的费用；

10 万户家庭*每家 7 台电器*清洗每台家电 100 费用=7000 万的市场份额。

这还是每年每户清洗一次的份额，一般来说，家电至少清洗 2 次/年，1.4 亿份额。

空调、洗衣机、油烟机等要吸够一年的脏东西再来清洗吗？爱健康的人一般是不允许的。

现在很多家庭都不知道一些家电需要清洗，也没人去普及这些知识，所以现在来说，家电清洗还是个朝阳行业；

这个行业的回头率非常高，一般清洗第一次过后，第二次的清洗概率高达 90%，就是说你一旦服务了一个顾客且让他满意，那么就很可能成为你的终生客户！

二、兑换零钱项目

你或许会说：大哥，你逗我吧，零钱也可以赚钱吗？现在不都是支付宝和微信支付吗？市场的商贩都用电子支付交易了，你这个项目不靠谱!!!

那是你不了解这个项目，我简单介绍给大家：

我兑换的零钱主要集中在第四版的 1 毛钱，5 毛钱以及第五版的 1 元钱，尤其是 5 毛钱和 1 元钱，需求不是一般大。

因为去年() 1 日开始，人行宣布第四版人民币退出流通(1 毛和 5 毛除外)，为什么要把这两种币值除外？因为这两种面值的市场需求很大！

需求有多大呢？好多地区民间的红白喜事都需要超量的零钱，这叫做意头！按我的销售统计看，云南少数民族地区对 5 毛钱的需求极大，而广东地区则对 1 元情有独钟。

说说利润，现在 5 毛钱全新币进货价是一捆 500 面值，拿货 515-518，而零售则是 530 左右，批发价便宜一些！

这一捆都是赚个几块钱，但是一天可以销售出去都是五六十捆，年底好的话可以做到 100

捆以上，一天赚了两三百没毛病。

首先说怎么找种子客户，我第一单是在本地论坛打广告的，一个星期有十几个人加了微信，只有一个人拿了一捆 500 面值的 5 毛，因为是面交，所以有了信任基础，以后他介绍了不少客户。

后来有个本地银行的柜员也找我换零钱给客户，因为本地的人行都不给商业银行配零钱。

另外一个销售渠道就是上万能宝，卖家还是比较少，不过还是推荐把客户引流到微信，因为现在电商法和网络交易税来袭，卖零钱的流水大，赚得少，这个问题你懂的。

这个项目到底违不违法，那我告诉你，这不是违法、灰色生意。

买卖流通人民币是违法的，我这个是 1 比 1 等值兑换，多出的费用是跑腿费。

关于货源：小量的某宝是可以找到货的，大量的必须跟大型超市合作。

有条件的朋友自己也可以去银行换新的零钱，不过很多银行的零钱是留给关系户的，比如买了几十万理财产品的，贷款几百万的，当地大型超市的等等，这就是门槛，你看不到摸不着的门槛。

三、成人用品店

成人用品店，这是个没有技术含量，不需要操心的生意。这方面只要合作的厂家选的好，就能给你店面找好，机器货源提供给你。

这个成人用品店只要位置找好了就行了。

成人用品是众所周知的暴利行业，利润大不靠走量，一天几件所以补货周期也比较长。对于上班族而言可以考虑这个行业，从头到尾都不太需要自己操心。

很火的一款产品，进价一百多卖 400

成本方面——一家店包含房租招牌合作费 4W~5W，自己开了两家店，8W~9W。

收益方面——一家店一个月除去房租 1000，成本 1000~2000 元，纯利在 5000 上下，主要还是位置比较关键，朋友在某工程学院旁边开一家每个月纯利 6000 元上下。

管理方面——从找店面装修装机器不需要自己操心，但是要找广告公司做门头的招牌，这个还是看自己选择，好一点的一两千块钱(建议做好的)差一点的也就几百块钱，然后就是装无线网，或者旁边店有无线网可以和店主谈谈蹭一下，不用费多少流量。开业之后就是根据自己的时间，一周去一次补货基本上差不多了。

没人看着被砸被盗怎么办？

——这个看一般正规的合作厂家都会帮你处理，我朋友之前就被偷过，厂家直接赔偿被偷盗的货。

位置怎么找？

——现在这样的店大城市小城市都有，过年回老家都会看到好几家，一般小区，大学城，酒店聚集地，红灯区周边可以考虑，目前认为最好的还是路口(具体看周边的环境)

关于合作厂家怎么找？

——现在做这个的比较多，就跟整容一样，说的都是天花乱坠，有的甚至资质都不齐全。网上铺天盖地的广告，也只是广告打得响跟后面给你的服务一毛钱关系都没有。建议找当过小白鼠的，就像我直接找我朋友的合作厂家一样。建议老品牌，刚起来的一些自己都在摸索，那你就是他们的小白鼠。建议别听那些一个月赚个上万的还有几个月几个月不赚钱给你退款的鬼话，那些只是为了让你交钱。很多半年就换一个牌子的，交完钱人都找不到的，给你供假货的，旧机器的……

以上三个项目，可以先从兼职做起，赚钱了可全职去做，收益不设上限，关键是看自己了。

5826

“互联网赚钱需要些学什么呢？”

13 日 "今天继续跟大家分享一

下，互联网赚钱都学哪些内容呢？

很多朋友跟我说，老师，我很想学习互联网赚钱，可是互联网赚钱领域那么广阔，不知道该如何入手，想请您给点建议。

其实，非常简单，真正核心的东西是很少的，互联网赚钱你只需要学习自动赚钱系统，一套完整的赚钱系统也是一套完整的营销流程。

这里跟你分享 4 个字“趋利避害”，我们人类所有做的事情都是在趋利避害，趋利避害在指导我们来做选择。

在互联网赚钱，我们先避害，避害就是防止入坑，假如你想穿过一片森林，而森林的尽头就是成功赚钱的标志，你本来只需要 90 天可以穿越森林，但一旦你入坑了，你就会浪费 N 多时间，最终你可能会多走几年弯路。

什么是互联网赚钱的坑，我以前已经讲过了，cpa 推广，cps 推广，做任务，打码，做调查，游戏试玩，资金盘，传销，区块链，赌博，彩票，灰产，等等。

凡是主张一夜暴富的项目均不可靠，全部是坑，即使侥幸心理让你赚到一些黑心钱，你在互联网也不可能会长久生存，最终互联网制度的健全会把你淘汰。

很多朋友不听劝告，做灰色项目，结果不是封号罚款就是被抓进去蹲监狱，你不要试图去挑战法律，走漏洞，所有的漏洞在互联网共享时代里都会堵死。

只要我们躲掉这些坑，我们穿越森林可以节省 70% 的时间，避害之后，再趋利，趋利就是选择对你有利益的趋势路线去发展。

首先，要摆正心态，做正规项目，没有后遗症，没有祸患，其次，做互联网赚钱，一定要具备长线思维，放长线才能钓大鱼，才能使你利益最大化。

哪些路子对咱们最有利呢？往网红和专家的路线走，就能够名利双收。

说说学习内容吧，其实都可以从我这边学到，都有课程教的。

第一，网赚思维提升，发现你的利润。

第二，网赚项目解剖，分析项目能力。

第三，网赚项目生产，自己生产出赚钱项目。

第四，网络营销 30 种创富技术，如何把生意做大，把产品卖爆。

比如，微营销，自媒体营销，新媒体营销，网红 ip 营销，视频营销，克亚营销，百度营销，软文营销，社群营销……等等。

第五，商业模式顶层设计，打造你的自动赚钱机器。

第六，哲科思维，全面提升网赚的境界。

第七，生物学思维，深度思考网赚底层密码。

第八，商业化思维，让你最大化的获利。

第九，拷贝大咖赚钱模式，巧妙杠杆借力。

第十，善于资源整合，悟透人性控制。

如果你能把以上提到的十个方面的内容都挖的足够深，任何一个关键词都可以发展成一个项目，所以根本不愁赚钱，但大多数人，只停留在表面，就觉得自己厉害了。

记得，李连杰电影《少林寺》？

李连杰被仇人追杀，逃到少林寺避难，被一位放羊妹妹救了，后来放羊妹介绍他去少林习武，李连杰刚学点少林基础武功，就想下山报仇了，结果又差点死在仇人手里。

后来，是他师傅老和尚出手相救，捡回一条残命，师傅告诉他，习武不是为了逞能，复仇，不要让仇恨吞噬自己，这样你武功无法再精进了。

李连杰去掉了仇恨之心，静心待在少林禅修，春夏秋冬，寒来暑往，苦练武功，直到自己的武功真正到达一种出神入化的境界，

尽管，李连杰此时武功算得上天下无敌，但是他依然没有主动去报仇，而他的仇人贼心不死，为了斩草除根，居然大闹少林，欲除掉李连杰而后快，

结果，李连杰一出手，就彻底征服了这个曾经无法跨越的仇人，武功大增只是表面现象，实际上李连杰在少林寺里经历了心的淬炼。

人生真正的对手，是你自己，不断超越自我，认知升级，才能到达另一种人生的巅峰。

过去，我以为自己在营销方向达到巅峰了，事实上我认知升级后，认识到互联网赚钱这个领域根本是无穷无尽的天地，

所谓天外有天，人外有人，只有你达到一定的高度，你才能看见更高维度的赚钱世界。

作为一个互联网赚钱新手，我认为能把第1-5条搞精了，基本上赚钱是非常轻松的事情了，而互联网赚钱的老手，想要再进步，可以充分研究第6-10条，这样会使你有一个跨越。

5823

“实战分享：大学生兼职赚钱创业，财务自由，顺势布局”

20日 "大学生兼职赚钱创业，我把4年大学兼职赚钱的实战经历，分享给你。

本文1万字，作者写了15个小时，阅读20分钟。

本文结尾，我会告诉你，读完本文的人，具备什么样的优点。

大学4年：

有人一站出名，有人默默无闻；

有人财务自由，有人债筑高台；

有人功成名就，有人碌碌无为；

有人顺势布局，有人身败名裂；

为何短短的四年，人与人之间的差距会越拉越大？

还记得否？有人和你说：

在大学，好好学习，每天准时上课，做好笔记，成绩优秀，就能拿到奖学金。

土鸡瓦狗，不值一提，你信这句话，你的大学，注定碌碌无为！

做一件事情，你的手法和其他人差不多的时候，注定你就是普通人。

学习成绩好不等于拿奖学金！

剑走偏锋，直接在辅导员生日时候，给他发一个1888元红包，直接秒杀学霸，5000元奖学金到手。简单，直接，暴利！高手出招，一招致命，绝不拖泥带水！

今天，我和你说一些其他人不知道，不敢说，也不能说的秘密，大学如何顺势布局！

特注：

如果你的大学目标是好好学习，出来找个好工作；或者家里已经衣食无忧，家财万贯；

或者父母帮你规划好了人生，毕业继承家里亿万事业，你也欣然接受的。

我建议你关掉本文章，我与你思想不同频，你已无需再看。

本文只围绕一个主题分享：

如何让你大学更加精彩、如何实现财务自由、如何功成名就。利用顺势布局，合理清晰的实现自己的目标，不是混混沌沌，迷迷糊糊的度过一生。如果同频，发展方向不一样，可以继续往下读。

恭喜你，你还做继续阅读，你已经具备在大学改变自己的两大条件之一：强大的学习力！

知识改变命运，这句话我一直非常认可！

一个人，如果想在短时间改变自己，必定是一个具备强大学习力的人。

今天我们不是主要谈学习力这个话题，以后有机会，我们再详聊。

我们今天主要谈，一个没钱，没人脉，没资源的3无大学生，如何脱颖而出，财务自由。

太多的人，被困于钱上！
这辈子，你不能在钱上解脱，你就成不了大事！
没钱！基本把你全部，可以快速进步的可能性给否决。
就像上面的案例，一般的大学生会说：
我没有 1888 元！
这是贿赂！
万一给你了 1888 元，不给我奖学金名额呢？
.....

相信有人，会有 100 个理由过来否决你。
哈哈，很正常的想法。这也是为什么，只有少数人能脱颖而出，大部分默默无闻的原因。思维的不同，导致了大学这几年，人与人的差距越拉越大！
甚至，人与人之间的差距，比人与猪之间的差距还要大。
你细品，这句话是不是很有道理。猪的智商为 0，有的人智商为 100，相差 100 分。有的人智商-100 分，正负差 200 分。细思极恐...
大学要想过得好，前期一定要顺势布局！
你必须明白，什么是趋势，什么是风口，跟着趋势和风口有计划的做这件事，就能成功。
实战分享：大学生兼职赚钱创业，财务自由，顺势布局 网赚 创业 大学时代 经验心得 第 1 张
就已来说，最大的风口就是：5G、自媒体、短视频、社交电商、跨境电商、人工智能、物联网等。
嗯。。。有些高大上，一般人可能不理解。我说通俗一点，说之前的风口，微商，这个大家都听过吧？
微商在，是一个巨大的风口。那时候，有些大学生，宝妈，甚至一些小学没毕业的人，都通过微商月入十万。
你就发现，那时候做微商，赚钱很容易，现在做微商，有的赚钱，有的不赚钱。
微商还是微商，为什么从很好赚钱，变成，赚钱难度大了？
你把这个问题搞懂，你就明白，什么是顺势了！
这也是为什么，雷军从金山出来的原因。雷军做金山上市了，却辞掉金山公司 ceo 董事长的职位，出来创业做小米，就是因为他看中的手机是风口行业。年的时候，刚好是诺基亚换到现在智能手机的趋势，安卓系统的兴起。
金山公司 1 年 100 亿营业额，小米公司一年 2000 亿左右营业额，差距整整 20 倍！
这也有了雷军那句经典名言：站在风口上的猪都会飞。
那大学，我们如何去顺势？什么是我们大学要具备的能力？
我觉得学习是一方面(当然，我这里说的学习包括，老师课堂上讲的专业知识，也包括你的演讲，社交。书本上的有字之书，也包括社会的无字之书)。
还有很重要的一方面，就是赚钱！赚钱，是一个人综合实力的表现。
如果你做实体，年赚百万，他做微商年赚百万。两个人之间的综合实力差距是不大的。
因为赚钱，要会选行业，选产品，懂引流，懂成交，会社交，找资源，等多方面具备。亏钱，只需要一点不具备就可以，赚钱，必须综合实力都具备。
赚钱，基本已经成为大学生的一个刚需，有的人口口声声说要自由，要父母给他自主权，结果经济都不能独立，还谈什么自主权。
你以后毕业了，到公司上班，如果不能帮公司赚到钱，那工作也找不到；你当老板，赚不到钱，也没有员工会跟你。

你以后成家了，赚不到钱，你的另外一半能尊重你？

赚钱，是一个人必备的能力。

大学生兼职，大学生怎么赚钱？有哪些渠道能赚钱？作者大学四年，做过服务员、促销员、发传单、黄牛党、英语培训招生，卖过护肤品，开过宿舍打印店，还开过淘宝店，做过淘宝客，操盘过微商，做过人力资源中介等，从事的兼职，做过的项目，不下 20 个。

15 年大一，从身无分文到兼职各种项目，大学经济独立。

16 年大二买车，运营淘宝客 2 个月粉丝过 5 万人，利润过 10 万；

17 年大三自费举办千人演讲，创立三家公司；

18 年大四毕业时候实现年赚百万目标。

我在大学兼职，赚钱，创业这方面，还是有发言权的。

接下来大家列出来：10 个大学生可以赚钱的项目，供你参考。

1、学校食堂兼职记得 15 年的春天，那时候我大一，交了 9800 学费去学习英语，身上吃饭的钱都没有，就有强烈的欲望想赚钱，那时候什么都不懂，看到学校食堂招兼职，我就去了。一般请员工是请一年，但是学校食堂有太明显的淡旺季，暑假 2 个月没生意，寒假 1 个月没生意，加上国庆，周末等时间。学校食堂有 100 多天没生意，请员工太不合算。所以学校一般的食堂，都会请大量的学生做兼职，节约成本。

我在学校食堂做了 30 天兼职，领取了一点薄弱的薪水，不过好处就是包吃，想吃多少打多少，解决了我的生存问题！

30 天之后，我辞职了，觉得人生不应该这样过，没发展，没前途！

2、发传单、促销员这种工作，可以通过学校的学长介绍，学校的创业社团的介绍，一般每周都有招人发兼职。只要你吃苦耐劳，艰苦奋斗，招 5 晚 9，一天可以赚 50+……

实战分享：大学生兼职赚钱创业，财务自由，顺势布局 网赚 创业 大学时代 经验心得 第 2 张

QQ 群里面找一下，也有很多这种群。

就会出来很多这样的群，根据群规模和人数去选择性加。在这些兼职群里面发布的消息同样有真有假，大家注意分辨，去之前一定要问清楚是不是日结，做完就能拿到钱！工资一般一天在 60——80 块左右，我 15 年做兼职的时候，除去饭费，公交费，估计一天也就 50 左右。最好有学长带你做兼职，不然自己做比如容易吃亏。

做什么事情都是这样子有人带，操作上手的就很快，没人带可能就自摸，自我摸索，摸索无果。3、连锁门店小时工很多大型连锁门店都会招小时工，比如星巴克、屈臣氏、万达影院、奶茶店等，不同的公司小时工的职务也是不一样的，有的负责收银、有的负责整理门店。

这些公司价格都不会太低，我之前是在屈臣氏做收银员，最开始 1 个小时 12 块 6 元，后来涨到了 14.6，现在应该在 15 元以上了吧。

奶茶店工资一直都比较高的，15 元左右。这类公司工资都是月结，打到你银行卡，也会要求你每周最少有 2 天的空余时间，每天工作时间 6——7 小时，不会超过 8 小时。会根据情况排早中晚班。你把课表给店长，或者告诉店长你什么时候有空，店长会根据你的时间和门店情况来进行排班。

以上三种就是我总结的比较辛苦但是靠谱的挣钱方法！

接下来就是说一些比较“高效”，挣快钱的办法。

4、社群之前我在做兼职的时候，我都会留心观察，看他们从哪里找到这种兼职的，工资待遇怎么样，积累老板的联系方式。一年慢慢累积下来，手上也有很多稳定靠谱的兼职资源，所以身边的同学朋友有的想做兼职就会找我，让我帮忙介绍一下，我也没想太多，觉得有个熟人一

起做兼职还挺好的。

后来，我就创建了一个 QQ 群，有靠谱的兼职信息，我就往群里一发，刚开始的时候，还没有想着盈利(主要那时候商业思维太差，没有意识到，这种也是可以赚钱的)，只是为了方便同学朋友们找到兼职。

后来找我要兼职人员的老板越来越多，兼职信息越来越多，我一个人忙不过来，招了一个学弟，帮我打理。要付薪资给他，所以，就开始收费。

帮别人上课点名 15 元，代刷网课 20 节 100 元，取快递 2 元一次，买饭跑腿 2 元一次，饭店兼职 5 小时 50 元。哈哈，大学 1 万多人，没什么竞争对手，生意还挺好的。

老板发一次信息，收费 2 元，一个月有 1000 条信息发布。做兼职的学生进群，一个月群费 10 元。或者不进群，我们给他单，一单抽成 10%元信息服务费。

哈哈，现在回想起来，这不就是美团的模式，如果那时候坚持做下去，说不定现在都要融资上市了。

后来因为做淘宝客和英语培训去了，时间分不过来，我 5000 元，把这个项目打包卖给我那学弟了。他一个月能赚到 3000+，大学生活也过得不亦乐乎。

2 年之后，他快毕业的时候，他又把这个项目，转手给他的学弟，卖了 1.5 万元。

我说，不错哈，长本事了，越做越大了。

他说：这个项目，已经从我们 1 个学校，扩大了 2 个学校，又引进了你的运营淘宝客模式，一个月稳定收益 7000+，高的时候过万。卖 1.5 万元，已经是友情价了。

我说，没白和我混，脑袋变灵活了。

现在回想起来，其实，我和学弟，太差了，格局太小。一个赚钱的生意，都不知道放大，不知道放大，不知道放大！

可惜，当初没有人指点我一下，如果有，年赚百万的目标，可能大三就能实现。

如果有格局的人，再把他放大，做成长沙 57 所大学兼职联盟，年赚百万，只是一个起步数字。

不过后来，我想明白了，怎么做成长沙 57 所大学兼职联盟，之后布局，效果显著，所以比原来翻了 10 倍不值。

这里暂且放下不表，日后再说。

我们接着说，下一个赚钱方式：

5、黄牛党最开始的时候，做的是一些电视台的门票黄牛党。作者在长沙读的大学，就算你没有来过长沙，应该也听过，长沙的一块招聘：湖南卫视。

哈哈，湖南卫视有很多节目，有很多人都想去现场看一下节目，记得快乐大本营，是很多大学女生，梦寐以求的节目，特别是他阳光帅气的大叔主持人：汪涵，有好多的粉丝。

这种好机会，当然不能错过，买票！

一张票有 20%的利润，一张票 100-2000 不等，有时候卖一张票，一个月的饭费，就搞定，美滋滋。

大学生钱不是很多，不能经常买票，哈哈，我就想出一个主意。帮助他们赚钱。

刚好，恰逢天时地利人和，16 年时候，有个老板联系我。问我这边有没有人，帮他去房地产开发商售楼部那去排队，排上午 150 元，一天要 100 人排队，抢到房子了奖励 500 元。

我防备心还是很强的，我觉得这么简单的工作就 150 块，该不会是骗人的吧。但是我一想他又没让我交钱也没见面，能骗我啥，所以就报着试试的心态。

找了 5 个朋友过来，排了一上午，真的就给我 750 元。

这钱赚的真简单，那时候就是这样想的。

后来深入了解，才知道，新房摇号，抢到就是赚到。

长沙高档地段如：梅溪湖，北辰三角洲，新房开盘 9 千，同期同地段的二手房 1.1 万。100 平

的房子，一套房差价 20 万利润。

房子 4 年之后卖掉(买过房子的人都知道，新房在还没盖完，房子就卖完了，等入住进去，一般 2-4 年)，年的房子，到可以卖到 1.6 万左右。一平差价 7000 元。一套房算 100 平，一套房价差距就是： $100 \text{ 平} \times 7000 \text{ 元} = 70 \text{ 万}$ ，往往现实更残酷，这些高段地段的房子，很多是 150 平往上走，2,3 百平一套是家常便饭。

他们能赚几十万，给我们 150 元一个人去排队买房，这成本，已经不再话下了。

当时了解到房地产赚钱，就开始放心给他们招兼职过去排队，最多的一天，我组织了 130 多人过去排队，4 个人抢到房子，我一天收益过 5 千。

发了一部分小财，嘻嘻。

不过现在回首看来，也觉得自己当时太 low 了，目光短浅，看到一天赚几千，就兴奋的忘记自己是谁了。不知道顺势而为，战略布局。

要是 16 年那时候投资 30 万，买一套房，再利用资金 3 倍杠杆，30 万买 100 万的房子。到，4 年时间，我就可以赚 50 万，躺赚。可惜，当初没这个眼光，白白措施这种发财机会。世界上没有后悔药，18 年大学刚毕业时候，反应过来，房价如此暴力，准备买房，可惜长沙年 25 号出来政策，想在长沙买房的，需要 2 年社保，或者 2 年长沙户口，或者 1 年社保 1 年户口。

我果断交社保，从农村移户口到长沙，等了 1 年，年，大学毕业一年，在长沙市中心全款买了第一套房。

通货膨胀每年涨 10%左右，房租每年涨 10%，你家楼下的大西瓜都要 50 元一个了，你说房价能不涨？

眼光放长，长期来看，大部分房价都会上涨，特别是像北京，深圳，上海这种有价值的城市，房价涨幅更恐怖。

如果你从大学就可以布局财富，从 0 到年赚百万，只要 4 年就够，我已经做到。如果你能找到高人指点，速度会比我会更快。

人生的差距，就在一点一点的布局上面，拉开差距，越拉越大。(把这话念一百句，牢牢记得!)

6、宿舍小卖部那时候觉得打印挺赚钱的，一张纸 3 分钱，帮别人打印 3 毛。觉得有利润，结果买了打印机过来，发现 1000 元打印机，打印速度太慢 30 秒打印 1 张纸，要想打的快，就要卖几万元的打印机。

投入太大，和合伙人商量了一下，转开小卖店。操做过小卖店的，利润有多高就不用多说了吧。只是这个真的很辛苦，要去食品批发城拿货，再搬回寝室，然后做好价目表留好联系方式，挨个寝室发传单，10 元起送!

卖的比较多的就是方便面、薯片、饼干、饮料这些。

刚开始我自己一个人干，跑勤快一点，一天赚个 70、80 没问题，后来订单越来越多，经常在上课的时候都收到短信哪个宿舍要什么东西。

于是我就召集了两个小伙伴一起做，谁知道合伙生意真的不好做，那时候犯了创业大忌，3 人股份均分，每人占 33.4%，18 年出来学企业管理时候，才知道这样分股份注定走不远。

合伙做生意，必须一人占绝对领导权。均分股份，必定吃亏!

涉及到利益的问题很容易伤感情，三个月之后把货清空宿舍小卖部就关门了。唯一庆幸的是，小卖店还赚了几千元。对于那时大二的我来说，还算比较幸运的。

7、化妆品销售每个人都会被自己的环境影响，我也不例外，大一时候，做过屈臣氏的兼职员工。

那时候听说化妆品利润不错，就开始做起来化妆品代理。

其实就是化妆品销售，卖货赚钱。

实战分享：大学生兼职赚钱创业，财务自由，顺势布局 网赚 创业 大学时代 经验心得 第 3

张

每个公司的销售，基本都是两种模式：一种是底薪加提成，一种是裸提没有底薪。我对自己很有信心，选择了后一种，提成比例是 20%—30%。也就是你卖 100 块就能有 22 到 25 元的提成。都是两个肩膀抗一个脑袋，凭什么我就比别人差，不信邪！

大学我就是这样一路横冲直闯过来的，遇水搭桥，逢山开路。

从来不找借口，只想方法。

成功者，自有千方百计；失败者，自有千难万险。

底薪加提成的待遇我记不住了，但是只要对钱渴望的都会选后一种。之所以选择这个工作，除了工资高，还有就是可以一周去一次公司开会就可以。

我通过互联网引流，3 个月下来，一个月平均收入 5000—8000。我知道很多人想问我怎么做到的，不过这写下来又能写一篇文章了，这里就简单代过。

切记，引流是关键，如果都不懂引流，没有流量，就别碰微商。

上面 4 种大学兼职赚钱创业的方法，我在大学用每一种方法，均已经实现月入 3000+ 收益。

接下来，为大家分享，我在大学，实现月入过万的兼职赚钱创业项目！

8、淘宝客 淘宝客这个项目，80% 的人应该听过。20% 的人可能没听过，但你一定听过，由淘宝客衍生出来的项目：花生日记、粉象、红人装、芝麻精选、好省、洋葱、京东芬芳、淘小铺等 app。这些社交电商 APP，都是由淘宝客这种商业模式演变出来的。

那时候，我运营淘宝客，这应该是作者大学，做的最快最成功的三大项目之一，2 个月 10 万元利润。如何做到，下面为大家一一分享！

赚钱！无非就是卖东西！

做生意，卖东西，关键要看自己有哪些方面的资源。

大学生什么资源多？那肯定是大学里面的学生多，人多！

一所大学就是 10000 人起步，多点的一所大学 2,3 万人。一般都是几所大学聚集在一起。几万人很正常！

大学的人在哪里？线下在教学楼，在宿舍，在图书馆，在商业街，在食堂！

大学的人在哪里？线上在 QQ 群，在贴吧，在微信群，在 QQ 兴趣部落，在超级课程表！

大学人多，我们就根据这个点来做生意。淘宝客可不可以做？

(注：怕有些人不知道什么是淘宝客，我解释一下：

现在很多人都会用淘宝，小 A 在淘宝买一件衣服 100 元。我

是淘宝客的话，我就可以拿到这件衣服的内部价，80 元。

我发这个商品链接给小 A，小 A 买了这件衣服 100 元，我赚 $100-80=20$ 元。

我在给小 A 发 10 元红包，小 A 还会谢谢我，我赚钱 10 元。

小 A 每月买 3 次，一月我赚小 A 30 元，发展 100 个小 A，我一月兼职赚 3000 元。

大家应该懂什么淘宝客了吧？)

既然要做淘宝客，那最关键的就是人！也就是互联网说的，要有流量，有粉丝！如何引流呢？

当年我和一个朋友一起操作淘宝客这个项目，就叫她小 Y 吧。我安排她进到学校里面的各个 QQ 群，不到两天的时间，从原有的 4 个专业，社群，班级，宿舍群。两天发展到 50 多个 QQ 群。有 届新手群，有院系群，有吉他群，有徒步群，有篮球群，有舞蹈群……还有学校附近的外卖群，麻辣烫群，干洗衣服群，快递群，公寓群，住房群，家教群。群的种类五花八门，每个群都是几十到几百人，多的上千人。

这些群有个特点，都是学生！大部分都有消费能力，有人就有钱！

加进群了，变现方式就很多，用淘宝客变现，是很简单，0 门槛操作。16 年，淘宝客最火的就是 QQ 群淘宝客，我这边实战统计出来，只要拉一个人进群，平均变现 10 元！

好嘛，那就拉人。哦，不对，叫引流，哈哈，调皮了。

打个比方，我们加进大一新生群，先在里面水群，水群是非常简单的。就去看见谁说话，就和他搭讪，他说一句话出来，小 Y 就和他聊天。而且小 Y 还是女的，头像美美哒。怎么样，看到这么热情的学姐(小 Y 当年大二)，要不要加个好友?

加好友之后，就单纯聊天，然后发朋友圈，介绍我们的淘宝群有多好，可以省多少钱，天天发说说。小 Y 加过来的新生，就会想，我每个月买 300 左右的淘宝产品。在学姐这里买，可以省几十元钱。

而且进群，又是免费的。

好嘛，那就 QQ 抖动下小 Y 学姐，学姐，我想进你那群看看。

ok，初期引流进群，大功告成!

实战分享：大学生兼职赚钱创业，财务自由，顺势布局 网赚 创业 大学时代 经验心得 第 4 张

接下来，我们就开始在群里发淘宝优惠商品，有需要的学生，看到了就会买。买了之后，发截图给我们，就可以登记积分，积分之后可以兑换成现金!

开群半个月之后，就开始介绍我们的群，为哪个，为哪个小伙伴省了多少钱?

我们赚了多少钱，哈哈，直接发我们做淘宝客，一天几百的收益截图出来。哪个大学生看了不心动，不想和小 Y 一起做淘宝客。

并且现在是创业初期，可以免费成为我们的代理。哇，群里 20%以上的人，都要成为我们的代理。一下子，200 人的精细群，瞬间就裂变出 4,50 个 QQ 群。

通过以上方式，如法炮制，2 个月时间，我就发展到了 5 万 QQ 群好友。又遇到了双 11，一路大搞，时间收益 10 万元。

学生做淘宝客，有个很好的点，就是可以面对面说服他。如果 QQ 群里面开会分享，他没感觉。好嘛，小 y 学姐请你喝奶茶，奶茶一喝，说到你心动，又是免费的赚钱项目，谁受得了?那就赶紧做了哈!

学生什么都不多，时间多!大把的时间可以引流，可以给别人介绍产品。

淘宝客发展代理又是免费，自用省钱，分享赚钱。挺不错的一个项目，分享给大家。

赚钱的项目有很多，现在很火的社交电商，其实就是我几年前做的淘宝客。

像：区块链，资金盘，股票，数字货币，这些内容。不建议大学生玩，因为有投资，投资就有风险。我们还是做 0 成本的项目比较好，像淘宝客赚钱，自媒体赚钱，都是 0 成本。

大学生可以模仿作者当年做淘宝客的经历，如法炮制，操作项目去赚钱。这比打兼职，送外卖，要轻松，赚钱的多。

上面说的，是作者大学前 2 年的大学兼职赚钱项目，接下来，

我和大家分享一下，我在大三之后做的兼职赚钱项目。

熟悉作者的人都知道，作者从 16 年开始运营自媒体，17 年开始做自媒体培训。到 ， 就是做了 4 自媒体批量运营，3 年自媒体培训。

9、自媒体失败的人，都有 2 个共性：1 是自我摸索。2 是半途而废!

把一件事，做到极致，就是成功。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。

心心在一艺，其艺必工;心心在一职，其职必举。

到 ， 等于 4 年时间，作者都未曾换过一个行业，我见过的暴利行业太多，但是都一直不碰，就是因为我知道：在一个正确的方向上持续努力，绝对好过频繁换行业。

自媒体，是目前互联网，最大的趋势项目。

前面我们有讲过，不管是兼职赚钱，还是创业，核心就是：卖产品。

卖产品的核心因素就是：流量+产品。

自媒体就完美具备这个优势：流量平台给你，内容简单改写。

你可以看下，公众号阅读量 10 万+，基本是顶尖大咖才能写的出来，但是头条号，10 万阅读量，基本做 1 个月自媒体的小白，就能写出来了，就像我们本文开头说的，14 年的微商趋势一样。

自媒体平台有：百家、企鹅、大鱼等平台，收益高，算得上是暴利。BAT 三巨头都在抢夺自媒体这块肥肉，舍得花钱。这三个当中百家号是做好收益的，只要过了新手期，一万阅读量就是 20-40 的单价。原创就算是翻一倍也很高了。只不过，一般的新手，不建议开始做百家。做百家需要有超级的耐心，自己摸索最少 1 个月，一般运气好的能提前一些，运气不好的，2 个月也过不了。

连大三互联网巨头公司，都强占自媒体的市场，你就知道自媒体有多赚钱了。

再有，今日头条的自媒体巨头，后起之秀的趣头条等平台，自媒体如今是百花齐放，各个平台给出更多精彩福利，给大家更多自媒体赚钱机会。

实战分享：大学生兼职赚钱创业，财务自由，顺势布局 网赚 创业 大学时代 经验心得 第 5 张

做自媒体就是：选择好平台，选好领域，了解平台运营规则。发文章发视频到平台上，有人看，你就有收益。19 年高峰时候，操作了 500 个百家号，一月营业额 50 万+，到手利润 10 万+。自媒体平台如何赚钱？

- 1) 一般是自动转正，不自动转正的，只要达到平台要求，就可以自己申请转正，靠文章的阅读用户点击广告获取收益；
- 2) 开通商品广告，推广淘宝客高佣商品，靠佣金赚钱；
- 3) 开通原创账号，这个一般难度高但是收益高，效果持久；
- 4) 卖号赚钱，现在的百家号转正号一个可以卖 800-2000，或者自己写的自媒体平台达到一定粉丝数量的时候，也可以卖掉账号赚钱。

写到最后：自媒体有积累性，你做的越久，收益越高。

10、精准引流！流量=钱，粉丝=钱！

项目未动，流量先行！

懂引流，就有钱！

你想赚大钱，没流量，是不可能的事情。

作者看到太多的人，产品好的不得了，结果半年不到就破产倒闭，卷铺盖走人，朋友圈销声敛迹。90%的人，就死在了流量上。

没客户，有好产品，有什么用？

竹篮打水 —— 一场空！

做项目之前，应该提前准备好引流渠道，准备好流量，准备好粉丝。

每当和一个人谈项目时候，他如何只和我谈产品，我就知他非常危险了。有流量，他可以财富倍增，没流量，可能会血本无归。

我们 100 万以内的兼职赚钱创业，第一步，是先做流量，不是先做产品。这条是核心。违反此条，就是违反创业大忌，不敢断言你做不成事，但是会做得更辛苦，更操心，更累。

引流内容，我多次写文字提到，如：《批量运营 200 个抖音号，精准引流，打造 ip 矩阵》等。这里就不详细写关于引流的事情了。

给大家分享了大学生兼职赚钱创业的 10 个方向，项目。

我在大学还做过挺多精彩的，兼职赚钱创业项目，如：app 推广、线下英语培训招生湖南第一名，大三举办个人的千人演讲等等，有机会再和大家一一分享。

其实赚钱不难，难的是很多大学生，没有顺势，没有布局！

大学要想过好，分两步走：这是第一步

顺势而为，找到趋势性的方向，今天投资出去的，3个月，3年，10年之后，会给你巨大回报的。

比如你在大学学习 5G，出来做 5G 行业，操作新兴暴利行业。

比如你在课外时间，研究人工智能，物联网，这会是 10 年之后的最大趋势。

比如研究自媒体，发文章发视频就可以赚钱，这是目前互联网趋势项目。

比如操作短视频，现在 6 亿人玩抖音，趋势已经不言而喻。

比如做精准引流，积累 100 万精准粉丝到微信上，你告诉我，那时候做什么不赚钱？

这是第二步

布局，找到一个好的方向，战略布局。

比如，在我 16 年时候，看到长沙房价能赚钱，却只顾的赚一个排队买房的钱。捡芝麻，丢西瓜，16 到 19 年，3 年时间，涨价 30%+，少赚了至少 30 万。

19 年时候，我直接全款买房，之前没布好的局，现在布好。

种一个颗树，最好的时候就是 10 年前，其次就是现在！

比如，我在 3 年前，开始布局自媒体，500 个百家号，目前可以卖到 50 万+，比如，我在 3 年前，开始布局微信粉丝，目前积累 20 万个人粉丝。

...

大学生在大学，应该先明确方向，然后朝着目标前进。

比如，你的目标是考研，靠博士后，那你就学课本知识，泡在图书馆。

比如，你的目标是做英语导游，那你就学好英语，背好导游词。

比如，你的目标是大学实现财务自由，那你的目标就是选好赚钱的方向，项目，产品，流量，积累粉丝。

布局，决定你的结局。

你现在的收入多与少，是你 3 年前布局的好与坏决定的。

孙子兵法中，有一句话：合于利而动，不合于利而止。

意思就是，符合你的利益，就行动；不符合你的利益就停止。

这个利，年之前，我把它看作利润，钱。

年之后我把利看作人生规划，人生方向。符合

人生方向的，就行动，不符合的就停止。太多

的大学生，迷茫，没有方向。

所以，一步错，步步错，没有方向的航行，怎么走，都是错的。

现在的钱，再多也是小钱。只要战略走对，战术已经不是很重要了。而很多人，这一辈子默默无闻，就是完全不考虑战略，战术也乱七八糟的。

生活中，有两种人，是及其难成功的！

一种是：不断的做一件错误的事情，不愿意改变，不去学习，自我摸索，30 年重复做一件事情，这辈子碌碌无为。

恭喜你，很明显，你不是这种人。

第二种人是：走一步看一步，这个赚钱，就搞这个；那个赚钱，就搞那个。频繁跳槽，频繁换项目，不断的做尝试，你会发现，频繁换方向的人，90% 都难取得成功。

当一件事情很重要的时候，破釜沉舟都要拿下他。

当一件事情还不清楚的时候，三思而后行，宁愿之后付出 10 倍的代价，也不要现在盲目行动。

孙子兵法中，有句最核心的话：胜兵先胜而后求战，败兵先战而后求胜。

先明确方向，再行动。

顺势布局！

“轻松实现躺赚，如何利用分享经济？” 22日

"微信对苹果手机的用户出了深夜模式的功能，大家看公众号文章的时候有什么不舒服的地方要留言告诉我哦~"

最近同事迷上了一部剧，苦苦哀求+红包诱惑才把 ZY 分享给我，虽然痛失了红包，但是也得到了我想要的，也算是个好结果。

其实分享对于每个人来说都是日常会接触的事，我们几乎都有分享或者被分享的经历。

想要在互联网赚钱，就要思维敏感，这样不是一条赚钱的道路吗?今天给大家具体分享一下~

如何用分享变现?

1.主动分享

1)引流

在很多平台上都可以看到做分享的账号，这样的账号有什么用处呢?为什么会有这么多人做呢?

其实仔细观察我们不难发现，不管是分享好物、知识还是技能，都会吸引很多人的目光，有人免费给你分享东西，谁不喜欢呢?

所以用分享的形式来引流的效果是非常好的，选择一个自媒体平台建立一个账号就可以开始了。

注意：账号一定要保持垂直度，这不仅会影响读者的看法，也会影响平台对账号的评估。

2)变现

自媒体平台变现的方法几乎都可以用到这上面来，所以变现的途径不仅多，还非常广泛。通过下图我们可以看出这个账号是通过视频带货的方式变现的，这是这两年来比较常见也很有效果的变现方式。

还有一些通过知识分享变现的形式，比如说知乎上的 live，在分享知识的过程中也收获了一定的收益。

还有各种各样的变现方式都可以选择，选择自己最熟悉的一种方式，这样才会让变现更加简单。

2.接受分享

大概有人会说，我什么都不会，没有任何技能和知识，也不会说好听的话，我是不是就不能做这个项目了?

肯定不是的，并不是只有分享给别人才会有好处，接受别人的分享好处不是来的更快吗?

比如说在社群里可以接受分享，在一个社群里，重要的不是分享，而是去结识一群优秀的人。

像上图这样分享的情况几乎每天都会存在，这样的社群能够给我们带来的效益是巨大的，远不止眼前。

所以可以通过接受分享的形式，来为自己赚取最大的收益，这样的形式也是最轻松最方便的。

我的建议

1.结识人脉

其实分享中获得的最大的好处就是结识比自己更厉害的人，俗话说人以群分物以类聚，你身边是怎样的人，你就有可能成为什么样的人。

结识人脉在接受分享的时候最容易实现，当你接受别人对你的分享，在这个分享圈子里就

会结识到一定的人脉。

好的人脉对于每个人来说都是好事，所以在分享和被分享的同时，不要忘记自己要多去认识优秀的人。

2. 知识共享

在分享经济的环境中，知识共享显得尤为重要，不管是你分享东西给别人还是别人分享给你，你们都可以做到一个知识共享。

比如说，我是一个要考研究生的人，你是一个在代写论文的工作者，那么你就可以给我分享一些我有用的知识信息，我可以给你分享一些需要代写的客户。

这样双方都获得了收益，但是前提是我们有机会结识，如果没有去分享或者被分享，我想我们也不会有机会结识。

我的看法

今天所说的项目是适合所有人的，不管你在做项目还是没有开始，都可以用分享的形式来赚取额外的收益。

时代在变化，永远都会存在信息差这个点，所以这个项目的发展前景非常好，几乎不会有过时的情况。

其实分享有很多好处，不管从人脉、学习、功利、影响力还是能力，分享都会比保守的机会更多。

互联网时代将一切都变得有可能，你能相信你动一下手指将信息分享出去就获得分享的回报吗？从这个层面来说躺着赚钱不无可能。

一个通常的前提是，当物品的信息被分享了，这个物品对个人或组织的商业价值将会提升，参与感和信任是推动分享经济发展的主要原因。

当我们还在传统的思维里苦苦寻找出路的时候，别人早就已经开始了新的思维方式，用分享来变现了。

今天给大家分享的内容就到这里了，如果大家有其他的想法和建议，欢迎到评论区留言，我们一起讨论。

5793

“研究完各路大神，终于知道互联网创业的你为何不赚钱”

18日 “貌似是从年开始，知乎里突然冒出来了一大堆网赚大神，各种宣称能够依靠网络来日进斗金，实现财务自由。

研究完各路大神，终于知道互联网创业的你为何不赚钱 网赚 经验心得 第 1 张
禁不起诱惑的人们纷纷选择加上了对方的公众号，篇篇文章标题都是“月赚上万，日赚上千”等等字眼。看得我是心潮澎湃，激情四射。恨不得马上就拜对方为师父，跟着他吃香的喝辣的。此刻我也想反思下自己，曾经的我，也是一样，为了博取大家的眼球，这样的浮夸字眼，我同样堆砌在了我的文章标题和正文之中，因为你会发现，每当你发表一篇这样的文章，文章阅读量都会出奇的高。貌似，这就是大家的真实心声，你们想看这样标题的文章。好吧，就如你所愿！

然而，现在的我，很少写这样标题的文章了，因为确实觉得太乏味，太坑爹了，辛辛苦苦完成一篇，可反问自己，这样的文章价值何在，意义何在？

所以，现在我取关了很多大佬，只留下了几个真正立志于原创立志于输出干货的人。每当看到这种浮夸的标题，我都会绕道而行，因为，我知道，正文内容仍然还是那些老到掉牙的项目，

毫无新意，新手小白们的挚爱而已，对于我们这样的老鸟而言，就是在浪费时间。

点进去后你会惊呼，哇塞，好牛掰哦，一个初中都没毕业的小学文化居然入行网赚 2 年就赚了两百多万，真是网赚界大神哦！更牛掰的是，这位大神还很具有乐于助人的精神，愿意把赚钱秘诀都教授于你，这是什么精神？共产主义精神还是国际主义精神？

研究完各路大神，终于知道互联网创业的你为何不赚钱 网赚 经验心得 第 2 张

往往翻到最下面，就会提示你加入他们的社群圈子，哇，大神愿意带我飞，那里还有很多同门师兄弟，相信也能在师兄弟那里学到不少东西，才要 398，果断加入。

我就想问你一句：如果你有一个会下金蛋的母鸡，你会卖掉它嘛？一个智商正常的人，绝不可能把自己的赚钱项目或者诀窍拱手送人，如果你轻易相信了这帮人的花言巧语，你的人生不但不会翻盘，甚至还会翻车。

曾经有无数的同行者，拉我进入他们的培训圈子，什么闲鱼，淘客，抖音，自媒体，让我成为他们中的一员，有需要讲课的时候就让我出马，然后他们付给我劳务费。包括我自己很好的一哥们，也在做这方面的事情，可就连他的邀请，我都是拒绝的。

话说，如果选择合作，那必定是共赢，赚的钱肯定远远高于现在自己收入的好几倍，可赚完这个钱？心里会踏实吗？我会一战成名吗？有勇气担负韭菜收割机的骂名吗？反问自己几次，貌似根本没有那个勇气，所以，只能选择放弃。

所以，当你们自己也冲动不已很想去交智商税的同时，麻烦先克制自己，先反复问自己以上几个问题，然后再去下结论。

放眼望去，尤其现在的知乎上面，那些有着浮夸标题的文章，点赞和评论都老高了，不难看出，现在网赚忽悠家们纷纷来到知乎开拓战场，在上面发篇优质的文章，不仅能给自己公众号和网站带来流量，还能在百度搜索中取得较高的排名。他们总有办法让关注了“赚钱”“创业”“项目”等话题的人看到他们的文章，明白他们套路的朋友会不屑一顾，然而那些对赚钱抱有超大希望和幻想的人却急不可耐的去加了对方的联系方式。之后等待你的，就是一波又一波设计好了的套路。

所以，就像我之前文章中提到过的，市面上 80% 的培训都是水的，选择项目，掏钱时一定要擦亮眼睛，各方面考察清楚了再决定，不要一时冲动。现在市面上很多的所谓培训课程，都是翻录的，意思就是，他先买了别人的课程，或者免费搞来，认真听完里面的课程后，再去以自己的口吻重新录制一遍，至于里面的图片，都是可以把人家的图片拿来 PS 的，现在的高科技技术可以让互联网上任何东西为自己所用，任何东西都可以造假，你眼前看到的，并非就是事实。项目不能做，培训不能听，那到底我们该靠什么赚钱？首先我纠正下，我这里说的是大概率事件，并非一刀切。80% 的很水，那还有 20% 的是真正有价值值得投资的，只不过这个 20% 得看你有没有火眼金睛了。

研究完各路大神，终于知道互联网创业的你为何不赚钱 网赚 经验心得 第 3 张

我一向的观点都是，大家要力争做互联网鱼塘里的大鱼，而不是小鱼，更不能是虾米，网上创业赚钱最好最高级的方法不是挖矿，而是卖铲子。这句话我说过不下十次了，可有多少人能真正理解其中的真谛？

这句话背后的含义应该是：如果想要赚某一个群体的钱，那么你的心智必须凌驾于这个群体之上，看到事物背后更深层次的东西。

就从这两年，搞培训的人越来越多了，各行各业的人都奋力涌进这个行业，你就不难看出，网络上曾经公式过一份微商从业者的调查数据报告，从统计数据来看，微商圈子里从事微商卖东西的人 90% 都没有赚到钱，而从事微商培训的人中 90% 都赚到钱了，还有 10% 赚到了大钱。这个现象也再次印证了挖矿能挖到好矿是小概率事件，且还很累，但是卖铲子却很轻松还能赚大钱，因为挖矿的人都需要人手一把铲子，铲子是必备硬件，一把用完了还需要第二把，这是刚

需，需求还源源不断。

还是以抖音培训为例，宣扬日赚几千，月赚几万，还号称掌握了抖音的核心算法，可以两三天让你上热门，真假与否我们暂且不论，如果真的那么厉害，为什么他们团队你自己去操作，一个员工掌握几个号，一个公司掌握几百上千个号去吸粉直播带货，这样赚的钱不更多了，为什么要偏偏搞培训，把这些秘诀公之于众呢？这里面的猫腻，我想聪明人一眼就能看穿。更何况，你纯粹是在把抖音平台方的智商当零看吧？

包括这两年比较火爆的共享经济，共享单车，共享口红，共享纸巾，共享充电宝，共享按摩椅，好多都已凉凉，繁华一时后只剩一地鸡毛，真正赚到钱的其实还是那些卖按摩椅，卖自行车的人。你要知道，互联网上任何一个创业项目都是有风险，有时效，有风口的，而能真正做到稳赚不赔的只有它们背后的那些卖软件，卖设备，卖系统，卖服务的供货商。这也是我为什么一直选择卖软件的原因。我始终认为，最赚钱的往往不是那些参与其中竞逐其中的人，而是在背后操盘这一切，在一旁摇旗呐喊的那群人，这才是挖矿和卖铲子故事中真正精髓之所在。

当你花费大把时间去研究某一个赚钱项目的时候，你会发现，大多数项目的模式其实都差不多，你所看到的，只是别人想让你看到的，并非事实，而接近事实最好的方法就是凌驾于当前层面更高的维度去看待这一切。

花了两个月时间去研究各路大神，最终为大家梳理出来这篇文章，个人见解，如有冒犯到各路大神，还请海涵！

5803

“揭秘你所不知道的网络黑产江湖” 1 15 日“互联网新语境中，国人耳熟能详的“薅羊毛”，也从一个原本中性的词语，变成了贬义词。

“我跟叔叔生在农村，长在农村，小店是我们的命根子。求求各位不要再投诉，给我们留一条生路吧！”年 26 日，一家由叔侄二人经营的淘宝水果店“果小云”在网上发出求助。

他们经历了什么？原来，由于操作失误，店主把 26 元 4500 克的脐橙标成了 26 元 4500 斤。随后，在 B 站视频主“路人 A-”的带领下，1 万粉丝下单“薅羊毛”，一天拍下 23 万件 1 亿多斤脐橙，涉及金额 700 多万元。

在店家无法发货的情况下，“路人 A-”又号召粉丝们恶意投诉“商家虚假宣传”，网店对每个投诉需赔付 400 多元，使商家数万元保证金全部被扣完，面临关店倒闭。

2006 年，一款名叫“熊猫烧香”的网络病毒，曾令成千上万中国网民叫苦不迭。人们开始意识到网络病毒的强大破坏力与网络黑产的利益链。13 年后，一则恶意“薅羊毛”将店家“薅”到几近破产的新闻，再次提醒人们：网络黑灰产在中国由来已久，并且眼下的新问题层出不穷。

网络黑灰产的新面孔

底淘宝店家“果小云”的遭遇，并不是近年来网络恶意“薅羊毛”的个例。此前，根据北京市海淀区人民检察院消息，一位 1993 年出生的在校大学生使用脚本程序，批量注册了某母婴 App 的 20 万个账号，并筛选出两万多个可以参加“奶粉买一赠一”活动账号出售谋利。通过这个途径买奶粉的“羊毛党”，“薅”走奶粉约两万多桶。

年年初，电商平台拼多多出现系统漏洞，一时间用户可免费领取 100 元无门槛购物券。消息一出，广大网友自然不愿错过机会。尽管很快进行补救，但拼多多还是在一夜之间被“薅”走近千万元。之后，拼多多方面就此回应，有黑灰产团伙通过一个过期的优惠券漏洞盗取数千万元平台优惠券，进行不正当牟利。而类似刚过去不久的“双十一”等大型促销活动，更是恶意“羊毛党”，乃至网络黑灰产的“盛宴”。

究竟什么是网络黑灰产?黑产,是黑色产业的简称,而网络黑产是指通过网络利用非法手段获取利益的行业,比如利用互联网商业行为的漏洞实施攻击以牟利。“与黑产类似的,还有灰色产业,它主要是游走在法律法规等规定不明确的边缘地带,通过打‘擦边球’等方式不当获利。”

网络黑产与网络攻防技术密切相关。利用网络漏洞实现网络攻击是形成黑产的基本前提,而具体形式演化至今,已经有非法获取隐私信息、渗透攻击、利用恶意代码、流量劫持、分布式拒绝服务攻击等。“当前,黑产技术与云计算、大数据、移动网络和人工智能等新技术结合的趋势愈发明显,由此导致的黑产技术的全新升级,使得互联网安全形势越发严峻。”

在不断更新的互联网技术“加持”下,黑灰产营利手段随之越来越多。如今,常见的除了早先的实施勒索病毒攻击与上述提及的恶意“薅羊毛”,还包括植入软件暗扣话费、恶意推送广告流量变现、手机 App 分发恶意软件、通过手机木马刷单等。

在互联网技术不断更新的浪潮下,这些网络黑灰产的新面孔正暗流涌动,屡屡令网络监管平台与电商防不胜防。

恶意“薅羊毛”只是“冰山一角”

若不是过去一年恶意“薅羊毛”的事件一而再再而三出现,可能其背后的网络黑灰产正如名称那样,将持续隐藏在公众视线之外。而就在 年“双十一”过后,记者卧底多个 QQ 群,发现恶意“薅羊毛”只是如今网络黑灰产的“冰山一角”。

“带你们开个车,免费拿衣服,听指挥就行。”每晚,这样的“开车信息”在“吃货群”里络绎不绝地出现。

在一个名为“十七——淘宝吃货、京东吃货”的 QQ 群中,记者看到群主在群公告中写道:“很多人不知道淘宝退款是什么意思,其实淘宝退款俗称‘吃货’。”接着群主又分别对“吃货”的“原理”与流程进行了解释:“1.拿到货后,货自己留下,然后再把本金退回来,这样就是 0 元撸实物。不花一分钱,就能买到自己想要的东西。退款方法和思路有很多,这里就不一一多说了。2.应该有很多人理解为什么淘宝给我们退款,因为他是假货,假货侵犯正品的权益,所以淘宝会支持我们退款。3.很多人也会问淘宝退款违法吗?货是淘宝判给我们的,钱也是淘宝退给我们。我们怎么违法了?要违法,也是店家违法,因为是他们卖假货,侵犯了我们的权益。”

经过进一步了解,发现这是一个恶意退款群。在“行业”内部,这被叫作“吃货群”。只凭上述这一段文字,或许还不能看出恶意退款究竟如何操作,但之后群里出现的一个个商品链接,让记者明白了其中的门道。

在电商平台上,以部分知名的运动品牌耐克与阿迪达斯为例,除了有这两家品牌的官方旗舰店,还有一些专门卖高仿的个人店家,即人们熟悉的“莆田鞋”。很多消费者在看到这些店家给出的商品价格后,自然心知肚明。

如今,这些专卖高仿的店家被广大“吃货群”盯上,成为其牟利的渠道之一。群里每天都会由群主或是管理员多次发布运动品牌的商品链接,从价格和渠道不难看出是高仿。群里的粉丝便会按照发布者的指示,先购买这些商品,等商品到货后,再立马以“买到假货”等理由申请商家退款。而一旦商家不同意,这些人便扬言要进一步投诉商家,要求商家“假一赔十”。

从群内聊天截图中看到,一个“吃货”对商家说道:“你帮我处理吧。假一赔十到时候你可不好受,你自己小心点吧。”卖高仿的商家在此过程中自知理亏,往往选择同意退款,息事宁人。如此一来,“消费者”便做到了不花一分钱,白白“薅”到一件衣服或是一双鞋子。和传统“打假”相比,这种退款行为多了“威逼”的气息。

除了上述总体“流程”的介绍,在“吃货群”内,人们还能找到更详细的“退款教科书”。这些“教科书”多为固定的话术,用来教群成员如何与电商的店家沟通,从而实现退款不退货。

在一个名叫“举报用语整理”的文档中，看到一段文字：“我看是代购的以为是正品，结果拿到我朋友的nike专柜一看是假货!旗舰店卖1200多块而且有发票!这个没有发票，就只有一个盒子和一个鞋子，而且价格差距非常大。鞋子打开有一股刺鼻的味道，我非常难受!希望店小二，严打假货!还大家一个正品的购物环境!严惩这种淘宝钻空子假冒伪劣的商家，请小二明察!如果卖家仍然坚持自己的是正品，请上传进货单、发票、小票、Nike授权书!”

当群里的“吃货”凭借这样的话术，便能够从那些卖高仿耐克的淘宝店家0成本“薅”到衣服或鞋子。群里的人把这种行为叫作“上车”，而一旦得手，就是“下车”。

能够“上车”的不止于“莆田鞋”或者衣服，牛奶、水果也是这批“吃货”的重点对象。一名管理员在群里一天之内多次分享了成功0元“薅”到牛奶的截图。

从截图上发现，每次申请退款的理由集中于“污渍”与“包装破损”。随后，找到这名管理员进行“咨询”，对方发来一份“酸奶牛奶退货教程”。原来，这些“吃货”在网购整箱牛奶到货后，故意弄破其中一盒，将牛奶撒得包装盒上到处都是，显得一片狼藉，以此营造出一种“污渍”与“包装破损”的迹象。更有甚者拍下牛奶生产日期照片，简单粗暴地通过修图软件将牛奶保质期改为过期，以此找商家退款。

当表示想进一步了解时，这名管理员便要求转账。在对方的个人介绍中写道：“收徒288元，链接18.8元。”其中，收徒指长期提供“吃货”思路和咨询，链接是指提供一组可以稳稳“下车”的商品链接。“快过年了，拜师的话我不仅会发‘上车’链接和思路，还有其他一些赚钱项目分享给你，让你多赚点钱过个好年。”

必须指出的是，“吃货”在选择店家时也是有讲究的。他们倾向于挑选电商平台上那些具备“极速退款”、“闪电退款”条件的店家。所谓“闪电退款”，是指符合退款条件的消费者申请退货并寄出商品后，即可收到平台的退款，无需等待商品抵达平台仓库。这本是电商平台为照顾消费者权益而推出的措施，没想到却让众多恶意退款的“吃货”有了可趁之机。

有组织还有“纪律”，核心成员又不断层层向下发展，恶意退款如今已形成自身一套完备的网络黑灰产业链。涉及面广、传播速度快且无技术门槛，具备网络黑灰产典型特征的恶意退款，已成为这一领域的代表。

“90后”“00后”成网络黑灰产“主力军”

每天整点，“吃货群”的全体成员通知如约而至。“前方高能”、“赶紧上车”，各种撸货、教学链接，如同病毒一般，在QQ群的世界中拉人、“上车”、退款、“下车”。管理员时不时出现，展示着各种“薅”来的战利品，如一后备厢的鞋子，一堆衣服以及各种零食、水果。

根据观察，“吃货群”里的人可以分两类：一类是大部分的普通“吃货”，他们只是按照群内的链接去“薅”商品;而另外一类，是职业“吃货”。与普通“吃货”相比，这些人不仅“吃”，还要“赔”。他们的目标不局限于让商家给自己退款，还要按照“假一赔三”、“假一赔十”等法律法规去索赔。职业“吃货”的日常，除了寻找那些能“上车”的电商，也通过“收徒”不断壮大自己的队伍。在这些终日游走在法律边缘的“吃货”群体中，很大一部分是“90后”、“00后”，多为校学生。

为什么年轻人会成为恶意退款乃至网络黑灰产的“主力军”?因为这一行普遍不需要专业技术支撑，最大的成本是时间，而年轻人最不缺时间。作为一门“生意”，不需要太多的原始投资，同时涉及金额不大，一般情况下难以构成真正的违法犯罪行为。

“相信兄弟们都是学生，年龄应该在16岁到24岁之间。撸界，可以让我们这些学生变得有钱，而且在身边的朋友面前有空间排面。为什么说空间排面?你玩撸界，你的说说浏览会破千，而不玩的人也就是几十几百个。”“吃货群”中的一个管理员在发布教程之后说道。从群里的年龄结构看，“90后”与“00后”占到了800人中的85%。

此外，记者还在“吃货群”注意到一些细节。或许是出于群内聊天内容的担忧，管理员们在大量发布“吃货”链接后，会不定期发一些“支持腾讯净网行动”、“社会主义核心价值观”

的文字或图片刷屏，以防封群。当有新成员加入并对恶意退款行为产生疑惑时，那些职业“吃货”常说：“没事的。自己多去看看淘宝的规定不好吗？”

网络黑灰产：法律、平台与店家的共同难题

在上述案例中，电商平台的特质决定了店家在面临恶意退款时，通常都会同意退款，“花钱消灾”。因为不这样做，可能会遭遇作为卖家的“灭顶之灾”——商品链接被下架。

根据各大电商平台目前的规则，如果店家的某商品因短时间内遭受大量投诉，很大概率会被系统紧急下线。商品下架对于店家是致命打击。一旦下架，商品就失去了原有的搜索排名。如果要重新在排名上拥有一席之地，就不得不每天花费一两百元，借助平台的直通车推广。即便这样，当辛辛苦苦操作一两个月，等到排名好不容易再次上升，一切对于店家而言为时已晚，因为原有客户都已纷纷流失。总之，面对恶意退款甚至索赔，店家尽快“花钱消灾”，失去的是当下的利益，否则被损害的就是自身的长远利益。

这种店家陷入进退两难的境地，对平台而言也是一道难题。某知名电商平台的一名公关负责人表示，在平台眼中，消费者和商家的权益都需要保护，商家和消费者之间的纠纷，首先由交易双方协商解决，协商不成可申请平台介入。平台会根据具体情况判责，目标是维护公平的交易秩序。

对于上述恶意退赔的“吃货”，现在电商平台已经着手从用户历史行为进行分析和分层，“很多职业‘吃货’的行为有明显特征，我们可通过大数据识别，确认后予以封禁。”这名负责人称，但目前职业“吃货”群体不断扩大，注册小号的成本也低，导致平台不能完全进行事先有效识别。

网购本身就是新时代新技术的产物。维护网购的交易公平，同样离不开技术支持。“避免风险发生，首先要加强平台应用系统和数据的安全性，尽量减少漏洞。其次应密切监管促销之类的特殊业务，如出现业务数据异常，早发现、早处理，及时封堵漏洞。此外，要积极配合公安部门调查，提供详细证据，以实现追踪溯源、依法打击。”闫怀志说道。技术并非万能，但加强平台对于恶意退款和索赔的规制，没有技术是万万不能的。

另外，针对恶意“薅羊毛”与恶意退款等新型网络黑灰产涉及的法律问题，《新民周刊》记者咨询了上海君悦律师事务所朱平晟律师。朱平晟表示，这其中的情况较为复杂，需要分开讨论。“我认为要区分情况，像果农被恶意‘薅羊毛’这一类应属民法通则中的显失公平。商家可以撤销订单，因为这是明显的误操作而违背真实，所以不应该支持买家(羊毛党)维权。至于恶意退款，我们也要分情况讨论。像‘莆田鞋’商家被要求退款，因本身存在假货问题，很难讲买家不能这么干。但是一群人有组织地去做这件事，‘打假’性质就变味了，更像是‘黑吃黑’，这种行为肯定不鼓励。而那种恶意损坏牛奶然后要退款的行为就比较恶劣，因为它属于恶意造假然后获利。”至于这些恶意退款行为是否构成敲诈勒索，朱平晟表示主要看涉案金额。比如针对“莆田鞋”的假货投诉，即使按照“假一赔三”的原则，金额一般也不超过千元，商家很难以敲诈勒索起诉这些“吃货”，更不用提司法程序本身的成本。

朱平晟指出，当前我国法律对网络黑灰产的监督尚未细化。“对于恶意退款等行为，执法部门主观上很难去区分，法律对此的宣判风向也一直在变。可能之前大家都强调维护消费者权益，那么自然对商家不利。然后最近一段时间又主张保护商家，那恶意退款就会被整治。”但无论法律对具体行为如何界定，在朱平晟看来，恶意“薅羊毛”和“吃货”都是利用了电商对于消费者原有的信任。“这些带有恶意的不诚信行为，实则损害的是社会整体风气。以前电商平台主动推出‘无理由退款’等原则，是基于对消费者的信任，以及对消费行为的照顾。现在这些‘吃货’不怀好意地做这些事，是占了全体消费者的便宜。最终还得让广大消费者买单，因为商家利益一旦受损，就会考虑提高商品成本，从而导致社会成本的增加。”

当然，相关监管部门与法律法规也注意到了这些“新兴”的网络黑灰产。1 23 日杭州

召开的互联网法律大会上，南都新业态法治研究中心发布《恶意索赔行业观察报告》，指出“职业索赔”已经影响到商家、平台、监管部门、司法部门等多方，破坏了市场营商环境，侵占了消费者正当维权的司法执法资源。报告同样提到，这一恶意行为目前正呈现团伙化、年轻化、产业化等趋势。半个月后，杭州互联网法院对一起案件作出判决，认定被告周某恶意退款行为明显不符合常人的购物习惯，系滥用淘宝会员权利，损害平台正常运营秩序，判决周某赔偿淘宝网经济损失1元及合理支出(律师费)1万元。原来，去年周某注册淘宝账号后曾疯狂下单再退款。其中，年7日至16日，周某下单289笔，其中退款成功277笔。尝到甜头后，周某又如法炮制。年1日至5日，又下单了344笔，再陆续申请退款343笔，其中退款成功335笔，实际退款金额18842.53元。最终，周某的恶意退款行为成功引起了平台与法院的注意。此案也是淘宝网起诉恶意退款系列案件中，法院作出的首例判决。

5788

“知乎精准引流变现的方法，看完这个月引流上万粉的案例你就会了”

9日 “知乎精准引流变现的方法，看完这个月引流上万粉的案例你就会了！知乎，可以说就是一个系统化的“百度知道”，高权重的“悟空问答。”平台内有专业人士，也有兴趣爱好者，为知识的传播者和获取者搭建了桥梁。知乎的每一条精准提问下方都会有很多条回答，怎么成为排在前面的高曝光率回答？接下来让我们通过一个月就引流上万粉的成功案例来为大家总结知乎引流变现的方法。案例介绍

这位作者接到某个美食公众号的邀请写一个引流方案，因为公众号涨粉情况很不乐观。通过后期在知乎上的引流，该公众号一个月就吸粉近万。（见下图）公众号已经运营两年，日常推送主要是教用户怎么做菜的原创短视频，在视频平台推广效果不错，但公众号后台数据就有些尴尬了。要知道在图文方式使用普遍的公众号领域，用视频为内容做公众号就显得有些进退两难。

如果导流过于明显，平台封号处理，导流太隐晦，粉丝又接收不到信息。

解决方式

1、流量矩阵

首先拥有一个认证的知乎机构号，配合机构号再多做几个类似关注量的个人号。由此引流矩阵可以形成账号之间的流量互动，有利于整体引流进度的把握。

2、安全引流

1) 回答底部引流

在知乎上引流遇到的问题如何解决，除了为公众号注册知乎机构号这样的直接方式之外。在知乎的一句话签名和答案末尾介绍自己的公众号在知乎程序员面前是默认允许的。

如果被别人举报，也不会被删除或封号。

结果通常是“处理完成，举报内容暂未违规”。说明这种尺度的广告并不违规。

所以在这里再多给大家分享几种文案。

- 01.关注公众号“xx”，就可看到更多我分享的xx，助你xx哦。
- 02.关于xx：xx是一个分享xx的公众号，免费为您提供xx，详情请见公众号“xx”。
- 03.关注公众号“xx”，发送“xx”即可获得xx。

2) 背景图引流

知乎的主页可以上传背景图，将引流的信息体现在背景图中是一个可行的方法。

另外在背景图中还可以介绍账号性质以及价值，提高用户的兴趣度。

值得注意的是图片中不要加入二维码，这种情况容易被举报导致封号。

3) 评论区引流

当你的知乎回答中，有一定的赞同和评论数的时候，就可以在文章的评论区进行价值引流，吸引用户。

4) 个人介绍引流

在个人介绍这个部分引流，主要是通过内容上来体现引流的信息，比如可以这样写：账号属性+引流方式。

3、优化内容

2019年1月，知乎上线了回答排名的制度，多年以来不断优化，现已形成较成熟的算法机制，简称为“威尔逊得分”。

简单了解了知乎的算法机制只是冰山一角，在这个平台还是一个以内容为王的地方，保证高质量的内容输出是一切的基础。

那么内容的质量在面对这个素质较高的知乎用户群体时，你的回答就必须要比其他的回答有看点。

可是能够做到成功引流又不失质量对应的提问并不是这么好遇到，流量闭环的作用这时就显得尤为重要。

当公众号上很多的优质内容在知乎上没有匹配的问题可以展示出来，那就自问自答。

利用多个流量不错的个人号，创造问题再回答问题，这样就形成了一个引流闭环。

4、合理变现

1) 公众号变现

当引流到公众号后，变现的方法就很多了。比如卖课程、卖货、做社群，各种赚取收益的方法。小编就在知乎上随机关注了一个附在问答末端的公众号，当进入此公众号就可以看见上述所提及的变现方法。（如下图）

2) 知乎 LIVE

当创作者中心等级达到 LV6 的时候，系统就会帮你开通知乎 LIVE，分享你自己所属领域的专业知识。

当有人付费购买的时候，你就可以获得一定比例的分成。

3) 好物推荐

知乎最近推出了一个电商变现的渠道，当然可以发现很多平台已经开辟了这条道路。

知乎现在的这个功能是通过邀请制去实现的，达到一定的要求系统就会邀请你。

或者当你有足够的经验，也可以去主动申请。

收益的来源便是主要来源于在你的问题中穿插推荐的商品，转化更高，收益更多。

总结

精准流量是最宝贵的流量，也是最节省时间的流量，因此即使基数不大，但变现能力不容小觑。因此在知乎引流是一个不断积累的过程，了解了一个平台的运作机制，提高自身内容的质量等以上的操作，我想通过知乎，你的公众号吸粉一定会停不下来。

知乎引流不用去刻意营销，认真回答问题，仔细斟酌文案，引流变现就会变得很简单！

今天我们共同知晓了知乎引流变现这个风口，明天付诸行动的你就会走到大多数人的前面。

最后，还要提醒大家疫情期间，注意室内通风，室外正确佩戴口罩，勤洗手勤消毒。

今天给大家分享的内容就到这里了，如果大家有其他的想法和建议，欢迎到评论区留言，我们一起讨论。

“揭秘两个带队骗局：你以为他在带你做项目 其实是在割韭菜”

年 17 日 “互联网给了我们一个赚钱的门道，网络赚钱成为了现实，当一个陌生人站在网赚的前面的时候要有一定的基础知识。

不懂这些基础知识，怎么办？付费学习去。

但是，去那里学习，还需要大家自己擦亮眼睛来判断，毕竟这里面良莠不齐，真正为你输出价值的机构或者社群并不多，而打着知识付费的幌子圈钱的人有不少。当你在为学习买单的时候，那些人正一门心思收割你。

今天给大家揭秘两个带队项目，感受下别人赚钱的思维。只做揭秘，操作与否就看个人了。在体验过程的同时，能够学到什么，关键就在于个人悟性了。

一、带队游戏项目

1、项目简介：

现在互联网上赚钱的带队游戏项目就是 QQ 三国，一个人把这个项目拿出来带队，引流一批人到处宣传，到处拉人，然后将这些人拉到一个群里，把这个项目大概地说一下，比如各种各样的操作，以及需要的脚本，或者视频演示和每天的收益、投入这些。总之一点，让你相信。他这个操作只需要两天时间：

第一天就是引流，然后讲解操作让人家相信；

第二天就开始收钱，收完钱就闪人。

2、项目操作过程：

圈钱一

比如这一波操作开始引流了 200 多个人，但是一些不想信的人退了过后，剩下的 100 多人大部分会去交费买这个东西，这一波操作大概圈了七八万块钱。

圈钱二

说真的，游戏项目带队真的非常赚钱，可以赚几份钱：

第一，脚本，是必须赚钱的。他把引流脚本当资料来卖，有部分人还是愿意花这点钱的。

第二，卖各种路钱，方案，各种思路。

第三，卖代练，QQ 三国这个游戏必须要等级起来了过后才能赚钱，就是你这个一级的号想升级，把钱给我我给你升级，他把这个钱也赚了。

第四，卖 QQ，QQ 三国这个游戏你要玩必须要买 QQ，新的 QQ 还不行，很容易封号，所以他就卖 QQ，一个 QQ 卖多少钱，人数一多，你自己算这个收入。

这个项目下来的话，一个人赚四份钱，赚完过后第二天就跑路，所以说现在这个带游戏项目是非常搞钱的，在这里我们仅做揭秘。

二、挖矿

俗话说有人的地方就有江湖，你在找学习的资源，而有的人已经打好了如意算盘，等着你自己找上门来。

1、项目简介：

有关区块链项目的坑，在华夏网赚论坛以前的文章中也提到了，但这里面还有一个所谓 0 成本的带队项目，那就是挖矿。这个就比较长远一点，某导师从很早之前就开始慢慢的运营，前期一直专注于做自媒体分享，也就说一些该怎样去注册头条号，吸了一批粉，然后经营了大半年过后，就整了一个项目出来割韭菜。

2、项目操作过程：

找噱头

这个项目也是目前逼格最高的，因为互联网赚钱有一个行业潜规则就是越是大家不懂的就越能赚钱，越是高逼格的东西收费越贵，所以说他也带项目，带了一个区块链的项目。

大家都知道区块链是目前很火的一个概念，光是这个词就带出了不少的项目，因此很多人就是利用区块链的火热大势搞项目圈钱。

卖矿机圈钱

带的人数有三四百人，然后一顿瞎忽悠，接着再卖矿机，千把块钱一台。

其实说实话，人家这个做了大半年一次性收割个几十万这很正常，很多现在的人一开始做自媒体，几十个粉丝几百个粉丝，就想赚钱，赚个毛线啊。

人家这个运营半年了，他赚这个几十万也说得过去吧。

所以说很多人不要羡慕，人家每天更新视频，辛辛苦苦的，如果不是为了赚钱，难道是为了教你怎样注册头条号吗？

可能很多人会说，区块链这么赚钱我也去做区块链行不行。

其实你也可以，只要你会吹，穿个小西装，头上抹点啫喱膏，背后放个书柜，最主要一点，你会吹牛。

你就吹牛说：我全国各地有多少家公司，多少个合伙人，然后过一段时间过后，有了一批粉丝，你就说经过我和这些合伙一起共同研究，对区块链有了重大突破，现在要带一批人做区块链，对这个项目有兴趣的可以私信我。

就这样，你的私信就会戳戳戳。但是前提是你要有了一批粉丝，像刚讲的那个割韭菜的一样，你要有个几万粉丝之后就可以收割了。

很多人说，那我没有矿机怎么办，这个非常简单，只要你手里有流量，有人了过后，别说矿机，挖土机都有人找上门来让你卖。

很多新手小白可能没有接触过这么大的流量，手里没有这么大的客户，没有这么多资源，他不知道这些东西。

其实只要你手里有流量，什么样的人都会自己找上门来跟你谈合作，等你的流量起来了之后你就会知道，每天找你合作的人络绎不绝，多的很，这东西根本不用担心。

现在网络上能赚钱的项目真的是五花八门，门道多，套路也多。你想通过学习加入网赚圈，而别人却等着在收割你。

反正就是想要在互联网上赚钱，脑洞要大，思维要灵活，别人套路你，你就去反套路别人，不是说魔高一尺道高一丈吗？

5773

“比较冷门的虚拟产品竞价赚钱，你知道吗” 2日

针对人们做许多新项目而言，我认为一般就只能三个流程，总流量，商品，转换，商品和转换都暂且不说，时下的自然环境压根也不缺商品，转换是根据总流量来讲的，因此人们大多数全是卡在了第一个阶段：总流量

总流量的精确水平又决策了转换率，因此人们无论干什么新项目都好，考虑到的全是怎样得到精确总流量，要是拥有相匹配的很多精确总流量，随后有紧密结合客户要求商品，那麼

无论谁都能够轻轻松松发了微信朋友圈就能挣钱，赚挣到少是另一回事，是否那么个大道理？

纵览全部互联网技术应说最精确的总流量只不过就是说普攻搜索总流量更为精确，无论是腾讯系还是阿里集团还是今日头条系常有检索，但中国现阶段市场份额较大的应属百度搜索，终究“百度一下，你也就了解”这一标语早已深层次深心了，短期内内还没法更改。

百度搜索人们又分成免费推广平台和付钱营销推广，还可以了解为 seo 优化和百度竞价推广，众所周知假如建设网站用 SEO 的方法来开展营销推广得话，虽然是完全免费的，要想见到实际效果就必须很长的一段时间，百度竞价推广实际效果则事半功倍。

百度竞价推广的广告词一般全是暴利商品的聚集地，终究百度竞价推广是实实在在的花钱在换总流量，要是没有较高盈利的商品支撑点毫无疑问是在百度竞价推广上边玩不下来的。

前不久搜索一些材料的情况下发觉了许多网赚团队，一直再做一些虚拟商品的百度竞价推广，观查了一段时间，一直在平稳推广，怎么样赚钱显而易见。

这种虚拟商品也并不是一些哪些高端大气的物品，要是是玩互联网的人，轻松轻易都能寻找的物品，一些盆友将会会有疑虑，随意都能寻找的物品，还去推广百度竞价推广，还去挣钱，得病吧？

这就是说运用信息内容差挣钱，人们将会感觉这种物品十分泛滥成灾，可是在另一部分人眼里，这种物品没办法找，就值这种价格。

战天找了一些实例：

我仅仅 随意键入了好多个有关的关键字就见到全屏幕的搜索引擎广告，再键入哪些古筝教程，萨克斯教程，养小猫实例教程，养宠物实例教程，养猪教程，养鸭实例教程这些有关的关键字你就会发现许多同样的竞价网页广告，并且基本上全是同一个广告词页源代码，要不是同一个精英团队，要不就是说竞争者扒站抢总流量了。

从图中也能够看见，一般这种实例教程出售价钱全是在 298-398 中间，去除竞价花费，材料制做成本费也就十几块钱的物品，可以说非常暴利。

如何做？

1. 百度竞价推广银行开户

即使是做百度竞价，那么竞价银行开户是务必的一个标准，百度竞价推广银行开户有许多方式地区代理，立即请人代办公司就就行了，开返利户可以拿返利，开户费依据地域不一样，状况将会不太一样，在人们这，首冲 5000 就能够 开百度竞价推广帐户了，后边依据地域现行政策返利。

要有靠谱企业营业执照，要开公账帐户，网站域名要办理备案这些难题。

一般银行开户的难题请人办的情况下他会把这种难题所有让你说清晰，要是依照规定来就就行了，我在这也不做过多详细介绍。

2. 竞价商品一手货源

由于这种实例教程全是虚拟的，假如像人们这种混互联网的人，立即丢个网盘分享以往得话，那么顾客毫无疑问会有受骗上当的觉得，因此相匹配的群体不一样，人们方法必须更改一下。

一般用户都喜爱看的见摸的着的实实在在“商品”，那么人们就搞一个移动 u 盘，光碟给他们穿着打扮一下，让这一份“实例教程”看上去没有那么 Low。

去 1688 上边检索移动 u 盘订制，能够 订制你要想的 logo。

随后把这种教程视频导进来就就行了。

光碟都是一样的，立即把教程视频发送给店家，使他立即让你刻录好就就行了，股票盘面全是能够 订制的，还可以让店家再加单独包装。

这种订制的价钱全是十分划算的。

早期不了解的状况下能够少制做一点，这种都花不上哪些成本费的。

本人提议，在外型上边用点成本费，不必搞的太 Low,最少这一商品商品发以往第一眼的觉得是价格合理的那类觉得。

3.网络赚钱搜索引擎广告页源代码

一般制做竞价页源代码略微有点儿建网站工作经验的盆友都能够很轻轻松松的构建起来。竞价页的源代码是危害转换率的关键要素，假如自身感觉整体实力扎实，比同行业做的更强，创意文案做的更出色，那麼就自身去设计吧。

假如感觉同行业是教师，那麼毫无疑问就是说去扒同行业的网站源代码。

常见的就是说窃贼扒手，和仿站工具了。

能够在网络上找一下有许多完全免费的破译的，假如找不着能够手机微信联络战天，我发过来一个。

把同行业的模版扒出来以后，必须用 notepad+专用工具把网页页面的全部联系电话和同行业的信息内容改为自身的。

此外，必须构建一个订单信息三方支付平台提交订单网页页面，全部提交订单信息内容都能够在后台管理见到。

这一没有什么难的，也就是说一个源代码的难题。

支付方式能够设定到付，微信付款和支付宝付款，支付平台支付宝钱包都能够申请办理，手机微信必须商家号才能够申请办理，用企业营业执照申请办理一下就就行了，自然还可以用第三方支付，这一看自身挑选。

假如感觉自助式提交订单不便，不愿瞎折腾那麼多得话，还可以立即正确引导到手机微信交易量，假如正确引导到手机微信，又涉及微信朋友圈打造出了，因此这种有好有坏，自身掂量。

一般把这种构建好啦以后就能够刚开始发布提升了。

4.百度竞价优化

竞价帐户提升这一难题还我也不知道怎么讲，这里边涉及许多难题，数据统计分析，竞价，地区这些，这一压根就没有一个量化分析规范，因此只有在实战演练做剖析数据信息才可以算出结果。

例如竞价的情况下一些词出现了交易量，那麼还要把这种数据信息记下来，是哪个省区点进去的？检索哪一个词进去的？是哪家时间段提交订单交易量的？是手机上提交订单還是电脑上提交订单的？便于事后做更强的提升。

商品的呈现量，浏览量，点击量，均值点一下价钱，出单率，投入产出比这些难题，只能这种搞好了才可以开展经济利润。

百度竞价推广里边的知识要点过多，自身战天也并不是很熟练百度竞价推广，因此也就难过多的乱说，怕被大神抽脸。

竞价实战演练出真谛，只能自身去实际操作了一把，才了解如何做，每一环节会碰到不一样的难题。

5.送货

送货立即联络快递公司就就行了，这一没啥好说的，网上支付的立即寄快递，到付的跟快递公司说快递代收货款就可以了。

但是送货数据信息这种要梳理好，培养良好习惯。

最终：

竞价挣钱关键是操纵好投入产出比，用至少的钱赚大量的钱，也有许多较为小众的商品能够开展实际操作，这种虚拟实例教程生产成本再加快递运费最多也就几十块钱，一单就能赚上 300 上下，盈利是十分丰厚的。

关键是帐户提升这一块儿要操纵好，自身搞好费用预算和数据统计分析，假如想第一次入门竞价就大捞一笔得话，说真话，有点儿悬~

5750

“如何利用互联网赚钱？绝对暴利的项目，低成本，年轻人创业首选”

24日 “利用互联网赚钱，可以发广告，并且一直执行下去，你就会进入财富自由的状态，在一个行业里做永不停歇，你就会成为大神，把行业吃透，你就能够赚到更多的钱，锁定一个项目，锁定一个流量渠道，哪里人多你就在哪里发广告。利用你周边的一切关系加入到高级的圈子，吸收到高级的思想，那对于我们的发展将会更好。

只有经常接触富有人的思想，你把他们的思想、文化、知识、理念，全部都装入到自己的脑袋。你也那样过生活，你也能够变得富有。所谓的成功就是不断的改变失败的过程，想要成功不能停止学习，成为行家赚钱速度就会更快。学习方法有很多种，可以看书也可以请教别人，相对而言直接请教专家行家，创业赚钱会快速很多，因为在你遇到的问题过程之中，他们已经把这些问题完美的解决了，你就会遇到真正的老师。在网络上赚钱也是如此，谁厉害就去请教谁就去和谁学习，当然做项目还要懂得挖掘新的项目利润增长点，还要懂得包装，才能把产品，或者服务更好地卖到卖到你客户的手中。

不断的释放有价值的东西，没有价值，你不能够赚钱，赚钱就是我们找到一些人把我们的产品卖给别人，我们的产品或许是一个实际的产品，或许是服务，当然也可以是课程，也可以是精神价值，可以是信息。比如我以前搞的是心理咨询的项目，一点都不复杂，怎么办的？就是找了很多的同行、抄袭、复制、模仿，然后买了心理学方面的书籍，不断的学习，关注同行，他们在哪里推广，我就在哪里，他们的文案是什么样的，我拿过来优化包装一下，照样发出去了，把他们的东西都变成我的东西。

当然价值包装并不是欺骗，产品确实能够解决客户的问题，别人的产品无法帮助客户解决问题，他就只有找你，你就能够卖高价，比如你在河边卖水很难，你在沙漠里卖同样的水，你可以卖几千块钱，有钱人还是会买的，因为这瓶水就不会渴死，那瓶水能够挽救生命，这就是切实的解决客户的问题，想方设法制造稀缺，懂得价值包装。这样能够让产品卖得高价，我们选产品要选刚需的产品，最好能够重复消费，当然，这个产品最好就是永远不会过时，满足这些条件，这样的产品或者服务都是最好的。

最近有个互联网移动电商项目正在悄悄兴起：个性定制小礼品

现在人们早已满足了物质需求，更多的是追求个性潮流，与众不同。个性化私人定制小礼品是用户将指定的照片图案和文字印刷到指定的产品上，用户获得自己定制的个人属性强烈的商品或获得与其个人需求匹配的产品或服务。可以把喜欢的照片提供给厂家，厂家生产过程把照片印上去，这是多么特别的礼物。汽车挂饰，摆件，挂画，木刻画，打火机，抱枕，台历，书包都可以照片定制。

定制化时代已经来临，市场新，空白市场，投资小，无风险，男女老少都喜欢，回头客多，薄利多销，不需要进货，囤货，发货，来图即可制作，手机下单，操作简单，不管你是宝妈，上班族，学生，想创业的人都可以从事。这是当下最热门，最流行的行业！如果你也感兴趣，想了解加入的话，可以百度搜索美印思悦创始人详细了解！因为具有投资小，门槛低，回报大，时间自由！足不出户就能赚钱，互联网的时代，随着社会发展的进步，如果抓住适当机会一定能致富，迎合人们逐渐增多的需求。

传统微商，都是分几个代理级别，拿多少钱的货就到哪个级别，到现在为止不知道多少微商人囤货压货血本无归了，而代理照片书只需要一次性投资一包烟钱或者一支口红的价钱，直

接永久享受最低的拿货价格，人人对接厂家。并且不需要囤货压货，制作一本照片书也是最高级别拿货价格，操作简单，不仅仅如此，更有方便的下单系统，有人制作照片书，就直接手机自助下单，传照片、选模版，一键搞定，厂家给你直接发货到客户手上，现在为了扶持代理商，厂家更是包邮发货。

照片书将得到各个年龄段的认可，且适用于各个年龄段，家庭福、家庭旅游甚至是和闺蜜男女朋友出去游玩等拍的照片都可以制作成照片书，照片书代理也越来越多，照片书靠谱吗？随着市场销量来看相信未来照片书将成为人们生活的一部分。商机就在这里，看你如何把握。如果你也感兴趣，想了解加入的可以家威：一七九零二五二三五，详细了解！这是一个人人都有智能手机，人人都喜欢自拍的年代，走到哪拍到哪…孩子的照片、自己的、旅游的、全家福…等，时间一长，手机内存不够，但又舍不得删洗成照片？一张张不好管理！去影楼做成相册？又贵又不值得！所以，迎合市场需求，照片书来啦！新产品，大商机！

一部手机、一个微信、足不出户就可以了，很适合宝妈、上班族、大学生等。个性化时尚小礼品是当下十分热门和流行的行业！

5744

“网赚小白助攻神器：虚拟资源软件内容介绍”

24 日

" 本

文送给在网赚路上徘徊的你，希望能给你带去帮助

网上赚钱，简称网赚

顾名思义，“网赚”指的就是利用电脑、服务器等设备通过 Internet(因特网)从网络上获利的赚钱方式

5g 时代的来临更是让网赚这个词飞入了寻常人的生活当中

虚拟货源软件这个问世五年的网赚产品更是让很多小白跨进了网赚大神的行列当中

小编对软件的一些常见问题，做了这一次的专项整理

1

软件内容

软件经过无数次的改版和升级现在共有 8 个板块，这八个板块分别是每日任务、进阶培训、虚拟赚钱、新手推荐、网赚思路、VIP 项目和软件帮助、使用指南，这些模块可以说是网赚老师亲自打造的，涵盖了全网主流赚钱任务和赚钱路数

2

半自动化赚钱技术

虚拟赚钱，就是卖虚拟产品(指的是教程、素材、软件等，非 Q 币点卡之类的)，虚拟产品是可以自动销售来赚钱的，换句话说，这个项目无限接近自动赚钱

在软件里，我们已经为用户准备了 2 套虚拟产品自动销售赚钱技术，上手会比前面做每日任务的慢点，有些不淡定的人玩不了，但是挣钱很稳定，而且后期自动化，一个月几千几万块很轻松，不需要过多的维护，我还是比较推荐的。当然有人会有疑问，卖虚拟产品需不需要到处去打广告？告诉大家完全不需要，不用打广告不用与客户交流，里面涉及自主研发的网赚知识技术，在这里只能说这么多

我们所谓的自动化项目，并不是大家想象的，点开就可以自动赚钱，这种项目仅存在于概念当中。我们的项目，主要借助于营销软件和赚钱系统的配合，由它们自动化完成大部分工作，尽管如此，完全脱离人工也是不可能的，检查软件运转等工作还是要人工来完成的

当然，自动化赚钱肯定会成为我们软件的重点发展方向，这不仅是广大网赚人的需求，也是发展趋势，我们会开发越来越多高度自动化的赚钱项目给大家。

3

短期项目介绍

短期项目就是做任务赚钱，赚钱原理我想大家都清楚了，没啥难度，当天就可以做任务收钱，这也是很多人喜欢快速简单赚钱的方式，听起来似乎不够高大上，实际上赚钱真不少当年跟着我们第一批吃螃蟹的用户，不敢说百分百，起码 99%的人都赚的盆满钵满尽管任务都比较简单，但是我们丝毫不敢懈怠，在发布到软件之前，我们都会提前测试一遍，确定可以赚到钱才会上传，绝不敷衍了事

软件里面 90%的任务有效期都在几天到几周，好多优质的项目会随着时间的推移而失效，有人想一次性把一周的任务聚集在一起做，我不推荐这样做，为了防止造成自己损失，不想错过的，我建议空闲时间就把他搞定吧，这样反而更轻松，平均每天花半个小时的时间就可以把当天的任务做完

这是想告诉大家，大多数任务都可以多次操作，所以大家不必纠结于我们每个月几千块的任务价值，只要你稍加挖掘，一个任务完全可以几倍、几十倍的赚

做任务赚钱是我们做软件的初衷，尽管软件的赚钱方式和赚钱项目越来越多，收入也非常给力，但是我们不会放弃做任务这个栏目，而且要上传更多、更给力的任务到软件里面，因为这是最近几年来互联网诚意最足的项目，不仅数量多，而且周期短，很多活动当天赚钱，当天提现

目前我们现金任务的累积已经达到了 11 万多，而且只是做一遍的收入，如果你已经错过了这 11 万多元的老任务，那么也不要失望。随时加入，随时都有钱赚

4

网赚 VIP

大家都知道网上有很多网赚论坛和网赚圈子，都有 VIP 机制，一年费用在几百到几千!目前我们花 3 万多加入了这些圈子，分享有实用的网赚项目教程到软件供用户学习

界面隐藏就不分享出来了。我们都是普通人，精力有限，不可能玩转所有领域，这些项目可以起到很好的补充作用。之前上传过一套自媒体教程，一个零基础的用户学完去操作，只用了半个月就进账 5k，现在他全职做这个，目前每天收入 1000+，已经搞培训收徒弟了

我们有不少的用户，是为了这个栏目而选择购买软件!平时网上动辄售价上千元的网赚教程，居然这么容易就能下载到，有谁会拒绝呢

无论你是想从零学习做网赚，还是想快速当天在网上赚钱，还是想做网赚项目以及在网上谋福利，拥有这款软件都可以全部解决。即便你是网络新手都可以轻松掌握!不需要担心自己没有技术没有项目可做，我们有详细的教程和售后服务一步步教你操作，软件里的任务、项目资料都是不断更新的。不怕没钱赚，就怕你忙不完

网上项目很多，标题也很浮夸，动不动就日入几千几万，尽管大多数人都能意识到这是一个骗局，有些人依然抵挡不住发财梦的诱惑!人可以有梦想，但是一定要务实，我也见过不少人做私服搞博彩，一夜暴富，却最终身陷囹圄。如果你希望在工作之余，在网上有一份靠谱的收入，那么我敢说，我们软件一定是您的首选，你可能打过码、刷过钻，也可能做过其他兼职，但是我们软件的收益绝对几十倍于这些苦力活。人一辈子是很短暂的，用最短的时间赚到最多的钱，才能有更多的时间去享受生活

5747

“闲鱼新玩法自动化推广小技巧 零成本投入轻松引流吸粉变现”

年 26 日 “无论是 19 年还是今年，圈内最火的引流平台，离不开淘宝与闲鱼：进入门槛较低，投入少，可以批量化操作。去年身边不少人，乘着风口做店群，赚了不少钱。

今年这两个平台，进入的人更多，竞争也更加激烈了。

很多在红利期吃到螃蟹的人，摸透了其中的规则，赚的金盆满钵。还有新人进入稍晚，错过了最好时机，只能黯然离去。

最近有很多人问我这个平台能不能做？

其实，到目前为止，这两个平台依然很火，还有操作的空间，但是，由于竞争的加剧，赚钱也有一定的难度。

所以，对于红海的暴力市场，就要考虑一些出奇制胜的法子。

今天揭秘闲鱼引流新颖的玩法，知道的人很少，引流却有奇效。

我们知道，闲鱼是阿里下的二手交易平台，淘宝对它也有流量扶持，用户数极大。

很多人只知道它是销售实体产品的平台，殊不知，虚拟产品在此也有不错的受众，不少人靠它闷声发大财。

今天我们要揭秘的，是闲鱼出售虚拟资源的玩法，不仅零成本投入，而且流量非常巨大。

这个方法，是在发掘项目时偶然发现的。

大家看第二个图与第四个图，外面售价几百几千的虚拟资料，几毛钱就能买到，对于想在闲鱼捡漏的人来说，封面相当诱人。

更重要的是，他在产品封面上，直接了当带上了联系方式，信息非常详尽。

如果是需求强烈的意向客户，就可以直接对接微信，不用再点击查看详情。

其实，这种方式以前淘宝等平台也存在，导流效果非常不错，只不过后来规则变化，平台监管严格，慢慢消失殆尽了。

而现在产品首图出现，说明平台较为宽容，依然有获利的可能行。

我随手打开它的主页，看看它产品的浏览人数。

就像这个，出售英语资料的产品，发布不到两小时，浏览量将近两千，并且还在不断地增加。引流效果绝对不错。

我们都知道，虚拟产品基本上都是零成本，只要卖出去的，都是纯收入。

我加了它的微信看看，发现几千 G 的全网虚拟资料售价 100 不等，按照这个引流效果来看，变现应该相当可观。

而且，这还是一个产品的曝光量。

它店铺上大概放了二三十个产品，那曝光量就非常不错了。

这类玩法，也就类似无货源关键词。通过不断上新热门的课程，靠关键词来截取流量，最后依靠低价，引流到微信上成交。

当然，人家卖的种类是比较丰富的，市面上成熟的课程体系都有。毕竟，如果价低，挣钱就是靠包装与量大。

课程种类越丰富，覆盖主流平台的越多，越能做到差异化玩法。

我们可以看到，光是这几个产品，想要率几十到上百不等。

而我专门看了下每个产品的浏览量，每个至少都是在 500-1000 以上。那么二三十个产品合计起来，曝光就非常可观了。

这些产品，因为换了个平台，靠低价跑量，正好也符合闲鱼人群捡漏的心理，因为信息差的存在，很吃香。

那如何才能操作此种引流方法？

其实，在闲鱼卖虚拟产品并不特别，特别的是，他能做到留上微信。

我们仔细看他的标题与详情，都是用了心思的。

他利用一些措辞，比如 水蜜桃，又大又甜。显然，这个品类是符合闲鱼卖实体产品的规则。但是他的关键词中，又包含了真正想卖的虚拟产品的词，让意向客户，一看就懂。而图片上，为了避免被识别，也用了拼音，这说明平台是默认此种方式存在的，或者说，它的监管系统存在一定的操作空间。

当大部分人做不到留微信，你却能做到，就比别人拥有天然的获利优势，对于这个红海的市场，赚钱是非常暴力的。

因此，为了操作这个项目，至少要以下准备

- 1/闲鱼账号（支付宝可以同步登陆）
- 2/美图软件（用于 p 联系方式）
- 3/分类上架（选热门的产品，不断上架/更新）
- 4/大量屯粉的微信（为了稳定，至少是一年以上）
- 5/为了更多的曝光，可以适当去互刷群刷想要和超赞。

这个世界上，总是存在着不少出乎意料的引流点子，迅速崛起一部分暴富的人。只不过，机会都只给有准备的人，做的越早，越容易成功。

5734

“从烦人的 flash 助手弹窗广告中 发现了一个操作暴利项目手法”

14 日 "不知道从何时起，每天打开电脑，总是有几个弹窗广告，极度的令人反感，有的是 360 桌面弹的，还有的是 flash 助手推荐弹的，今天突然想起来，每次 flash 助手推荐的弹窗出来的时候，在弹窗广告界面里面，至少可以找到 2-3 个暴利项目，而 ff 推荐平台就是这些暴利项目的流量来源。

作为一个用户，对于这种广告是异常反感的，但是对于一个营销者来说，这就是一个很不错的网上赚钱项目，只要把这个项目里面的流程梳理完成，就可以很顺利的复制项目赚钱。

一、什么是 flash 助手推广弹窗广告？

其实就是因为你的电脑上安装了 flash 插件才会有的东西，但是以前是没有的，这是后来才有的，因为这个是中国专供广告，只有在中国才会弹，换到其他的国家就没了，所以又被称之为 flash 中国**。

这个里面还有一些其他的東西：

flash 的中国区运营权，已经被中国一家公司获得，现在这些弹窗明显是该公司推送。

此弹窗插件无法关闭，强行关闭会导致 flash 无法运行。

在插件服务协议上明确说明，该插件会收集用户（**）信息

打开百度，搜索 flash 助手推荐，几乎清一色的都是吐槽弹窗广告是个老流氓和如何关闭这烦人的弹窗广告。

可见，flash 助手推荐的广告不知道骚扰了多少中国用户。

二、flash 助手推荐广告的效果如何？

很多人可能会觉得，既然很多人都是深刻痛觉这个垃圾广告，是不是效果比较差呢？

小编觉得，非也非也，相反，可能效果还不错，最起码在引导用户点击广告上，效果绝对不会差，至于转化率高不高，那就要看文案了。

例如，下图是我最近截图的一个 flash 广告：

有没有在这个弹窗里面发现特点和亮点？

在整个弹窗广告里面，一个是最上面的大大的游戏 banner 非常的吸引人注意，而且最关键词的真正的关闭 flash 广告的按钮被夹在中间，误点顶部广告的概率超级高。

其次就是，在整个弹窗广告界面里面最中间的部分，三张极具诱惑力的图片，就这三张图片可以让你原本准备关闭这个 flash 广告的，结果却鬼使神差的手一滑，不小心就点到美女图片上面了。

不得不说，投放这个广告的人员在选择广告素材方面，还是极度了解老司机开车的风格和习惯的，严重怀疑他以前的职业就是个职业开车的。

这个广告的标题是什么，我压根就没看，我就纯粹一不小心手滑了一下，就点到广告里面去了，本来以为广告应该比封面更精彩，结果，点进去却发现，啥车牌都没有，居然是个教你怎么在网上赚钱的广告。

我很生气，又跟很多自媒体平台里面的文章一样，全是封面党，根本没开车，我感觉我又被忽悠了，所以我就直接关掉了广告，但是下次当这样的封面党出现的时候，可能我又不小心手滑又点进去了。

所以，你能理解，为什么小编前面说，广告的点击率可能是超级高的，但是转化率就未知了。

三、男人好色，所有人都想赚钱

等我冷静下来之后，我又点开了广告，仔细阅读了一下广告文案，我发现，这帮人实在太坏了。众所周知，男人好色是互联网上用以获得色流流量的一个秘笈，因此选择这三张图片，可以有效的吸引男性老司机的点击。

而点击进去之后虽然没有开车，但是广告内容又击中了另外一个痛点，它就是赚钱的痛点。

原本你是想进来开车的，结果发现居然你带你赚钱的，这个时候很有可能有一些人就忘记了，原来要开车的目的，转而被怎么赚钱所吸引，然后就上当受骗了。

通过上面的广告，我们可以明显的看出来，这个广告推广的内容不是资金盘就是菠菜盘，要么就是纯粹的拉黑盘。

早知道还不如花点钱去开车算了，最起码钱花了还能让视觉和身心受到一定的享受呢。

一般来说，很多的平台里面虽然违规广告很多，但是稍微大一点的平台基本上对于这种广告审核都比较严格的，所以小编特别好奇，到底是通过什么样的渠道来投放到 flash 助手推荐里面的？

四、原来是你-360 信息流广告联盟

我仔细的看了一下广告的左下角，有 4 个字，觅格*猎媒，我想我应该是找到了广告的投放渠道。

在互联网上带有猎媒二字的广告几乎都是来自于 360 的信息流广告联盟，至于 360 信息流广告的口碑，在这里我就不多说了，反正是业内皆知的。

那么到这里，整个利用 flash 助手推荐流氓弹窗广告中的暴利赚钱手段就已经非常的清楚了。

第一步：到 360 广告联盟平台开通广告主服务

第二步：制作用以盈利的产品

第三步：制作推广文案和素材

第四步：投放广告

第五步：持续优化广告文案

注意哦，这种信息流平台的广告流量是非常巨大的，而且很多广告都非常让人反感，所以如果你指望走薄利多销的路线是不现实的。

愿意在信息流广告平台投放的，基本上很多都是超级暴利的产品，关于这一点，天朝学子博客

在之前的从付费信息流广告挖掘暴利项目和产品文章中已经有说明了。

其实，有的时候想想，其实广告商也都是被逼的，平台流量大，所有的东西都是平台说了算，而且网上能够投的起信息流广告的大老板又多，对于个人或者小公司来说，只能走这种暴利产品路线，否则的话，天天吃翔。

反正在互联网上，大家不都是在玩一个我割你，你割我的游戏吗。

你阳痿，所以我用能够解决阳痿的产品割爆你，而他秃顶，于是你又用解决秃顶的产品去割他，转头又把割到的钱来送给我想要解决你的阳痿问题，而我回头又把钱全部扔给戴森公司去了，最近买了 4 5 个戴森的产品，感觉被割残了。

收藏收藏

5729

“分享一个冷门的暴利行业，月赚 10000-30000 元” 10 日

“今天我给朋友分享一个冷门但很暴利的行业，做好了可以月赚 10000-30000，这个是我大学室友在做，毕业 8 年，一直从事暴利行业。尽管起起伏伏，却也攒下 5 套房产。

昨天小聚，他介绍了自己目前在做的一门暴利生意，听完后发现确实挺冷门，而且还很简单。下文，我们先分享他是怎么经营这门生意的。

一、他是怎么经营这门生意的

大家看下面这张图：

你猜出他做的是什么事了不？

这个行业类似于本地公众号，主要业务是：接本地商家的广告，发布在自己的朋友圈。相信你的好友列表也有这种账号，名称通常是：XX 微便民、XX 信息巷、XX 生活圈…

你以为他们是平台，其实很多都是个人在操作。而且因为特别便宜，所以有些商户也愿意投。

商户投电梯广告，或本地公众号至少要花几千，找他们几十就可以了，印传单都不止这点钱。

他是如何做的？

1、准备：3 个某信个人号。

2、地推扫街

告诉实体店的老板们：“我们是做本地朋友圈广告的，可以免费帮你发 1 条广告，同步展示在多个某信个人号的朋友圈。”如果你是老板，你愿不愿意？

反正是免费的，特别是一些生意不好的服装店、理发店、饭店，老板们很容易就答应了，于是顺理成章的加上老板某信。

再告诉老板把广告文案和配图发到你某信就行了，最好能突出店铺特色并搭配优惠活动，因为硬广告效果可能不好，还有就是广告都是按时间先后排的，不是当天发，每天最后 1 条朋友圈会预告次日的广告名单。

为什么不是当天发？

一是因为最初 3 个号都是空号，发了也没效果，而地推起来 1 天加几百人，几天后就是千人以上的好友量了，这时候开始发才会有效果。

二是为了防止老板过河拆桥，如果你当天发了，老板可能就把你给删了，而几天后很多人基本上就不会往这一块去想了。

三是为了避免刷屏，每天发几百条圈很容易被屏蔽，所以要克制，他的频率是每隔 15 分

钟发 1 条，这样基本不会出现连着几条霸屏的情况。

3、维护

因为这群老板也是活生生的人，也有各种消费需求，若朋友圈中有合适的优惠，还是有机率买的。

所以他建了很多个群，邀老板们进入，每晚 20 点@所有人统计效果，如：加了多少人？有无订单？

有加好友的，就鼓励老板们：主动加你们的都是对你们感兴趣的，建议好好沟通和维系。有订单的，他就把产生订单的朋友圈文案分享出来供大家学习。

有还没排到广告的，安慰他们后续朋友圈人数越来越多，到时候曝光量更大，建议提前打磨文案。

偶尔冷场，他会用自己的小号配合大号去带节奏。

4、裂变

群中的有些老板经常看到别人有效果，难免心痒难耐，还想再投。

这时候他就会趁热打铁，告诉老板们这段时间朋友圈又增加了几千人，再投的话效果肯定更好。

但是因为不能刷屏，每天能展示的广告数量有限，很多老板已经排到几个月以后了，所以原则上不能多投，除非以下 3 种情况：

A. 每推荐 5 名好友加他并截图，确认添加成功后，可以免费插队再发布 1 次广告。

B. 转发他自己的二维码和文案到朋友圈，不屏蔽任何人，24 小时后截图给他，可以免费插队再发布 1 次广告。

C. 随 66 元，可以插队在黄金时间段发布 4 次广告，每周 1 次。

大部分老板都选择了 A 或 B，因为这些老板很多都开店多年，所以某信的好友数量并不低，所以总体效果非常好。也有少部分老板嫌麻烦，直接给他发红包，这样一来，他开始有了收入。

5、循环

见有搞头，他动力更足了，拼命重复执行 2、3、4 的过程。

很快，他的某信号不够用了，一直不停的加设备，注册新号，第 4 个、第 5 个、第 6 个、第 7 个、第 8 个…一直到第 13 个。中间被封了 4 个，他也不知道为什么。

新加他的人大部分都不是做生意的，很多人看到他的朋友圈都是本地的各种优惠信息，就没有选择删除好友，于是慢慢留存了下来。

6、营收

因为很多实体店老板眼巴巴的看着自己的广告排到了几个月以后，而这时候他已经有了这么大体量的好友规模，所以他做了一项改动：

还未发完的免费广告，从 1 条广告所有账号同步，变成 1 条广告 3 个账号同步。这样一来，速度就提升了 3 倍。

新接的广告，仍然同步到所有账号，但价格提升到 88 元包月，每月 4 次推送，每周 1 次。

他还专门雇了个员工，收集投电梯广告的甲方，投 58 广告、本地论坛广告、本地贴吧广告、本地公众号广告的甲方联系方式。

然后挨个打电话，还是老套路：送一次免费发广告的机会，再加某信，邀请入群，展示效果，引导付费投放…

这样一来，他的收入也水涨船高，最高峰的时候一天接 200 多单，平均下来每天也是 30 多单。

7、复制：有了上面的成功经验，他又拓展了周边的 2 个城市的市场，也都做的还不错。而且因为有这么多私域流量，其实是可以干很多事情的。

8、补充

写这篇文章之前，我问过他能不能把他的经营过程分享出来，因为这也算商业机密了。

他想了一下，说没关系，一是因为本地市场已经没人能和他争了，全国那么多城市，他也做不过来;二是因为绝大多数人只会看看而已，不会真的去做的，就算做了可能也吃不了地推的苦，而如果有人因为他的案例而受益，那也算做好事了。

我想确实也是这样，于是我也就放开写了。不过我还是感觉这个赚钱项目有些过时了，毕竟大家关注微信不是那么热爱了，但如果你改成抖音号，免费拍视频帮商家宣传或许还有的一搞。

5721

“做网赚项目，怎么用 90 天来死磕自己呢？”

4 日

"不

知道大家有这种感受没有，以前一个项目或者一种思路

进入 18 年，我明显的感觉到大部分网络淘金者明显比之前力不从心了。不停的找项目，换项目，项目失败，再重新学项目的恶性循环中。

根据经验来看，一般 60 到 70%的人死在了第一个月，主要是自己兴趣点不在这里，然后带着抱怨去操盘项目，这种心态是必死无疑的。

任何一个项目，死磕自己，90 天，只要不是傻逼，100%能成功。

就说成为风水大师吧，也只需要 90 天。

这 90 天熬过去了，这辈子就衣食无忧，熬不过去这 90 天，只能吃屎。

这 90 天这么搞？

第一个 30 天，把网络上所有风水大师的光盘和资料都买来，然后用 30 天的时间

第二个 30 天，就是把网络所有与风水有关的提问都整理出来，整理出 1000+

觉，说白了，就是不要钱，锻炼自己的口才，锻炼自己的应变能力;最后一个 30 天，打造牛逼微博(风水类)，打造牛逼电子书，打造牛逼视频(自己录制视频)，打造牛逼百科，打造牛逼贴吧，疯狂发帖推广自己。熬过去 90

本人学模具设计，只用了 90 天，就拿到了证。

这 90 天，我是怎么熬的呢？

第一个月，了解最基本的软件界面操作，熟悉所有的快捷键，收集了 100 个软件成功案例(别人做好的设计图，我在做一遍);

第二个月，每天做 100 张图(工作时间早 6 点到晚 12 点)，熬过去一个月后

这 90 天，本人没看电视，没看小说，没登陆过 Q，就是自己把自己锁在房里，

修炼这个绝活，我只用了 90 天。

90 天，在我们的生命长河中，昙花一现;如果我们豁出命来，用 90 天死磕自己，自残式修炼，这 90 天的奋斗，在我们的回忆当中，就会变得非常有意义。

你做项目，怎么用 90 天来死磕自己呢？

第一月，定位自己做什么项目。做什么项目，就收集什么案例，一天收集 100 个案例。一个月收集 3000 个案例，收集一个案例，就百度下他们的 Q，手机号

老板思维是有了客服后才能练成，就像我们真正做了网赚后，推广与话术才能融会贯通，没做过项目，再牛逼的干货，都是垃圾……

5714

“分享 5 个稳定增收的副业，月入几千应该没问题”

1 日

"今天我跟朋友分享几个稳定增收的副业，最短一天就能有收入了，月入几千的也大有人在！

第一：短视频文案

现在各个平台对于短视频的流量支持都达到了前所未有的地步，比如微信官方推出的视频号，B站推出的青云计划，抖音推出的百万流量扶持计划。

由此诞生不少短视频工作室，靠着批量生产、上传一些标题很吸引人的短视频来吸引观众，获取点击量和现金激励。

而大批量生产的背后需要两个工作的支撑，一个是短视频配音，另外一个就是今天要说的短视频文案。

你需要做的就是根据对方要求，写一篇 300 字的稿子。

内容一般是动漫、娱乐、体育类的，文笔不需要多好，只要是围绕主题凑够三百字即可，大多是一些废话。这种稿子的价格一般是单篇 10 元，熟练后 20 分钟就可以完成一篇。

此外还有一种是专门为某个账号量身定制的稿子，比如像这种健康类的稿子，难度稍高一点，其实你只需要把百度搜来的内容，精简整理成 250 字左右即可。

这种稿子的价格一般是单篇 20 元，用点心得话半个小时一篇没什么问题。

第二：游戏陪玩

一边玩着游戏就把钱挣了，收益还不低。

这个适合大多数女性或者少部分游戏技能比较厉害的男性做，一般入门时薪大约在 20-30 元，再厉害的也有 150 元每小时的。

如果你会唱歌，你可以接唱歌单；

如果你打游戏很厉害，你可以接游戏单；

如果你什么都不会只会聊天，你还可以接闲聊单。

总之，只要你有时间就可以通过陪玩接单来挣一部分零花钱，平台上面也不乏许多全职做陪玩的。

常见的陪玩平台有：

在家闲着无聊想用一边打发时间、一边挣点零花钱的同学们可以尝试一下。

游戏也玩了，钱也挣了，多舒服。

第三：闲鱼卖虚拟资源

像英语 4/6 级考试资料、某专业技能鉴定培训课、某电影资源、小说资源、实用软件这些都是属于虚拟资源的一种。

我们可以通过不断搜集资源在咸鱼或者淘宝上售卖

像这种也是属于信息差的一种。

给大家推荐一个老梁自己常用的资源搜索网站：吾爱破解

在这里经常会有人分享一些比较珍稀的资源，包括软件、教程、之类的，我们完全可以把下载下来挂到闲鱼上去卖。

一个单价 2 块钱的教程，成本却为 0，只要你的曝光率够大、对于平台的规则理解到位，月赚 5000 轻轻松松。

第四：卖图片

这个项目很适合擅长摄影的朋友。

但是很多人会有一个误区——非专业人士无法靠摄影挣钱。

非也，只要是你觉得有价值的照片，统统可以投稿，只要有任何一张图片被网站收录，都会给你一笔佣金的。

当你的稿酬越来越多时，你就可以逐渐明白什么样的照片更容易被网站收录，你的副业收入自然也会越来越高。

在这里给大家推荐一些可以卖照片的网站：锐景创意、全景图片、视觉中国、美好景象、东方 IC、中国图库、汇图、壹图、picpas、fotor、海洛创意。

第五：卖声音赚钱

在网络不发达的时候，颜值或许是最大的正义和资本，但是现在，拥有一个磁性的嗓音，同样也是一种优质的资本。

不管是男性还是女性，如果你的嗓音真的很好听，不管你的普通话过不过关，我都推荐你尝试这个项目：喜配音喜配音是喜马拉雅 FM 旗下的作品有声化平台，是一个连接作家、出版社、主播以及音频制作人的资源撮合平台。

作为主播入驻之后的收益来源有：录制佣金、付费作品分成和广告收益。你可以选择为一些自媒体短篇文字配音，也可以选择通过海选，成为某本畅销小说的专职主播，一旦海选通过，收入十分可观哦。

不仅会给你每小时 80 元的固定工资，还可以享受该书后期收益的持续分成。如果你不知道怎样加入喜配音，怎样认证，老规矩，老梁早就为大家准备了详细的注册流程。希望声音甜美的你可以早日靠配音实现财富自由。

最后，再好的项目也需要你的执行力，只有去做才能搞起来，希望各位 大家发财。

5708

“谈谈如何做一个月入 1w 以上的简单可复制的个人博客网站” 15

日 "看到这个标题，很多朋友会问：都 9102 年了，现在做网站是不是晚了？其实并不晚，只要搜索引擎不倒，什么时候做都不会晚！

那么做这么一个网站到底挣不挣钱呢？答案是肯定挣的，你百度搜一下“个人博客”站，看看第一页的所有网站你就知道人家到底挣不挣钱了。挂广告、文章频繁更新等等，你想想，如果不挣钱为什么还要持续更新文章？还要继续挂网站？因为搭建网站也是需要服务器和人力成本的，吃力不讨好的事谁都不愿意去做。

当然，想做好这样一个项目肯定是需要花时间，比如每天更新文章，SEO 优化，等待收录排名等等。如果你有执行力有耐心等待网站做起来，那么有收入是迟早的事情。接下来给大家分析一波这样的个人博客网站该怎么做才会挣钱：

1、首先你需要懂基础的网站建设知识，比如服务器是什么，博客站怎么搭等等，网站怎么维护和更新，seo 怎么优化等等。如果实在不会，我可以提供有偿辅助建站。

2、自己写一套代码去建站肯定太浪费时间，所以我们可以借助各大建站程序如 wordpress、zblog 等等，至于怎么选择就看大家的喜好了，一个国外一个国内。网站搭建好了再选择一款不错的主题来修改网站的风格，让网站看起来更美观，用户浏览起来更舒服。

3、所有的准备工作都做完了就是发文章了，这时间如果你觉得你不会写作也没有关系，因为我们可以搬。用各种采集工具如八爪鱼等等采集别人的文章然后发布到自己的网站上，每天保证 10 篇以上的文章发布量，对百度来说收录是很快的。

4、文章也有了，但并不代表我们的网站就可以很快就有流量了，我们还需要懂一点 seo 知识，这里推荐大家用 5118.com 来优化文章标题的关键词，网站的权重才会更快地上升。

5、每天重复步骤 3 和步骤 4 即可，seo 做得好的不出一个月网站的流量就可以达到日访问量 50IP 左右的样子。这时候千万不要急着去挂广告等等，再按部就班地继续做就行了。当你的日访问量达到 500IP 了，就可以考虑通过博客站去挣钱了。百度联盟不建议挂，因为对于一个 500IP 的网站来说，挂联盟实在是太亏，收入几乎可以忽略不计。可以百度搜索一下网站 CPA，去找一些比较不错的 CPA 的网站来挂广告，靠点击量和展现量挣钱。同时由于都属于精

准流量，可以再接一下相关领域的广告挂在网站上，这样一个日 IP500 的网站，一个广告位的月收入不会低于 1000 元，那么一个网站挂 10 个广告位月收入就轻轻松松过万了。

总结：不要轻易说不行，说不行的要不是没有执行力的，要么就是自己做得太好怕别人抢的。只要愿意做而不是三天打鱼两天晒网任何一个网赚项目赚钱都是轻轻松松的事情。

5711

“为什么错过风口的总是你 | 知识改变命运, 趋势创造未来, 普通人如何通过直播带货改变命运” 10 日 " “为什么错过风口的总是你?”

这句话，貌似可以道出很多人的心声。

10 年以前，北京的房价还没那么高，如果有钱随便买套都能翻上几番；

5 年以前，腾讯股票还没贵的离谱，稍稍入手如今就能“财务自由”；

3 年以前，华为给了“我”个中层的 offer，但凡入职如今也能身价千万……

这个世界永远不缺机会，什么人工智能、大数据、物联网、区块链……一个浪潮追着一个浪潮，吹着猪到处飞的风口永远不会停。

一个新机会的诞生，必会引来众多吃瓜群众围观，然而为何抓住机会的总是那些极少数？机会那么多，为什么你遇到的总是“坑”？

你知道直播必将是下一个时代的风口，直播仿佛你只要抛开一切去做直播带货，就马上有大把大把钞票收入。

答案当然是未必，因为相较于庞大的趋势而言，你看几天直播研究研究压根微不足道。

不是随随便便直播几期，就马上变成李佳琦了。

因为你看到的都是表面的皮毛，里面的门道往往只掌握在少数人手里。

温馨提示

如果你是想要利用直播带货的企业或个人，却苦于找不到制造爆款内容的方法，缺少可实操的变现方法和手段，想要抓住直播红利期做电商。

趁着在家无事，赶快行动，提升自己吧！

5705

“1 天引流 60W，别人是怎么做到的？” 21 日 "这几天被微信新推出的深

色功能刷了屏，不知道大家有没有用呢？不管功能好坏，这个事还是被人们好好讨论了一番。

人们总是对热点信息捕捉的很快，并且热衷于与别人讨论，因此热点就成了人们每天所关注的事。

热点事件可以在这么短的时间内获得全社会人民的关注，同时又被传播得很快，所以热点一定要好好利用起来。

如何利用热点？

对于做广告和新媒体人来说，蹭热点几乎是日常的基础工作，所谓蹭热点就是借势营销，就看谁更会了！

1. 视频作者

互联网上视频平台有很多，也有越来越多的视频达人出现在人们的视线里，随着 5G 时代的来临，视频作者的门槛也越来越低。

想要做好视频，不但要有创意，还要学会紧跟热点，视频表达的东西更加全面，所以就要发一些大家都想要看到的東西。

例如下面这个视频，就是借助了最近很火的《青春有你 2》这个综艺节目，短短 22 个小时获得了 60w+ 的赞和 4w+ 的评论。

类似于这样的视频有很多，并且点赞量都是不低的，当你的视频有了这么多的浏览量，你就成功的吸引了别人。

2. 文章作者

写文章是互联网上常见的一种方式，不管是引流还是变现，都可以利用写文章来完成。

在各大平台上都可以见到蹭热点的文章，往往这些文章收获的阅读量大非常高。

注意：文章蹭热点也要注意自己账号的垂直度，不是什么热点都可以蹭的，比如说你是写搭配的作者，你蹭《青春有你 2》的时候可以写一些里面成员的服装搭配。

3. 卖产品

相信大家对“某某同款”这样的字眼并不陌生吧，在某宝上非常常见，但是不得不说这样带来的效果是很不错的。

通过上图我们可以看出，一件某明星同款的饮料，月销量有 1w+。

所以销售产品也可以借助热点，还有曾经在抖音上“妈妈我要吃烤山药”的视频火了之后，后来就有很多模仿这种形式的产品视频出来了。

我的建议

1. 表达方式

不管是视频还是文章，表达方式都非常重要，同样的意思可以用很多种表达方式，要学会捕捉网民最偏爱的表达方式。

比如说上文中有提到的青春有你 2 的热点，视频中的作者就是用幽默的表达方式来吸引人的。

或者前段时间疫情，写一些关于白衣天使的文章就要用敬佩的表达方式(如下图)。

2. 随大众

热点一定要跟随大众的口味，迎合大众的喜好，这样才会让别人对你产生好感，而不是考虑自己的喜好。

比如说《青春有 2》中，有几乎让所有人都讨厌的人，你就可以用幽默的方式来批评一下这几个人，让大众与你产生共鸣的感觉。

跟随大众的喜好去制作视频、写文章，这样才会赢得更多人的青睐，所以就算要蹭热点，也要掌握技巧。

3. 标题

一个标题就相当与一个作品的门面了，标题有多重要我们以前也说过，在这种蹭热点的作品上，标题就显得更加重要了。

上图这个标题，借助了明星的效应，还说了让人敏感的年龄，最后一句疑问句结束，就让人忍不住想要点进去了解。

我的看法

今天分享的文章是大家可以通過蹭热点的方式来为自己赢得更多的流量，每一个视频作者或者文章作者都可以用这样的方式。

不管引来的是不是精准粉丝，但是会将更多人的目光吸引过来，10w 个人总会有一部分人

慢慢会将关注点转给你。

在互联网上拥有了流量就相当于拥有了变现的能力，所以很多人都想方设法的吸引流量，可最后的效果却不理想。

引流难吗?其实引流一点都不难，大多数人觉得引流难，就是难在了思维上，因为他们永远想着引流，永远想着流量在哪里，永远想着自己去辛苦找流量，非常的被动。

真正获取流量的方法，是你吸引流量主动来找你，这个时候你就轻松了，一点都不难了。

找到对的思维，用正确的方法去吸引流量，这样才是真正的互联网里该做的事，任何事情都要抓住时机，不然就会失去机会。

5700

“互联网赚钱的引流方法?你学会了吗”

12日

"我想引流，有没

有在手机上就能操作的引流方法?”

“我想简单通过业余时间赚点钱，有简单的方法或者思路吗?”

“我需要宝妈粉”，“我是做房屋租赁中介的”

“我想引兼职粉”，“我是做 ps 课程的”

“我家种了一百多亩甜瓜，怎么样卖好一点?”

“我是出售各种考证资料的，像我这种怎么才能变现呢?”

针对这些问题，我发现这背后的问题是怎么赚钱?怎么引流?

研究互联网各类赚钱方法，都离不开人(就是流量)，想要赚钱，你就得有流量，有流量，我们就有各种变现玩法，卖产品、接广告，资源整合赚差价，甚至是卖粉丝。

首先有哪些流量渠道?

微信、知乎、抖音、快手、贴吧、豆瓣等都是引流的渠道。

做互联网，任何一套能真正运作起来的赚钱系统都离不开两个方面：技术+方法。

大部分做网赚的人，是不会技术的，他们需要寻求技术帮助。

去哪里找，除了能让你们信任的企业以外(比如我们，哈哈哈哈哈)，我告诉你去哪里找，互站，网。写到这好像帮卖了一下广告。

国内知名的网站交易、源码交易、域名交易服务中心。

其中有一个版块是源码集市：汇聚各行各业的 php 源码,asp 源码,.net 源码,java 源码,Python 源码。

要想知道最近什么网站、软件、项目赚钱，点进去源码交易里的求购。

好像又跑偏了。我想讲的是上面也有引流的工具源码。

你能想到的暴利项目，都有很多都在这里求购源码的，比如八字排盘、算命、刷脸支付；哎。头脑一热又跑偏了,漏了好几个暴利项目出来。

从事互联网一段时间，久了你就会发现干啥都离不开文章，不管是引流，发帖，做知乎，做公众号，运营网站，写课程介绍，还是做自媒体，甚至是做引导，做 PPT•

都离不开文章因为在互联网只有两种输出方式，要么是文章，要么是视频。现在视频是火，但剧本仍离不开文字、字幕。

我知道很多朋友都不喜写文章，但如果你要做互联网，你想让更多人信任你，文字就是你最好的利器•

自媒体、知乎、论坛、贴吧、微博、博客、百科、问答、文库分类信息：(58、赶集、列表、114、列举、娃酷、非凡等等)都是一样的;说起来那么多营销方式，但一律离不开文章;

即使是付费推广也一样，(百度推广、360 点睛、神马推广、今日头条、腾讯推广)，不也得

是图文推广吗?

所以啊，万万不可小觑文章的力量，当互联网有千条、万条你的文章的时候，你还愁别人找不到你吗?

先输出，在输入，会原创的就原创，不会原创的就伪原创，那些每天产出几十篇原创文章的人，全部都是用的工具!!!

想知道如何才能让你的客户通过文章找到你吗?如何不花费一分钱就快速产出高质量原创文章吗?想知道给你分享的这个网赚引流方式是什么吗?

别急，我这就分享给你;

我们说做流量，就是要借流量，在互联网上面，我们的粉丝活跃在各个平台上面，哪些平台人多，我们就去哪里借，想办法把这些活跃在各个平台上的用户变成我们的粉丝，成为我们的精准客户。

找到平台之后，我们要进行下一步的操作，引流。

我们要经历 3 个步骤，选词——撰写内容——发布内容。

选词这一步骤是非常关键的，如果我们选好词语，则很有可能为我们带来巨大的流量。

举例：

比如 A 在百度上搜索“如何减肥才能不反弹呢?”

然后在百度上出现以下内容，A 可能都会点击进去看，排名最前面 2 名的是做百度竞价的，那么排名第 3 和第 4 的两篇文章，如果是你的，这时候小 A 看到了，他是不是就有可能被你的文章或者产品吸引呢?这时候小 A 就极有可能成为你的精准用户。

能在百度上主动搜索的人都是有需求的，像我们都是有需要才会去搜索，这个大家应该都能理解。

有人问暴利项目在哪儿?

那里有最贵的写字楼在哪儿?

那里有最贵的小区在哪儿?

最贵的写字楼，最贵的小区在哪儿，暴利项目就在哪儿。

知道了身边的千万富翁亿万富翁在做什么。

我们跟着做什么就行了。

有钱就投资，没钱就帮他们做业务。

整个产业链看明白了。

年赚百万算什么?

什么样的环境有什么样的人。

什么样的人生活在什么样的环境里。

对于生活，我的理解就是我们遇到了谁，我们复制了谁。

我们知道了复制谁，我们就知道自己的明天在哪儿。

合法的卖点找到了，看看自己能复制那个。

找到了自己能复制的项目。今天复制一点儿，明天复制一点儿，赚钱不赚钱，反正我信就行。

赚钱不过是循环 35 系统。循环 35 系统不过是每天关注 50 个同行。做 50 个激活系统。搞到 50 个流量。同行在哪儿?激活系统在哪儿?流量在哪儿。客户在哪儿，他们就在哪儿。

不知道为什么，我从日赚 10 万的长梦中醒不来。

如果有天，我睡着了，不要喊醒我。

“赚钱套路详解！借力网赚资源，利用裂变思维，月入 10 万+”

年 7 日 "借力网赚软件工具程序以及资源，裂变思维赚钱套路详解：

一、用户思维

有个朋友开了个天猫卖土特产，不刷单、不开直通车，就做淘宝客推广。

一次活动一天可以卖上千的销量，当然了也可能会赔几百上千。

后期，通过推荐其他产品或者再自己做淘客变现。

二、产品思维

看到一个这样的案例，一个程序员用 6 个月的时间，写了个公众号爬虫工具

工具是改了又改，6 个月的时间，没有见到一分钱。

6 个月后，他将代码在 Github 开源，接下来的事情是：源源不断的被动好友申请，微信被加爆。

6 个月时间精雕细琢一个小工具产品，这就是产品思维，你的付出终会在你的产品上看到回报。

这些有用的小工具，可以用裂变思维来赚钱！

一个强大的功能，百度文库下载，就会被大家自发的分享裂变。

再比如 PDF 转 word 工具、繁体字转换工具、youtube 视频下载工具等等。

在豆瓣等其他平台推广的时候，就不会偷偷摸摸，而是正大光明的推广。

就算不会做，也可以找人帮忙搭建好。

三、工具思维做网站

前段时间在网上买了一些课程，大小可能会超过 10000G，是以网盘分享的。

很简单，就是花时间把网盘中 10000g 的课程，分类整理在网站上。

接下来的做法有两种：

1、课程全部免费，也可以免费下载

而且因为是免费，大家互相分享，网站流量逐步增长

2、课程前几节免费，后部分收费

这个操作其实非常简单，做一个有这种功能的网站就可以了。

5694

“只有不会赚钱的人，没有不赚钱的网赚项目” 8 日 " 其实每个人的

一生都在贯彻着一个字，钱，大家可以仔细想想，小时候上学，毕业要找工作，然后买房子，找老婆，生孩子，孩子上学，照顾父母等等

对于很多网赚大牛而言，我确实确实是一名新手。关注我的人不多，认识我的人也不多

首先是我入行的时候，我手上只有零星的一点儿消息，知道了某个 APP 可以刷。我就这样愣冲冲的进入了灰色领域与骗子们厮杀。

大家因为我会开始顺风顺水遇神杀神遇佛杀佛开始走上了人生巅峰。但是并不是这样的。

后面，我长达一年，几乎没有赚到什么钱，收入堪堪温饱。比起之前我只知道一个 APP 的一点儿零星的消息，我现在拥有的线报

这篇所讲，是一个总结和经历。没有给出任何有实质性的项目，只是给出了做项目的思维和一点模板。

无货源淘宝，就是我们采集大量淘宝上的商品然后上传到我们自己的店铺，然后我们在加

价卖，原理就是这么简单，我们就等于是做一个中间商赚取一个差价就行。

5691

“关于“网赚”怎样“被动”引流，你学会了吗” 1 20日 "首先先在某宝把店开起来(不会开店百度搜有教程)，店铺开好以后缴纳保证金 1000，(运气好会让你 30 块钱买保证金保险)，这个钱是冻结在你自己支付宝里的，不是缴纳给某人，这些操作好以后，进入卖家中心，点我的服务，搜索“一键复制”。

网赚随便选一个，购买试用版(免费的)，免费的一般只能复制 1-3 个宝贝，不过足够了。

然后点我的服务，最近购买，找到购买的服务，点使用，授权并登录，把要复制素材去哪里找呢？

打开淘宝首页，然后按图上面箭头提示的做。

这些关键词都可以，只要是跟赚钱有关的关键词都可以搜，太冷门不要，兼职类的也可以，直接复制销量好的宝贝。但是不要去复制那些单一项目的宝贝，比如说。火山小视频啊，网络主播培训教程啊，这些单一的项目不要复制，复制之前要先看看宝贝介绍，有没有原店的信息，尽量找没有原店信息的复制，复制以后不要去修改图片，宝贝描述之类的，全部都不要动，因为这个类目是淘宝禁止的，操作稍有不妥，店铺就会被扣分或者封店。

店铺开起来以后不需要装修，上架完宝贝以后，什么都不用管，每天会有自然流量进入店铺，新店采集复制宝贝好的话，一天几百上千流量都很正常

这个项目我收费 2999 教的呢？今天就免费分享给大家呢？请大家点关注私聊我大家一起赚钱。

这个店铺不但可以引流，而且卖虚拟类的教程也是很赚钱的，这些店卖项目一个月轻松赚几千块，而且全部都是自动发货，被动收益，无人值守，而且利润很高，但是今天只给大家讲如何利用这个店铺引流，如何卖项目盈利哪块咱们先不讲。

今天我把这个淘宝被动引流的方法免费告诉大家，希望大家能利用好这个方法，一天引流几十个人轻轻松松，如何转化就是你自己的事情了，聊天技巧我在群里发过，就不在这里多说了、

还有一点，这个引流方法绝对爆炸，如果这个方法告诉你以后，你还在天天找推广跟引流的方法，那么你还是放下手机，踏踏实实上班吧，没执行力不适合搞网赚。最后祝大家早日周入过万！

5686

“全民可操作的低门槛网赚项目，每天 3 小时抵上班 8 小时” 21 日

"网赚顾名思义就是利用网络去赚钱，和现实生活中的赚钱，其实没有什么本质区别。不过是换了一个场所。只要是赚钱，他的本质就都是去发现供需关系。只要有人有这方面的需求，你满足他。那你就能赚钱。

马云这个笑容，我今天笑一天!哈哈

利润的多少。还是看供需关系。当需要的人多，提供的人少时，那你就能赚的盆满钵满，当大家一窝蜂的涌向一个行当时，那离撤离估计就不远了。我们的任务就很简单，就是去发现这种供需关系。耕耘其中。划重点啊，供需关系，才是一切赚钱的核心。不论是网赚还是实际生活中

可如果真有那么容易，对于那些肯去埋头苦干去接收学习的而言。前面已经说过，网赚其实就是一种赚钱的方式，不会因为加上网络这个外衣，而变得多么不可思议。卖房子的那么多，也出现了很多出名的人，也有属于他的一个帝国企业级的存在。那要不你看做即时通讯的那么多，就小马哥我是认为最成功的，因为他肯去对于这行业肯去做功夫啊，所以，无论在那个行业，塔尖的都只属于勤奋的人，日入过万的肯定有。努力和有一个可靠的渠道、缺一不可！

在说项目之前，先明确一个问题，如果有人跟你说你什么都不用做，躺着就能稳赚钱，99%是骗你的。剩下 1%那可能是你爹妈给你的。在这个赤裸的社会里你必须要比别人多付出一些东西，才能比别人收获更多，都是成年人了，相信我，天上不会掉馅饼的。

今天跟大家说的就是我们现在就能做的一个项目。但是需要你每天都去花一点时间，前期是用来熟悉套路顺便收钱，后期主要是收钱。

之所以把这个项目分享出来，就是因为这个市场足够庞大，我们普通人也就在里面喝喝汤。但是对于我们普通人来说，喝个汤也够了。

我们可以拆分一下这个项目，你先要了解淘宝无货源店铺

1、他的构成是 就是同时开几家或者几十家店铺，进行一种是通过定价高通过差价赚钱另一种是定价低，通过赚取淘宝客佣金。定价高就是把别人家的爆款商品，抓取过来加价来卖，因为有些人会认为价格高是正品。定价低就是店铺淘客玩法，只赚取淘宝客佣金。现在我们是吧这两种结合起来，这样可以即赚差价又赚佣金。

2、就是寻找精准资源

何为精准货源，举个例子看哪些销量最高的单品，可以在平时生活中接触到的入手，看准它的市场定位，分析它未来的销量趋势。(这是我目前在运营这个项目的方向，实用性很大)

对于互联网来说，流量就代表着钱。它就相当于我们生活中开店的人流量。

有一个算是捷径的方法，就是你去模仿那些卖相关产品卖的好的。看他们的文案怎么写，自己进行改编。然后再实际反馈中，再进行修改。慢慢的，你就能摸索出自己的套路。

第三步就是宣传，宣传的目的主要是为了，吸引更多的人来购买你的产品。我的建议还是深耕闲鱼这个平台。当然，你也可以在相应的贴吧，论坛，以及朋友圈进行宣传。

切记、第一步是基础，第二步是重中之重，第三步是锦上添花。

做好上面三步，我不能说让你日入过万，年入百万啥的，但是，每个月赚个几千零花还是轻轻松松的。尤其是，他并不需要你，投入过多的精力，谁需要相应的需求，你搜索，然后直接网盘地址发送过去即可。等到后期，你积累了足够多的网课，有了口碑，就是躺着赚钱，到了那个时候，每个月挣多少，你可以自己想一想。。。

相关一些资源我已经整理好，都是我在做这个项目中一点点积累，以及向别人购买的，花了不少钱跟精力。有需要的可以私信我，敲黑板复习了啊。我把网赚项目都是当做生意来做，所有的项目都是三步走，第一步，解决需求方的问题，第二步，精准的去寻求客源，第三步，进行宣传，让那些需要的人知道，你能提供些东西。

做好这三步，网赚项目无往不利。但是大多数人，都死在了太阳升起前的那一刻。

5683

“快递小哥操作副业兼职月入过万 这波骚操作你可还不知道”

年 10 日 “小编曾经有一个最好的挚友，做快递三年买房买车。注：他仅仅只是一个快递员，非承包商或代理商。

今天这篇文章就跟大家说说，他是如何做到的？难道跑快递果然有如此赚钱？

说在前面的废话，这些仅仅给没有做过快递员的朋友做个普及。

快递员的工资，一般都是底薪+提成+补贴。

一般快递员的底薪大多是 2000 左右，提成的话，分为派件和收件。

派件的话，一般是 0.5-1 元一个件，普通快递员一般一天派件 200 左右，派件收入一天能有 100-200 之间。

收件的话，一般是 10%左右的提成，收一个 10 元的件能提 1 块钱。（也有不按标准收费的，我朋友一个件发出去基本能赚 6 元，应该属于内幕操作。）

一个熟练的快递员一天至少也能收到 10 单左右的收件。遇到行情好，一天能收到几十件也正常。

收件提成，也有一些骚操作，比如一个某通的快递员在收件的时候，会问客户，要不要发某达？（这有内幕，你懂得）

补贴的话，一般是按照收件熟练的，收件熟练越多，补贴也会越高。

下面给大家算一下一二线城市。一个熟练的快递员一个月本职工资大概有多少。（刚开始肯定没有这么多的。）

1、底薪 2000 元。

2、派件提成 $100 \times 28 = 2800$ 元。

3、收件提成 $10 \times 28 \times 10 = 2800$ 元。

共计 $2000 + 2800 + 2800 = 7600$ 元。

这个只是一个比较笼统的价格，每个地方的价格也会有所差别，所以大家不用太过纠结。

补贴收入就不列入其中了，今天主要讲的是快递员副业，以上几百字纯属普及的废话。做一个快递员，薪然网赚论坛上也分享过，绝对没有大家想得那么轻松，每天需要装货卸货，需要分拣，需要派件收件。

下面跟大家讲讲快递员的副业，也就是今天的主题。

快递小哥的副业，有很多种，今天只为大家讲解其中一种，那就是接不干胶广告。

相信有些朋友在收快递的时候，偶尔会有收到快递后，在快递包裹免单的另外一面有看到一些广告信息。类似下图：

图片来自网络

这种广告一般都是基于本地商家促销活动或新店开张等。而这种广告，一般是无法跟快递公司直接合作的，只能跟快递员合作。

据我得到的数据，这种不干胶广告（可以直接贴在快递包和盒子上的广告）收费标准为 0.5-2 元左右，根据客户的要求和不干胶的面积来计算。

普通 A6 收费 5 毛，A5 则收费 8 毛（此价格为某地区的价格，不可一概而论）。

如果有需要筛选男女客户的，则价格更高（针对化妆品和男科广告）。

我一朋友一天虽然只能派单 200 件左右，接广告大部分都是 A5 的不干胶。但是他可以对接自己认识的朋友，一般一个单子下来 2000 单起步，即 1600 元毛收入。

除掉给朋友一张 3 毛的利润，也还有 1000 元的净收入。据悉目前手上有一批稳定的客户，每个月仅仅副业收入就超过了 10000 元。

同时，他们周边的快递员也有一个副业群，群内还有一些其他的项目也在操作。一个月主业+副业，月收入超过 2 万元。

5664

“付了 30 元发了条相亲信息 却发现了一个可以日赚 300 的项目”

20日 "互联网行业，情感类的行业，往往隐藏着非常暴利的生意。前不久在网上看到，一个小伙子做家乡相亲群，竟然年入 59 万，非常让人吃惊。为什么会这么挣钱呢？其实有关相亲的项目很早就分享过，因为据统计，目前单身人口将近 2.5 亿了。现在年轻人，普遍忙于工作，没时间谈恋爱。到了适婚嫁的年龄，没有找到心仪的对象，亲戚朋友不断地催促，他们也非常着急。这心上一着急，对钱就没那么在乎了。

我们通过百度指数查询看看，“相亲”的搜索指数每天稳在 2000-4000 左右，可以说市场含金量巨大。

那如何才能分到一杯羹呢？是不是要像珍爱网、百合网等建站大量投广告呢？

不一定，一人一机一微信就能解决。

一、前不久，看到有人在朋友圈天天在发各种美女帅哥的照片，看上去非常养眼。目的是啥呢？

帮助这些未婚男女青年脱单。

一切频繁操作背后，肯定有相应利益在支撑。

当时直觉告诉我，这波朋友圈不可能免费。

于是去咨询了下价格，35 元一条，帮你代发朋友圈。

有人会觉得贵了，不就发一条介绍信息么？怎么要这么多钱呢？

其实并不贵，你去各种征婚交友网上看看。

一个月的会员都在三两百左右，想要解锁更多高端信息，可能还要多花些钱。

对于急切想要脱单的人来说，花几十块钱能让自己的照片被几千上万人看到，是比较让人心动的。

因为要脱单，本质上也就是需要曝光，当有更多的人看到你时，成功的几率更大。

而且这和婚恋网也没太大区分，都是发介绍信息，讲述你的年龄、收入与愿望诉求，让有意愿的人主动去联系你。

当你按他每天发各种好看的男女信息，定时分享下哪些人成功脱单了，你说心动不心动？

想不想也去发一波？

所以说，当你手中拥有大规模的单身男女用户的时候，本身就是种非常精准的资源。

我翻了下他的朋友圈，每天都在 10 条左右。

约莫估算下，发一条 30 多元，一天收入将近 300 多元，一个月妥妥进账 1 万元难道不爽呢？

那如何才能找到一大群想谈恋爱的单身男女？

三个字，信息差。

二、有人会通过线下的方式相亲找对象，而现在互联网这么发达，也有很多人会选择线上。

凡是他们喜欢的平台、喜欢的关键词，就是我们要寻找的精准流量池。

那如何才能找到呢？

很简单，对标同行即可。

同行喜欢的流量池、持续在发的平台，就是能够做的平台。

百度查下“脱单”的信息，除了前面的竞价和百度百科以外，排在最前面的就是百度贴吧。很多人说贴吧不能做了，其实不一定。

有很多小众但大流量的贴吧，广告少，管控也比较轻松。

并且在里面发帖，能直接带上自己的联系方式，竞争压力也不大。

我发现一个人连续发了 7000 多条交友对象的帖子，仅 24 号一天，都发了 50 多条。

如果没有利益支撑，谁会有坚持下去的动力。

截图太长了，就只放一部分。

大家看看他的话术，都是比较成熟的了。

只要不被删帖，随着时间增加，会得到更大曝光率。

这些地区性贴吧，流量都是上百万以上，曝光率非常充足。

可以说只要布局好了，流量会源源不断得来。

三、那如何才能找到大流量且不容易删帖的吧呢？

千万不要去自己测试，费钱费时间，还不一定讨好。

其中最好的方法，还是看同行，找他关注贴吧，看他在哪里发的，复制他的话术，照搬他的玩法。

当你手中拥有了同一属性的粉丝的时候，它本身就是一种精准的资源。

所以在互联网上，同行就是最好的老师。

摸清他的整套玩法，将他收钱的文案、流程都复制过来，照样有闷声发大财。

5670

“操作 QQ 群排名卖二手手机，日赚万元只是起步” 5 月 30 日

“我一直关心传统产业改行互联网这一块，给过多传统式的老总公司内训过互联网技术，也领着许多传统产业来的小伙伴在互联网发家致富了。今日讲讲传统产业，如何做互联网技术 +

卖二手手机，它是传统式得不可以再传统式的制造行业了，以前许多人就在二手手机城开个店铺，一天也可以赚几千上万的。

因为如今互联网时代，许多 那样的手机城和电子城都难站住脚了，例如广州市较大 的电子城，在广州天河岗顶那一带，之前我上大学的情况下，那边就是说熙熙攘攘的，四处全是网上买手机或是电脑组装的。可如今渐渐地人都会互联网上买东西了，电子城人少了许多，如今大部分是必须转型发展才行了。

那麼卖二手手机的店家，她们许多 人就懂这一行，如何从业互联网开拓市场呢？

自然，也是许多方式的，潜心一个就可以了，例如开淘宝店，例如淘宝网卖，例如手机微信卖，例如生活网站中卖这些

但我今日给大伙儿共享的这一个方式，会比刚刚什么更为非常容易发展壮大，也更非常容易挣钱，依照我的方式，人活一辈子一个月，日赚过万仅仅 发展罢了，做的好，一天赚十多万那全是一切正常。

这一方式，就是说运用 QQqq 群排名来做的。真实的而言，并不是做一个群，只是做群刷屏。

由于如今新机也太划算了，出最新款的速率也快了许多，因此一些大都市的人，已不应用二手手机，那麼该怎么办呢？只有挑选一些三四五线城市来干了。

那麼要是搞好群的名列，全国性 1335 个县里的做生意你都能够干了。这才算是真实的大做生意。

最先你可以处理一手货源难题，非常是初学者想干这一块做生意的，当然，假如你如今是

从业二手手机市场销售的制造行业，那么你的—手货源毫无疑问—切正常，能够 从阿里巴巴网里购置，还可以从深圳华强北那边寻找—些店家协作。

几百元拿货的二手手机，能够 卖上千的，盈利很非常好，—台最少都能够赚 200 元起。

可是提议大伙儿搞高档点的二手手机，例如苹果系列的。—手货源阿里巴巴与深铭易购都能够随便寻找的。她们还帮检修这类的。

随后就能够 刚开始做 QQqq 群排名了，这儿大伙儿能够 百度—下，或是找—些群掌握这技术性，这技术性并不会太难，但许多人专业做这 QQqq 群排名的学习培训，收费标准還是十分贵的，2 万余元的培训费。

今日完全免费给大伙儿共享这技术性，大伙儿还可以学好了，随后去实际操作，无论卖二手手机也罢，或是学习培训也罢，还可以卖手机软件这类的，或是别的—的传统式商品也罢。因此从这视角而言，2 万余元真便宜。

提前准备 QQ 群，这儿必须 2000 人的 QQ 群，群里有三个物品是十分关键的，那便是群名和群的标识，还可以说成群的关键词，和群的叙述。这三样物品尽量不要改动，写好啦，就不必动了。这很重要，假如坚持不懈改动的，群的名列就很将会搞不起来。

群名，这—要令人—秒几秒钟，就了解你也是做什么的，例如遂溪县二手手机专卖，那样他人就了解你们是什么地区，做啥事的了。十分—目了然。

qq 群标签，这—大量是跟系统软件看的，这—是你必须做的做生意的关键词，不用过多，—个 2 个标识就就行了。二手手机，iPhone，就就行了。

群叙述，这儿必须表明你的优点的—句话，说卖的全是真品，9 成全新，退换，—年包检修这类的。让消费者更为安心就从你这儿购就好啦。

QQ 群也有—点很关键的，就是说群地址了，由于人们做的是群刷屏，因此每个—个县里都必须做—个精准定位，精准定位在—个县里里。

随后就能够 去任务网，或是淘宝网，找—些专业卖死粉的人，让她们帮群中放人，—个群能够 添加 1980 人进群。

这—情况下这种粉丝全是死粉，但還是许多 人看不出的，就由于这—群那么多的人能够 添加进来了解—下。

这—情况下将会就会有真正的人增加群，这—情况下，你渐渐地删—些死粉就就行了。

—个 QQ 群的名列是很繁杂的，例如—个群的人气值，—个群的激活率，和进群率这些。要维持—个群的人气值，就必须群里的人闲聊。自然聊哪些，群是无论的，要是聊就就行了。

因此还要应用—些手机软件，或是从任务网里找协作，让—些人真正的在群内闲聊就就行了。

也有—点要留意的事，定时执行指定公布—些内容上 qq 群文件那边，能够 公布—些二手手机照片，和—些手机上的文本文档这类的。这对名列都是有协助的。

那样的—个 QQ 群就拿下了，名列终究会上来的，那么你全国性 1335 个县里的 QQ 群，你都能够搞了。它是—个巨大的做生意，她们全是全自动添加来的，全是你的精确消费者。

什么叫最好的做生意?能让消费者全自动找上门的，就是说最好的做生意。

我希望能协助大量传统产业的老总改行互联网，在互联网里冲出你—片大销售市场。

5657

“做个人网站怎么赚钱？个人网站赚钱方法汇总” 22 日

“已经开始了，由于新型管状病毒的影响，很多朋友都还没有复工，而唯独互联网行业不受多少影响，很多朋友也纷纷加入 SEO 优化行列，刚刚加入的新手总会有一些疑问，例

如网站怎么做?做个人网站如何赚钱?前期投入大不大等,关于这些问题其实也说不准,说个人网站赚钱吧,也不是每个人都赚到,说不赚钱吧,也有大部分人靠着个人网站发家致富,薪金认为这个是方法问题,那么今天就来给大家整合一下个人网站赚钱的方法,希望对新手朋友们有所帮助。

一、首先得有一个自己独立的网站

想要做个人网站赚钱,首先得有一个属于自己的个人网站,第三方注册的网站均不属于自己的独立网站,例如新浪博客、天涯博客、B2B 商铺等,这些都不属于自己的独立网站。

很多新手并不知道如何去搭建一个网站,在网上有着很多教程,在这里就给大家在啰嗦几句,搭建个人网站主要分为 4 步:域名选择、服务器选择、域名备案、程序制作。

1.域名选择

域名选择在很多地方都可以租用,一个常用的 com 域名一年费用大概是 60 元,并不算贵,也有很多便宜的域名,比如 top、pro、cc 等,一年 4 块钱的也有,不过这类域名一般都是灰色行业用来做站群而使用的,不建议大家使用这类域名,最好使用常用的 com、net、cn 等。如果不知道域名如何购买,也可以私聊岑辉宇。

2.服务器选择

服务器主要是用来装载网站的内容,例如图片或者文字等,缺一不可,如果只是单独做一个普通网站,那么使用一个虚拟主机就可以了,普通的虚拟主机大概在 300-800 元左右,如果要做大型网站,则需要用到更高配的服务器,很多新手往往会在服务器的选择上掉坑,经常会去选择一些便宜的服务器,而这些便宜的服务器往往扼杀后面的赚钱之路,推荐大家购买服务器可以去西部数码、阿里云购买,质量不错。

其次最好租用国内服务器,虽然备案相对麻烦一些,不过好处多多。

3.域名备案

如果选用的是国内服务器,则需要对域名进行备案才能绑定,域名备案也花不了多少钱,需要购买一个幕布来拍照,以及去打印店复印资料,大概 60 块钱左右,首次备案大概需要 21 天左右,域名提交备案后,然后可以制作自己的网站程序,当备案下来后,网站也做好了,直接绑定即可上线,节约很大的时间成本。

4.程序制作

对于新手而言,网站程序的制作是非常复杂的,大部分都没有学习过程序方面的知识,那么只能去网上选择模板网站来搭建,有的模板也要花费一部分钱,大家可以选择合适的,选择 html 静态页面的有利于推广优化。

如果什么都不会做,也可以请人帮忙做,这些成本加上制作费用,大概 2000 元左右就可以做好,关于网站制作的话题,就简单说这几点,如果有什么不懂的可以私聊。

二、个人网站如何赚钱呢?

个人网站如何赚钱,首先得明白,互联网想要赚钱的渠道就是流量,所以我们得通过一系列技术,想方设法让自己的网站有着一定的真实流量,这就涉及到推广方面的知识,大家可以选择自己喜欢的方式,例如自媒体、SEO 优化、竞价、外链推广等,网站赚钱的前提都基于流量,当你有了一定的流量,可以通过以下方式去赚钱。

1.挂广告

挂广告是比较常用的,只要你保持良好的流量数据输出,那么自然会有人找到你挂广告,也可以自己去网上寻求合作,广告软广和硬广,硬广主要是出售广告位,或者挂友情链接等;而软广则是别人拿文章到你的网站上发布,不管什么方式,如果靠这种方法赚钱的话,网站流量数据一定要高。

2.卖网站

如果你的网站推广数据做得好,也可以把网站卖出去,现在好的网站价格都是万元起步,

很多站长都是批量做网站，做好就卖出去，如果你不知道做什么类型的网站，可以从下面几个思路去思考：

圆圈 1.本地服务网站

你可以尝试做一下本地的服务行业网站，例如装修、搬家、培训、批发等，当网站做好有很大流量后，可以去本地寻求公司合作，一般懂点互联网营销的，都不会错过与你的任何合作。

圆圈 2.淘宝客网站

以前淘宝客很流行，现在竞争越来越大，不过丝毫不影响淘宝客赚钱，可以去选择一款不错的产品，在某宝寻找商家，然后利用自身网站推广的优势去卖产品，从中赚取差价，或者自己开淘宝店。

圆圈 3.资源整合

你也可以做一个资源整合的网站，然后网上付费购买下来，整合在自己的网站上，再进行二次出售，比如恋爱教程、SEO 培训教程、考试资料、外语学习等，有用的都可以整合在一起，然后在做一个付费下载。

圆圈 4.交易平台

你也可以做一个大型的交易平台，用于给用户买卖之用，从中可以收取一定的中间费，不过这类要求比较大，一个人也很难做好，因此不建议新手做这个。

3.技术培训

当你熟悉网络推广的技术后，也可以做技术培训，将自己学习到的技术知识分享出去，也是一条不错的赚钱之路，不过对技术要求比较高，在这里就不详细说了，当你掌握一定的技术后，赚钱几乎不难了。

4.当自媒体写手赚钱

随着自媒体的飞速发展，赚钱的渠道越来越多，当你的网站有了一定的知名度后，也可以通过写文章赚钱，之前岑辉宇也帮助企业写自媒体文章推广，一篇文章投一个平台 80 元，可以投的平台有 10 个，也就是说一天我写一篇文章，再投到 10 个平台，一篇文章能赚 800 元的利润，是非常可观的。不过前提是你的文章内容质量高，投稿的平台流量大。

总结：关于做个人网站怎么赚钱，这个已经算老生常谈了，本文只是给大家阐述了一个大致的方向，希望对想入行互联网行业的朋友有所帮助。

5660

“无门槛百度网赚项目，新手也能日入 300+” 1 15 日 " 在互联网上，无论你想要赚多少钱，年入 50 万也好，100 万也罢，我认为有一个项目就足够了。

不说复杂的，就是一个贴吧发帖卖虚拟资料的项目，别人都能够把他包装成一个月入过万的赚钱项目，然后一大堆人来买。

我曾经见过一个小伙子，每天在贴吧和兴趣部落发美女照引流，一个月时间公众号成功破2 万粉。他开始传授零起步公众号一月吸粉两万的方法。一大批人都去学习，为啥，都觉得公众号是红利期，都想靠这个赚点钱。

不过现在互联网随着发展，很多平台落寞了，也有一些平台关站了。明显的跟不上时代的发展，只能是被淘汰。曾经的猫扑，发个动态图，就能引来上万人的关注，现在在去看看，里面广告一片，实在是让人没耐心看下去了。

比如百度经验。

这个平台除了百度派点广告外，几乎没有其他的盈利方式了，但是他的威力也是不容小觑的。

而百度经验很多经验都是带有商业性质的，有商业性质的词意味着就有盈利。

就像这样的词，从根本目的上来讲他们写经验的的目的性很明确。分享购买渠道，注意事项，购买途径。而且搜索这样词的人购买意向有多大?基本上可以断定他们确实是需要的。

赚钱吗?非常赚钱。

是不是感觉非常简单?其实对于很多新手来讲不简单。我们经常能看到很多模式简单的项目，但是他的操作技巧是有的。

互联网上走出的每一步，都需要时间与汗水的磨练。而能够赚钱，赚大钱的人甚至不知道吃了多少亏。看着别人赚钱眼红，但是他赔钱哭的时候你没见。

但是我估计很多人也不会去操作，原因很简单，得到的太容易了，我一篇文章就把整个过程讲了下來。如果把这个项目包装起来，告诉他，稳定月入 5000 的项目，然后花钱才能学到，或许会让很多人愿意去学。毕竟人性如此。

要想在网赚行业混得好，就要有个空杯心态，听话、照做，狠狠地执行，不断复制放大。机会和背景真的很重要，你能操练的只有选择的能力。你不用自怨自艾

5650

“分享两个人人可做的网赚项目！你学会了吗” 26日 " 今天分享两个

个可实操的赚钱项目，司法拍卖和代办证件等项目，当然很多项目总是让人一看好像热血沸腾，自己实操，想去实施那么多细节末节要处理，还有承担失败损失钱的风险，瞬间变成一个泄气的皮球了。

这当然需要你更多的实操摸索了，别人只能给你指路，至于你走多远还的靠自己。

一、淘宝司法拍卖赢差价

首先，解释下“司法拍卖”，这个说的是司法机关依法将被处置人财产扣押拍卖，比如张三欠人一屁股债还不起，但是有套房，法院就把他房子收了进行拍卖然后变现还钱。还不懂的朋友自己百度“司法拍卖”。

当然司法拍卖的东西不只是房子啊，还有二手车啊，还有古董啊，电器啊，反正能换钱的都行，既然是拍卖，法院为了好卖呢，自然会有压低拍卖物的价格，而且因为关注的人不多，拍卖物的价值往往被低估，成交价和市场价是有价差的，这就有利可图了。

有些朋友问了：去法院多麻烦啊，而且司法拍卖要交很高的司法手续费用呢。

你点开这个网站 <https://sf.taobao.com/>，很多法院都把司法拍卖弄到淘宝上去了啊(这是个趋势，放上去的拍卖物只会越来越多)，而且手续费全免了啊，最重要的是，在淘宝上操作简直不要太方便啊亲，就跟你网购是一模一样的。

我份在淘宝上拍下本地一家法院司法拍卖的八成新电动车，成交价 1200 元，其实也就我一个人拍了，因为关注的人实在太少，只有我出价，然后我又把车拿到二手市场上(咸鱼、转转、58)去卖买了 1700，瞬间 500 入账啊有木有，你甚至足不出户，买家就找上门了，空手套白狼啊有木有(我已经做成了 3 单目前，最近在关注二手车，大手笔一次，房子就算了哈哈)。

打开司法拍卖的网站，很明显可以看到网站里的二手夏利汽车，起价不过是 1000 元。现在很多的大学生学完车后，都会选择买一辆二手车练练手。所以如果拍下这辆车，在二手市场上卖个 4000 到 5000 并不是什么难事。

只要仔细寻找，拍卖网站上类似的机会多得很。

不过有两点要提醒大家。

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

2、调查清楚拍卖物是不是存在一些纠纷或未处理债务权责，例如房子原主人若是签下高利贷，那可能拍后被人追着讨债，车子有没有欠下大量的交通罚单，这些都要小心。二、代办证件

这是我朋友在做的项目，也分享给大家。这个项目需要你的上班时间比较自由(其实很多人全职在做)。现在很多个人或者企业需要委托别人去帮忙办理各类证件。用你所在地区的信息分类网站搜索下“证件代办”你会发现很多人在做这种业务的。办一个证件报酬在 500 到 3000 不等，算是利润很高了。

先说什么是代办证照呢？

解释下：现在很多人创业想要开公司，就需要办理工商营业执照、想要开食品店要食品流通许可证、想要开书店需要出版物经营许可证，诸如此类。

但是现实中，很多人开店都忙不过来，根本没时间去办理这些证件，办证流程也把他们搞得晕头转向的。这里头就有很大信息差了，从未办理过各类证件的企业或者个人通常以为办证需要很复杂的流程，或者需要和政府部门打通关系，甚至打点些什么。

但是，事实果真如此么？

其实很多人的思维还停留在过去，虽然政府部门仍然有很多让人诟病的地方，但是这几年来，尤其是是一些发达地区，政府部门的职能转变，和效率提升还是很大的。

1、许多地方专门开设了行政服务中心，各种政府部门的窗口都开设在同一个大楼内，办证者并不需要多跑腿。

2、打开当地行政中心的官方网站，你会发现办理绝大多数的证件所需要的材料和资质都是很清晰的，很多也没有多么复杂的流程，国务院目前的方针是鼓励创业，所以各类证件的办理只会越来越简便。

3、八项规定以后很多地方的公务员吃、拿、卡、要的现象也基本绝迹，而且服务比以前好很多。

5647

“暴利创业网赚项目高仿工艺品 单品利润 600+” 1日 " 做高仿工艺品利润很可观，甚至还有在线下实体店进行销售，买的都是有钱人，一单利润至少在500 以上!

01 盈利模式

单卖或者批发。可以弄两个号：一个批发号，一个零售号。根据客户的情况加不同的号。如果做批发，只要你的产品看起来高大上，朋友圈形象塑造得好

02 货源渠道

线下渠道：南石山村(据从业者透露算是比较靠谱的)并且这个地儿还是唐三彩发源地

线上渠道：某宝/1688

03 流量渠道

1、咸鱼、转转等二手交易平台发布产品信息，二手平台的曝光率也是非常高的。

2、Q群爆粉：比 QQ 群搜索关键词：地方名+文物关键词、古玩收藏鉴赏群、上海古玩交流群等

3、百度贴吧：古玉吧、玉器吧、古代瓷器吧、杂项吧、和田玉吧、古董交易吧、玉石吧、钱包吧、字画吧等吧。

4、分类信息网站引流：百姓网，赶集网，58 同城等。

5、软文、自媒体推广、高权重平台引流。

关于引流，如何让客户主动找上门来？

举个例子：一个上海人，想进一批高仿古玩来卖

上海古玩市场在哪里？

上海古玩批发市场在哪里？

上海哪里可以批发古玩？

我们只需要把潜在用户可能会在网上搜索的词，全部想出来，然后组建出来！

例如：标题：XX 地方古玩批发哪家好？

答案：我在 XX 的古玩店全在 XXX 这里进货，比如进一批仿高仿古玩

成交方式：

线上成交(Q 群、微信、某宝、阿里巴巴、货到付款等)

线下成交(当面交易、线下开店、摆摊等)

成交话术：高仿工艺品这个东西有人做得好，有人做得差

销售收入：古玩市场的特性，决定了客单价不会很低，一单至少赚 500+，甚至有的人成交一单吃一年

项目注意事项

1.卖的是高仿工艺品，不要和买家说是真品，虽然短时间会让你赚大钱

2.如果你琢磨透人性

5653

“5000 字长文带你从 0 到 1 玩转微信视频号搭建 全案实操可复制”

30 日 “淘宝是 C2C，京东多数是 B2C，你知道 K2C 么？！”

K2C 真的来了

K2C 简单说：就是 kol、koc To Customer，坦率的说，前面平台经济没赶上，抖音快手红利没赶上，最近，“微信视频号”来了，我真的很开心，因为，这可能是非常优质 IP 打造的地方，商业。今天，把自己观察、体验、思考到的、还有与一些 kol 聊出来的内容，通通告诉大家。

一、我为啥这么关注视频号？

二、简述视频号哪些推送机制？

三、何时、咋开通视频号？

四、如何规划、定位视频号？

五、视频号的内容如何着手？

六、揭秘视频号有哪些玩法？

七、视频号未来咋赚钱？

一、我为啥这么关注视频号

原因有几：

腾讯的“微信时刻”视频号发布的宣传片

日 11 亿流量，任何动作都造富。

1、微信 10 亿日活，视频号强调人人都可记录和创作的内容平台（视频中有明星、有素人）。

上手极简单，跟发朋友圈一样，发 1 分钟短视频、9 张图片都 OK。

2、抖音虽日活 10 亿，但缺乏社交关系，变现能力有限，一般人无法持续玩爆；视频号击穿了朋友圈 5000 人的限制，强调社交推荐、个性化推荐。基于微信关系链传播，短视频会被推荐

给你的好友、你的好友的好友、你的好友的好友的好友……。

3、朋友圈每天打开 150 亿次，视频号在朋友圈入口下方，且基于朋友圈的庞大数据，且体验大概率优于朋友圈；

4、短视频更易与创作者建立社交闭环和私域流量，同时，打通了公众号，根据官方介绍，可以判断，未来打通小程序、游戏，火花四溅；商业价值更高。

5、现在，各大平台和 kol 刚开始玩视频号，大家都在同一个起跑线上，看看点赞和互动就知道了，这是非常好的机会。

下面是 15 日傍晚截图，看粉丝量。

微博、抖音、淘宝里的 kol

头部媒体平台的视频号

善于做矩阵的樊登老师

视频号这么重要，视频号咋玩？不妨先大致了解下算法。

二、简述，几大短视频平台推送机制

短视频最终的目的是争夺用户的时间，提高用户的粘性，为最终的变现铺垫。

所以，用户去哪儿？

用户永远在优质内容那儿。

那么，视频号算法更像“抖音”，还是更像“快手”，还是？

抖音：内容为本，你可以在没有粉丝情况下，凭借出色的内容作出爆款视频，也就是，不管你之前粉丝再多，没有优质内容，内容很难得到推荐；

最近了解的比较多的抖音算法

抖音是“弱社交属性”，抖音算法是“倒三角的流量池”思路，主要是第一级以通讯录和社交关系链为核心，如果第一次曝光的播放量、点赞量、评论、转发、关注达到官方初步标准，官方将进行 2 次推荐。

快手：以“人”为本，组合了各种推荐算法，覆盖不同的用户需求，尽可能推荐的视频都是用户想看的。快手主要是看作品的热度：

热度=高质量作品+播放次数+喜欢次数+评论数+转发数+运气。

不过，快手创始人宿华曾表示：快手的使命是用有温度的科技提升每个人独特的幸福感，让每个个体微小的生活片段都能获得他人认可，得到外界的关注。

同时，宿华说：幸福感可大致分为精神上的满足感和物质上的获得感。那么，我们看到，快手是个以人为本的工具，也就是，只要你够勤奋会有收获，大收获难说。

视频号：

我认为，视频号既不想抖音、也不像快手，视频号可能更像短视频版的微博，视频号的算法更复杂。

视频号目前的推荐算法，简单介绍：

①社交推荐，这种推荐方式，主要是基于你的好友链观看的短视频来推荐，如，张三的几个朋友都看了同一个视频或点赞或评论……，这个视频极可能推荐给张三。

②个人性推荐，我认为视频号是组合多种推荐算法，区别于其他短视频平台的是，视频号诞生之日，微信本身就有太多用户数据和内容习惯，可以迅速根据你播放量、点赞量、评论、转发、关注，判断你喜欢的类型，推荐优质内容给你。

最近，感受到的是，视频号在不断调整两个内容的比例。

最后，各位不要过分关注视频号具体算法，测试期算法随时可能调整，还是“内容为王”。

其实，从微博来看，视频号对大 V 的要求会很高，1 分钟的内容难度不次于抖音，如果想商业化变现，要用抖音优质内容逻辑的要求自己。

三、何时、如何开通视频号

上次发出视频号的文章后，很多人问：如何开通视频号。

视频号开放时间：

第一轮：22 日- 19 日； 第二轮：

预计在 下旬；

完全开放：预计 初。

13 号，腾讯视频员工在群里表示，视频号邀请是随机灰度。所以，大家不要伤心啦，是随机算法。

除了微信邀请外，还有自己发送邮件申请方式，据说，现在邮件通道关闭了（但我没试）。

但，视频号很快会全开通，现在要花时间，想明白你视频号的：定位、前 10 条内容、玩法、规则，账号名称、内容素材、玩法等，这些半个月不一定想明白。

备注：

如果大家想尽快申请，可以试试。具体格式如下：

邮件标题：视频号内测+姓名

邮件正文：

真实姓名：

邮箱：

已有平台：

已有平台昵称：

影响力介绍：（个人影响力说明、重点事件等、平台粉丝量）

发送邮件到：channels@tencent.com（不过，据说现存的通道关闭了，但我未验证。）

此为：一位腾讯内部人士私信我的发送方式，可能大家还会见到其他版本，大同小异。

四、如何规划、定位视频号

在我看来，如果大家想利用视频号变现，内容一定程度上可以模仿抖音。

在视频号如果想做大 V，千万不要一上来，什么好玩就拍什么，太多经验告诉我们，能做起来的大号，不会随意拍一拍个人生活就有流量的，他们都有明确定位。

（一）、定位认知维度：

1、大家想清楚：

①你想要达到什么目的？（如：卖什么产品等）

②达到这个目的要获取什么用户？

③找到适合自己的内容框架、定位。

④效果反馈；

2、想明白自己：

①你到底是一个什么样的人；

②你可以做到什么；

③你想成为什么样的人；

如果想不明白自己，长期的内容生产很痛苦。

3、多对标

1) 对标哪些号：

①对标同领域头部账号。

②对标非同领域的账号；

③对标同时期增粉速度非常快、爆款内容的账号；

2) 对标目的：

1、对标过程是要持续思考自己定位、账号、玩法等；

2、想清楚自己的差异化；

3、内容如何去规划；

……

3) 对标方法：

1、刷抖音、快手；

2、搜关键词；

3、飞瓜数据平台。

(二)、落地实操维度：

下面这几块儿，核心是让系统能尽快检索到你的“标签”，以便给你匹配相关的流量。

大家可以从：专业度、个人魅力、营销、共情点等维度展开思考，找到你的记忆点。如：

①衣服（红衣教主周鸿祎，花衬衣杨守斌）；

②在到吉尼斯世界纪录（李佳琪涂口红吉尼斯纪录）；……

1、起名，例：

①名字或笔名、艺名：吴晓波、刘媛媛、樊登、李子柒、毛毛姐；

②职业（或优势）+称谓：旅美英语老师~魏老师；急诊科赵医生、修板凳的师傅修皮具修补；

③荣誉+称谓：中国烹饪大师郝大厨；

④内容内核为名字：翻车少年、健身干货大全、健身速成教学、30秒营销学；

⑤场景+称谓：办公室小野；太古里美女街拍；

⑥与日常或动物相关：万能的大熊、年糕妈妈；

⑥公司：豁者 APP；新榜学员；菜鸟网络；

⑦媒体名字：黑椒科技、科技公元；……

没有非常统一的标准，需要提醒：有利于系统打标签。

2、头像：

头像，强调下：建议人像（别用店的 log，现在没有人愿意加一个客服号）。

人像：

①高清的头像，不用全身；

②大字做头像，但要与身份相衬。

3、头图：

用户一般刷到你的视频不错，先看到你的头像，然后进到直播间，可能再看到的就是头图、简介（一般图像比文字更易被看到）。

所以，头图要明亮、有辨识度、字不要太多，衬托出你的 IP、专业度，利于用户关注你。

（如，讲课类的，可以把讲课照片做头图；

你是开门店的，就放促销时候人山人海的图片；

你是搞笑的、宠物的，就可以是搞笑的、可爱的照片

李佳琪抖音号的“OH MY god”几个大字……

4、简介：

简洁明了介绍你是谁（你的优势、经历），你给用户带来的价值；

开头第一句话最重要，其次，要有号召性结语。

以上内容主要是解决当一个人看了你一篇视频或内容感兴趣后，用户为什么关注你，核心是建立用户信赖。

五、短视频内容如何做？

(一)、先清楚用户：

- 1、你的用户是谁（小众 or 大众）？
- 2、用户在苦苦追求什么？逃避什么？焦虑什么？迷茫什么？
- 3、你用哪一类内容才能连接上用户？
- 4、什么内容才是用户眼中的好内容？

(二)、可以从如下角度考虑：

产品、企业、行业、用户 4 大维度考虑。

(三)、如何低成本做爆款？

- 1、账号越大众，内容越要拍的傻子也能看懂。
- 2、如果有说话就要配字幕。
- 3、爆款文案，满足下面一点或几点：
 - ①好看：人美丽帅气、娃娃可爱、动物可爱；
 - ②放松性、好玩搞笑的内容：国外田园风光、搞怪内容；
 - ③新奇：新鲜的事情；
 - ④共情：引发同情心；
 - ⑤知识：可实践、实用值得收藏反复阅读；
 - ⑥向往：人们对美好生活向往、对富有生活等向往；
 - ⑦吐槽性：如，国外回国不配合隔离的内容；
 - ⑧争议：如，老板该不该骂员工等；
 - ⑨热点：社会热点、节日、平台热门话题、地点、挑战赛等；
- 4、作品注意：
 - ①账号特色鲜明：内容平台同质化、抄袭严重，如果账号特色不鲜明，很难有持续增长。
 - ②作品质量要稳定：质量不稳定的话，粉丝无法判断账号内容的未来价值。
- 5、封面建议：

封面真的太重要了，一个好的封面，可以让点开率提高 3-5 倍。

 - 1) 封皮文字：
 - ①大字清晰简洁，总结最大的亮点，不要超过 8 个字，超过要另起一行。
 - ②文字要总结最大亮点，可以用疑问句、祈使句等。
 - 2) 封皮画面：
 - ①色彩饱和度高；
 - ②主体完整易识别（至少，图片一眼就能认出来）；
 - ③尽量让人或景、物出镜，背景美观、且与人物有一定对比度（穿白色衣服，就用差几个色号的背景）；
 - ④图片与视频内容要一致；
 - ⑤可以选取视频最亮眼的一帧。
- 6、主题建议：

实际上，主题是对内容的引导或总结，背后是选题。

 - 1 起标题小技巧（拍砖引玉，不止下面的）：
 - ①数字型：如，世界 8 大最恐怖禁地；
 - ②符号型：叹号、问号、省略号、书名号。如《微信视频号五大功能更新》；
 - ③疑问型：主要是引发好奇心、让读者思考。如，如何评价……？如何获得……；……，是一种怎样的体验？你有哪些……经历？
 - ④权威型：马云、雷军、张小龙、清华。如，马云：……
 - ⑤对比型：如，月薪 3 千和月薪 3 万有什么区别？

- ⑥夸张型：如，毕业两年如何做到年薪百万
- ⑦热点型：如，钟南山：最新疫情走向
- ⑧盘点型：如，抖音流行梗大合集；年终判断，……
- ⑨秘密型：如，宝马男的秘密（上）……；女生有哪些小秘密？
- 10 价值型：如，7 天学会演讲所有技巧；

2 备注：

①字数控制在 10-30 字内，核心放在前 5 个字。

②考虑标签；

③提炼视频中最大的亮点；

8、日常发布时间建议：

11: 30-12: 30;

17: 30-19: 00;

20: 30-22: 00;

六、揭秘视频号的玩法

有了好内容，视频号咋玩？

上图不难看出，各方在摸索玩法阶段，简单总结几个策略，供参考：

- 1、已有平台引流；
- 2、微信生态引流；
- 3、参与互动引流；……

（一）已有平台引流法：

过去整理的粉丝注意力导图

尽快通过已有平台流量引流，获取视频号第一波流量。

- ①优先考虑微信生态（下面介绍）；
- ②其次，考虑垂直平台，这类平台粉丝更精准；
- ③最后，根据行业特点和用户下单习惯种草、引流粉丝。

这个过程中，策略是多种多样的，优质内容是核心，要分阶段实施、多测试不同方法，数据反馈。

其他玩法：小福利引流（红包、代金券、免费券等）、赠送免费的在线资源的增长方法（电子书、案例库等）

（二）、微信生态

1、冷启动

对于新流量池，很多圈内的老朋友点赞、互关，根据我过往经验，冷启动过千还是很轻松。

2、将自己的微信昵称改为，昵称+微信号：

自己视频号上一部分优质短视频，然后去相关 kol 视频号下面写评论。

前排高赞评论，每条都可能带来十几甚至几十新的用户加你微信。

要求：

- ①、选择粉丝活跃度高的 kol（不要太在意 kol 粉丝量，活跃度才是硬道理）；
- ②、评论内容质量高（质量高，粉丝质量也高）；
- ③、评论内容一定要快（快才更可能在第一位露出）；

3、群——第一级流量池：

微信刚出红包功能时，有些人不用。如：A 发红包给 B，B 本来没有开通微信支付，但为了提现 A 的红包，就开通了红包，借用社交关系获取了新用户。

同样的逻辑，当 A 将自己视频号的内容发给 B 后，会引发 B 的观看和好奇，也就促进了 B 开通视频号。

① 如果说，从 0 到 1，可以用冷启动、优质内容朋友圈、私信触达好友等玩法。

② 长远看，还是要找一个更高效的流量池，如果对方关注此类内容，可以拉群。

提醒：

①大家要找到精准的人群，因为精准才能持续关注你的群，才能持续做你的第一级流量助推池（200-500人）；

②做好群运营，“群”是微信内容、产品等的链接中枢。社群是私域流量的载体，很重要的。

③ 组团建群，除了自己的微信群外，让相关提好友建优质群，3个社群的话，理论上：粉丝过1千没问题，通过这些渗透1万人也没问题（一些小行业就 cover）。当有破播放内容时，在这些群里做宣推，提高内容完播率、点赞、关注等，有助于上热门。

4、公众号等引流：

实际上，视频号是公众号非常好的入口，体验角度：先看了短内容引起用户兴趣，再看长内容更顺畅。

但目前，很多朋友公众号、朋友圈有大量流量，所以，通过精准、优质内容，给视频号引流，这部分流量都是认识、了解，互动更高，增加视频号权重也是不错方法。

七、视频号的变现

坦率的说，内容做好了，变现根本不用愁。

至少，除了电商外，微信下的“私域流量”是变现 zui 好的线上变现平台，没有之一。

1、产品、服务的变现：

如果你是产品或服务提供者，之前没有做起公众号、社群等流量池，视频号的这波机会可能是微信生态的最后一波获流量的机会了，通过视频号，间接盘活整个私域流量池。

如果你本来就有庞大的公号、私域流量矩阵，视频号给你增加了一个新的入口，而且，视频号粉丝获取成本并不高，视频号是微信第一款可以不限发布次数的公域功能，未来能长多大难以想象。

还有你在视频号做：新品发布、活动分销、课程分销、入门产品引流活动。群、视频号、公众号、朋友圈、小程序、直播融合起来看。

2、视频号的变现：

卖线上服务：对于企业级服务公司，可以卖工具、服务；

卖认知：卖认知、课程，认知是最大的产品；

卖产品：卖衣服、面膜、火锅料、厨具……；

引流：如给 App、门店引流等；

广告：未来可以做广告赚钱；……

最后，传统企业，没有流量一定要考虑“视频号”，借助机会做起私域流量生态；

如果你本来就有客观公号粉丝，就在做抖音、快手，你也一定要考虑“视频号”，因为在抖音、快手破播放+直播，大部分只能卖低毛利入口产品，“私域流量”社群化玩法才是变现放大的王道，而微信视频号体验更流程，打通私域流量，做 IP 非常好的抓手。

5640

“纯粹买个网站自己操作，保底月赚 1W” 20日 “纯粹买个网站自己操作，

保底月赚 1W

“我希望先通过自撸的方法，赚回建站费用，然后再学习推广”

“不想推广，自撸就能赚大钱”，几乎每天都有五至十个客户急迫的需要这样的服务，加我咨询甚至直接电话就打来了。需求量过大，以至于没办法一个个沟通过去…

为了提高沟通效率，这边专门给大家介绍一下当前“自撸派站长”的操作收益情况。

实际上，部分站长经过大牛计划的培训，在掌握正确的操作技巧后，不仅通过自撸可以轻松月入过万，还很自信。他们开始推荐周边的人，一起来操作，并目前正朝着月入 3-5W 的目标进发。

站长的自信来源于以下三点：

- 1.每款捕鱼游戏，一小时能产出 20-30 元的利润!
- 2.推荐给两三个熟人一起赚很轻松，顺带也就实现了月入过万的目标!
- 3.魔果子提供 100 多款捕鱼游戏，以及 30 多款冲 10 返 10 游戏!

1.每款捕鱼游戏，一小时能产出 20-30 元的利润!

可能大家对捕鱼游戏究竟能做到多大利润没有一个概念。根据当前站长所学到的操作技巧，一款游戏，稳定每小时产出 20-30 元利润是一个比较正常的数字。

举个例子，我们看下方的《来玩捕鱼 4 期》

这位站长任选了一款游戏叫做《来玩捕鱼》，根据大牛计划中教授的操作方法，即《如何无限撸金币，永葆金币不失》系列。大约花费了两个小时，总计累计赢取了 7000 红包券(等于 70 元红包);试玩 APP 内，站长领取了 17.55 元奖励，外加充值 18 元返利 5.13 元。利润： $70+17.55+5.13-18=74.68$ 元!

而且，大部分捕鱼游戏都支持长期赚钱，比如这款《来玩捕鱼》，仅仅“累计获得红包券 70 元”只是当天两小时的操作结果，远不是这款游戏的收入上限。如果站长愿意继续操作下去，当天花费七八个小时做到 300-500 元是没有问题的。

同样的操作方法，这回站长用在了《爱玩捕鱼大圣归来》上

最后从游戏中打出了 40 元红包，又在试玩 APP 里拿了 15.86 元，一晚就赚了 55 元多!值得一提的是，站长凭借大牛计划所授方法，整个打鱼的过程中没有耗损金币，第二天可以继续操作，通过这款游戏不断赚钱，获利。

2.推荐给两三个熟人一起赚很轻松，顺带也就实现了月入过万的目标!

3.魔果子提供 100 多款捕鱼游戏，以及 30 多款冲 10 返 10 游戏!

仅就捕鱼这一块，魔果子日均供应 100-120 款，;外加 35 款冲 10 返 8-10 游戏，完全不用担心用户找不到好赚的游戏做!

为了让咱们期盼已久的站长们在购买上更有保障，切实通过自撸能够赚回建站费，魔果子官方决定推出专门的保底赚钱服务;

自撸+大牛计划保底服务：

- 1.当日按要求玩 2 款捕鱼+旁听大牛计划;累计 30 个自然日达到此要求;保底 1000
- 2.当日按要求玩 3 款捕鱼+旁听大牛计划;累计 30 个自然日达到此要求;保底 2000
- 3.当日按要求玩 5 款捕鱼+旁听大牛计划;累计 30 个自然日达到此要求;保底 4000
- 4.当日按要求玩 7 款捕鱼+旁听大牛计划;累计 30 个自然日达到此要求;保底 7000
- 5.当日按要求玩 15 款捕鱼+旁听大牛计划;累计 30 自然日达到此要求;保底 10000

Ps，比如今日需要完成 7 款捕鱼游戏试玩，可使用昨日注册的游戏账户继续试玩老游戏。

针对金额较低的 1000 元以及 2000 元保底服务，我们分别提供 4 次和 2 次续保机会，这样累计保底金额分别可以达到 $1000 \times 4=4000$ 元以及 $2000 \times 2=4000$ 元。

如果按照我们的要求操作，达成上方要求，站长利润没有达到预期的 1000，2000，4000，7000，10000，我们给予补足这部分利润。

站长可以同时签下五个保底方案，根据实际运营结果，选择适合自己的保底方案。

如，若站长已经达成保底 4000 元的要求：

(1)可以选择执行保底协议，保底 4000 元。

(2)也可以选择冲击 7000 元的保底服务，亦可追求 10000 元的保底服务。

(3)五种保底利润补足方案不叠加。五选一，站长可以先签约，而后根据实际情况，选择保底方案。也可以先确定使用其中一种保底方案。

注：在已经确定使用某种保底方案且魔果子已经补足该方案对应利润的情况下，站长无法再选择其它方案。

保底合同：届时签订保底合同。

无需推广，通过自撸的方法就给站长保底利润，应该说在业内也是绝无仅有的，头一次。这对于大家来说是千载难逢的好机会。趁此机会入手魔果子，除了可以享受到疫情期间友情价格之外，更有最高 1W 元的收益保证。而您所需要做到的仅仅是操作足够数量的捕鱼游戏。

5618

“歪门邪道赚钱之资源类公众号 案例告诉你是如何躺赚过万的”

年 8 日 "市面上很多刷粉的业务，公众号、抖音、知乎、小红书…… 只有你想不到的，没有他们刷不到的。

有需求才会有市场！

有些是因为广告主刷数据需要，有些是因为开通某些功能门槛需要，但也有人是为了空手套白狼，听说玩得好的日涨千粉。

怎么玩？

1. 注册一个公众号
2. 复制粘贴一些情感热文、热点文章，养一段时间，让公众号看起来像是有正常运营的样子
3. 找人刷 3000-5000 僵尸粉，刷一些阅读量
4. 加一些公众号互推的群，里面每天都会安排互推，有时候的就上车。同时去西瓜数据上挖一些和自己同量级或者量级更小的公众号，量级小的号难得有人带一把，看到有人找过来互推，感动得眼泪都出来了。
5. 开启臭不要脸模式，开始和人家疯狂互推，用僵尸粉蹭人家的真粉……
6. 完成第一批真粉的积累，再拿第一批真粉去和其他人继续推，一直不断这样滚下去，洗白上岸！

以上只作揭秘。。。

事实证明，只要放低做人做事的下限，还是能在下端市场抢到吃的。

所以网上总是听到有人说，成功两要素：不要脸，坚持不要脸！

很少人愿意慢慢变富，因此有些人一辈子都在学习歪门邪道之术。

互联网上做点事情，想盈利其实不难，难的是长久盈利！

长久盈利的核心有 3 点：

优质的内容和圈子

对等的价值交换

稳定持续的后端

优质的内容是在互联网生存的根本，优质的圈子是彼此交流支持和资源互换的基础。

有时候大家觉得圈子很大，其实越往上走，圈子就越小

圈子越小，越考验一个人的人品和综合能力。

你人不错，大家才愿意和你玩！

你人差劲，大家就都远离你，你就始终是外围玩家。

对等的价值交换是你能和客户、用户对话的基础。只有对等或者物超所值的交换，才能带来更深的链接和多次复购！

靠弄虚作假骗来的用户，一旦失去，你就永远失去了这个用户。

生意看似是一场交易，其实本质上是人与人的链接，真诚是最高级的营销法门！

稳定持续的后端，是赚大钱的核心。

源源不断的前端流量，如果没有足够强的后端服务及产品来赋能，是赚不到大钱的。

每个踏踏实实做内容的人，都应该得到足够的尊重。

对于想做公众号的同学，其实做“资源类的公众号”是最快上手的。

之前有位读者和我说，他在知乎上做百度网盘的不限速版软件的回答，光私信一天就 600 条。

大家可以算一下要多少阅读才能换来 600+的私信，可想而知资源类公众号的威力是巨大的。抛开上面的歪门邪道，今天给大家说说正儿八经的公众号涨粉技巧。

资源类公众号都有哪些方向可以做？

电影资源

办公职场资源

软件神器

正规羊毛福利

Ps 素材

视频剪辑素材

Ppt、excel 等素材

电子书……

大家要把自己活成博物馆，也就是养成收集整理资源的习惯

认准一个自己喜欢的方向，擅长的方向，去干就行了！

资源类公众号如何推广涨粉？

知乎

小红书

贴吧

论坛

抖音……

拿知乎为例，给了一些案例大家看，大家按照这些截图以此类推去搜索一遍，就什么都知道了！软件神器类

办公职场类

电子书阅读类

素材教程类

操作核心：

用心整理和打磨一个牛逼的回答，好过你复制粘贴几百个问题！

你的用心程度，其实读者能够感觉到！

还是那句话吧——慢慢来比较快！

如何留公众号？

签名档

正文

尾部

引导私信……

大家可以看一些例子：

案例一

案例二

案例三

案例四

案例五

留公众号值得注意的地方：

一个回答没有赞之前，不要一上去就留公众号，否则**的可能性很大

不要急于求成，前面可以适当刷一点点赞，10-20个即可，作为启动的基础

有时候读者也是很势利的，你没赞，确实没人理你

但是不要过分的刷赞，意义不大的！

你的内容足够优质了，慢慢就会有一些人给你点赞，知乎平台是十分保护优质内容创作者的。

什么意思？

也就是你只要足够牛逼，为他们平台提供足够优质的内容和资源，那么平台对你打广告的宽容度是很大的。

等你的回答有了一些自然的赞和互动，上去在签名档、或者内容里面添加自己的公众号。

资源类公众号如何盈利？

卖资料

卖会员

接广告

做淘客

卖公众号……

卖资料、卖会员大家去对标一下这些同行高手

如果平时时间不多，就挂个微店的链接到公众号里面，自动成交。

如果时间比较多，可以自己做一个客服！

接广告，大家可以去微小宝上面接广告，按照阅读来付费的，有时候会扣量。

靠人吃饭，被人鱼肉，没办法的事情，大家如果忍受不了，就只能等广告主找上门来。在公众号菜单留一下广告合作的指引就可以了，剩下的事情随缘。

资源类公众号还可以做淘客，大家可以在次头条推推自己觉得性价比比较高的产品，大富大贵比较难，但是赚点菜钱还是可以的。

如果大家不想运营了，还能把公众号出售，现在公众号交易的平台有很多，八爪鱼和 A5 上面有很多，大家也可以参照一下。

如果你是有钱的玩家，不想自己做流量，其实也很简单，去交易平台上购买一个已经有真实活粉的公众号。

买回来之后，自己运营一段时间，就去不断参加互推就行！

这个世界上有两类玩家，一类是付费的，一类是免费的。

有钱人有有钱人的玩法，没钱人有没钱人的玩法。

但是有一点我们要谨记：凭运气赚的钱，一定会凭实力亏掉！

我还是比较建议大家：自己运营，打下扎实牢固的基础，这样才能长治久安，稳步前进。

大家一开始不要做闲扯淡类的公众号，涨粉很慢，做起来也很吃力。

毕竟读者要的还是实实在在的好处！

如果要做，就做资源类的公众号，很快能拿到成果，努力的过程有了成绩，人就更能坚持下去。

5622

“没有 IP 就没有流量，更不可能变现”

26 日

“什么叫做 IP？”

这个词原来是指文旅行业在打造一个产品以后，通过该产品可以延伸和辐射出一系列的相关产品，比如徐峥的“囧”系列电影，007 系列电影，迪斯尼从电影到乐园再到零售产品等等，有了 IP 就有流量就可以变现。

这些年，IP 开始慢慢地进入到其他行业，成为营销人员经常挂在嘴边的一个词，比如正像无人可以给营销下一个标准定义一样，IP 也没有一个标准定义，不过大家理解的 IP 更多的是品牌的打造，消费者在想到你的时候看到你的时候会想到什么。

继 IP 之后，人设这个词又火了，我们经常说某某明星人设崩塌，肖战 227 事件，孙俪抽烟代言游戏等等，人设就是说这个人在别人心目中的形象，你给我的感觉是阳光的积极向上的，还是颓废的消极避让的。

在全民转型做线上销售，大家都在干直播带货，社群营销的时候，网络上的流量将会很快被瓜分。比如我们培训行业，很多培训老师都开始去玩抖音、玩头条了，因为受疫情的影响，线下培训业务目前处于停滞的状态，可是我发现那些在培训行业很知名的老师，想要在抖音、头条这样的平台上收获个几十万的粉丝还是比较困难的(当然也包括我自己)，为什么呢？

一是我们目前还不太清楚这些平台给你推送流量的运营机制是怎样的；

二是我们的思维还停留在专业培训师的层面没有当网红的思维啊；

三是这些平台的流量其实已经完成了分配，80/20 法则是亘古不变的游戏规则，20%的头部大 V 收割了 80%的粉丝流量。

因此，打造个人 IP，远没有我们想象中那么简单，也绝不是注册几个账号发段子就可以实现的。

如何判断你是不是一个 IP？

首先要看的就是你的粉丝数量，如果你没有个几十万的粉丝你就不能算是 IP。

其次，得看你有没有持续的内容输出，唱一首就火的人大有人在，但是唱一辈子歌火一辈子的人却寥寥无几，一个电影再经典也不算 IP，未完待续让别人持续的关注你，持续有输出才叫 IP。最后，看你的 IP 能否变现，如果你有几十万的粉丝但是没办法变现，没有更多的与粉丝交流互动，跟粉丝的粘性不够，那你充其量算一个自媒体大号不算 IP。

如何打造个人 IP

我们经常听到两句话“品牌人格化”和“人格品牌化”，那么它们有什么区别呢？品牌人格化是说公司品牌打造要像一个人一样，有血有肉有思想有灵魂有性格，然后你要跟消费者去互动要接地气，只有这样的品牌在移动互联网时代才能赢得年轻消费者。

人格品牌化就是我们个人要实现获得流量的目的，需要具有品牌化运营的思路，大家知道打造一个品牌是非常耗时耗力的，没有好产品不行没有时间的沉淀也不行，只要有一次危机事件都可能让你的品牌大厦轰然倒塌。人格品牌化直白点说就是要爱护你的羽毛，比如曾经的微博大 V 薛蛮子，奇葩说辩手邱晨，微信公号咪蒙等等，作为公众人物不注意自己的言行，被封杀也是可以预料的事情。

我们今天重点要谈的是如何打造我们的个人 IP，特别是想获得线上公域流量的线下门店销售人员，盲目地做推广开直播都会得不偿失，谋定而后动，一旦被贴上了标签想揭掉就比较难了。1、定位既然是打造个人 IP，我们首先得想清楚你想向粉丝们展示一个怎样的自己，比如你是把自己定

位成行业的专家还是邻家小妹，你能给他带来什么价值，你的性格是怎样的，你的态度是怎样的，等等？在快手上有个比较火的大号“手工耿”，初中毕业就喜欢做一些无用的发明，比如他会给自行车上焊接一个电风扇，制作一个可以倒立的洗发机等，为什么大家喜欢看他的视频呢，主要是好玩有意思，看完之后还能有思考，人活着不能那么功利做点自己喜欢的很重要，就像快手传递的理念“即使没有站在舞台中央，可总有一道光”。

知识付费领域四大天王，混沌大学的善友教授，罗辑思维的罗胖，吴晓波频道的晓波老师还有樊登读书会的樊登，虽然四个人都做知识付费，但是每个人定位的人群不一样，输出的内容不一样，表现出来的方式也不一样。樊登读书会针对的是大众阅读，所以樊登讲书的故事性很强引人入胜；混沌大学针对的是想要提升自我的精英人群，善友老师讲哲科思维第一性原理和第二曲线，模型和方法比较多理性的说服多于感性的表达。

IP 打造比较成功的前些年有个 papi 酱，去年最火的非李子柒莫属，为什么李子柒可以把自己打造成一个大 IP？有人说李子柒以一己之力拍出了一部舌尖上的中国，她的每个视频短片几乎没有语言，主要靠画面和内容吸引你。李子柒满足了人们对于田园生活的向往，拍出了中国传统文化意蕴，应该说李子柒抓住了当下城市生活中的人们内心深处渴望回归田园生活的需求，从而成为新一代的 IP 网红。

2、故事

有了精准定位以后，你得学会讲故事，对一个品牌来说，如果你的品牌没故事，不管是品牌的传播还是品牌的影响力都会弱很多。薇娅前两天在淘宝大学的直播课程里分享了一个小时的直播心得，她大概用了半个小时的时间讲自己的创业故事，从在北京开服装店转战到西安再到广东，薇娅讲故事的时候笑中带泪，她笑着说出来的人体会到了创业的各种心酸。

不管你是打造 IP 还是向别人推销自己，讲故事都是最有效的手段，而且你在做内容输出的时候，讲故事也是获得流量的最好方法，郭东临的抖音账号暖男先生，300 多个视频作品却获得了 2700 多万的粉丝，靠的就是一个个精彩的故事。

3、情感情绪

为什么品牌要做人格化呢？

因为传统品牌的传播形式是高高在上单向传播的，过于冷冰冰的，人格化的品牌是有血有肉有情感的。打造个人 IP 更加要强调你的人性化，如果你总是想着打造个人 IP 就是做品牌啊，不能分享个人的一些情感故事，那你就又回到了传统做品牌营销的老路上了。

如何让你的个人 IP 看起来更像是个人，而不是一家企业或者公司，那么你就要把你的真情实感流露出来，开心就是开心不开心就是不开心，不需要太多的伪装自己。前些时间，老乡鸡的老板束总手撕员工要求停薪申请书的视频引起了一番热议，在困难面前老板愿意跟员工共渡难关，这个事情大可不必拿到外面来说，老乡鸡这么大张旗鼓的宣传这个事儿，就是在激发我们的情绪让我们对这家企业产生好感，果然，老乡鸡这两天又开始说了，他们要布局全国市场了。

我也有微博、头条和抖音等各种平台账号，我也想打造个人 IP 成为一个大 V，结果除了微博有个上万的粉丝之外，头条和抖音都还没怎么做起来，我反思了一下自己每天发的内容就是一个字“杂”，晨跑感悟也发，销售心得也发，读书笔记也发，这样其实不仅无法给粉丝带来更高的价值，而且平台也没法判断我这个人到底想表达什么定位什么，自然平台也就不会送流量给我。

抖音上有一个叫做“设计师阿爽”的账号，600 多个作品 1900 多万的粉丝数量，我研究了一下，人家拍的每一个作品都是在讲家里装修的设计知识，而且特别有价值，比如如何让小空间得到最大化的利用，各种奇葩户型如何设计等等，如果你是一个正在装修或者准备装修的业主，刷到设计师阿爽的抖音你基本就会关注。

打造个人 IP 一定要做精准内容的输出，你专注在什么领域你就输出这个领域的内容，打造个人 IP 不是晒自己的存在感，只要我们具备了客户思维，想想客户最关注什么我们就提供什么，这就是你的价值。

持续的内容输出对于我们每个人来说都是一种挑战，这就倒逼着我们去创作，就像今天微信公众号阅读量的下滑，不仅仅是因为短视频的崛起，公众号文章内容同质化，真正有料的文章太少也是一大原因。

5、坚持

当我们知道了自己要干什么，也知道了自己怎么干的时候，接下来就只剩下了两个字“坚持”，打造个人 IP 跟品牌打造一样需要时间的沉淀，寄希望于一夜暴富靠着一两个作品一夜成为网红都是妄想。

李佳琦在没有大红大紫之前坚持做直播，直播间的人寥寥无几，但是他依然热情饱满地去干这件事情，天天直播，坚持了三四个月之后才迎来了拐点，直播间开始爆粉，“哦，my God”才真正疯狂。

著名的影星凯瑟琳·赫本，12次奥斯卡提名4次金奖获得者，她竟然没有一次去现场领过奖，她曾经说过这样一句话，她说：“奖励对我来说无足轻重，工作就是对我最大的奖赏。”对于她来说，拍戏就是自己的生活就是自己的奖励。只有你对一件事情从内心深处充满了热爱，愿意为此付出的时候才能得到你想要的结果，像凯瑟琳·赫本那样热爱拍戏，像李佳琦那样热爱直播。

这是一个充满了机会与诱惑的时代，每个人都可以为自己代言，当你真的成为一个 IP 的时候，你就可以自带光环和流量。这个时候，销售人员的价值不是弱化了而是被放大了，关键在于你是不是那个具有 IP 特质的销售人员。

5606

“最差 10000+的简单易懂正在红利期的网赚项目” 12 日

" 现

在各大平台都开始布局三线以下城市流量。

以视频平台为例，无论是抖音、快手，都在不断的提出更多精细化的功能，来覆盖更多的人群。

说的直白一点，一个县城，如果有三个以上的本地主播，都会口口相传一些有趣的内容，裂变式增长，所以很多 40 岁以上的中青年

而快手生活这个功能，使用气来并不复杂，而且曝光率很大，是可以深入研究的一个项目。

我随便截取了一个城市的快手生活，大家可以看到，曝光率。短短的 34 分钟，有 700 多人查看这个信息。

当然细节问题，肯定需要注重，经过实测，需要注意以下几个方面的问题：

只有实名，才可以推荐更多的曝光率。

1. 分类是非常重要的，正确的分类能够获得更多的曝光率，反之，胡乱添加分类，曝光率会为 0 所以，一定要给物品做一个定义。

2. 基本分类为，招聘求职、车辆、房屋、二手物品、本地。

3. 如果自己有实体店，也可以通过上面招收学员。就像箭头标注这个，做美甲学员，咨询的人非常多，曝光率才 1000 左右，最起码有 10 多个咨询。

5615

“抖音直播赚钱实战干货教程 看完直接照搬操作就能赚钱”

年 23 日 "其实判断一个人牛不牛逼很简单，举个例子吧：

去年，一个搞极品海鲜的朋友找我诉苦，做自媒体一年多毫无进展，流量和品牌都没做起来。我说抖音上还有机会，她就整了 10 台手机，开了 10 个抖音号，每天发 10 条赶海视频。不到一个月有效果了，一年过去现在每个月能给她带来 20 万的现金流。

最近她有没有做快手做视频号呢？这跟你我都没有任何关系了。

我只知道，牛逼的人只要得到一个信息，一个机会，就会使劲去琢磨直到搞定。

而多数人你告诉他一个信息，他会来问你一万多个问题，就差把赚好的钱打到他卡上去，再留言一句：您收钱辛苦了！

这他妈哪叫创业啊，这叫投机！还不带本金的那种。

成人的世界，真就是这样。

有人给你治病，你恨人家；

有人割你韭菜，你爱人家。

在信息差相同的情况下，普通人和牛逼的人结果是截然不同的，最大的区别往往都体现在这种微观的具体的落地执行力上。

这两个月我和几个短视频领域的投资人，反复在琢磨两个事情。

一个是抖音直播怎么做？二个是抖音直播培训怎么做？

总结了几点干货，也是本文主要的核心内容，如下：

一、视频和直播哪个带货效果更好？

二、抖音直播间上热门的三大因素。

三、抖音直播带货实战演示：无人直播（转播）带货、精准流量直播带货、泛流量直播淘宝客。一、视频和直播哪个带货效果更好？

很多人做过抖音视频带货，就是发布视频之后挂上小黄车，可能对直播带货的效果有一些质疑，甚至一脸懵逼。

简单来讲，视频带货就是用户通过 15S~60S 的短视频产生下单的动作，直播带货就是用户通过 1 分钟~3 小时的直播产生下单动作。

分析视频和直播哪个效果更好更适合自己的领域，从流量、选品、玩法这三点来看即可。

1. 抖音视频带货特点：

01) 从流量来看，视频带货的效果取决于你的种草视频播放量有多少，跟你的账号权重和内容推荐量相关。

权重高内容好的账号，抖音给的推荐流量池自然不一样。

02) 从选品来看，19 年玩抖音淘客的朋友就知道，主要的方向是选择能激起用户购买欲望的产品。

比如功能型产品养生茶，引发好奇的产品懒人拖把等等。

03) 从玩法来看，有抖音 DOU+ 带货，选品完成后拍摄视频，用付费得到的播放量产生收益，只要 ROI 为正就继续加投，直到 ROI 为负。

有抖音 IP 带货，在抖音通过一条条视频，树立起某个领域的专家或者网红形象，起到建立信任的作用，带货效果远远大于只有单条视频火的账号。

比如李佳琦、牛肉哥等等。

还有矩阵带货，这个玩法就是大力出奇迹，100 台手机 100 个账号 1000 个视频出去，总有能爆的。

不过随着抖音规则的完善和限制，违背互联网创业低成本低风险的玩法被淘汰就见怪不怪了。

2. 抖音直播带货特点:

01) 从流量来看,直播间的流量主要通过视频作品带到直播间,作品可以起到一个过滤用户属性的作用。

另外一个比较大的入口,就是直播推送机制,和视频推送机制一样,有特定推送算法,这个我会在本文第二节详细讲到。

你发现没有?直播有两个流量入口,你的作品内容也可以从直播中整理一些优质的片段传到作品里去。

02) 从选品来看,会比视频带货更简单,主要分为两类。

一类是选择限时低价促销的日用品,比如牙膏、洗衣液等,直播间要给人一种现在不买就是亏的感觉。

这个场景是不是很熟悉?你在超市排队买单的时候就是这种体验。

二类就是导购型产品,这类商品有个特点,不容易用短视频展示出效果,需要花比较多的时间给用户安利。

像口红颜色都差不多,香水隔着屏幕又闻不到。就必须通过直播演示以及话术来表现并引导用户下单。

03) 从玩法来看,直播和视频的玩法类似,细节上有些不同,网红带货猛已经是圈子里的常识了。

记住,能通过互联网带货的玩家,信任流量或现金流他至少是占一样的。

二、抖音直播间上热门的三大因素。

抖音也是公司运作,会有视频部门、直播部门、技术部门、DOU+部门等等,所以抖音的直播间和视频是独立开的。

经常刷抖音直播的朋友会发现一个问题,很多直播间明明粉丝数很少,人气却很高。

如果你的粉丝很多,是百万千万级别账号,开播的时候,你的粉丝正在使用抖音时,有概率会收到开播提醒。

如果你的作品上了热门,也可以通过视频倒流到直播间,甚至在开播之前砸一波 DOU+。

以上提到的两种直播间人气来源没现金流和粉丝肯定是做不起来的,那直播大厅推荐就成了 0 粉丝做直播带货的突破口。

目前抖音还没有给出官方的推荐规则,但经过我们两个月的观察和同行反馈发现直播大厅推荐跟 3 个因素有关。

1. 累计直播时长

2. 直播间留存率

3. 直播间活跃度

现在的互联网产品逻辑有很多创新,但是产品始终要服务于人,有做网站 SEO 或者参加多次大厂 APP 内测的朋友就不难理解我接下来说的话。

累计直播时间越长,说明你的内容至少是稳定并且持续输出的;

用户在你的直播间停留时间越久,说明你的内容至少是有趣的;

用户在看的过程中,产生留言、分享、下单等动作,增加了直播间的活跃度,说明你的内容是有价值的。

上述内容为抖音直播这个产品带来用户的拉新、留存、促活,对平台的发展是有利的并可以用程序监测到,这就是抖音给某个直播间推荐流量的原因。

三、抖音直播带货实战演示。

1. 无人直播(转播)带货

无人直播就是 OBS 直播推流技术，并不是什么黑科技，是官方允许的一种操作模式。具体的操作步骤是：

- 1) 打开抖音 APP，开启游戏直播。
- 2) 在电脑上安装“抖音直播伴侣”（目前仅支持 Windows 操作系统）。

下载地址我是从官方文档里复制出来的：

<http://sf1-xgcdn-tos.pstatp.com/obj/xigua-live-admin/live/douyinliveassistant-0.1.0.exe>

- 3) 复制手机端推流地址到抖音直播伴侣。
- 4) 完成设置后，导入需要播放的视频即可。

通过无人直播卖货、卖课程等，很多人反映封号，问题不是出在技术上，而是各位把赚钱想的过于简单，说的难听点，就是没脑子。

现在国内的各项互联网法律法规已经非常完善，色情低俗违法乱纪的视频你去无人直播会影响抖音平台的发展，不封你封谁？

什么是色情低俗？

穿的少的美女热舞，大胸妹子耳边夜话。。。

什么是违法乱纪？

你把正在热映的院线电影、李佳琦的卖货视频拿出来播，侵犯版权、肖像权。。。

还有一种就是拿 3 分钟以内的视频在那里反复播，连村里刚通网的老大爷看了都犯嘀咕：这小姑娘咋回事儿啊，一直在那跳舞肯定累吧。

我还真找不出什么专业词语形容干这事的那帮人。

总之，无人直播通过正规的玩法是可以卖货的，但由于不能和直播间的粉丝进行实时沟通互动，卖货效果会大打折扣。

2. 精准流量直播带货

通过作品内容来过滤意向客户，来直播间的人都是对直播内容感兴趣并有购物想法的粉丝。

比如卖海鲜，抖音账号发布的视频都是关于捕捞、烹饪、试吃海鲜的视频，如下图。

用户看到视频后，头像显示正在直播，此时进入直播间的粉丝就是精准流量。

这样的直播玩法可以解决三个问题：

- 1) 突破抖音挂购物车数量限制，粉丝不多的情况下可以充分利用视频推荐流量。
- 2) 提升直播间转化率。

直播的时候可以引导并教学粉丝如何下单等问题，更加全面的展示商品细节，打消付费疑问，这是影响粉丝是否下单的决策点。

- 3) 抖音一定程度上限制卖货视频。

目前来看抖音还属于短视频平台，不属于电商平台，所以对挂购物车的视频上热门还是有一定限度的。

通过作品引流到直播间卖货才是长久的玩法。

3. 泛流量直播淘宝客

抖音上还有大量的账号，不是网红也没有明显的 IP 色彩，但粉丝数却有百万，获赞量也是千万级别。

内容涵盖历史人物介绍、生活小妙招、探索奇幻的宇宙等等。

这些号的拥有者多数是之前做自媒体的玩家，像 B 站、西瓜视频这些平台都会根据创作者视频播放量来结算收益。

抖音不会根据播放量来结算收益，这样的泛粉号接广告价格不高，能不能接到还要另说。但不得不承认的是，这类视频播放制作成本低，容易上热门，不拿来直播带货天理难容。

泛流量直播淘宝客玩法比较适合个人或者小团队，方法如下：

1) 起量起号

由于我们是做的泛流量，制作成本低就需要起量，领域可以多选几个。内容素材可以从几大视频头部 APP 的推荐板块找，选择女生爱看的栏目。比如 B 站的生活、时尚、娱乐、动物圈、美食圈等。

2) 淘宝客选品

哪个账号哪个视频会爆，这个都是不能预测的，视频上热门以后就要第一时间选品开直播。我们可以通过飞瓜数据对自己和同类型账号进行分析，比如生活小技巧的视频爆了：图中可以看出女性粉丝占 6.5 成，在广东的人最多。广东温热潮湿，可以考虑卖烘干机、红豆薏米祛湿茶、刮痧棒等跟祛湿相关的产品。上面的数据中粉丝特征分析、电商数据分析更为重要。

科技视频爆了可以卖数码类产品，美食视频爆了卖零食厨具类产品，历史视频爆了卖书籍课程等产品。。。

3) 直播内容的选择

视频上热门有时效性，直播间打开的动作一定要快，可以直接联系卖家获取相关带货视频无人直播。

也可以联系商家顺丰把产品寄过来，自己进行集中的高强度直播卖货。

四、总结。

不能制作优质的直播内容大概率是因为没经验不自信，也是大多数人遇到的致命性问题，这里天枢给个建议：

刻意练习，把你要卖的这款产品，进行 100 次以上的直播介绍，这是没钱、没技术、没资源的三无创业者唯一翻身方法。

有小白经常来问我，你做新媒体赚钱吗？你写文章赚钱吗？你搞抖音赚钱吗？

每天遇到这样的问题实在太多，日子一久我索性就不回复了。

我和你们一样，活着要吃饭，那自然是赚钱的。

你以为的顿悟只是别人的基本功，所谓秘诀就是日复一日的磨练基本功。

基本功不能保证你一定发大财，可基本功不扎实是你终年艰辛但碌碌无为失败的根本原因。

最后这段话要读三遍以上！

5577

“有贪便宜的人就有敛财的坑 一个老坛装新酒的高利润项目”

年 30 日 “有贪便宜的人，就有敛财的坑

贵东西 除了贵这个缺点，其它的都是优点；便宜东西除了便宜，其它都是缺点，但是便宜这两个字，是让人两眼放光的东西，如果再加上限时抢购，就是火速掏钱包的动力。

这中间有个奇怪的思维定律，占不到便宜即是吃亏定律，有谁愿意吃亏呢？

都说民智已开，但人性贪婪的本质永不会变，便宜，仍是屡试不爽的营销套路，商场会打折，网络会拼团，就连菜市场卖玉米，也会买三送一，都是想让你觉得有便宜可占。在讲这个赚钱路子前，不妨先温习一下历史，以史为鉴，能更清晰的看清现在。平板电脑刚刚普及时，大家印象中平板是高端电子产品，心里锚定价位几千块钱。同时，还有种产物在突飞猛进的发展，那就是山寨，同样做手机，大厂家表现的中规中矩，山寨却能做到样式更气派，声音更大，功能更多，关键是价格更贴地。

同时期，山寨平板能做到 200 一台，同样的安卓系统，同样运行速度，你说香不香？就有人买回来当二手去转卖：原价 3000 多，用了不到一个礼拜，500 块钱转卖，先到先得，仅此一台。

当全新的卖 500 块钱不行吗？

不行，太便宜反倒不可信，二手很便宜却是情理之中的事。

短短的文案饱含信息量，原价 3000 代表高价值，500 转卖是低折扣，仅此一台是告诉你别犹豫了，这个便宜有可能会被别人抢走。

那几年 58、赶集都是做这个的，一个手机号就可以发布信息，同城交易一手交钱一手交货，看起来可靠，却没有任何售后保障。

高峰期，一天出十几台，赚 3000 多块钱。

投资 30 万买辆大卡车，一天还挣不到 1000 块钱吧，卖平板可以轻松翻倍，利润的贡献者，都来自贪图便宜的人。

平板电脑普及之后，又换成苹果手机，当年在 58 上砸广告卖苹果的，都挤入千万富翁的行列。当这些商品褪去光环时，还有可替代的商品可做吗？

有，比方说扫地机器人，是目前做的做多的。

他和平板具备一样的特性，都觉得它是几百上千的产品，而强大的山寨能把它做到几十块的价格。

就有人开始转卖扫地机器人，卖 80 块钱一台，总有贪便宜的人跃跃欲试，和之前不同的是，利润低了，但是面向全国，销量又大了，此消彼长。

这项目要囤货？要打包发快递吗？

不用，某拼上有商家卖 53 包邮，只需要复制图片转发到某鱼就可以，价格多加 20 块钱，这就是你的利润。

有人拍下付款后，你再去某拼拍一个，让某拼代你发货。

做这类项目能发财的，多是小工作室模式，两三个年轻人，几十台手机操作，以量变换质变，把收入放大到几十倍，目标人群都是贪图便宜的人。

一个人如果有贪图便宜的心思，智商就会被按在地上摩擦，能避坑的法则无二，就是明白肥肉后面都有钩子。

5593

“一招轻松借力，玩转互联网顶层玩家” 13 日

"在互联网上，无

论在哪个细分领域，都存在一些上游的顶级玩家。

诸如

抖音百万粉达人

千人群群主

百度竞价者上层玩家

QQ群霸屏者……

但是，这样烧资金、烧成本的大玩家毕竟是少数

多数人，还是散兵或小工作室为主，玩不起资金与矩形阵营。

本文要介绍的几种赚钱的思维/方法，就是适合小玩家的玩法。

玩好了，直接收割顶层玩家。

那具体如何做呢？

一招轻松借力，玩转互联网顶层玩家 流量 经验心得 第 1 张

这个话题，要从几天前，几个朋友向我抱怨 QQ 群霸屏坑人开始。

今年九月份，几个朋友不知着了什么道，

非要亲手创造出几十个 QQ 群来霸屏，来证明自己很能干。

我提醒他们，这个东西不是那么好做，他们不信。

就直接去买号、建群、拉人、测关键词、买管群机器人、提权重、提排名……

来来回回，折腾了不下三个月，排名怎么都上不去。

前几天，几个号好容易上去了，没等高兴半天。

又很快被一堆 2000 人的企业号碾压下去，找到我叫苦不迭。

我去看了下，发现问题很大。

首先，他们关键词所对应的霸屏，群号基本都是 3-5 年的老号

地区选在北上广等繁华地带，人数都在 2000 左右。

可他们的群，大多是 500 人左右的号，地区选择也没什么讲究。

原先，以为是关键词选的不好，就反复的更换，但是测来测去，排名还上去。

他们问我怎么回事？

其实原因很简单。

你想想，人家都是 50 个以上的 2000 人的群，把这个关键词首页都霸占了。

而你 5 个 500 人的群，怎么会上去的。

即使腾讯作为平台方没有明说，它仍然是有流量倾斜的。

试想，平台有那么多 2000 人的群可以照顾，为啥要看你几个 500 人的群呢？

这也是许多大公司做竞价成功，小公司做不成功的原因。

你想想，一个小公司可今天投 1500，后天投 1000，看到没什么效果就放弃了。

而大公司不一样，财大气粗，可以每天源源不断投 200。

那对于平台而言，流量谁更加稳定？

肯定是后者。

平台做为背后真正的庄家，也是以盈利为目的。

大公司给自己插上烧钱的标旗，平台也乐意收钱

流量自然会往大公司倾斜。

所以，除了几年前的一些风口，现在做竞价、做霸屏都没有那么好做。

而竞价与霸屏，本质上：

是基于关键词+权重(优质内容/活跃度等)进行对账号/群进行筛选。

一个关键词越火，意味着竞争力越大，就越难做上去。

除非你能找到一些竞争力小，但搜索又比较高的关键词，才能被推上去。

但是，一旦这类关键词被其他人发现，一大群人蜂拥进来，原先的排名照样被打回去。

所以，如果你有：

超级耐心、信心

前期有：

启动资本买一堆太阳号、QQ 会员来烧

并且：

能做到没日没夜的建群、拉人、测关键词、掌控活跃度……

霸屏之类可以试试。

如果没有的话，就要学会借力为自己谋求生存。

所以，本文的主题为：

如何利用顶级玩家资源，为自己的项目做嫁衣。

拿 QQ 霸屏来举例很多人说霸屏是上一代网赚圈玩的，现在的人接触不多。

并且，大部分能做上的人，要么有实力，要么有资金团队

那么小玩家是不是都玩不过他们？

也不是，小玩家的玩法更多，而且更加隐蔽。

有的你根本就想不到。

之前有个朋友，就是通过这种方式玩转霸屏群。

只是他没有做去 QQ 群霸屏，而是动手做了个数据监控软件。

啥叫数据监控软件呢？

这个软件是这样：一有新人进入霸屏群里面，软件就会自动捕获其 QQ 号

然后再搭配后台发邮件广告给新人

最后引导到微信上来成交。

具体原理我解释下。

首先我们知道，QQ 群是个鱼龙混杂的地方

有很多(隐蔽)货源地的聚集地

甚至涉及到灰黑产业。

虽然这类(灰黑)关键词被屏蔽了很多，但是是禁不完的

只要你熟悉某个行业，还是能通过关键词，寻找其中隐藏的货源。

因此 QQ 群，可以说是整个互联网上藏污纳垢最严重的地方。

每天都会有大量的人，以关键词做为搜索渠道，去查找相关的信息。

而且，这些人的目的性很强、需求很也急切。

绝对没有人，会无缘无故的在 QQ 搜索的，能搜的，就是非常精准流量。

对于这些新鲜的流量，刚一进群，就通过监控软件搭配邮局系统给他发送广告，然后广告里面就抛出诱饵，引导用户加你微信。

不仅完全跳过群管理的限制，达到引流的效果也很好

并且，成交率也很高。

一招轻松借力，玩转互联网顶层玩家 流量 经验心得 第 2 张

为什么会这样？

你想想，愿意加你的人，肯定是欲望大、需求急迫的。

这类人，往往更容易被成交。

而不加你的人，要么需求不够急切，要么欲望不强

这群人比较理智，得慢慢养熟，因此短期不容易转化。

通过这种方式，又恰好排除了不容易被转化的人，因此流量更加精准，成交率更高。

另外据我朋友说，这个方式做起来，封号的成本也比较低。

为什么呢？

因为你是通过发邮件的方式给新人，方式非常隐蔽。

首先，新人不知道你从哪个群采集到的他的信息

更不知道是谁在群里监控他

连举报都没有办法举报，怎么去举报封号？

就算大量发邮件被腾讯判别为垃圾邮件，最多也就是扔垃圾箱而已，也不会出现封号问题。

而邮箱被腾讯拉黑，也没什么关系，换个邮箱发就是了。

如果大量发的话，可以用邮局，一个邮局一天可以发几百封信的。

如果少量的话，可以买邮箱

诸如网易邮箱、新浪邮箱等，几毛钱一个，也很便宜。

当然，如果软件能抓取数据

那软件本身，也能作为引流产品卖，发展自己的代理。

而且，代理的成交率，同样很高，为什么？

因为代理就是根据你的广告加过来的，自己亲身实践过

他会想：

这个方法确实可行啊，我自己不就是这样被搞过来的么？

操作起来也蛮简单的

我只管前期加群、蹲群就是了，何不试一试？

我朋友，手中有 3000 多个群，全都是之前加的霸屏群。对于引过来的流量，利用这种方法直接卖软件，收入不错。其中的关键点在于两点。

一是邮件的及时性，抓取信息以后，5 分钟内立即发消息

二是广告文案的诱惑性，写的越利诱，加的成功率就越大。

这就是“利用顶级玩家做嫁衣”的思维：

自己做不到顶级霸屏，那就利用人家霸屏，借鸡生蛋。

而且会比起你比直接去做霸屏省力得多。

因为霸屏，本质上就是通过自毁式烧号去测关键词。

你要做 500 个群，至少需要 250 个太阳号。

还要不断地进行优化排名、提升权重，细节非常繁琐。

上面的借力思维，至少给你节省了以下的成本：

1. 大量建群、拉人、买号的成本
2. 不断优化排名、死磕关键词的时间成本。

这样，别人的数据库，就成了我们的数据库，直接拿来用就是了。

这个世界上，有很多人拥有群资源，但并不是所有的人都懂得变现。

你所缺少的资源，一定在别人的身上

我们只需要学会借力与整合就可以了。

第二个案例：再说一个身边的例子。

之前朋友 A 开线下开美食店，前期需要扩展人流

问我这儿有没有广告资源，他想要宣传下门面。

我说这好办，朋友 B 手头有 100 个本地粉与宝妈粉群，你可以去和他谈谈。

朋友 B 为什么有这么群？

他以前是做小说分销的，前期利用地推的方式积累了一批本地粉，赚了点钱。

但后来分销越来越坑了，收益不大，也就没做了。

手中保留的群不知道怎么办，考虑如何脱手。

我就把 B 推荐给了 A

他们两个谈恰了下，冷淡群广告 1 元左右，活跃群也就 10 元左右

B 推销 A 的店铺，A 给对方大概千元左右，谈成了。

因为群内对接的是本地粉，当天生意开张时候，非常火爆。

这同样也是一种借力的思维。

利用已有的资源或鱼塘，为自己的找到的最大的利益。

B 玩分销积累了大量群，按理说在这个行业是顶级玩家。

但你就算是顶级玩家，仍然会有思维的空区，不知道如何变现。

每个金字塔顶端的人，在另外的领域，都可能是韭菜。

所以你要做的，就是利用别人搭建好的流量，跟他合作就好了。

因此，上述两个案例，还能衍生出以下做法。1.针对微信群聊：

群聊资源不一定要是我们的，如果能利用，那就是我们的。

比如说之前的朋友 B，为啥会愿意低价给 A 做广告？

这也容易理解。

在这一行中，不是每个人都能做下去。

因此注定每天有人进入，每天有人退出。

退出的人，就会急于将手中的资源脱手。

你要是正好认识他，即便你给一个低价的费用，他仍然会感激你

这就需要大家多加入些圈子，没事去相关的论坛、群聊上泡一泡，找各种人接触下信息。

这个世界上 90%的群主，手中有庞大的鱼塘

但是不知道，如何从自己的群里边变现。

你帮他变现就好了。

2.针对 QQ 群霸屏：

我们前面说过，没有人会无缘无故加入 QQ 群聊，他们是有目的性的。

因此，新进的流量，肯定是真实的是吧。

那我们就搜索意向客户喜欢的几个关键词

找到前几页的霸屏群加进去，蹲在里守株待兔。

一有新人进来，我们就主动加过去，

这个方式多个号操作，每天也能得到百把个流量。

其实，互联网行业，走到后面，你会发现一个致命的问题：

不论哪个项目，玩的都是个数量碾压质量的问题。

诸如：

你玩豆瓣引流，至少要准备 3 个回答号与 20 个以上互动号，不断给主号评论点赞，入算法口味。

你玩头条号，就是搞一堆母子账号去申请平台 MCN，获取和平台流量的分成。

你玩撸羊毛项目，也得准备一大推手机，利用各种机器来进行外挂。

所以在互联网上创业，要么就有核心的竞争力(资本、技术、团队之类)。

如果没有，那就要学会资源整合的能力：混在网赚上游，用别人的资源给我们做嫁衣。

所以说，借用别人的流量池，去抓取意向客户，引导到微信上成交，真的没有卖不出去的东西。不信你可以试试。

5573

“只要一部手机，0 成本，小白都能赚钱的项目”

26 日

"赚

钱不一定非得投入多少钱，需要多少人，或者开一个公司，又或者需要具备多少深度的专业知识。

思维很重要，只要善于发现，开拓自己的思维，你会发现身边还是有很多不错的项目。

对于没钱又没人脉的小成本甚至是 0 成本赚钱项目，无非就是通过信息差、资源整合来变现。

通过互联网赚钱无非是：引流->卖产品或服务->变现

抖音日活跃用户达到了四亿多，吸引了大量的人入住抖音想去分一杯羹。有卖货的、卖服务的、卖技能培训的等等。但是，真正在抖音上赚到钱的还是少数。

这里面也就形成了一个产业链，有人想挤进去赚抖音用户的钱，就有人想通过培训那些想赚钱的人来获利。也就是说卖抖音培训课程的这部分人群。

如果没钱、没货源、又没有专业技能想通过抖音赚钱可能吗?今天就给大家分享一个 0 成本、没有货源、没有专业技能，只要一部手机如何通过抖音赚钱。

经常刷抖音的都知道，想直接通过抖音变现难度很大，很多都是把抖音当做引流，在个人介绍里面添加自己的微信号，从而通过微信社群或者公众号进行变现。

下面重点来了，手把手教你如何 0 成本通过抖音赚钱：

首先准备一个手机，注册一个微信号，下载抖音，然后不断的刷抖音，找那种个人操作的抖音号，点开他们的介绍页面，看看是否留了微信号。如果留了微信就加他/她为好友，只要是留了微信的大都是想通过抖音变现的，所以，你去加微信通过率几乎是 100%。

为什么要找那些看上去是个人操作的抖音号，而不是公司或者团队操作的抖音号，这关系到你后期的变现。

每天加 30-50 个微信号，3 个月左右可以加满 5000 人的微信号。

再回到引流->卖产品或服务->变现，第一步引流完成，接下去就是如何变现?(前提是你没有货源，没有资源，没有专业的技能)变现方式有很多种，下面举几个例子：

1、朋友圈广告

加一些抖音培训的群，告诉他你有一批非常精准的用户，是否可以用朋友圈给他做广告，可以按照 cpc 的形式。

2、商品分佣

商品返佣的形式来变现，就是我们常说的 CPS，就类似于淘宝客。注册一些在线教育平台的平台，像新榜、荔枝微课、拉钩教育、小鹅通等都有相应的业务，找一些抖音培训课程，在朋友圈进行营销，也可以进行拉群做社群营销，因为你的微信好友全是精准的用户，都想通过抖音赚钱，而这些课程一般都不贵，100 元以内，我想很多人还是愿意花钱的。

只要他们购买了课程，你就能获得相应的佣金。

看看**课堂抖音相关的培训课，随便哪个课程都是几万人交钱参加

3、自己卖课

想玩的高深一点也可以自己卖课，可以自己去买一节抖音培训相关的课程，自己听一遍，然后用自己的话术去复述一下这个课程，转成音频。然后把自己包装一下，挂到平台上去卖，通过自己微信朋友圈进行营销。

当然定价不能太高，100 元以内，可以设置如 58、68、69 等。

4、卖号

自己变现完一遍了，可以把这个微信号直接卖了，都是非常的精准的微信用户，市面上还是有很多人要的而且价格还不低。

这一套流程可以重复的进行，抖音日活用户有 4 亿多，只要执行力强，加几万个微信好友还是可以实现的。

思路决定出路，有时候换个角度去思考，会发现身边还是会有很多赚钱项目的。

5567

“来！聊聊互联网网赚的不正当竞争”

1 15 日 "跟大家闲谈下“互联网网

赚的不正当竞争“，没别的意思，就是唠唠嗑，以此警示。

其实，不正当竞争，甚至是恶意竞争，是一个非常普遍的事情。不光是互联网、网赚圈存在，甚至是每一个行业都存在。

今天，就说几个比较典型的互联网网赚圈子当中的不正当竞争。

典型一：倒卖教程，或是抄袭文章或教程

这一种其实是非常普遍的。国内是一个缺乏版权保护的地方，对于文章是如此，收费的课程啊，收费的书籍，音乐，视频等等也是如此。

但是近年，可喜的是，国内从普通的网民身上，还是可以渐渐看到，大家都在慢慢的积累着自己的版权意识。

就拿转载帖子，文章什么的。原来国内的互联网，可不会说，你写的热门帖子，我转载一下，还要遵循你的意见。

都是随便弄，因为大家都觉得网上的都是免费，即使我没有经过你的允许，你又不能够拿我怎么样。

现在，国内的论坛，贴吧，社区都慢慢有这样的“尊重”意识了。

你转载一个帖子，大部分的都会去问原作者是否可以，然后在转载后，都要加入原文作者和原文首发地址。

这两年，网友会自觉很多，会问我，是否可以转载给别人，转载的时候，也会加上我的名字，有的直接付费购买。

网赚圈子当中，文章互相抄袭，或是倒卖教程的，就更加疯狂了。

不止一次，有的学员告诉我，xxx空间的日志都是抄袭你的，然后改成他的id。

有一次，我联系了一个人，告诉他，请删除空间中抄袭我的日志。

他回答我三个字：凭什么？

呵呵。

倒卖教程的也有很多，甚至说我自己的学员也有。我现在就要看看他能够“装”到什么时候！

比我的价格低价销售给别人。说是自己原创的等等。

但是真正懂行的都知道，教程其实真心是次要的，有价值的辅导才最值钱！

这样看来，你觉得购买倒卖教程，值吗？

典型二：批量恶意点击

这个就更加普遍了，做竞价的几乎有遇到过吧！

竞价本身就是通过购买关键词搞排名。

现在关键词越来越贵，同行之间，正确的路子不想，就容易走上歪倒，搞恶意点击。

你辛辛苦苦投的广告费，流量点击一个，消耗一次广告费。

如果是真实用户点击的话，也就罢了。

但是呢，同行为了让你的广告迅速下架，就会恶意的批量点击你，这样你的广告费就会迅速花光，广告也就下架了。

这样他们就能够上位了。

呵呵。

其实这样的，可以去查，查到了，方法只有一个，以其人之道还治其人之身，去恶意点击他们的，让他们下架，原来是人工点击，接着人工点击都不待了，直接弄个软件自动点，今天你点我的，明天我点你的，大家都损失惨重后，休战，然后接着打。

现在想一想，还真有点心酸的赶脚~~~

典型三：货到付款模式最害怕的就是同行下订单

操作货到付款模式的朋友，最害怕的是什么？

肯定是同行下订单了。

其实一般正常情况下，你货到付款，是不会亏的，最多有百分之二十的退款率。

不过同行去恶意整你的话，那么，就不会这么容易挺过去了。

你想，他们买通人，去下订单，给出地址，让你发货。

你承担邮费，到了后，他们拒签，光是来回的邮费就够你受的。

所以，我有很多在一起玩的好的朋友，做这样的货到付款模式，总有这样的感悟：

运气好，赚得疯狂。

运气不好，遇到流氓，赔的吐血。

你说，当一个模式，因为恶意竞争变得风险很大，也是一种悲哀吧。

典型四：恶意诽谤

这个不是仅仅网赚圈子有！

每一个圈子都有。

比如，你看看那些明星，有哪个不是被骂出来的？

王菲和谢霆锋复合，两个人还不是被人一个劲的骂？

仔细想想，人家两口子过日子，跟谁好，关咱们什么事啊

也许，总有很多人太入戏了吧。

说白了，现在互联网的越来越普及，人们都可以在网上任性一回，现实生活中不敢骂的，互联网上可以随便说。

反正不用承担责任。

所以，你会发现，任何大咖，其实都是褒贬不一。

有的是自己的真实观点，这个无可厚非，毕竟一千个人心中有一千个哈姆雷特。

但是有的人就是真心的纯属诽谤了。

有的人专门骂名人而成名，就好比方舟子。

举了几个典型，还有很多没说。但是很多朋友都会说，如何有效的规避这样的恶意竞争？

好吧，我承认，这个很难规避。

说句老掉牙的话，也许时间能够慢慢解决这一切~~~

5564

“什么是淘宝客？一个人做淘客真的能月入过万吗？” 20日

“淘宝客是什么？”

淘宝客最简单的理解就是，商家把商品设置一定的佣金比例，你通过特有的链接帮商家把商品卖出去了，那么你就有这个佣金比例的收入。比如一件商品 100 元，商家设置的佣金比例为 20%，你帮商家推广出去你就会得到 20 元的收入。

淘宝客个人真的能月入过万？

能！我认识的做淘客的朋友月入过万的真的是太多了。但是并不代表所有人只要做了都可以月入过万。首先你需要懂得怎么引流，其次懂得怎么推广，最后懂得怎么变现。

这么一听许多人就吓着了，想做个淘客都要学这么多内容，那么如果说看到这里你已经觉

得很难了，那我劝你趁早放弃，安安心心地找个班好好上着，拿着固定的工资。想要做到轻轻松松月入过万，方法确实很多，但是并不是所有的方法都适合你，而且也并不是所有的方法任何时候都适合用。你只要学会一种方法就行，那就是最适合自己的方法。

比如 年，年的 QQ 群。

年的微信群代理模式。

年的淘客返利模式。

年的精细化运营私域流量模式。

每一年的运营模式都在变，而每一种运营模式都有多种玩法。如果你现在开始做，最适合的只有两种：APP 代理模式、公众号返利模式。这里我比较推荐你做 APP 代理模式，为什么呢？因为代理模式你可以完全不用管用户或代理的维护，所有的维护培训全部交给平台，你只需要拉代理即可。同时又可以吧用户沉淀到个人微信号，即使代理做不了后期也可以发展一些其它的项目。

代理模式怎么玩？

昨天的文章里也提到过一款 APP 叫做好省，这就是其中一个做得不错的代理平台，其它再推荐一个美赚 APP，这个平台的好处就是可以不用下载 APP，直接关注公众号即可。简单来说，你拉一个代理，代理可以领免单，代理以后下单买东西你都有佣金，代理再拉代理，代理的代理买东西你同样还是有佣金。所以你只需要不停地拉代理告诉他怎么用，不停地拉代理告诉他怎么用，不停地拉代理告诉他怎么用就可以了。一个代理做得一般的自己月收即使只有 1000，那你能从一个代理那里的收入至少会有 100，一天拉 3 个代理，一个月入过万也是轻轻松松。

最后

这只是给新人淘客提个入门建议及方向，如有问题可以公众号联系我，知无不言。

5558

“分享 5 个穷人翻身的小本生意，让你日赚 50-600 元” 2 天前 "今天我跟朋友分享几个穷人翻身的小生意，疫情期间谁也出不去，那就找个机会搞起来吧。或许成为你一个赚钱的副业。

一、闲鱼上赚钱的项目

闲鱼项目，搞好了一天赚 50 元没问题。

首先划个大重点：

闲鱼是块宝地!!

我在上面卖过各种东西，虚拟的居多，好处是不用花钱囤货，随手就能发货，买家收货快，钱也到的快。

比如：

1.各种学习考试资料。

什么雅思啊 catti 考试啊公考事业单位考试这些相关的视频、电子书。

2.流行的书、电影电视资源。

比如单发一件【知否，知否，应是绿肥红瘦】电子书的宝贝，有的人看到了觉得方便懒得自己再去搜就会直接下单了，卖个一块两块的很容易。

3.阿里巴巴上找一件代发商品，再转发到某鱼赚个差价。

利润不大，几块钱吧，还不知道东西质量怎么样，容易被顾客留下负面评价，而且有个收货时间，自己需要提前垫付，钱到的慢。但是自己发的商品多了单子多了利润也还可以。某

鱼最近有个免费送活动，流量很大，可以发到那蹭流量快速出货。

4.卖低价电影票

第一种，自己有低价电影票资源，比如力度很大的优惠券啊通兑券啊什么的，可以直接对接客户，利润全是自己的，没有其他中间人盘剥。但难就难在货源难找，稳定货源更难找。

第二种，也是多数人做的，自己没有一手优惠电影票资源，但是做中间商赚差价，一边对接客户，一边对接低价出票人。

当然，也可以两种同时做。

做第二种这个有些麻烦，两边都需要对接沟通，一单差不多赚 5-20 块左右吧，这算切题了吧哈哈。但是一天勤快点，多赚几个中间差价，也还算不错，也就是所谓的低买高卖。

有个缺点是，几十块几百块的电影票钱得自己提前垫付，客人看完电影确认收货后到账。要赚这个钱首先自己得有些启动资金，哈哈。

还有个缺点，一开始警惕心不强的话容易被骗，我就被骗走 80 多，后来长记性了，认识了一些靠谱的伙伴。(诅咒全天下的骗子出门都被车撞)

二、家电清洗行业

随着现在人们对自己身体健康的意识越来越注重(看保健行业就知道了)，空调等家电的清洗如果你普及给人们这个知识，会有非常多的用户招你上门为他服务。

你把你清洗的效果和普及给人们这些知识后，你根本不愁没有订单，这个行业低成本，但辛苦，适合吃苦耐劳的人。

能赚多少钱?

我们来算条公式:

例如:你所在的 3 或 4 线城市,人口平均为 50 万人;

以 5 个人为一个家庭,就有 10 万户家庭;

每个家庭至少有 7 台电器吧?(空调 2 架、冰箱、洗衣机、热水器、油烟机等)

平均清洗一台空调或洗衣机就是 100 元的费用;

10 万户家庭*每家 7 台电器*清洗每台家电 100 费用=7000 万的市场份额。

这还是每年每户清洗一次的份额,一般来说,家电至少清洗 2 次/年,1.4 亿份额。

空调、洗衣机、油烟机等要吸够一年的脏东西再来清洗吗?爱健康的人一般是不允许的。

现在很多家庭都不知道一些家电需要清洗,也没人去普及这些知识,所以现在来说,家电清洗还是个朝阳行业;

这个行业的回头率非常高,一般清洗第一次过后,第二次的清洗概率高达 90%,就是说你一旦服务了一个顾客且让他满意,那么就很可能成为你的终生客户!

三、跑腿公司

徐先生想到自己有多年的信贷工作经验,过去与房产评估、保险等部门我有联系,对贷款手续以及各种窍门也都了如指掌,如果能够利用自己的这一资源,专门为贷款人“跑腿”,办理他们认为头疼的各种手续,岂不是一件对客户、银行和自己都有利的好事!

每到缴纳车辆保养费、驾驶证年审的时节,许多车主往往要排长队办理,有时耗上几个小时还办不完。如果您有这方面的经验,可以专门代理与车辆有关的“跑腿”业务,包括提供车辆落户、挂牌、年审、缴费等服务。随着私人轿车的逐渐增多,此项业务的前景应当非常广阔。

四、做学生错题打印机项目

这项目已稳定了,一天能赚 2000 元。我代理了一个学生整理题目的工具-错题机(学生错题打印机),一台利润 500 元左右,一天能卖 4-5 台。

我先晒一下淘宝业绩,刚起步不是很好:

我有 3 个微信号,一共大概 12000 多的潜在客户(都是家长学生老师)。

很多人就要问，去哪里加这么多潜在客户，太困难了！

前几年很多店都用免费的套路，比如免费洗车，免费 98 元的烤鱼。所以我也做了一个免费计划，果然很有效。

1、在网上花了几百块钱买 1000 个 G 的中小学网课资料，学而思讲课视频，奥数讲义，真题，知识点分析等电子资料。

2、去学校门口，竖一个二维码牌子，加微信，免费送小学资料(宝妈聚集的公园我也去过)。这样半个小时，就有 50+ 的微信加入了，全部分组整理好，然后我可以直接发给他们对应的网课资料(0 成本)，也可以要求推荐 3 个家长，就赠送更多资料，新人继续这样要求，那么就是 3 的几何级数增长了。

3、多跑几个学校，保证把你微信加爆了。

4、ok，潜在客户已经有了，就要转化为现金流，开始打广告，让他们下载错题本 app 试用，反正试用是免费的。低价卖一些错题机(零售价 1699)。由于受众比较大，第一批 20 来个客户，不会太难，这个时候 1 万的利润到手。

5、这样就完成了潜在客户的原始积累，就赚这么点钱肯定不够的。再来一招，把这些购买了客户都发展成你的下级代理。让他们给你赚钱，价格降低，你只赚 300 一台，让下级去赚 400(量大后，你采购成本会下降 300)。

6、后面怎么操作应该基本上没啥问题了，当你拥有这么大的规模时，再卖点其他学习用品，或者给培训机构拉新，是轻而易举的事，而且利润更大。

除了一开始跑学校的几次时间，基本上不会耽误你工作，我最多的时候做到 5 万一个月，和阿里中级程序员差不多吧。至于选择什么错题机，你自己去 1688 网找产品就可以了，我在这里就不推荐了，免得说是打广告。

说白了，这个产品目前处于垄断，自己拥有定价权，也不会像面膜一样被大家做烂。然后在用代理的方式推广，几何级数增长。

五、手机刷步器赚钱

1、跑步赚钱小程序

有许多微信小程序都可以通过行走步数来换取小礼品和钱，这种免费薅羊毛的项目大家都喜欢。

2、支付宝获取蚂蚁森林能量

目前支付宝的蚂蚁森林能量现在靠跑步有能量。步数越多能量越高，达到一定数量就能在沙漠上种一颗属于自己的真树。

3、微信占领封面打广告

大家都知道步数最多的人可以占领微信运动的封面，却不知道它其实还是一个黄金广告位。这广告位可以出租赚钱。

4、QQ 运动红包

QQ 上的步数用处更直接，是以多种红包的形式奖励，不同数量领取到的红包出处不同，步数达到 10000 步所有红包都能领。

5、其他跑步赚钱 APP

除了上面常见的软件，还有许多记步 APP，或多或少的能通过步数换福利哦。

最后，怎么赚钱呢？难道安装好这些 APP 什么也不干，拼命的跑就行了吗？那我告诉你，腿跑断了也赚不了多少的。

真正展示技术的时候了，看下图：

你买个刷步神器就够了，完全就能做这个项目了！

今天的项目分享完毕了，重要的是你要执行了。

“你抽烟吗？戒过烟吗？戒烟贴一个不起眼的暴利赚钱小生意”

年 1 日 "十个人里面，九个人是烟民。要知道我们大中国可是世界第一人口大国，而在世界烟民排名，中国也是第一位。虽然说抽烟并不是一个健康的生活习惯，但是有时候抽烟是可以让人有一种舒适感，毕竟烟草里含有尼古丁的成分，再加上生活带来的压力。

我也是一名有七八年烟龄的人，最近我也开始感觉到由于抽烟过多，喉咙经常发炎、痰多等等一些小毛病，甚至我也思考过戒烟，但是戒烟并不是说一下就行，而是需要科学戒烟。

那么回到主题，虽然抽烟不好，但是为什么还会有烟厂继续生产呢？这时候大家都想到是因为暴利，确实没有错，烟是一种很暴利的产品，甚至因为这样，国家对烟草公司收取的税点都要比其他企业的高不少，现在每年烟草公司需要上交以万亿作为单位的税收，要知道现在的中国国防军费是以万亿作为单位的，烟草公司税收支撑着我们国家国防军费。

于是因为这是一个暴利生意，就会衍生出各种其他暴利产品，比如 年非常火的电子烟，因为大家都知道抽烟有害健康，那么电子烟就没害了吧？最后因为被曝光电子烟也有害并且容易误导青少年吸烟被全网禁止销售。而今天要说的就是另一个和烟对立的产品，戒烟产品：戒烟贴。

一、戒烟产品：戒烟贴

也许有人早就听过戒烟产品，比如之前的戒烟糖、戒烟药、戒烟茶等等，包括电子烟当初被推广时也是以能够辅助戒烟的宣传而卖的火，最后发现里面依旧包含了尼古丁等烟草成分。

不过这个戒烟贴是最近被炒起来的产品，看起来是一个很不错的机会。有人会问为什么不直接做戒烟的所有产品，而单说一个。这里我们就需要说到细分领域的问题，戒烟产品确实多，如果能做起来确实是好的，但是问题就在于戒烟产品的生命周期一般都比较短。

因为这些所谓的戒烟产品基本上是属于一次性消费的，毕竟戒烟产品可靠性很多，基本上大部分的产品都没有实质上的功能，如果你买过就应该懂不如买口香糖戒烟来的实际，所以戒烟产品基本不会有什么回头客。而戒烟贴作为一个刚出没多久的新产品，基本上想要戒烟的群众都想试试。

二、货源渠道

货源不多想自然是选择 OEM 贴牌，目前 1688 上看到的戒烟贴成本可以从几毛钱到二十元左右，而通过淘宝售价可以达到六十多到三四百，这但从价格上来计算，确实是一个非常可观的利润空间。

三、销售方式

网站运营：网站运营方向其实一直都是一个很不错的选择，不管是做什么内容都可以从一个小分类里一直发展成为一个大流量平台，就像这个戒烟贴，可以先利用戒烟贴这个关键词的热度吸引流量，再增加自己的戒烟产品获得更高的收益。

网店：网店需要的条件比较多，戒烟产品是属于保健用品类的产品，那么就需要一些**，不过这些**在通过 OEM 贴牌会帮你解决这个问题，目前来说戒烟贴产品的竞争力度不是很大，但是销量上是很可观的。

公众号：找到大量符合自己产品属性的公众号，比如一些有关男性健康的，找到他们去做付费推广，基本上转化率都会不错，除非这个公众号的粉丝都是刷的。

贴吧/论坛：比如戒烟吧，在这个吧里我们能看到很多有关戒烟的知识，在这里你可以先设定一个人设，说自己是老烟民想要戒烟，寻求办法，可以选择弄个小号去回帖说某某戒烟贴很不错，打一波宣传，如果不行可以在贴吧里混眼熟，过后再推广自己的产品，表示现在自己一直在用。

四、总结

千万不要小看了戒烟的流量群体，现在很多人都会被家人好友劝着戒烟，毕竟很多的疾病都是由抽烟而引起的，而现在的人大部分都开始注重自己的身心健康，想要把这些产品卖出去并不是一件很难的事情。并且这类流量群体可以引流到自己的微信号上，建立一个戒烟群，每当有新的戒烟产品还能再次分享，就再也不用愁卖产品没有流量的事情了。

5542

“利用网络思维助力线下副业项目 摆地摊也能实现月入过万元” 14

日 “据报道，新冠疫情在很多城市都已经“清 0”了，这对全中国的人们来说都是一件高兴的事，生活逐渐恢复正常了。

在疫情期间，你找到合适自己的副业了吗？在互联网上有一点点起步了吗？有的人可能线下有自己的项目，所以没有去考虑互联网。

其实互联网与线下项目相结合才是最完美的，今天我们就来说说如何利用互联网为线下项目创造收益。

互联网思维摆地摊

案例：

同一个学校的学姐学长，是一对情侣，我和她们是机缘巧合下认识的，后来她们开了一家服装店，我还去参加了开业典礼。不过后面做的并不是很好，店面租金很贵，水电费还要一直交，平时的客流量还可以，但是很少有回头客。于是，她们干脆直接退了店面，开始了夜市摆地摊，但是学姐学长不是单纯的摆地摊，而是用了其他的方法。那就是：

只试不卖！

看上衣服的客户可以试试，但是不卖，给客户解释说：“这件衣服是最后一件，很多人试过了，这里已经没有新的了，你加个微信，我回去拿新的发给你。”

这样的方式不是在卖衣服，而是在不断的获取客源，不断的为自己增加客户，简直就是大量引流的方法，并且还是精准客户。

每天下午 6 点-10 点，大概引流 50 人左右，每天的成交额大概是 5000 元左右，净利润都有 3000+！

为什么成功？

1、成本非常低

高端市场比的是创新，低端市场比的是价格，价格越低就越能够被大众接受，要想价格低，就必须要将成本降低。

本来就不贵的衣服，大家质量也都差不多，你卖的比别人便宜，就会有更多的人来卖你的衣服。这个项目除了摆地摊的一点费用以及衣服本身进货成本，在加上一点邮费，其他基本不需要什么成本，因为不需要店面、不需要仓库，这些都可以在家里解决。

成本降低了，利润自然就增加了，还有一点，即使到了冬天不出摊，也照样可以赚钱。因为累积了许多客户，通过微信营销、客户裂变，就可以直接在朋友圈微信群里卖衣服了。

2、重复购买的客源

普通的摆摊卖衣服，别人来买，付了钱就走了，可能再也不会遇见这么一个人，但是这种模式就不一样了。因为加了微信，只要你不令人反感，一般还是不会被拉黑的，所以这就成了我们重复购买的客户。

在朋友圈里发一些关于服装的朋友圈，想要买其他衣服或者再次购买的人就会来找你聊天了。其实跟微商差不多，只不过比微商好的一点是你的客户你都见过，这点很重要，可以增加与客户的信任感。

3、互联网+模式

所谓的互联网+模式就是将互联网与线下项目结合起来，文中提到的就是其中一个案例。摆地摊利用了互联网将自己的客源积累起来，并且在互联网上达到二次销售，这就是成功的一点。

三、项目延伸

文章前面讲了如何用互联网思维来摆地摊，其实这种思维放在其他项目上也是可以的。在我们看到一个好的想法时，首先要看的就是这个想法能不能变通，方法能不能套用。其实这个思维可以用到很多地方，比如说：农产品与互联网相结合。

以前很多农产品没有渠道销售，现在不同了，有一些人利用网络将自己的农产品销售出去，获得了非常好的效果。

利用抖音短视频拍摄关于产品的视频，配上一些剧情，视频中再加上产品链接，这样的方式会吸引大量人购买。

最后：

今天分享的项目是一个比较流行的模式，在互联网发展的越来越好的时候，就已经有很多人开启了自己的互联网+项目，包括很多商业大佬都是这么做的。像我们这种普通人也可以利用这种模式来为自己赚取一定的利益，让自己的创业之路更加顺利。

这个项目适合很多人，像上班族、自由职业者等都可以做，因为文中所提到的只是一个例子，真正值得学习的是这个案例的互联网+模式。

在做任何项目之前，我们都会提前做准备，那么就可以思考自己所做的项目如何利用互联网将利益发挥到最大。

创业最有价值的就是想法，其次是行动，现在为大家提供了想法，大家还有什么理由不行动呢？

5544

“分享生活小妙招来变现的项目 适合大部分人长期赚钱的模式”

年 14 日 “现在生活逐渐恢复正常，开心的同时也有很多烦恼，都开始正常生活了，生活中不如意的小细节也要被放大了。

每个人都是如此，因为每个人都要生活，以前讲了很多关于互联网变现的方法，不知道大家有没有运用到生活中去。

其实有心观察的话，生活里有很多好的项目能让我们去发展，一些细节可能就是成功的因素。今天就给大家分享一下用分享生活小妙招的方式来变现。

一、生活小妙招

1、视频变现

现在视频平台做的越来越好，像火山小视频、抖音短视频、秒拍等等，这样的视频平台非常多。做短视频是需要一定的视频编辑技巧的，所以也不是那么轻松，尽量不要搬运，因为很多平台会排斥这样的行为。

在网络上学习了生活小妙招之后，就可以自己拍摄视频了，这类视频在平台里的播放量都是很不错的（如下图）

同时还可以视频带货，这也是一种变现方式，在账号首页加上自己的联系方式，达到进一步引流的目的。

如果自己实在拍不出视频，可以将别人的几个视频剪辑到一起，换一下背景音乐什么的，变成自己的视频，发到平台上去也是可以的。

视频的来源有很多，但是尽量不要用被用过很多次的视频，可以去国外的视频网站上去找，被用过的次数很少。

2、写作变现

通过写作变现也是一种常见的方法，像这种生活小妙招类的，用文字的方式表达就要做好图片。文章中所穿插的图片一定要是这个小妙招的步骤，不然别人看不懂，学不会，自然就不会吸引人。在知乎、微博等平台都可以分享，比如下图就是微博上的一个关于生活小妙招的分享文案。同样知乎上也有很多相关的文章（如下图）

二、项目延伸

这种变现方式其实很多项目都可以套用，现在互联网上变现的方式来来**就是那几种，方法也都大同小异。

今天分享的文章内容其实改一个项目也可以，比如说：民间偏方。

这是一个做的人比较少的项目，但是却非常赚钱，利润也相当高，在中国市场里，大部分人都是比较迷信的，所以项目比较好开展。

在网上搜索一些民间偏方，做成视频的形式发布到网上，进行引流变现，但是不建议做关于吃的偏方，以免引起不必要的纠纷。

三、总结

1、学习如何写标题

一个标题就是整个文章或者视频的总结，是人们入眼的第一个内容，标题直接决定了你文章的阅读量。

所以标题是非常重要的，在网上有很多关于标题技巧的书，很多写作大佬都还在不停的钻研，你还有什么理由不学习呢？

一个好的标题，可以给你带来更多的流量，刚开始可以去模仿别人好的标题，慢慢积累经验。

2、学习如何做封面

封面是作品的“门面”，封面不仅决定了视频的播放量，还决定了平台对你的推荐量。

薪然网赚论坛上之前的文章中我们具体分析了封面的重要性，并且给大家分享了很多如何设置封面的技巧。

最后：

文章所分享的项目适合大部分人，像宝妈、自由职业者、上班族都可以做，抽出一点时间来拍视频或者写文案就可以。像这种视频其实非常吸引人，并且可以吸引不同年龄段的人，这种生活技巧类的视频网络上有很多。如果你不知道生活技巧，就可以去网上搜索相关的视频，然后把技巧记下来，自己拍成视频就可以了。

人们的生活质量越来越好，所以在生活方面也会越来越在意，这个项目的发展空间很大，因为每个人都在生活。在互联网上做项目，最不能忘记的就是引流，文章中所写的视频和写作，都可以加入引流的话题进去。

5529

“三流的网赚项目+一流的执行能力=一流的月赚百元结果”

8日 "早上坐在电脑前，一口气做了 200 个 pdf 文档，复制粘贴，复制粘贴……"

天气有点凉，喝了一口热茶，继续干！工作起来就是这么枯燥无味。

人在年轻时，都不喜欢做重复性的工作，对执行性的事务很不屑。

主要是被市面上媒体的主流价值观洗脑了，总觉得自己是奇才，是个创意精英，觉得自己的时间要用来做很关键的事情，用来做惊天动地的事情。

到 30 岁之后回头一看，惊天动地的事情没干成一件，连小事也都没做好。

但是一摸脑袋，发际线都要顶天了，还他 niang 的不清醒！

想起了十年前做 cpa，啊狗和我一起入门的。

阿狗人很狂，主要是听课听多了，满口的格局和圈子、满口的整合资源，满口的杠杆，吹起牛逼来能把我说的一愣一愣的。

他说话，我就点头。每次出去喝酒大家都听他吹牛逼，他不在大家总感觉少了点什么。

以前做百度知道，主要就是 pj 聊天室 vip 之类的关键词，每天就是不断换 ip、清 cookie，换账号做问答，日子很苦，像极了小时候放牛砍柴的日子。

阿狗不愿意做，非要去买 shell，做寄生虫什么的，花了 3000 快，打水漂了，具体原因不详。按照他的说法，是他不懂技术，让人坑了。

后来又去买广告位，又被坑了，说人家网站是刷的权重。

阿狗问我做百度知道赚钱没，我说我也没赚到！

他说，我早就猜到了！你这个方式不行！天天干活累得跟狗一样，怎么可能赚到钱！

我点头如捣蒜。

他又问我借了一点钱，说去安徽听课。

我从 cpa 项目赚到的钱，借给他一点，他说以后等他赚钱了，还我双倍！

我还是一天天做重复性的工作，直到百度知道大洗盘，实在干不动了，我才停手。

阿狗到现在都没还我钱……

我相信阿狗，我也有足够的耐性等他爆发，因为他是创意精英，一定会回来搭救我们这种网络民工的！

阿狗说，一流的思维，一流的创意，一流的项目，就一定赚大钱！

十年过去了，我只知道一件事——三流的项目，一流的执行，一流的结果！

后来我闲来没事

在猪八戒网上闲逛

看到有个人招人帮他发百度文库和豆丁，就是**式操作，我帮他干了两天就明白点什么。

他说，兄弟，你干得挺好！我给你结算双倍！

我说，不用了！

他硬是往我支付宝打了双倍的钱。

后来我也开始做百度文库和豆丁，利用 seo，我采集了很多关键词，做了很多文档，每天就是做文档，上传……

干的暗无天日

一开始做的人少，管的也松。

我两月做了 2000 多个文档，文档质量也算可以，高峰时期一天三百多收入吧

后来越来越严，封号也严重了，大家都丧失了信心，就不干了

其实网络民工大部分日子都很苦，主要原因是太费脑。。。

而阿狗那样的创意精英，日子更艰苦，因为整天奔波在找项目的路上，最后毛都没赚到！

三流的项目，一流的执行，等于一流的结果！

日子苦了
就喝喝茶
茶叶苦中带甘
偶尔听听歌，安慰一下破碎的心
我喜欢听杨千嬅的《大城小事》，张学友演唱会那个版本。
张学友的嗓音是我喜欢的类型，颤音带点沧桑，又很通透……
听了一遍又一遍，我仿佛听成了——《大成小事》
还是老歌中听，还是傻子够稳，去他蛋的“创意精英”！

5538

“关于视频号，给你说点掏心窝的大实话” 12日 "01 我

的视频号一周之前开通了，很多朋友看到我开通了视频号都非常的着急和焦虑，不停的问我到底怎么开通视频号？

首先，非常遗憾的告诉大家，视频号申请通道现在已经关闭，现在只能通过官方邀请或者被官方邀请开通视频号以后官方又给了他邀请卡，他可以邀请你开通，但前提是你们的好友关系必须是3个月以上。

但是现在有邀请卡的人是凤毛麟角，所以对于大部分人现阶段想要开通视频号只有一个字：等！因为没有权限发布视频号，而看到身边又有少数人开通了视频号，所以心里非常着急。

根据我的观察，现阶段有权限开通视频号的，主要是是以下4类人：

- 1: 早就在各大平台打出名堂的大 V
- 2: 在各大自媒体平台创作的自媒体人通过内测申请(现在申请通道已经关闭)获得了权限
- 3: 一些在微信创作的内容创作者，其中大部分是公众号的博主。
- 4: 被官方莫名其妙邀请的幸运儿

02 从我运营一周视频号的经验来看，我觉得大家完全没有必要对视频号焦虑，别忘了，它还只是一个内测的产品，很多算法，推荐机制，产品逻辑都还不清楚，甚至不完善。

难道视频号出来了，你就可以一飞从天了？你懒得不去做视频，根本原因不是因为你没有视频号的发布权限，而是你根本没有那个能力罢了。

真有那两把刷子，早就在抖音，快手，B站叱咤风云了，就算你等到视频号出来了，你做视频的水平还是得从原地开始。

所以，与其焦虑视频号的来临，不如在视频号来临之前，好好做一下关于视频号的准备。

关于视频号，给你说点掏心窝的大实话 微信 经验心得 第1张

不让大家发力做视频号最重要的一个原因就是：根据我的测试，视频号现在的推荐逻辑和算法是非常的混乱。

大家都知道，以后草根创业的方向基本是以个人 IP 为主轴了，而个人 IP 的基本要求就是领域要细分要具体，粉丝要精准。

我的观点一直都是明确的，无论是现在的抖音，快手，还是以后的视频号，大家一开始的聚集点就是要做垂直领域，而要抛弃泛领域。

你去看看现在在抖音玩泛领域的有多悲催吧！一个视频几十万几百万的播放毫无商业价值，涨粉寥寥无几，带货能力也是差的一比，空有一片虚假繁荣！

这种表面热闹，实际没有任何积累的模式我们宁可不要也不去碰这种项目，纯粹是浪费时间，所以这就是我说的，后期所有的短视频创业者，一定要聚焦在垂直领域，必须要打造一个属于自己的个人 IP！

而我刚才也说了，视频号目前的算法推荐无论对于垂直领域还是个人 IP 打造，都是非常不友好的。

抖音的可以根据算法把相似内容推荐给匹配的精准用户，中心化的分发机制，这种分发机制对于挖掘潜在用户是非常精准的，而视频号现在更多还是基于“熟人”社交的一种延伸。

视频号现在的推荐机制就跟公众号文章的“在看”传播一样，比如你点了一个文章的“在看”，你的微信好友在“看一看”这个栏目可以看到那篇文章。

同理，视频号也一样，你在视频号里给一个视频点赞，你的微信好友刷视频号的时候也会有相当的概率刷到这个视频号的。

这是视频号第一次传播的机制，也就是“熟人社交”推荐，而后第二次的传播才是视频号根据目前还不明确的算法进行推荐。

也就是说视频号，不是依靠中心化的推荐和分发能力，而是依靠用户的关系链，将相关的传播内容分发它认为感兴趣的用户面前。

做垂直领域，我们要的不是熟人社交，熟人社交更适合我们目前微营销玩的“裂变”，你看我们现在看到的各种裂变，其后来的参与者基本都是前面参与者的熟人，但是裂变并不适合垂直领域。

垂直领域讲求的叫小而美，越垂直越细分越好，不是粉丝越多越好，粉丝如果不精确，要那么人除了增加自己的人力物力基本没啥用。

所以，视频号现在这种的“熟人”推荐机制对于做垂直领域是非常不友好的，从我发布的几个视频来看，后来关注我的粉丝(非微信好友)也并不精确。

我说了这么多你放心吧？

视频号现在还只是一个内测的产品，它需要一定的时间打磨和优化，现在的视频号运营者，更多的是扮演一个“试验品”的角色。

03 可能大家都习惯了抖音或者快手缘故吧，视频号的体验现在也是一团糟。

视频号目前还是还比较谨慎，抖音和快手都能看到彼此关注的好友，而且具备私信功能，但是视频号目前甚至连总粉丝数都看不到，不仅与此，视频号的私信功能也没有，这就大大削弱了跟粉丝会话的能力。

而视频号最让我担心的还有一个很重要的问题，那就是：用户习惯

我们每个人习惯运用哪些产品和服务，基本都是确定或者说有上限的，超过上限了再培养和教育都没用，因为脑子不够用。

比如我们聊天就选微信，购物就用淘宝，短视频就刷抖音快手，这种用户习惯其实最难改变的。关于视频号，给你说点掏心窝的大实话 微信 经验心得 第 2 张

微信已经抢占了人们聊天沟通，公众号阅读，朋友圈社交，交易支付等种种习惯了，这已经是快要达到饱和的一个习惯了。

这个时候又来了一个“视频号”，用户会形成习惯乖乖的打开看视频吗？对于这一点，其实连我心里也是没底的。

就拿最近一个案例来说，公众号去年为了挽救行业越来越走低的阅读，把文章“点赞”改成“再看”同步到发现页的“看一看”当中，但是这一招并没有什么效果，大部分用户还是不去点开看一看的，发现页 90%的人只看朋友圈。

别忘了，当年微信刚出来的时候，被人玩出花样的附近的人，摇一摇现在都快成用户的“习惯库”淡出了。

所以，视频号目前还不是腾讯布局短视频的救世主，他的前途怎么样，依旧要打一个非常大的问号的。

04 虽然现阶段的视频号，存在这样或者那样种种不足，但是视频号的未来，大部分新媒体人是看好的。

从个人 IP 到品牌 IP，基于全民浮躁，很多人抛弃了文字阅读吸知识的大背景下，玩好视频，尤其是短视频是非常好的自我投资选择。

视频号被人关心最多的问题就是，到底发布什么样的内容容易上热门？

这个问题现阶段是无法回答的，从感性角度分析，跟抖音快手日活 3,4 亿的平台不同，微信是拥有 11 亿用户的，大家各有各的喜好，很难说到底什么样的内容容易成为爆款，从理性角度分析，抖音和视频号的算法推荐现在完全不一样，所以抖音那套体系完全套用在视频号上也是不对的。

不过可以肯定的是：内容为王。把内容做优质了，哪个平台都会保护优质的内容创作者。

而大部分的“微信吹”（包括我）看好视频号的未来，基本是以下 5 个观点：

1：我们之前做的所有短视频平台目的都是往微信导流，但是抖音快手对于微信导流限制非常严重，但是视频号属于微信的生态闭环内，后期短视频的从业者对于粉丝导流到私域流量限制将会大大降低。

2：视频号是腾讯布局短视频最后的“王炸”了，微视产品基本上宣布失败了，由于短视频这块蛋糕太大，谁也不会轻易放弃，在这种情况下，腾讯布局短视频只能另辟蹊径了，但是不可能在开发一个独立 app 来做短视频了，那样大概率会重走微视的老路。

所以把视频号跟图文的公众号打通，最大化的把抖音快手的用户拉回微信，进而拉长用户微信的使用时长继续拓展商业价值。

3：

视频号对于挖掘潜在短视频人群有非常重要的作用，毕竟抖音快手日活用户才 3 4 亿，而微信拥有 11 亿的用户，这中间至少还有 6 亿的用户没有触及短视频，视频号的出现必然会促进新晋短视频用户的挖掘。

4：短视频电商将会迎来春天，商业化路径会大大缩短，现在视频号底部可以链接公众号，如果后期把电商，直播等打通，那么可以实现微信电商的快速发展。

5：腾讯高层，尤其是微信创始人张小龙已经在多个场合明确表示，微信之前只重视图文类的内容创作而忽视了视频的内容创作，所以今年微信在视频创作方向会有非常大的动作，而视频号就是这个“王炸”的基础。

05 看好视频号的内容创作者的观点基本可以总结成以上 5 点了，而如果让我用自己的一句话总结：

视频号的出现既是锦上添花又是雪中送炭，锦上添花是可以促进整个微信形成一个大闭环，拓展更多的商业价值，雪中送炭是指这基本是腾讯布局短视频最后一搏了，如果再次失败，很有可能腾讯跟短视频要永远说拜拜了。

我还是那个观点，对于新生事物，我们永远要保持心存敬畏，视频号虽然前途未卜，但是确实是我最近一年看到最好的机会了，所以不管怎么说，扎根微信的创业者们，今年一定要关注视频号的发展趋势。

5524

“很多人都想业余时间赚份钱，教你开始通过副业赚钱”

8 日 “第二职业的必要性

个人工作室能够一切正常工作中啦，也和自身的小伙伴们碰面了，十分的开心，一块撸了个串，也有好多个混蛋从家乡回家，还要自主防护期内，就不来。

根据此次的恶性事件，小伙伴们中间的友谊比之前更强了。个人工作室的业务流程是全部都遭受了危害，这一段时间要做的好多好多。

像石石精英团队，这类主要从事互联网产品的个人工作室，是多少都是接到危害。做线下推广新项目的，根据新闻报道人们还可以想起，危害有多少。

因此许多 的工薪族在家中闲下来，要想根据第二职业来提升自身的收益。这些有住房贷款，有购车贷款的，靠抽成来得到收益的也是急切。

要想弄清楚怎样根据第二职业挣钱，人们需先清晰哪些的第二职业合适自身，随后再去想怎么挣钱，最终就是说入门去实际操作了。

下边石石就会依据这一流程带著新项目给大伙儿实际的共享一下。

02

怎样挑选第二职业

第二职业挣钱规范：

零资金投入

占有时间少。

自身实际操作新项目，为之跟随他人干。

后边收益都是延续性的。

前两根应当是较为好了解的。第三条给大伙儿举例说明吧，比如你也是一个声乐老师，你平时的第二职业收益是和一些培训机构协作，他掏钱，你出技术专业。它是跟随他人挣钱。自身实际操作指的是网上自身做营销推广拓客，做到挣钱的目地。

沒有技能特长的，挑选的新项目一定如果入门较为快的，短期内能够挣钱的。

第四条后边收益延续性，对于新项目来讲，能够了解成总流量的持续化。也就是说每日做一些简易的工作中，也会许多人来让你付钱。

依据上边的规范，石石得出的第二职业挣钱的项目是闲鱼卖货。

不用去积极的来获得流量，把握咸鱼的标准，运用服务平台的强烈推荐体制，就可以绵绵不绝的来总流量。商品挑选零成本费的就可以。有优点，也是缺点，针对新手而言，收益有一定的局限，选款和变大的难题。

下边石石给简易说一下咸鱼的标准和怎样挑选商品。

03

咸鱼标准及选款

人们要想卖东西，最先必须掌握咸鱼人群分成什么，那样才可以顺水推舟，挑选出合适的商品。

咸鱼客户的三大归类

1、常常网上购物人群在各种各样电子商务传统节日，营销活动，疯狂抢货的客户，因为欲望消费衍化了许多的二手物品，根据在咸鱼加血。即然许多人售卖，也是喜爱淘二手货品的。

2、操控性强的人群这种人群关键集中化于刚大学毕业将要报名参加工作中的学员和常常跳槽的人群等!因为定居自然环境并不是很平稳，每一次搬新家都是解决很多闲置不用和选购一些性价比高较为计算的闲置不用!

3、光大银行女士客户

因为女士针对买东西的热衷于广泛超过男士，更非常容易欲望消费，因此也占据咸鱼关键人群很大一部分。

掌握闲鱼平台的要是人群，那人们要想挑选的货品，还要合乎她们的要求，那样才可以做到更强的购率。

也因而演化出了不一样的游戏玩法，淘宝网改动详细地址一件代发，不用生产成本。游戏玩法尽管会落伍，可是要是在基础标准的基本上，认真科学研究还会发觉许多的游戏玩法。给大伙儿一个方位，虚拟商品还是非常好的。人们的实质是没有成本费，并非总是一件代发。

总流量及其实际操作的方法

咸鱼三个总流量的来源于：

发布之后每日放亮一下商品。

添加到有关的鱼塘。

根据闲鱼搜索商品，也就是说关键字来的总流量。

要想迅速的得到这种方式的总流量，那么你还要搞好，下边的一些方法设定。

账户设置：

申请注册的支付宝帐号，芝麻粉高毫无疑问是好的，还有一个标准几乎估算非常少许多人会谈及，那便是蚂蚁花呗，一样的标准下，有蚂蚁花呗的，得到曝出较为高，成交转化率最大。这儿说的支付宝钱包是没有负面信息纪录的支付宝帐号。

另外多申请注册好多个，还是有益处的，留之备用。

关键字和详细介绍创意文案的撰写

题目的篇幅规定是 30 个，那么你就把全部的关键字都给他们搞上。关键字不容易选，就要参照同行业。

创意文案非常简单详细介绍一下商品的优势，选购时间，应用多久等。记牢一点创意文案是以便提升付钱率，加上信赖感。不必以便付钱率写一些，空穴来风的物品。结果都是因小失大。

照片和价钱

照片都是以便让大量的客户掌握商品，一定要超清。一般全是带着 9 张照片。

价钱实际的规范无法说，参照同行业吧。价钱定的高些，前边讲的还要保证完美，服务项目搞好点，一个五星好评都是一个累积。

大部分就这种，没什么十分多的物品。闲鱼卖货的门坎点，接踵而来的，就是说市场竞争也会很大。可是，就算是新手，要是用心的做，一天一两百还是能保证的。

实际上零成本费，最合理安排时间的挣钱方法，还是他人的工作经验。不愿学习培训就把自身的逻辑思维开启。咸鱼不仅仅能够卖东西，可以引流方法。有没有什么能够，服务项目于新项目的，大伙儿都能够想一下。人们的目的地是挣钱也要学习培训到本领。

5518

“社交电商有什么优势，为什么能躺赚” 11日 "1.

我对各种各样胡扯失去兴趣爱好，我对各种各样自身不明白的物品失去兴趣爱好……以便搞好淘宝网，每日选款每日发布检测，每日选款每日发布检测，没有一天中断，我的念头是每日发布一个，每一年 365 个，没总流量的删除，许多人买的就留着，就是这样循环系统着，赚的够种活家就行，没办法和想干的人说如何做，由于她们坚持不懈二天不挣钱就舍弃了。草，沟通交流艰难

2.

不管在淘宝卖什么，我都是提前准备一个赠送品，提交订单五星好评就送，一个代替品，售出的物品不太好立刻正确引导客户接纳推存的代替品。也许是人人都贪，常有选择恐惧症？自打我用了这一招转换率平行线升高……

3.

如今是零晨 1 点 20 分。

不要问我如今为什么还没有睡，我仅仅不愿错过了一切一单，手机耳机一直挂在耳后，一有响声就睁开眼睛接待客人了

4.

我讲的淘宝网捡钱实际上是找瀚海小众词，连单都无需刷，必须刷销量那不叫小众瀚海，

就是说挂到看数据信息，检索回来的总流量非常精确，一般 10 个总流量就会出一单，所有人关心的点不一样，找品的立足点也不一样，它是沟通交流的实际意义。

5.

全部的商品都是以人的追求来看的，因此不清楚如何选款?如果你想处理随意一个难题的情况下来与我聊一聊，我也能对你说什么叫你最合适卖的品，对于品挑选出来适不宜淘宝网卖，另说。

6.

想不断挣钱，就关心这些能不断卖的，能持续更新卖的商品，想不断挣钱，就把重心点安心能不断产生盈利，可以不断裂变式的顾客上，不可以产生不断盈利的顾客耗费完人们就走，不可以不断卖的，不可以更新卖的商品我们一起赚一笔也就迅速消退了。目光放长久才可以走的更长远。

我为何弄信用卡年费?沒有对顾客回购的希望，我服务项目起來能带劲?

7.

他为何能不断挣钱?他每一次都能迅速寻找自身要做什么，并且每日都会搞总流量，就这 2 个点，其他啥都不干。

8.

他做社群经济躺赚并不是由于他有多勤奋，是他每日在找推广方式，随后写出姿势 123 来教下边的人，他下边的人比较多了总几个按他的方式取得成功的，他教的人取得成功也意味着他取得成功了。

9.

一个人看实例教程习惯，他会下意识的看看看，学习学，掏钱掏钱掏钱，随后离挣钱越走越远……

我还是钦佩明白了一点点随后敢想敢干的，自打他刚开始脚踏实地起來，就很难没把实例教程和基础理论当回事，由于他了解这些仅仅 参照，自身干出不来結果那自始至终是在胡扯，逗自身玩。

10.

为何我很喜欢开淘宝店的?由于开淘宝店一开始就得选商品，学商品的剖析表述，及其应对各种各样顾客的咨询做转换工作中，想着靠这一挣钱你做不必要的失效姿势是不好的。也就是说开淘宝店你能持续简单化自身的姿势。

做互联网圈就不一样了，茫然的人过多了，由于许多 人第一步并不是选自身要卖的商品，只是找各种各样很感兴趣的实例教程学习学，都不清楚自身做什么，怎么挣钱?这一是前提条件……

12.

人的确是要求刺激性才可以混好，但我更喜爱自动自发的，

许多 群如今就是这样，说新项目挺繁华，但放心，没好多个人去做的，绝大多数心理过程是许多人晒盈利图，我也做，没有人晒我也看一下，

不知?你悄悄挣钱的项目，会拿出去晒提升竞争对手吗?

一些人一刚开始傻傻的的会晒，渐渐地都不晒了。

除非是晒是想给你加以往，说带我啊，好，付钱进入车内吧…沒有利的谁做啊?

13.

同行业以便搞你，是什么招常有，因此不必听谁瞎比，合情合理的新项目，胆大做就可以了，

常常看有些人自身被同行业骂了，坏掉知名度了，因此四处装可怜，博自身粉絲的怜悯，

煞笔，

不对吗，或许是最强者装作出的软弱呢，傻子才被控制情绪，高手是运用心态让他人疯狂付钱，嘿嘿，我仿佛又学了一招

14.

闲聊框比宝贝详情的多元性稍大，因此有哪些尽可能别发宝贝详情，非常容易判刑违反规定，

15.

借势赌几率，是躺赚的基本，只靠自身，难去世了，

16.

想干某一新项目，茫然，由于没有参照的目标，参照的多了，自学成才，天天看高清实例教程，将会始终都不容易去做，

17.

将会你做工程碰到的全部难题，只能一个缘故，参照的出色同行业不足多，好啦，今日就说到这吧。

5515

“那些令网赚者疯狂的时代 你经历或不曾经历过的黄金时期”

年 12 日 “半个月前与网友讨论曾经的一些网赚时代，中国互联网发展近 20 年，网赚也经过许多值得大家回忆与讨论的时代，每一个时代都成就了批富翁，他们的背后有的是沧桑，有的是肮脏，网赚就是这样，本身就是一个毁誉参半的圈子。今天就为大家分享一下，在中国互联网发展的过程中，那些令网赚者疯狂的时代。

一、SP 时代

当然，有的其实是黑金时代，比如 SP。说到 SP，现在很多人已经不知道是什么意思，其实笔者也快搞忘了。但我不会忘记曾经在很多网站上的各种诱惑页面，点击进去后就让我们输入手机验证码，意思是输入之后你想看啥就能看啥，你懂的，结果当我们验证之后，发现是订阅了一些乱七八糟的服务，扣掉我们几十元的电话费。没错，这是一些老网赚者们经历过的 SP 时代，他们通过论坛、聊天室引流，一天吸金上万。随着后来网络安全与网络健康不断的完善，SP 在 06 年之后就逐渐消亡。

二、广告联盟时代

我曾经听老站长聊天说到，谷歌联盟刚进入中国时，随便弄个网站，然后大家互刷或者用软件刷，一个月几千美金轻松到手。差不多在 04 年的时候，站长一个词逐渐出现在人们的视野，他们为互联网创造着最基础的内容，而广告联盟是让站长们变现的最佳渠道，亲们还记得百度联盟推出时，成功邀请人个站长加入就得 50 元还是 100 元的奖励吗？当时的谷歌、百度、亚州交友联盟、特别是看到亚洲交友联盟时，老赚友们有没有一种恍若隔世的感觉。

在写这篇文章时，在落伍者上看到一位老站长分享自己玩阿里妈妈广告联盟的经历，以下是他的原话：

同时认识的人都开始大量的制作垃圾网站。来接阿里妈**广告。。审核很容易。。。我也跟着搞。。。我买了 50 个域名。。CN 的。。不用备案。。不用拍照。。提交就给过。。。大概这 50 个网站半个小时。。就点阿里妈妈，，能收入 500-700 的样子。。都是自己点。。我也不明白。。为什么自己点的也有钱。。然后在群里互相点。。每天就搞这个。。现在明白为什么阿里妈妈寿命不长。。最多的时候加到了 200 个域名。。那时候 1 元 1 个的 CN。。用的公司发服务器。。三、淘宝客时代

09 年是淘宝客风生水起的一年，淘宝客创造了很多神话，其中最令人称道的莫过于当年校内网的一片帖子——《淘宝皇冠店铺 100 强》，就这样一篇帖子，通过不断的转载，让写作者赚了 100 多万。于是各种产品的排行榜，淘宝相关类目关键词都在百度排名上打成一片红海，而这当中自然不泛一些大神通过淘宝客成就自己的百万甚至千万之路。

四、竞价时代

09 年，还在上大学的付不不接触了一段时间网赚，当中听到一些人谈竞价，却不知道是什么时间。结果在 11 年-12 年这两年，竞价火了，我有一个朋友操作竞价日收入一万。竞价时代催生了一批大师的出现，其中在风口浪尖最具争议的就是 80 楼的阿俊，在一次竞价培训之后，江湖上只剩下他的传说。

五、微商时代

14 年是微商元年，也是微商疯狂吸金的年份，你的朋友圈总会有那么几个人是做微商的。不过随着人们对微商本质的认识，在 15 年里，微商不再像 14 年那么疯狂，大浪淘沙始见真金，真正拥有好产品的微商越做越大，而那些打着微商的名言，却行传销之实的，都慢慢消亡。

六、传销时代

移动互联网的发展使得网络传销也长上翅膀飞了起来，15 年里，微商的疯狂逐渐降温，但各种理财币，各种金融互助却开始带你装逼带你飞，其中最火的莫过于百川理财币和 MMM 金融互助平台，除了这两个带头大哥之外，15 年网赚圈中的传销派，小弟数量之多，让人数之不尽。所以今年的网赚圈，基本上是一个传销圈。

当然，这这些时代中，也出现过其它比较有代表性的项目，像曾经的 SEO、国外网赚 lead、国外点击赚钱、充值软件、P2P 薅羊毛等，但都不及上面的这些耀眼。而亲爱的朋友们，你又经历过几个这样的网赚时代呢？

5504

“用心做的视频没流量，7 个优化技巧帮你多带来 10w+ 流量” 6

月 25 日 “许多地区早已消除了军事化管理，许多人也终止了在家工作，去企业新生报道了。

但是无论是在家工作还是在企业工作，今日都是让人开心的一天，由于今日星期五，又迈入了礼拜天~

礼拜天谁不愿窝在被子里整夜打游戏，刷抖音短视频呢，谈起视频，确实很奇妙，最喜欢哪些模样的视频就会让你推哪些模样的。

由于一些视频，人们见到封面图就不喜欢划走了，服务平台当然就不容易再让我们强烈推荐。

从这一点还可以看得出视频封面图的必要性，是大家见到的第一个地区，都是决策大家不需要再次看的关键要素。

在互联网技术上制作小视频的盆友有许多，今日就给大伙儿共享一下视频封面图的方法，协助大伙儿吸引住大量总流量。

1. 四点“不必”

1) 封面图不必包括广告词

尽管如今这一时代视频十分具备诱惑力，可是也要要靠引流方法才可以做到自身要想的目的地，许多人恨不能四处都留有自身的联系电话，用于做到引流方法的目的。

但是在哪儿留联系电话都能够，就是说千万别在封面图上，视频的封面图不必出现一切广告词的内容，大家原本就对广告词有一定的抵触心理状态。

不仅是播放视频的人，服务平台针对这种做法都是十分严厉打击的，因此封面图上不必有一切广告词的印痕，要将内容搞好，封面图搞好，靠视频品质去吸引住他人。

安安稳稳的去学习培训，那样即使你没留一切联系电话，也会许多人来约你的，压根不容易有一切困惑。

2)封面图不必可怕

在我国销售市场自然环境下，互联网技术针对可怕的事情还是非常抵触的。

例如，你拍摄了一个烤羊黑暗料理的视频，视频封面图用很聚集的“羊眼睛”做为封面图，那麽就会看起来很可怕。

这一视频终究就是说不成功的，由于非常少会许多人点一下看来，更有将会服务平台也不容易让你强烈推荐，就不容易得到总流量。

3)封面图不必与内容不相干

封面图与内容的关联性都是服务平台在强烈推荐的情况下所需调查的要素，有些人以便吸引住大家的眼珠，立即用网络热点照片做为封面图。

这类方式是千万不好的，由于服务平台会判断为不适当的写作个人行为，随后对你的视频降低强烈推荐。

你拍的视频是啥，还要挑选有关的照片做为封面图，那样封面图与视频内容的相关性挺大，服务平台审批也会迅速。

例如，你的拍摄视频的是车子详细介绍的内容，那麽封面图就挑选车的图片就就行了，更有益于强烈推荐量的提高。

4)封面图不必模糊不清

无论是视频也罢，文章内容也罢，你的封面照片都务必是清楚的，模糊不清的、清晰度低的照片不但对大家没有诱惑力，服务平台也会降低强烈推荐。

能够挑选自身视频中的一个界面，前提条件是视频是超清的，还可以在百度搜索上检索无著作权的高清图。

2.三点“能够”

1)封面图能够 有可比性

许多视频的封面图都是有可比性，那样看上去更为吸引住收看的人，有一种视觉冲击性的觉得，例如美妆护肤类的视频。

这一类的视频最常见的就是说比照方式的封面图，封面图的一半是妆前，一半是完妆，给人很震撼的比照。

例如下面的图这一化妆教程视频，是美妆达人暴雨的一个视频封面图。

2)封面图能够 震撼软肋

封面图可以从感情软肋来看，寻找一个视角来提升大家的共鸣点感，给人一种“这一情景我很了解”、或者“原先因为我亲身经历过这一”的觉得。

封面图能够是震撼大家的感情软肋，即能获得共鸣点，也可以激发大家的责任心。

3)封面图能够 展现长相

无论是颜值爆表，还是低长相，在内容写作的全球里，全是具有诱惑力的。

看一下抖音小视频里就了解，长得很漂亮的女孩非常容易就吸引住他人的眼光，也会随便得到许多关注和评价。

一些别的视频，没有真人版出境的那类，就没办法吸引住到他人，因此访问量就不容易很高，在互联网技术中，长相还是占挺大的份量的。

我的观点

文中共享了一些有关视频封面图怎样设置的方法，坚信许多视频拍摄的盆友都能够用获得。

在互联网技术上一切一个关键点常有将会变成你取得成功道上的绊脚石，因此不必放过我

一切一个关键点。

人们在互联网技术上获得盈利，关键靠的就是说总流量，如果你的封面图做的充足好的情况下，吸引住的总流量当然就会许多。

在做一切事的情况下，都是有一些方法，人们要学好运用这种方法来帮助得到大量的优点。

5501

“新人想当站长赚钱但没头绪 一些建站方向与赚钱经验送给你”

年 13 日 “建赚钱网站自己早已提及很数次了，到现在为止早已实操了 11 一个网站，有 8 个站早已实现提高效益了，早几日还卖了一个站，我做过多 新项目，唯有感觉建网站当网站站长挣钱是一件非常给力的事，这一彻底能够保持互联网赚钱，由于网址是 24 钟头线上的，等于你有着一个 24 钟头都会运营的自助式连锁便利店一样，而建一个站的成本费都是极低的，因此我提议没新项目做的初学者能够建一个站试一下，就算再不好，你做一年把网址卖出都不太可能赔本的。

也让我们团队 vip 会员视频录制了我的站群系统 2.0 实例教程，能够说彻底是根据 seo 总流量保持的互联网赚钱，将会许多 盆友也想建网站，但绝大多数人担心的是不清楚建哪些站好，因为我不用说这些看着你很感兴趣就建哪些站哪类套语了，人们建网站的目地就是说以便挣钱，目地很确立，许多 情况下你的兴趣爱好不一定合适网址转现的。下边我也给大伙儿共享三种我的方式怎样找建网站方位。

第一种方式，从友链找方位

这类方式合适这些想干某一行业，但又不清楚如何做该行业内容的人，找方位其实不是很难，我以前有一个作文网站就是说用的这类方式找内容找方位的，最先检索你要做的这一行业的关键字，一般排前边的网站权重许多 全是 4 或是 5 的，像这类权重值高的人们就不必去拷贝他的内容了，历经我检测要找一些权重值低的去拷贝她们站实际效果较为好，但如何寻找这种站呢，非常简单，根据网页搜索出的网址人们去他的友链去找，一般互链的全是有关制造行业的，人们最好是找权重值在 1 到 3 中间的去拷贝她们的站，不必只盯住一个站去拷贝，最少要找 5 个之上这种网址交叉式拷贝，之上全是自己实际操作的个人工作总结，我没做过哪些外部链接或是专业 seo 提升，我关键是做内容，把网址内容充得充足的多，百度收录也就多了，随后就会有排行了，但实际大伙儿实际操作得话还是要小结的，也并不是那类一股脑拷贝全都无论，或多或少还是有点儿方式必须大伙儿去科学研究的。

第二种方式，没有思绪立即从网站买卖服务平台找方位。

将会还一些盆友一点思绪也没有，连自身会哪些，有哪些个人爱好都分不清，那么就立即点，人们去网站交易平台找方位，例如 A5.鱼爪网，我一般是在鱼爪网找方位，鱼爪网能够售卖个人网页，售卖网站广告，售卖友链等，并且人们还能立即见到她们的网站地址，他人即然能保证售卖了，毫无疑问是做得较为好啦，像成功的人有结果的人学习培训没错的，拷贝他人的取得成功，不一定你能取得成功，但最少比自身蒙住要好，最少他人取得成功了就证实这条道路是可行的，因此就要找这种网做她们行业的内容，我一般是在网站广告交易频道去找，都能够看获得百度权重，百度收录状况的，也可以立即开启她们网址看的，假如没有思绪不清楚建哪些站好就那么去实际操作，一个一个的打开，看哪家对你的食欲就做哪种网址，自然最好是还是挑选网站权重 1 到 3 的网址做比较价格好。

第二种方式，立即找他人冲 vip 的网址做

这一网址有点儿意思，就是说网站站长买来许多 各个领域的 vipvip 会员，随后把会员共享给大伙儿用，我并非得用网站站长共享资源的 vipvip 会员，只是在想干什么网址能让他人冲

vip 会员，因此我也一个一个的去科学研究这种站，发觉有许多 全是能够做的，并且做的方式非常简易，也就是说拷贝她们的内容，随后 vip 会员价格对比她们底点，有一部 seo 总流量，也有一部分比较价格来的总流量，由于有的人感觉她们 vip 会员贵了，随后拷贝某一贴子题目发觉了一个网站，发觉我网址比她们划算，但物品都一样，因此就帮我付钱了，这种 vip 网址转现是最立即更快的。

实际上建网站当网站站长这一物品要是去干了，再如何也不太可能赔本的，最先买个云虚拟主机和网站域名就能够动工了，成本费极低，轻易做一年就算过得再差把域名空间钱赚回家全是很容易的，我以前也是 2 个没啥总流量的站，但一样还可以实现提高效益，那便是去鱼爪网挂友情链接买卖，由于没有什么总流量就卖几元一单都可以域名空间成本费赚回家也有多，最终把网址廉价卖出尽管赚得很少但不太可能会赔本的，这类是最坏的状况了，好的状况一个网站一天好几百的互联网赚钱是最普遍的事儿。因此我提议没新项目做的盆友能够从建设网站当网站站长学起，自然人们也一定要做靠谱网址，只能靠谱才可以长期，绝大多数网址全是时间越长排行就越好的。

5498

“站在上游，你才能赚钱，月入 10W 的赚钱方法” 2 日

"近期，总许多人每天跟我说抖音短视频如何做

也有些人，我启用了抖音短视频橱窗展示，要怎么才能赚钱？

这种难题，我大部分也没有回应。

要不就是说回应：当你并不是高手，并不是带货大神，不可以不断输出有使用价值的原创内容，我本人不提议如今去实际操作抖音短视频，由于你将会一分钱都赚不上。

只不过是自己人微言轻，没有人信，也有人想掏钱要我付钱学习培训。上年的确出现了一波机遇，因为我没戴过一些人，实际操作的人都赚了一笔，而伴随着收益期的完毕，也大部分赚不上了。由于如果你不可以延续性键入有使用价值的原创内容时，那挣钱就与你何干的。

也许有些人靠运送，你都能想起，他人意想不到吗？服务平台意想不到吗？

你的骄傲自大在服务平台的大优化算法眼前一文不值，而仍然还是有成千上万新手新手不惧前途，毫不动摇的冲过去。

人嘛，不拼一把，如何判断自身能否成呢？

这话是对的，但对的前提条件是要挑选对的方位，明知道前边是悬崖峭壁万丈，还怕死的跳下来，这应当不叫拼吧？

好啦，说一下今日的新项目。

自然都是跟抖音短视频有关的。

许多人想干抖音短视频，可是又不容易直播间，仅仅惦记着运送点视频，一天到晚什么事不干，就靠发好多个视频发家致富。

相信那样的人还许多，毫无疑问有许多人有那样的念头。

因此呢，卖视频嘛，卖给这种想着靠发好多个视频就能挣钱的人，就能赚了钱。

不吹牛皮，人们用数据信息讲话

这销售量，是否很厉害。

轻轻松松月薪十多万。

就是说卖视频模板。

因此说，那群发消息视频的人能否挣钱不太好说，可是他人卖视频的是毫无疑问赚了钱。你情我愿嘛。

到这儿坚信聪明点的人应当都搞清楚今日文章内容的关键呢。

那便是卖视频挣钱。

三步曲嘛，

第一步，花 9.9 买资源

第二步，多服务平台售卖

第三步，要钱。

soeasy

如今抖音短视频服务平台还是挺火的，想着靠这一服务平台挣钱的人那就是非常多。

赚那帮八匹马都拉不回家的人的钱，自然也就简易了。

再聊，9.9 又便宜，买不上吃大亏，买不上后悔莫及。

干就完了。

当然，当你感觉如今抖音短视频靠运送还能做，又找不着可靠的视频，那能够自身去花 9.9 买些素材图片自身实际操作一下，万一变成呢？

能否挣钱，总要去试了才了解。

今日却说到这儿吧，能够自身运送视频做抖音短视频，还可以卖视频挣钱。

如何挑选，自身决策。

5495

“告诉你 10 个互联网赚钱项目，做好一个几年吃喝不愁”

26 日 "互联网赚钱项目有很多，今天我给大家分享几个项目：

01 / 卖视频网站 vip 会员

大家都知道爱奇艺或者 PPTV 等门户视频网站，也一定知道这些网站有会员服务，会员服务的年费一般在在百元左右。而部分人开通 VIP 后选择倒手再次出售这个 VIP 资格，价格在几元到几十元不等。

我曾看过一个博主的博客，上面公布了一些视频VIP 会员账户，这些账户大多是免费的。我想他靠这个方法肯定已经赚了不少钱了。

02 / 支付宝赚钱

支付宝有一个依靠收取经费赚钱的群功能，我们就可以利用这个群来赚取外快。支付宝收取经费的群组和 QQ 群、微信群差不多，区别在于进群必须要付费才能进。

利用这个功能，已经有不少人靠收取经费日入上千甚至上万了，这个方法总体来说还是不错的，只要你的项目够好，还是相当的赚钱的。

03 / 写稿赚钱

这个方法就比较适合文笔较好的小伙伴了。如果你能写长篇小说，就可以在文学网站上注册，成为签约作者，然后码字赚钱。同样也可以做自媒体，在自媒体上写文章收取广告收益。

04 / 卖软件赚钱

几年前曾兴起过 QQ 群发、邮件群发以及一些营销软件的风潮。当时我有一个朋友也曾代理过营销软件网站，通过倒卖营销软件获取收益。

基于现在微信营销的快速发展，微信群发软件也成为一款大火的软件，很多淘宝店铺就是靠着这款产品轻松赚取大量利润。

05 / 游戏试玩

有很多游戏制作商为了宣传，会举行一些线上活动如：等级奖励，到达某些级别后返赠现金红包。这个互联网赚项目的佣金相对较高，但同时难度也较高。

06 / 百度经验

指的是通过写经验来赚钱。有人阅读到你的经验，你就可以赚钱，一般一千次访问量大概有 4、5 块钱左右。这个项目的操作方法比较简单，只需将我们平时知道的一些经验写下来帮助别人，不过要说能赚多少钱，那就得看你的经验值了。

07 / 手机锁屏

这个也是可以赚钱的，虽然赚的较少，但利用 wifi 下载 app 和点击广告每月随便赚个几百还是没什么问题的。如果是没有 wifi 的小伙伴那么建议你不要再从事这个项目了，流量费耗不起不太划算。

08 / 建站赚钱

如果你会网站建设，可以给别人做网站挣钱。网站建设其实并没有想象的那么难，可以在网上自学，像个人网站，企业网站，商城网站等做一个就可以挣好几百元。

建站的操作方法需要大家自行学习，学会也不算难，想要赚钱的可以尝试学习。

09 / 淘宝刷钻

淘宝刷钻也叫淘宝刷信誉、刷单，相信大家应该都有听过。正规的刷单，刷上一单的收入一般在几块到几十块不等。

10 / 资源整合

互联网上处处是商机，没有资源没有产品就没办法了吗?比如你擅长网络营销而没有产品，而别人有产品却不懂营销，那你们就可以合作，你来负责营销，他来提供产品。只要有一颗积极向上的心，互联网上的赚钱项目其实有很多，只是在等待你的挖掘。

5492

“cps 模式网赚之 APP 推广，运作好可实现日进斗金” 21 日

“如今互联网已是个人辐射全网的时代，利用各大自媒体平台营造出一批又一批的素人网红，带来大量经济行为。像 papi 酱、李佳琪、薇娅头部玩家那是数不胜数。

今天这个 cps 模式也是一样，如今从事门槛低廉，市场处于教化阶段，可是同样多的是观望徘徊的人，不屑一顾的自以为是，认为是这不就是传销、骗局、低人一等的玩意毫无意义可言。

可是先知先觉的人早已闷声发大财，有些团队 cps 模式做的好，每个月轻轻松松赚到你意想不到的财富。而很多还守着月薪几千上万的人依然在自命不凡的上着班，吹着牛，过着一成不变的生活，晚上想出路，白天走原路，请问那有用吗?

这里我们不是在嘲讽这些人，很多人就是这样的，我们公益分享很多文章，发出后，加我们客服的人多的是这样自命不凡的人，动不动就要求我们给他项目，带他赚钱。就反复老板给下属下达任务，你一定得给我，不然呢?

哪怕我们客服告诉他方法后依然嫌这嫌那，请问这样的人如何能成功，只能在梦中!

现如今想做成一件事，没有努力和勤奋那是不可能成，比我们优秀的人多了去了，有几个可以成功。媒体报道的肯定是成功的，失败的报道干什么?传播负能量么!

现如今 cps 模式的网站、平台特别多，无论是哪一种，只要是适合你自己的，记住了是适合你自己，不是你想做哪个就可以做哪个!

比如你有一定的才能，会吹拉弹唱，十八般武艺样样精通，那么恭喜你，你在现实中必定也是一个有一定知名度的人，这样的人做 cps 模式，那是简单的不能在简单，会常人所不会，那就是你的优势，只需要在对应平台展示你的才艺，通过影响更多人，与合适的平台合作，那么财富是唾手可得。

可是如果你这也不会，那也不会，相对来说只会艰难一点，但是你只要通过一个途径不断

去努力，同样会得到对应的回报。人家郭靖不也是蠢萌的无可救药，后面同样成为一代大侠，都是努力+勤奋的结果！

针对这也不会，那也不会的人，适合你的就是地推。地推做的好，同样是会如鱼得水。

目前主流的 cps 模式主要集中在电商领域，没有办法，因为电商太直接，太见效了，别的领域没有一个可以与之对抗，除非黑产！

而电商领域的 cps 模式下，又有一手和二手之分。建议个人新手从二手开始，一手那是一条不归路。

之前我们也推荐过“好省”这个 CPS 模式的 APP，像类似的还有不少，我们选这个那是因为这个平台是经过我们团队考核和时间验证的。这个平台的邀请制可以更好的锁定客户，一次绑定终身受用的机制，自开发至今一直如此，不怕你辛辛苦苦推广的转眼别人挖走，这个在这个 APP 中是不存在的！

当然还有跑路问题，正所谓天不怕地不怕，就怕平台要跑路。这个风险当年的“淘客精灵”就是最好的例子。这个平台稳定性同样随着几轮融资后，目前稳定性尚可，无需担心！

最后就是如何运作推广，在推广中，有很多人可能早就被媒体信息流轰炸过无数次，可是依然稳如磐石，毫无动作，是毫无兴趣也好，还是不得其法也好，现在从事依然不算晚，相信只需要你通过努力几个月，用心去运营，后续每个月收入几千上万那是大有可能的事情。

低门槛的事情赶紧给自己去尝试一次，也许这个就是你以后日子中最为引以为傲的决定！

5490

“越是有能力的人，越要激发他的内在动力”

20 日

"传统的

管理思维已经越来越难以应对个体的强大，随着生存条件的改善，年轻员工已经摆脱了对企业的长期依附，企业却可能转而要长期依附于关键员工。这将是一个最根本的内在机理改变。这使从上个世纪发展而来的恐龙企业，面临了最为严峻的管理危机。约束式管理已经越来越让位于对内驱力的管理，内驱力管理可能是危机重重的传统管理的一线曙光，也是自我管理的基石。无论什么样的管理都抵不上一句“我愿意！”让员工愿意是让员工自觉的基础，也是内驱力管理的终极目标！

个体越强大，越需要信仰支撑！因为我相信，所以我愿意！

坚信我们的使命，坚信我们的价值主张，是凝聚人心的关键途径！只有相信，才能追随，才能形成强大的自我愿力！价值理念管理将是传统管理中最有可能被发扬光大，最有可能脱胎换骨的管理方式。越是强个体时代，价值理念管理将会越有用武之地。

“你们的想法与我一样！你们的工作就是我想干的！”这就是价值理念管理的最终结果。但我们最缺乏的是对价值理念管理手段的深刻认知。管理者必须用行动进行价值理念的说明，必须是在干的过程中，让所有人理解、认可企业的价值主张。只有我们这样干才会成功，才会自然而然的生成这样的价值理念。而这个价值理念也会自然而然引导我们采取这样的行动！只有行动才能产生真正的价值理念，也只有行动产生的价值理念才能指导行动！任何一个公司的发展，本质就是用行动不断构筑价值理念的过程，同时也是用价值理念指导行动实践的过程。这是自我管理的根本驱动力之一，也是自我管理的发源地，“我相信，所以我愿意！”

因为客户满意了，所以我们会一直这样干！因为客户不满意，所以我们就不能这样干！

客户满意度是指挥每一个人采取行动的关键信号。我们可能会命令不动一个人，我们也可能怎么也激励不动一个人，但是客户的一个电话就可以调动每一个人，即便这个人是一个无赖，他也会马上采取行动。即便没有钱，但客户满意了，这个行动也可能被完美的执行到底！

自我管理的核心基础是客户满意度。在 24 小时，360 度、720 度的全天候、全景工作过程

中，每一分、每一秒保持高度的热情，持续的努力，任何物质激励都是做不到的，都会在一段时间之后彻底消失。只有客户满意度才能持久到让每一个人、每一天、每一秒干到底!这已经被实践反复证明。

所有的自我管理最重要的是实时激励、实时反馈，这一点任何传统管理手段都不可能做到。只有客户满意度才会形成实时的闭环反馈，才会不断刺激所有人改进工作，并使所有的工作环节趋于合理!网红的成功充分的说明了这一点，与其说是网红带动了客户，不如说是客户带动了网红，在互联网新型工具的支持下，客户的满意与实时反馈激励了网红的自我成长、自我管理，打赏、送花、聊天，客户是网红的实时激励者，更是他的实时管理者，他们的劳动意愿、劳动强度、劳动效率让所有传统管理望尘莫及。由此可见，客户满意度是自我驱动力的最关键引擎。

只有自己努力挣到的钱，下次才会努力的干下去!

不是给了钱，他就会努力，这是一个巨大的误区。如果这个钱给的没有任何理由，对方只要躺在那里也可以挣到这个钱，只能让这个人变成无赖，给的越多越会变成更大的无赖!这也就是为什么很多企业待遇很好，但每个人却都疲疲沓沓，事情办得一塌糊涂的原因之一。

如果这个钱非常容易的挣到，与自己的努力关系不大，那么带来的结果就是尽可能的少干甚至不干!莫名其妙挣到的钱，不会有激励效果!这只能使其产生不劳而获的喜悦，并不能产生自我肯定，自我信心，自我激励的作用。如果非要说激励的话，也只会激励他贪得无厌，投机取巧的本性。

钱必须通过自己的努力才能挣到，才有巨大动力。只有通过自己努力得到的钱，才能产生正向回馈，才能激发最原始的动力。这个道理听起来简单，运作起来是非常难以把握的。你要保证我们的关键工作方向是正确的，所有人顺着这个方向努力了就会挣到钱，挣到钱了就会强化这个方向的工作，循环往复，最终形成自我激励!今天我在这个方向努力了，挣了 10 万，明天我再努力一下就可以挣到 20 万，所以我就会每天坚持在这个方向干下去。

我们经常出现的问题是，在我们坚持的方向上，大家做了很多工作，但却没有效果，没有挣到钱，因此无法形成正向反馈，所以大家拒绝继续执行，甚至消极怠工!金钱的激励必须与正确的行动方向在一起，才能形成自我激励。

三大内驱力是最重要的管理内容，这个人为什么努力工作，不是给钱那么简单!不给钱不见得干得不好，给了钱未必干得好。三大内驱力缺一个都会造成自我管理的失败。没有价值理念管理就会缺乏持久的动力，缺乏坚毅的勇气以及奉献精神。没有客户满意度管理就会缺乏正确的、自发的、自发的方向，就会掉入自生自灭的漩涡!没有物质激励就没有持续改变的基础，就不能支撑所有的关键行为!总之，内驱力管理将是最前沿的管理内容!

5484

“快手引 WZ 粉 3 招克敌制胜，方法在这里” 8 日 “当今社会， 互联网成为

一种信息传递的载体，我们刚刚接触到网络时，无外乎只是文字形式出现，到后来文字照片形式，但是从几百到 1000 多文字对于阅读障碍懒惰的人极为不方便。

直到几年前智能手机的出现，才能让每个人通过录像。记录到精彩瞬间。

短视频的出现应该在 17 年 份，笔者在朋友圈看到火山小视频(别人分享 app)才知道短视频时代真的来临了。只要 15 秒钟就能把拍摄者的中心意思展现出来。后来今日头条百度也纷纷出现文字、短视频这种综合模式。

现在短视频已经占领了网站大部分流量，做微商的朋友不得不转型做自己的个人 ip,通过引流到自己的微信上。获得商品成交。

快手 14 年前就出现。现在日活跃人数在两亿左右，作为短视频行业的老大。此时现在快手的

人布局各种业务。其中有一种业务叫快手男女粉，这种业务可以成为新的一种变现模式。

一、上粉接单这种人长期出售快手男女粉，还涉及交友粉，wz粉。通过卖粉给别人获得收入。这种交易通过卖粉业务赢得市场上的欢迎，不想自己做视频人。他们不用养号拍摄。没有时间去，就直接花钱买粉丝。或者找做这项业务的人每一个粉丝多少钱来进行交易。

有的团队研究出上热门的技术，这也是教给学员通过视频上热门来赢得粉丝。下面我分享一下上热门技术，他们技术中的一部分截取资料。

项目准备:需要下载快手，抖音，火山小视频。

二、学会操作我们去火山小视频里准备一些美女视频进行搬运，下载素材。也可以去微视。通常美女视频快手推荐的少。火山和抖音推荐的比较多。

点开视频，这是我在火山小视频里找到的这个点赞很多的视频。找到第三个分享的按钮。点一下就会出来视频链接，点击复制链接。

快手引 wz 粉 3 招克敌制胜，方法在这里 小视频 流量 经验心得 第 1 张手机需要下载一个水印宝去水印软件。把刚才我们提取的复制链接粘贴。就可以免费去水印。每天可以有两次机会还可以处理皮皮虾，秒拍等小视频。

快手引 wz 粉 3 招克敌制胜，方法在这里 小视频 流量 经验心得 第2 张还可以下载分享按钮。就可以把视频保存在手机里。需要下载一个乐秀视频编辑器。

快手引 wz 粉 3 招克敌制胜，方法在这里 小视频 流量 经验心得 第 3 张点击编辑点击片段编辑，然后把他视频调到零秒，点击缩放。

快手引 wz 粉 3 招克敌制胜，方法在这里 小视频 流量 经验心得 第 4 张手动调节放大。就可以去水印。

三、关于搬运我们刚才把视频去水印进行处理之后，接下来最重要的一步就是视频剪辑。我们都知道，如果一个视频一共 38 秒。如果一秒不差的全传上去。就会被官方检测的到就会被封号。所以我们还要用到。掐头去尾的方式进行处理。

如果 38 秒可以把前面部分删掉三到四秒，结束时删掉两秒，可用到的 app 有 inshort。这种强大的功能。对了，如果是一个跳舞的视频，原来是左手在上方可通过乐秀进行转场，可避免官方检测的到。

四、发布视频在发布之前注册一个快手号。你注册两个号，需要把手机弄成飞行模式，再打开手机流量。再切换另一个号。记住一定是手机自带流量。首先不管发布的哪个平台我们都需要先养号。连续养七天。每个视频都必须保证完播率。

在点赞评论。每天大概看 30 分钟左右。一定要关注同领域的。如果你是做服装行业的，需要关注做服装行业的账号。点开同城进入到同城的直播间，每天大概活跃 30 分钟。买几元钱的小礼物，按正常的用户去操作给主播送些小礼物。

在这七天不要发任何视频。因为新用户的权重比较低，先养权重再通过快手抖音男粉，标题可以这样发，听说快手可以找男朋友。这样发的目的是要引起开视频的人点击欲望，如 wz 粉就关注兼职创业进行布局也很不错。

总结:每天发布 40 个到 50 个视频，最好在早上 7 点到 10 点发，晚上 18 点到 23 电发，因为早上发视频的人很少，很容易上热门，晚上发的好处是在线活跃人数比较多。

记住一定是要画面清晰的视频。如果播放高达 1000 以上，可以买快手头条发现页，这样很容易让大家看到。

以上，这是笔者做视频的一些心得，如果还有一些好的方法可以分享出来。

“闲鱼赚钱法：手把手教你如何通过闲鱼吸粉引流赚钱两把抓”

年 30 日 “闲鱼是非常好的一个项目，并不是说闲鱼非常地暴利，而是因为闲鱼项目很靠谱，小白容易上手去赚钱。

互联网上的项目很多，但并不是什么样的钱你都能赚到，对于小白来说，能选择的方向其实是比较狭窄的。

这就像是奥运会有很多的竞赛项目，标萌萌萌、铅球、跑步、跳水。

叫一个完全没有运动基础的人去跳水，可能吗，只能闹一个人仰马翻，除非有专业教练指导，也得一步一步慢慢学起。

要赚到高层次的钱，必须先把低层次项目的赚钱逻辑跑通。

跑通一个层次的赚钱逻辑，就可以去接触更高层次的项目，在互联网的成长不过如此。

当然还是有很多人希望找到什么冷门高端的项目一步登天，但这种机会是很渺茫的。

其实说一个项目低层次，只是说它简单、容易理解，容易上手，并不是说做这个项目的就层次低。

什么项目本质上都是一样的，都有一套赚钱逻辑，不管小项目还是大项目，把赚钱逻辑搞通了，就是一种成长。

闲言少叙，来讲讲闲鱼怎么赚钱。

闲鱼怎么赚钱

我们来看看闲鱼赚钱的逻辑，第一步看闲鱼二手究竟有多活跃。

闲鱼 app 上的业务，主要是以二手商品为主，大家知道二手商品有一个好处，就是难以比价。二手的商品是无法客观估价的，这也就导致了闲鱼上的用户，喜欢自行去估价。

比如这样的一款产品，闲鱼上卖 55 元，而且还蛮多人想要的。

拼多多 39.9 就可以买到，再加下单优惠和其他折扣，三十几块就可以搞定了。

类似这样的产品，在闲鱼上估计有个几十万款吧，用心淘一淘，有的产品差价空间甚至好几千，卖出一单就是几千的净利润。

闲鱼上的用户在心理上有一种淘金的乐趣，不知道大家没有用在线下逛过二手市场，对于有的用户来说，逛二手市场有点像钓鱼。

有时看到一个特别便宜的东西，那感觉比买到新东西还高兴。

不是因为花不了几个钱，而是心理上觉得值，没有花冤枉钱。

蜘蛛火以前开饭店的时候，很多设备都是买二手的，这些设备都是我请的阿姨带我去买的，本地的阿姨很神奇，总是能给你淘个特别便宜的东西来用。

我本来想买个 300 的微波炉，阿姨 50 块就给我搞定了，我想买个 500 的洗衣机，阿姨又 110 块帮我买到了。

虽然成色旧了点，用起来却也没区别，开店用钱的地方多，人工、房租加材料费都是大头支出，平时自然是能省则省了。

在闲鱼买东西的用户也一样，很多时候想买个新物件，买个全新的可能就是大几千的支出，还不如在闲鱼买，省下来的钱就当赚了。

对闲鱼上的卖家来说，其实就是和买家博心理。

假设东西本身值 50 元，卖家报价 100 元，买家砍到 80 元，最后成交，买家认为自己赚了，卖

家是真赚了，周瑜打黄盖各得其乐。

闲鱼赚钱的第二个因素则是，卖东西的门槛很低，管理相对松很多，很多产品在淘宝根本买不到，但是可以在闲鱼上买到。

毕竟闲鱼既不用交保证金，产品的上架也很简单，自己拍摄一下就可以上架了。

所以闲鱼上的产品五花八门，这也就造就了闲鱼 app 的活跃，打开闲鱼 app 翻一翻，就能发现很多奇奇怪怪的小玩意儿，一看上去好像还很便宜，很多人就开开心心地买了。

问题来了，想赚钱能卖点什么呢？

闲鱼倒卖什么赚钱

看了上面的文章，大家可能以为要在闲鱼上卖二手物品，其实也不是，在闲鱼上最主流的赚钱方式，反而是倒卖全新产品。

这里就要说到一点了，信息差。

信息差是买东西时最常见的现象，比如我现在想买一双球鞋，我知道去美国买是最便宜的，但是我不去，因为太远了，一路上的成本都够我卖十几双球鞋了。

线上卖东西其实也是要成本的，主要就是时间成本。

同样的一个东西，如果我在闲鱼上看到只卖 50 块，可能我当场就下单了。

虽然我知道网上一定还能买到更便宜的，但是需要我花时间去找，如果我花了几个小时去找，最后只省了二十块钱，那就太浪费我的时间了。

有意思的事就来了，闲鱼卖家赚的就是这 20 块钱。

换一种说法就是，你多付给闲鱼买家的 20 块，是为了买自己的时间。

这个时间能足够你去做点别的赚 50 块，这就够了，你也懒得搞明白闲鱼卖家到底赚了你了多少了。

买家没有时间去最便宜的东西，作为闲鱼卖家来说，我们是有时间的，只要找到一个有价差的产品，我们就能赚很多的钱。

换句话说，买家花 2 个小时去找，只能省 20 块，我们花 2 个小时去找，却可能可以赚几千几万。

这里就回到前面所说的，在闲鱼倒卖什么最赚钱，其实很多东西都可以倒卖，只要我们知道去哪里找产品即可。

比如说，良心拼多多，打开这个应用，借助各种优惠、折扣，去找到一些细分类目的产品，足够我们在闲鱼上混得滋润得很。

怎么找到利润高的细分类目，这里蜘蛛火可以讲一种切实可行的方案，多刷闲鱼，多关注闲鱼大卖家，就是那些在闲鱼上卖了几千件货的。

这些都是职业卖家，他们能倒卖这么多，就说明了这个产品一定有利润空间，所以他们不断在闲鱼倒卖全新宝贝赚钱。

运营闲鱼账号

找到一款有价差的产品，只是第一步，重头戏在后面，怎么样把你这个产品卖得更多，越卖越多。

这个就看你是如何去运营闲鱼账号的了，运营包含多个维度，比如发布产品就是一个维度。

有的人发布的产品，一看就很 low，不是因为产品本身 low，而是因为拍摄的宝贝图很 low，撰写的宝贝介绍很 low，比如这样的两款产品。

你觉得用户会买哪个，大概率会买文案介绍清晰的这个。

很多人写宝贝标题的时候，随便写的，这样就浪费了产品曝光的机会。

想要获取更大的流量，一定要懂得如何撰写宝贝标题。

发布产品的时候，要合理的去布局宝贝的标题，标题要尽量选择流量大、竞争小的关键词进行组合，这样就能获得更多的流量。

做闲鱼要赚更多钱，包含了多个维度，也有很多的细节。关于闲鱼怎么运营，是一个比较庞大的话题，这里就不展开来讲了，有兴趣的，也可以参加我们的闲鱼项目学习。

如果你一直在网上找项目，但是没有找到一个好项目，那么可以从闲鱼开始入手，闲鱼项目很踏实，并不是一来就说，能够让你日赚几千，但是慢慢地去做，日赚几百还是没问题的。一个小白入手网赚，怎么可能运气那么好，一来就碰上一个日赚几千的好项目。

很多在网络上混了好多年的，做了 N 个项目的，都没几个能找到这种项目的。

不要博自己的运气，在网上做项目，先从小项目踏实地开始做起，其实是一个更好的选择。

如果一开始就想找一个十分暴利的项目，这种冲动的想法往往会让你栽在坑里。

有了收入才是王道，有了收入，才有未来的规划可谈，否则一切都是纸上谈兵。

扩展思维

如果想做项目赚更多钱，有两种方法，就拿闲鱼来举例子：

第一种是精研这个项目，有的人一天赚个几十百来块，就满足了。

其实同样大家都是玩闲鱼，有的人也是一个人玩，一个月可能却收入好几万，这中间的差距，就看你花了多少时间去钻研。

往大了说，任何一个项目，如果钻透了，都是可以发财的，不要有了一点小收入就沾沾自喜，就懒下来了，还有很多的同行比你更努力，赚的比你更多。

第二种是把这个项目做稳了，扩展去玩其他的项目，手里有几个赚钱的项目，做什么事都不慌。比如前段时间疫情比较严重，有的人闲鱼开单了，但是难以发货；但是如果平时手上还玩着几个其他的项目呢，那也不是事了。

不过话说回来，任何时候都是把一个项目钻透了最赚钱，一个项目做好了，家里有余粮，外面有什么风吹草动也无妨，等风头过去了，照样出来赚钱就是了。

关于闲鱼赚钱项目的一些分享，就说这么多，大家可以下载个闲鱼 app，自己操作了解一下，除了靠闲鱼赚钱，靠闲鱼引流粉丝也是常见的玩法之一，等待大家去探索。

5452

“车载音乐项目的升级玩法 无脑搬运坚持 15 天轻松年入 30 万+”

5 日

“前两天发布了一篇通过跨平台信息差，搬运汽车 U 盘，很快月入三十万的文章，有很多人加过来，说这个人脑瓜子真是灵活，能够想到如此精细的赚钱方法。

实际上，正是这个道理。很多细分领域的产品，都能通过信息差的方式，无脑搬运做到做到月入上万。

而且当你看的越多，执行的越到位，越能成为这个领域的王者。

因此，再来揭秘下优盘更加暴力的玩法。

一、首先先普及下，我们做 U 盘产品，要想赚钱，最需要满足什么？

对于这类产品，实际上就是将虚拟的音乐资源，装入了有形的产品之中，类似虚拟项目的玩法。第一量大好用，第二跨平台搬运。

比如说，类似的一款老音乐 U 盘产品，在某宝上售价 38，在闲鱼上售价 16。

类似的产品，面对的需求人群是一样的。

但价格有所差异的原因，就在于跨平台的信息差的问题。

比如说，很多人用习惯了淘宝，不知道有闲鱼这个平台。经常去闲鱼的人，又不一定会去淘宝看看。

于是就形成了对信息的认知差。

在当下，任何一个小的信息，都可能带来暴力的市场。

如果同样的产品，换到其他平台又会也这样？

二、我们知道，但凡是热门的产品，每个平台肯定都有人去细耕耘。

比如抖音，做此类词截流的视频号也的非常多。

但无论是消费者，还是平台本身，如果一上来就展现产品，变现效果会非常差。

而且，若是相同的产品来来**得发，会被视为过分营销。

用户会看厌倦，平台也容易限流。

但我们现在换个思路，将产品的音乐效果，直接展现出来，曝光率一下就上来了。

比如这个专门做老歌曲视频号的，光是将各大明星演唱老歌曲的片段剪辑下来、上传上去。

仅仅 501 个视频就得到 180 万粉丝，可以说这做法是非常暴力的。

而且，我看它还专门做了个直播间，每天在直播间里播放自己的老音乐，看的人非常多。

就像这样，拍电脑桌面，不点播，随意打赏，随机播放。

巅峰的时候，有五千人同时在观看，效果确实非常好。

我自己也去听了下，这些经典的老歌，确实好听。尤其多数人一起看时，容易上瘾，就不想离开了。

因为很多人就喜好这一口，对老歌曲有怀旧情结。所以这类将产品表达成服务的效果，非常好。

三、那做到这里，有人会问，他有这么多的粉丝，如何变现呢？

方法就很简单了，直接在公告栏留联系方式，导流进微信卖汽车 U 盘。

这也容易理解，你很难在公域直接成交客户，导流到自己的私域流量池，能够多方面的触达，比如说用朋友圈或社交群。

有了视频的过滤，加过去的粉丝，都是非常精准有购买意向的。

我也去加了下他，发现人家做转化也有一套门道。、

就像这样，你要是还有顾虑，可以直接在某宝店上下单，链接发给你。

因为某宝，有比较成熟的无理由退货的机制，这又会大大的提高成交率。

一款老歌曲优盘，他卖 89 元，月销量 400 多，那么收入将近 3.6 万。

注意，这还只是月销量而已。

而他的成本，按照文章开头 30 元一款来算，那么单款利润至少在一半以上，月收入一两万，是非常轻松的事情。

所以说，这就是此类项目，就是通过跨平台产生的信息差赚钱。

选择一个大流量的平台，不断上传产品产生曝光，最后导流到私域平台转化，月入上万很容易。

5443

“老掉牙的招聘骗局背后套路 这些赚钱方法我们可以纳为己用”

年 11 日 “以前分享项目和套路的时候，总是有人喜欢说，这早就是老掉牙的东西了。孰不知，老掉牙的东西之所以可以留存下来就是因为他们有效。

那么今天我就来给大家分享一个存在了好多年的套路，一些招聘骗局背后的赚钱思路：

一、老掉牙的赚钱方法

想要快速赚钱，无非两种方法：

要么提高引流效率，精准引流适合变现的人群，例如 se 粉；

而另一种方法则是提高转化效率，从这一点上来说我们可以选择提高客单价或者提高销售量。

而上面我们说到的招聘骗局实际上就是用高客单价和一定的引流来完成的变现。下面我们来具体分析一下他在各个环节是怎么操作的。

1、广告信息流

当我们在百度上搜索“游戏建模”这类关键词时，就意味着我们接触到了这个骗局的开始。这些在对应关键词下排名最高的，往往都会带着“广告”这个标签，这实际上就是 SEM 的工作。即通过花钱的方式获得更高的流量和曝光量。

在百度推广中，这样的 SEM 排名广告是给钱就能上的。假设我们是出售减肥产品的，那么我们就可以购买减肥这个关键词下的排名，这样就能让我们的产品网站获得更高的曝光量。因为网站是我们自己的，无论在里面留微信还是 QQ 都没人能够限制你。

并且，如果你是做地方产品的，那么最好的方式也是使用百度推广，因为这些关键词搜索结果可以根据你的要求，来显示在指定地区的。所以对于这类招聘骗局来说，这就是最好的广告引流方法。

同样的，在这些招聘网站上也存在一些认证标签，有了认证标签的公司在相应的招聘关键词中也能获得更高的排名。对于用户来说，有标签的公司自然会给予更多的信任，再加上优厚的工资与待遇，就很容易产生心动。

2、销量与客单价

再来就是这个骗局之中很关键的一点，那就是在销量和客单价之中的权衡。

很多人说卖产品难，既不好卖又利润低，这就是你没有把握好其中的平衡点。10 元钱的商品，我们是很难把利润赚到 10 元的。但 100 元的商品则很容易获得成倍的利润收入。

假设这个骗局中的培训费用仅有 3000 元，那么为了达到 30000 元的利润收入，公司则需要成功忽悠到 10 个人才行。这就必须要加大人事和广告成本上的投入，无论从哪方面来看都是费力不讨好的。

但换个角度来思考，你是忽悠 1 个人支付 30000 元简单，还是忽悠 10 个人支付 3000 元简单，这样思路就很明确了。

所以在出售产品的时候，我们可以尝试提高客单价来获得更高的收入。当然前提是产品自身质量过硬的情况下。例如视频网站会员这种商品，由于本来就存有量大价格也低，所以是不适合用这种方式来操作的。

往往一些服装、保健品之类的商品，是最适合用高客单价来平衡销量上的不足。

3、门面工作

在门面上的工作投入是非常重要的。想要把商品卖到更高的价格且存在销量，这一点可谓是充要条件。

在我们朋友圈中有很多代购商，且不论这些商品是真代购来的还是 1688 上一件代发的。但如果有两个代购商，一个只发产品图片，而另一个则会在发产品之余发一些带定位的国外生活照片，那么后者获得的销量一定会更高。

这就是做好门面工作所带来的效果，代购的商品有一个好处，那就是价格和国内存在一个汇率换算，所以用户在消费的时候很难有一个确切的价格概念。再加上国外进口的思维，通常来说代购商品多半为高价名牌，因此客单价也会更高。

在符合这个思路的前提下，有了门面工作就能够让用户产生更多的信任感，一方面是处于对产

品的需求，另一方面则是朋友圈中额外信息的传递。公司装修的好会让面试者产生走上人生巅峰的幻想，朋友圈营造好用户才能相信你的产品高价是有道理的。

二、这些老掉牙方法我们怎么用

在详细的分析了这个招聘骗局后，我们再来看看这些赚钱方法我们可以怎么来使用。

1、引流广告

我们以代购为例，我认为引流需求人群的方法就是去对应需求人群的聚集地展示信息。

例如百度贴吧中有很多国家名称的贴吧，会关注这个贴吧的人，要么是即将去旅游的，要么是一直想去但没去的，要么是已经去了在贴吧里分享经历的。而这些人中就会存在很多有对应需求的用户。

由于我们不像前面的公司企业，而是以个人的身份来出售商品，那么硬广这个套路是完全不适合我们的。但为了达到一个引流的高曝光效果，购买百度贴吧会员甚至是给吧主点好处加精都是有效的手段。

贴子的内容建议是分享国外留学之类的经验图片，这些图片在豆瓣或者是一些驴友论坛都是可以搜集到很多的。这样就能保证我们有更新的内容，在自然而然的情况下，我们可以留下自己的微信，告诉大家如果你想来国外或者是想购买一些东西，可以联系我。

那么通过这个方法随之而来的用户都是存在需求的精准用户。

2、产品选择与定价

关于代购一般有两种情况，一种是真是代购，这类商家会根据用户的需求代购对应的商品然后收取一定的报酬。另一种则是虚假代购，产品其实本就存于国内，只是以代购的名头来包装自己，并且这类商家只会出售自己的商品，一般不支持指定代购。

而现在朋友圈中存在最多的就是第二种，这也是最为暴利的一种。像这些标有 GUCCI 标签的商品，其实并非来自与国外。但是你在 1688 上购买后还能收到与之配套的包装盒还有 GUCCI 认证卡。也就是说商品不一定是真正价值高，但一定要在配套环节上体现出价值高。

那么自然而然，这些商品在朋友圈中的售价提升到几百上千也不奇怪了。

3、生活展示朋友圈

最后则是为了让用户接受高价并且提高转化率我们一定要做的内容，那就是打造一个更为真实的代购朋友圈。关于这个，华夏网赚论坛之前的文章中讲得很清楚了。

在保证了以上这些内容之后，这全套的老掉牙方法就能够让你达到出单的效果。同样的方式我们要学会举一反三，如果你是做内容付费，那么一样可以在一定的变通后套用这老掉牙的三步。但是一定要记住不要过于浮夸，“恭喜 Lisa 喜提辽宁号”这类的就是反面教材了。

其实想要赚钱没有必要一直去追逐互联网上的新机会新套路，往往这些老方法才是最靠谱的，因为这么多年来都一直有人在使用且没有被淘汰就是最好的证明。

所有成功的人都来源于高度的执行力，所有高度的执行力来源于反人性，所有反人性来源于自己逼自己，你差的就是反人性地逼自己认真地做一件事。

5441

“自己运营一个游戏试玩平台 全自动盈利年赚百万网赚思路”

年 1 15 日 “有些朋友可能想着自己能不能也做一个这样的游戏赚钱平台。一般来说，会想到运营平台来赚钱，也算是思维的提升。

近 1 年多以来，我学习运营知识是比较多，而不是单纯只是学习项目，项目有无数种，但运营知识是有框架和体系。

一套运营知识，是反复使用。当然也要根据平台和项目进行删增。

互联网上，没有人带路，至少碰壁 3 年，有的人可能碰了 3 年后开窍了，有的人可能从此告别了网络领域。

人生就像一只车轮，在不断地向前翻滚着，在经过无数的障碍和荆棘之后，这只年轮滚更稳重更成熟了。

说回游戏试玩平台。

游戏试玩平台到现在也有 10 几年了，起初游戏试玩平台只是网页游戏较多。随着手机的普及，现在的游戏试玩平台，手机端的游戏占比会更高。

一、平台来源

如果说从用户角度去分析，游戏试玩应属比较小众的群体，从指数上分析。

13 年前的指数，估摸也就 150~250 左右。但现在的游戏试玩指数高达 1000。

指数的增长，可以透露出这个领域有人推波助澜，最常见就是游戏试玩赚钱。

只要某样东西跟“钱”搭上边，那自然没完没了。

最直接就是广告商会找到游戏试玩平台的网站买广告，一般是以 cpa 的形式结算，一个 cpl 大概有几块钱。

用户一般也就拿到一两块而已。

而平台也会用更多的游戏吸引用户下载。

如果用户玩游戏升到一定级别，可以领取到平台的奖励。

总之，只要玩游戏能赚钱，自然而然有用户搜索，广告商和平台方都可以趁机捞一笔。

二、平台盈利分析

国内的游戏试玩的主要盈利还是来源于广告商的佣金分成，或其它游戏辅助的类型的广告。

但在正规的站点，一般是不会放游戏辅助类的广告。

以聚享游为例：

分析了几个站点，也就聚享游这个站的数据比较漂亮。

百度 pc 端和移动端都为 4，而且 360 的权重也不低。

算是在 SEO 布局上下过功夫。

在我以前的文章也写过，类似这种站点，首页的优化是比较难的。所以这家公司的定位是获取更游戏领域的关键词。

毕竟玩游戏的人，可不止玩一款游戏。

对比同类型站点，快乐赚。

虽说是权 3 和权 4 的站，但 PC 词数明显跟上面那个站不是一个级别的，能获取到的流量也相当有限。

从成本角度分析，第一个站点在运营一段时间完全可以脱手不管，依旧会有很多的流量。

而第二个站，除非这个网站的品牌深入人心，每天都会有人自动搜索它的品牌名，不然的话流量就非常有限。

当然了，流量有限不代表没有流量，但想要扩大流量，只能多花点钱了。

三、源码来源

其实任何的源码都可以在搜索端或淘宝端找到。

1、百度端

2、淘宝端

但从长远的角度考虑，还是需要选择一个靠谱的商家提供的源码，最好是有包售后。游戏试玩类的源码，都会带有很多的联营任务。

你也可以去自己找广告商要链接，然后放在自己的自营任务里。

接着就是广告任务的分成。

其实到了用户手里，基本都是毛毛雨，大头已经被站长抽去。

所以运营平台的人，始终是食物链的顶端。做游戏试玩平台，而不是做用户也是这个原因。

这里我不推荐哪套源码，需要的话自行到百度查找。

四、获取流量

网站的流量来源有两种，一种是付费流量，另外一种免费流量，免费流量还细分为站内优化和站外优化。

1、付费流量

像国内几家有名的游戏试玩平台，它们获取流量就比较简单粗暴，直接砸广告。砸广告的好处就是流量起来快，而且能给网站本身带来不少权重。

一般这种广告都会在挂在各类网络赚钱的论坛和博客以及一些游戏类的博客。

只给大家分享过一个站，这个站关导航广告，一个月就收入几万。

整站计算下来，每个月 5 万的收入。

其实站长这个职业，就属于闷声发大财型，年赚几十上百万的人一推，只不过这些人都相当低调。

一般走在路上，你都认不出的那种。

其实这种品性，我是比较欣赏的。而且我本人对技术员比较崇拜，可能我本身不是搞技术的原因。

2、免费流量

免费流量分站内优化和站外优化。

站内优化，也就是利用长尾关键词进行整站布局。一般而言，我们是不会用到过于高深的 SEO 技术，而是踏踏实实做内容。

内容做好了，自然网站排名就上来了。

很多年赚百万的站长，在网站初期，几乎都以内容为主。越简单的做法，才越容易坚持。当然，有些人觉得每天一篇文章都写不了。我问过一些专门做站内优化的人，每天文章数在 30~50 篇，而且篇篇原创。

站外优化，其实也就是推广品牌，比如你的品牌是 ABC。你可以在一些自媒体平台去写关于你这个品牌的目标和定位，以及对用户有什么样的帮助。

简单来讲，就是这个网站是如何让用户赚钱。一般能够讲清楚这些点，站外优化也就解决了。不过有些朋友喜欢简单粗暴的推广，被举报和删除的概率也非常高。

五、总结

互联网上，想要赚钱的人很多，尤其是那些想要在网上兼职的学生和宝妈，对兼职类的项目是比较感兴趣。

我们要做的，就是寻找到这样的人，然后把平台推给他们。如果你擅长多平台的运作，结合更多的裂变手法。

游戏试玩平台变现能力也是相当可观。

5421

“新手网赚也能简单月入二万，你应该没有见过这种操作”

11日 “这是一种很古老的赚钱方式了，并且人们已经认可了这种方法。

但毕竟很多人都没有这个功夫找那种低价的进货商，也很难跟他们达成合作。

当然了，假如你想利用信息差赚钱的话

你就需要能够找到信息差，或者自己来制作信息差。

给大家举个最简单的例子，这个套路相信很多人都熟悉了

但是照样的还是有人在用，并且照样的也还是有人在入套。

经常可以看到朋友圈有人发一些东西

上面大概就是积攒多少个转发，然后截图就能够免费获得价值多少元的商品

但是往往这种商品都是需要邮费的，并且邮费往往比商品本身的价格还要高。

其实这就是很好的利用了信息差，很多人都觉得别人说说多少钱

那么这个东西应该也能值这个钱，并且快递确实是需要花钱的

我出快递费得到一百多的产品，好像也不亏。

其实实际上免费只是为别人做宣传广告，并且还让人从邮费里面赚了一笔。

再比如说你卖出去一部电影 10元

但是实际上你获得这个资源的时候只花了 1元，这中间就是差价。

不管现在网络如何透明，信息差是永远存在的

那么也就意味着利用信息差赚钱也是会存在的。

今天再给大家分享两个利用信息差赚钱的小项目，项目正规，可长期操作。

1、文玩项目

文玩这个概念，是相当宽泛的

包括很多木头类的、骨头类的、石头类的、金属类的、瓷器类的

这些基本上整体都是属于文玩当中门槛非常低的了。

纸扇、鸟笼子、鼻烟壶、鸣虫葫芦、烟斗、文房用品等等。

传统中很多有实用价值的东西，长期实用之外

更专注更高层次的赏玩，都可以叫做文玩的。

比如纸扇，很多人就是用它来扇风纳凉用的，这些人就是用扇子，并非什么文玩，但是追求到一定层面，就成了文玩。

今天分享的这个项目就是文玩界高级装逼神器 - 手串。

众所周知，木质手串一般使用的都是高档木料

一串价值几千上万价格不菲，有些作品甚至可作为传世之宝，无价了。

高档木料的手串目前最知名的当属海黄

一串正宗地道的海南黄花梨手串，无论新旧无论包装

只要真、正宗，绝对不是千儿八百能买得到的，几千上万的有的是。

那戴上了立马身份气质不同，神采飞扬了，隔三差五的拿出来显摆显摆

比那些戴着大金链子的土鳖有品位的多，大约是跟老中医一个级别吧。

这行绝对是一个暴利行业，不信你看它的广告投放。

搜索“海黄”满屏的竞价广告，可见广告主赚的钱是不少的

不然怎么会这么烧钱来投放了，而且第一个还是 V2 级的。

先介绍下海黄吧，海南黄花梨花纹美丽、色泽柔和，有香味容易进行深颜色和浅颜色的调配，可表现出浅黄、深黄、深褐色、紫色。也适合镶嵌，具有加工性能良好软硬轻重恰好，不易变形等特点它的香味是一种瘾，让人上瘾的就是它那香味无法像照片那样定格加以诠释，只能想象。这也是海黄的神秘诱人之处民间流传海黄最香的部分是带有疤痕的黄黄的根料与树结合部手串则是以花纹取胜，对玩家来说，美丽木质花纹的诱惑才是魅力无穷。先看看某巴巴的价格：

只是换了一个平台，价格就差这么多，这不就是一个信息差吗至于你说质量什么的，我想应该不是有太大差别！如此高档的东东外加高额的价格，导致现在市面上充斥着大量假货，如果你不屑于直接搬砖，你想追求精益求精那么你也可以找原材料，然后再找人加工，关于海黄的原料以及做这做加工的机器网上都有得卖，外行一样可以着手做出好产品，一切归结于执行力。平时多注意业内的消息多接触些文玩界的人士，上网学习无论文字无论视频，多看看，超过一个月的不断学习，你就是这个行业的高手了。人脉积累或者说引流，贴吧、头条、朋友圈都是可以尝试的找几个业内人的微信，他发什么你就发什么，打造自己的朋友圈慢慢积累人脉。总之要找到需要的人群，很多人为了显摆、也有人为了收藏这种产品不需要以量取胜，每月能出十几串也不错了，一串的利润一两千块。有钱的主都去做竞价广告了，你说你没钱就只能在没钱的地方推广了，不努力点拿什么跟人家比啊。这样不停的去做的的话，一周也能成交几单，网上主要是不懂行情的小白多。还有线下的玩法今天就不分享了，有机会再跟大家说。今天是想告诉大家怎样去发现项目，那就是多看广告，有广告的地方肯定就有需求，有需求就有钱赚。多看广告，这样你的信息就会越来越多，不过注意别被广告里面的套路给套路进去了。赚钱的玩法很多，思维够宽，你才能走的远。没赚到钱，并不是文章干货不够，而是你懂得太少了。保持空杯心态，永远在进步。若你想开拓视野，学习不同的赚钱套路。

5369

“想象中的副业：淘金 暴利；实际上的副业：被割韭菜/套路”

年 20 日 “想象中的副业：淘金；实际上的副业：被割韭菜/套路。
“那些下班以后还在赚钱的人，都在做什么？”

答案是 - 做副业！

最近网络上流传着一张特别火的鸡汤，大意是搞副业是成年人该有的觉悟，做人永远都要有 plan B。

有的人扩展副业的目的是为了获得更多的金钱，实现草莓自由；有的人扩展副业是考虑到自己的职业做不了一辈子，一旦失业，可以凭借副业积累的技能无缝转换。

说到副业的好处，小编可以给你说出 800 个不重样的，唯一的问题是：副业怎么找？

今天早上，我问了万能的朋友圈，大家有没有做副业的，一通聊下来我发现，副业里面的水太深了，很多时候你以为自己是去赚钱的，实际上你就是新鲜的韭菜。越积极热情，被割得越快。当然，也有一些真的成功开启了副业，不过终究还是被套路的。

一、被割韭菜/套路

想象中的副业：淘金；实际上的副业：被割韭菜/套路。

没错，世界就是这么魔幻。

我逛微博关于副业的超级话题，看到有个女孩子发微博求助，问有没有适合女孩子做的副业。我在微博下面评论了一句“求带”，不久就有好几条私信进来，我挨个了解了一下，全都不靠谱…

1、招代理

有一个挂着宝妈头像的人私信我，要不要做“宝宝书”，就是把照片做成书本的样式，由于做这类的宝妈居多，所以叫宝宝书。

一本照片书售价 39 元，只需要介绍人下单，便可以拿到 20% 的佣金，推广一单赚 8 块钱。但是在推广之前，你必须成为代理，代理费需要拉 15 单才能赚回来，15 单对于多数人都不是那么容易完成的，于是更多人选择了继续招代理，把自己亏损的钱拉人补上。

这样子，雪球就越滚越大，最初入场的人可以吸下线的血，赚的盆满钵满，后来入场的纯粹就是被骗来分担损失的。

基本上所有招收代理的副业，都是这个模式。

2、加盟入会

加盟入会名义上说，交钱进入一个组织，有钱一起赚，抱团取暖。比较常见的有网拍，就是给网店拍摄买家秀照片，赚个辛苦费。

基本上网拍平台都需要缴纳 100-300 不等的入会费，碰到正规平台的话，能接到单，进到不正规平台的话，交钱就是买教训。

基本上网拍平台都需要缴纳 100-300 不等的入会费，碰到正规平台的话，能接到单，进到不正规平台的话，交钱就是买教训。

真的想做网拍的话，在多个平台搜集信息，找到尽可能真实的评论才能下判断。

3、旅游传销画饼

我都没想到，自己这么穷，还能碰上搞旅游传销的。交 3 万块，你就能开分公司。交 3000 块，你就是享游达人。

其中 2000 块是旅游基金，可以参加这个旅行社的活动抵扣掉，另外的 888 块，是你介绍人旅游跟买东西，能拿提成的准入证。

又赚了你我一笔订单，还把你发展成了下线，套路太深了。

为什么会有人相信呢，因为价格实在是太便宜了，他们号称去印度尼西亚玩 699 块，越南玩 999，日本玩 2000，境外都这么便宜，境内更不用说了。

所有人都坚称这是一门绝对会赚都买卖，直到自己接手。

4、赚信息差

这应该也算真正意义上的“知识付费”吧？。由于这类软件是软件免费，因此他们能赚到钱的地方就是信息差。

还有一些买微博粉丝、刷阅读量、抖音刷赞、刷粉平台，你拿到的是内部折扣价，再按照市场价卖给别人，中间的差价就归你了。

不过，有时候需要先在平台开账号，才能有刷量的资格，会需要一次性支付一笔开户费，后面不能赚回来，就看平台活多久和你能拉多少单。

5、微商/优惠券/打广告

朋友圈到吃都是打广告的，发发商品信息，有人下单的话，可以赚佣金。不过如果只是副业做这个的话，最好还是开小号，专门做广告带货，优惠券什么的，一般是建群发，用低价敦促大家下单拿佣金，跟这个同理。

也有在朋友圈转发广告，赚取曝光费的方式，只是说到底难做且伤感情。

二、成功开启副业

被割韭菜的的副业套路一致，而成功的副业则各有各的不同了。

1、带团旅游

考了导游证，ZJ挂在了导游协会，有时候会有发布招聘导游的信息，看运气接活。

2、闪送/骑手/滴滴

据说互联网人的三大结局之一就是做骑手，那么提前开始熟悉熟悉业务也不是不可以。正规平台，也信得过，就是辛苦了点。

3、代运营/代写文案

代运营的话，方式有很多，代排版、代商务、代写文案等等，主要是看客户的需求。缺点就是改稿子很烦，更大的缺点是接不到：)

4、投稿

有很多人觉得自己文章写得还可以，想试试向别的号或者平台投稿，赚取稿费，如果能成为线上签约作者，名利双收岂不是美滋滋。

第一步，可以先从自己关注的公众号入手，因为要么你擅长这个领域的写作，要么你对这方面感兴趣，写起来能轻松点，他们接受投稿的话，完全可以去试试。

如果没有心仪的号，在微信搜一搜里，用“投稿”做为关键词搜索公众号，有一些号专门做投放信息的整理，方便你快速了解投稿信息。

警惕被偷稿的现象出现，投之前最好先打听打听这个平台有没有偷稿子的前科。

5、网文作者

有兴趣或者有能力写网文，做萌萌手太亏了，反正是劳心劳身，不如去网文平台做签约作者。看看自己想写的类型，比较匹配哪个网文平台，先写个两三万字的大纲出来，编辑通过的话，就可以开始写了。

没名气的作者每个月能赚个全勤奖，每天更几千字，每个月能赚 500-1000 之间，如果写出来了名气，赚得就多了。

三、结语

还有一些做吃播、在百家号/头条号持续发文，赚广告分成、在抖音/快手做短视频，橱窗带货的，副业研究了这么多，我发现想赚到钱，要么认准正规平台，要么够豁得出去。

不过，小编觉得想做副业，要看你真正的选择是什么，是用时间换眼下的钱，还是用时间给自己增值，赚以后的钱。

规划好自己的职业生涯，再规划副业，才是更为理想的选择。

果然，当代年轻人的梦想根本不是儿女情长，而是搞钱搞事业。

5419

“免费思路操作线下瑜伽灰色项目 轻松引流吸粉还能暴利赚钱”

年 20 日 "总有人以为免费是最贵的，而实际上确实也是，但很多人却不懂如何去珍惜免费的，所以即使一模一样的东西，大家都愿意去购买付费的。今天分享给大家的免费赚钱项目：一来是暴利 二来可以越做越大。我想只要你思维活跃点，对你绝对有启发。

看到上图，很多人认为是擦边项目，当然不是擦边项目，绝对合法，上图是想表达这个项目是以瑜伽为例。

瑜伽这个东西大家都听说过，看起来非常简单，但操作起来是非常困难的，那么学习瑜伽的大多数都是不缺小钱的人，所以学习瑜伽的学费至少得几千块钱，而成本几乎为零，无非就是提供一个场地和老师，其余基本上不需要很大开销了。场地费在普通的县城 5000 元一个月算是比较高档的了，老师的费用计算为 8000 一个月也算是比较专业的老师了。计算下来成本也就是 5 万元之内可以解决。

在之前发布过一篇瑜伽文章，里面主要跟大家分享的是操作一些周边产品和视频等虚拟产品，这种玩法其实也是可以的，但是今天给大家分享的也是另外一种操作思路。前面给大家也分享了，如果我们开班实体店，成本最少 5 万，如果免费下来，自己每个月可能要亏损工资的成本和场地的成本，但是免费却可以招来很多学员。当咱们前期花少量的钱去推广，免费教瑜伽，没有然后门槛之类的，相信有不少的人会参与进来。当有人来到你的店面，那么咱们要签署免费学瑜伽的合同，当然这不管是付费还是免费都会有合同的，合同的最主要要突出以下内容。

- 1、免费教 40 天，40 天以后教出什么成绩。
- 2、必须每天到场，不早退、不迟到、更不能旷课。
- 3、超过 4 天没到或早退、迟到押金将全部不退。
- 4、低于 4 天早退、迟到、旷课，押金退一半。

5、押金 5000 元（这个押金根据学费来定，学费是多少，押金就是多少）上面五点看起来视乎非常简单，无非就是每天都来学习瑜伽，不能早退和迟到，对用户来讲，这样的坚持，一定很快能够学会瑜伽，这一点是为了让用户更快学会，而并非像赚用户的押金（和用户解释是这样的），用户听后觉得也是这么回事。那么通过以上这么操作，会出现两种情况。

1、练成功的，肯定会去亲戚朋友那边炫耀自己学习瑜伽免费（3 个月，每天都到，傻子都能学点东西吧）。这个时候七大姑八大姨也会来你这里免费学习。

2、练失败的，最终会扣除押金，他会认为自己早退迟到怪不得别人，同时还会给别人去宣传这个瑜伽店的免费项目。那么不管这些客户是练成功了，还是练失败了，最终你都有好处，练失败了，你赚钱，但不失口碑，练成功了，虽然暂时看起来没赚钱，但口碑宣传的非常好。

最大的成功在赢利点：一个产品卖不出去或者卖的少这不属于一个奇怪的事情，但是一个产品要你免费送给人家，你还送的非常少，这就是奇葩了，所以说这个免费教瑜伽，相信大家一个月招 100 个人不难吧。那么就拿 100 个来计算！

- 1、100 个里面，每个人给你 5000 元押金，合同是三个月，这

三个月的 5000 元是不产生任何利息的，所以 100 个就是 50 万，这 50 万能干嘛，你懂得！
 2、100 个人里面，不可能每个人都存在不早退、不迟到、不旷课的，实际上早退、迟到、旷课的比例至少占 50% 以上，那么就是 25 万。这是收入 25 万！
 3、通过层层口碑宣传，后期的人会越来越多，当然小地方是有局限的，所以参加的人数市场饱和以后，你拿着押金可以投资到其他城市，中国那么大，看你怎么玩，有口碑宣传加上资金池，绝对是玩得转！
 总结：其实类似这种玩法的非常之多，有健身房、减肥、美容等等，都是看起来提供免费服务套住人家，然后用于做口碑宣传，加上操作资金池！赚钱都是迟早得事。

5323

“做互联网二道贩子，随便一翻就是网赚项目” 11日 “啥是二道贩子？”

把一件商品加价转手卖出去，就是二道贩子！

所以咱们日常所见的绝大多数商业形式，都属于二道贩子！

往小了说，卖个水果，卖个衣服，往大了说卖车，倒腾房产，也不外乎如此，但能做到精通，那就比较难了！

自从有了互联网，倒爷的生意，就蔓延到网络！

大家都知道的域名，QQ 靓号这些稀缺资源，到后来简直是了，各种各样的资源，都拿来倒卖！

比如套路哥前几天就写过，倒卖知识付费课程，收费的小说漫画，等等，都有人在做这些生意，而且做得风生水起！

这些虚拟产品的优点就是，一本万利，只要拿到资源，就可以无限倒卖，大多数互联网草根从业者，基本上都做过类似生意！

套路哥最开始通过某宝赚钱，就是销售一些动画片的网盘资源！

那些动画片必须订购才能看，一年收费几千块的样子，很多小孩在朋友家看了以后，回家也要吵着看，但不是所有家长都能拿出几千块，给孩子订一套动画片的！

信息差的好处就是，没有人知道所有事物！有人能通过互联网搜索到免费的，但仍有人不会，那些不会搜索的，于是就去万能宝买了！

当时的某宝仍是卖方市场，供小于求，上架就卖货！

现在？

版权卡的死死的，小打小闹还行，长期的话就不好玩了，也不是什么长久生意！

除了这些拥有具体版权的东西，还有很多版权并不明确的产品，某宝上的卖家们也是玩的风生水起！

比如一些网站、论坛、APP 的会员，或者一些需要积分才能下载的素材，教程，课件，等等，也是值得尝试的！

就说 CSDN 论坛吧，算得上是国内互联网 IT 技术的大本营，各种各样的代码，技术，教程，都可以找到，但是想要下载的话，就需要积分了！

一般情况，想要下载个素材，可能就是偶尔用一次，去购买会员或者充值积分似乎并不合适，于是某宝上就有代下载的服务了！

大家可以搜索一下：积分 代下、积分 VIP、VIP 下载，等等，组合一下此类的关键词，就会找到一大堆的产品！

获取资源也简单，去官方买一个会员，然后挂上，有人付款，去帮人下载就可以了！

除了积分下载，还有：VIP 共享、会员共享，等等，诸如此类，也是互联网二道贩子不容

辜负的项目!

虽然跟卖素材卖教程比起来，略微有点成本，但跟大多数项目比起来，也几乎算是小本投资了!如果你还是嫌这些项目的成本高，想投身一本万利的虚拟产品躺赚行业，明天，套路哥为你揭秘，打造赚钱机器，实现被动收益的躺赚思路，教你最简单的方法，只要简单执行和复制即可!

5362

“微信群怎么赚钱? 群资源如何获取? 零成本人人可上手操作”

年 1 30 日 "我觉得做网赚和打篮球其实差不多，如果不看教学，不做实战，很难进步和成功;如果看教学又有实战，潜心耕耘，一定成功，如果有前辈指导，成功会更快了。 而我们打球也很有意思，几个人不熟悉，每个人都是独来独往就去了，时间久了，熟悉了，打起球来就想找那几个人组队做配合，后来干脆组建了篮球群;因为我们都是在一个地方打，球场很大，人也不少，慢慢的群成员就多了，在后来群里做广告也来了… 啰嗦这么多，我只想大家理解一句话的意思，“有人的地方就有生意”。 微信群是一个交流的地方，有人在也就有了生意，那会有什么样的生意呢?我们今天一起来瞧一瞧! 玩法一：有人的地方就有生意 很早在薪然网赚论坛上分享过小说分销这个项目，小说分销项目操作其实很简单，其中方法之一就是微信群玩法。

为什么是微信群? 大家想一想，小说就是文章，微信群是交流平台，我们有了小说这个产品，肯定要找人来阅读，阅读上瘾了他们才会付费，而微信群就是一个人流量大的池子，比如一个微信群有 200 人，如果你有 10 个微信群，就是 2000 人流量，减去群成员重叠，至少 1500 人，你把你的小说产品散播到里面，也就有 1500 个人看到。 说到这里大家应该明白了这种玩法了，就是把微信群做为一个流量池，我们来推广各种产品信息，但更深层的玩法是我们把微信群做为资源，以微信群做微信群生意，如何做? 就是接单。很多商家产品都很好，但是没有销路，没有销路就要做广告，现在广告媒介有很多，但我们有微信群资源，这就是我们的媒介，我们有这些资源就可以帮助商家推广，我们收取费用! 另外，你有了群资源，等于有了巨大的流量池，你有流量了，想做什么都可以了，做广告、卖产品、做淘宝客等等，有流量，项目只是你变现的工具!

玩法二：买群卖群 上一种玩法已经说到了买卖群，这种玩法更容易理解，就是我们有群，然后卖群，不帮助别人推广，直接把群卖给别人。帮助别人推广，有被群主踢出来的风险，我们卖群，这是零风险的方式，商家需要什么类型的群，只要我们有，邀请商家进群，就算完成任务，钱也收入囊中!

群资源如何获取 看了上面的内容，肯定有人疑惑，去哪里找这么多群资源呀? 1、换群 大家号上肯定有群，多多少少都有一些，这样给你了种子群，我们可以在群内发布信息，换群信息或拉群信息，我没找到合适配图，但大家应该都看到过这种信息!最快的方法就是找同行换群，这种项目肯定有人多，每个人的资源都不同，交换群资源是收集资源最快的方法。

2、百度获取 这一条不多说，直接看图，百度里加不完的群~

3、QQ 群获取

这一条也不多说，直接看图，加不完的群资源~

4、淘宝

这一条也不多说，直接看图，这一条等于是到同行手里买群!

5、分享一个做微信群生意的大咖，如图：

以上就是微信群项目具体玩法。在这里想告诉大家的是，不要想着没效果就放弃，你要想的是有人通过这个卖群一个月几万收入，你只需要知道这一点即可，然后朝着这个目标去执行，任何人的成功，都离不开傻傻的坚持，这种项目完全傻瓜式操作，不需要任何技术含量，给自己顶一个目标：我要拥有多少群，每天要加多少群，多久执行完成。只要你有目标，只要你坚定信念，全世界都会为你让路！，我们必须翻身，干就是了！加油！

5319

“玩互联网一定要精通一些套路 三招套路让别人抢着帮你挣钱” 21

日 “玩互联网的，多多少少需要精通一点套路！人性本贱，虽然很不愿意承认，但事实如此。你爱的姑娘，不会因为你老实憨厚而喜欢你，反而会因为你若即若离捉摸不定，而对你念念不忘！自古真情留不住，唯有套路得人心。玩互联网，也同样如此，你打折促销，甚至免费送，别人并不会觉得得了多大好处，反而觉得这家的东西肯定质量不好！因为在人的正常思维逻辑里：高价=优质 低价=劣质 人性贪婪，喜欢“占便宜”，但这并不意味着他喜欢便宜的东西，而是喜欢占便宜的感觉。 套路一：欲擒故纵 故意先放开他，使他放松戒备，充分暴露，然后再把他捉住。成本 100，售价 999 的大衣，橱窗高档，包装大气！让用户一看就有种不可攀的高贵！但是今天做活动，发朋友圈集赞 1 个立减 10 元，最高可减 500，马上朋友圈发起来，他觉得自己占了便宜。

但是如果你只想挣个辛苦钱，不愿意做花把势，成本 100，只卖 200 块，他觉得这衣服劣质！把这归结为三步：抬高段位、设立门槛、给把梯子。有难度的同时，却又可挑战，“人性本贱”就体现在这里，容易高估自己的能力！收费变免费，会自降身价，大家都会觉得这是装逼失败的结果，想让别人免费帮你宣传？

套路二：借刀 S 人 假借别人的之手达到目的。原价 998 元的软件，免费送也没人要，发到网上还涉嫌广告被删帖，怎么破？变相免费，发破解版！群众以为：998 元的软件被破解了，现在能免费用，这个便宜得占，赶紧下载。

网站以为：原来收费的软件被免费破解，先给个置顶一周，显得咱网站发的软件很厉害，有面子。于是出现下面的的情况。付费软件发布破解版后的人气：

在全网的表现是下面这样，被无数次转载：

一分钱不花，全网所有网站卖力帮你宣传，轻松赚几万用户。人们要的是占便宜的感觉，而不是真的低价。为什么你的产品没名气，卖不出去？太实在！老实人是错，让别人感觉你是老实人才是对。人生如戏，全凭演技，辛苦付出得不到的，玩手段什么得不到。占便宜是天性，怎能少了装逼，一边占便宜，还能一边吹捧，心理得到双重满足。

套路三：暗渡陈仓

将真实的意图隐藏在不令人生疑的行动的背后，迂回进攻，出奇制胜。某个卖虚拟主机的网站，为了吸引用户所以免费。免费了也没人来怎么办？自己搞个漏洞出来。原价 250 元的主机，通过支付漏洞 1 元就能买到。于是，圈内人士奔走相告，各大网站竞相转载。占便宜的人，尝新鲜的人，爱装逼的人都会去试。

路人甲：我这有个漏洞，250元的主机用支付漏洞1块钱就能买到。

路人乙：膜拜大神，教教我… 蚊子再小也是肉，1块钱也是钱。既小挣一笔，又收获一**用户！何乐而不为呢！

5321

“闲暇时间操作百度自家平台，能引流还能赚钱，1年赚上万零花钱”

10日 “不清晰大家什么有没有那么一些人，好似一个愚昧落后的“小宝宝”，什么尽可能来把握你一下，就算是一些本身百度一下就能马上掌握的事，也非要来把握你。

这种人生活起居的确很多，可是未作拒绝就是你的事了，有些人不好意思拒绝别人，因而就会比较苦恼。

网页搜索这一综合服务平台不得不说我们一起的生活起居造成了许多节省成本，事实上在网页搜索上不能是我们一起提供专业技能那么单一。

网页搜索都是很多变现的方法，在网页搜索明星产品有很多综合服务平台都是非常好的变现综合服务平台，今天就给大家共享资源许多权重高的综合服务平台。

网页搜索可以变现的综合服务平台

1. 简易

简易是网页搜索于 年推出的一款生活技巧系新产品，它重要解决顾客“具体怎么做”，重在解决实际难点。

在架构上，结合了百度知道的难点和百度百科的格式文件标准，简易不但可以帮助大伙儿掌握想要知道的事情，能够给大伙儿提供网络赚钱的路。

可以在简易上面写工作经历来变现，可是这里上面是赚不上许多钱的，想赚一些零花钱的朋友就可以仔细了解一下。

马上在网页搜索上搜索百度工作经历就可以进入简易的官网，重要网站页面下列图。

在简易里写工作经历可以获得一定的赢利，一些经验分享能够获得额外的红包。

依据图中可以看得出来可以选择本身擅于工作经历主题元素，那般获得赢利的几率更大，这全是这里在这其中的一个优势属于。

2. 文库百度

文库百度是网页搜索发布的供网友在线免费共享资源文本文档的综合服务平台，文库百度的文本文档由网页搜索顾客递交，尽可能真实经历网页搜索的审核才能够发布，网页搜索自身不撰写或修改顾客递交的文本文档内容。

在文库百度里，可以依据文库百度本身认证变现，认证成功以后有一些分配权，比如升到四级可以获得20元原创者创业基金。

此外各章财富值文本文档每天被100人上下浏览会有赢利，转化率超过一定值也会有赢利。

文库百度赚钱的另一个方法就是递交付费文本文档。

3. 百度知道

百度知道是一个依据检索的参与度知识竞赛题数据共享平台，此外可以应用出去赚赢利，可是对比前2个综合服务平台，赢利就十分缩小。

百度知道里可以作出贡献，答复题目帮助别人，别人虚心接受了你的答复内容，那么就相对性的得到了一定的财富值。

百度知道里的财富值不仅可以手机话费充值和一些实质物品，iPhone全是可以获得的，当你财富值够。

大伙儿提议

1.推广方法

在赚钱的此外一定别忘了推广方法，不论是在哪里，都可以为自己吸引流量，那般在大数据技术上才会很好。

比如在文库百度里，论文发表的状况下，就可以在发帖子或者文章末尾多出本身要想推广方法的地域，微信等，就可以保证推广方法的目的。

2.多看一下一下多练

虽然写工作经历发表论文都看上去比较简单，但是一条稳定的工作工作经验才可以给自己造成很好的盈利，因而大家在写工作经历的状况下也要用心。

多看一些别人的工作经历是该怎么写的，参考一下差不多难点的答复这种，平时多训练一下写作的方式。

我的观点

今天共享资源的最新投资项目适合很多人做，在网页搜索上排忧解难或者共享资源工作经历等都无需开销很多的时间，可以应用空闲时间赚零花钱。

全文中常会说的许多综合服务平台都是百度权重很高的综合服务平台，相对来说有很多优势，可是再进入综合服务平台的状况下也要把握清楚综合服务平台的规范。

目前大数据技术给大家许多的节省成本，越来越多的人选择互联网创业，应用网络创业也变成了一件很容易的事情。

他们倘若找寻适合自身的网络平台就可以赚钱，并且无需资金分配一切的一分钱，因而大数据技术变为了变为了创业者的世外桃源。

不论是一般的学生还是宝妈或者是工薪阶层，都可以在大数据技术上做出本身的一个考试分数，只是看本身爱不爱去推行。

做项目都是有负面影响的，只不过负面影响的型号规格不一样，因而在做项目之前要准备充分工作上再去进入一个最新投资项目，那般全是为自己担负

5300

“靠搬运月入 10w，短视频素材包的致富之路” 8日

当今短视频当红的现状，观众们对于创作口味的日益提高，快餐式的短视频做的越发精致，十几秒的视频看似简单却要花费很大的功夫进行处理，文字、音乐、特效等，制作起来并没有观众们所看的那么简单。

相信大家都在抖音上看到过下面这种视频，内容单调，配音生硬并且不是原创，但是这些视频的播放量少则几万，多则上百万，收到的流量都很大。

这种视频嗨妹已经不止一次在各个平台上看见了，这种熟悉的感觉，难道这就是传说中的抖音“搬运工”、“剪刀手”？

经过深入调查分析后，嗨妹发现了一条新的致富之路……

01

抖音底层群体的“搬运工”、“剪刀手”

一般发布这种视频类型的都是做搬运和混剪的，没有创作能力，靠在网上找来的各种视频素材，再重新剪辑、配音就可以发表了。

由于制作成本低，方法简单，所以这些搬运工的产量都非常大，一个人一天发 300 条视频完全不是问题，不仅是在抖音，在各大短视频平台都有他们的身影。

下面给大家说说“搬运工”是如何找视频素材的？

在各大短视频平台下载一些内容不错但是不是很火的原创视频或者腾讯、爱奇艺等视频网站，然后改变视频的重复率(消重)，再裁剪上传就成了一个新的原创作品。

这是最初的传统搬运套路，但由于非常容易涉及到版权的问题，并且重复的视频太多，这种套路逐渐被更新替代。

▶ 第一步：软件脚本采集视频

用视频采集软件去采集国内外的热门视频，这种采集的软件脚本一般是由上游的黑客工作室开发，再通过某宝等其他平台销售，价格几百到几万不等。

▶ 第二步：视频分类

视频采集完之后，按照不同的账号类型来分类。

▶ 第三步、整容

为了保证视频的“原创性”，整容是给这些视频变身的必要工作，修改视频各项参数(修改水印、加图片、声音变调、帧率改变、加 BGM 等)，完成这些操作就可以发布了。

视频修改的参数值越大，越容易蒙混过关。

西瓜视频里面就有很多热播影视片段都是整过容的，以前是改文件码、改格式、改帧率，现在都是改音调、桌面录制，以此来标榜“原创”。

按照上述的步骤，这些“搬运工”、“剪刀手”基本上每个人手上都会有几百个账号，每天不间断发布视频。

平均一个号每天赚 40 元，100 个活跃账号每天可赚 4000 元。除简单的运营杂项开支，每月利润 10 万+。

除了利用视频采集软件去收集视频素材，还有另外一种快速获取视频素材的方式——电商平台。

只要在电商平台搜索关键词，就能轻松找到上百家售卖各种影视、明星、动漫、音乐……的视频素材店铺，价格 9-到 400 元不等。

02

180G 的短视频素材包

伴随着好奇心，我在某电商平台上搜索并打开了销量最佳的一款短视频素材包，9.9 元就能买到 180G 的素材，内容类型涵盖励志、情感、影视、生活、名人、养生、旅行、书单、音乐、哲理等等，可谓是一包在手天下我有。

只要 9 块 9，想做什么类型的视频都不在话下，不仅可以用来混剪也可以用来做伪原创，简直是剪刀手们的救星，评论区还有人发表了自己的买家秀，看起来剪的十分成功。

除了种类丰富的视频素材之外，只要给 5 星好评，这个店家还赠送 6 大福利。不仅有养号秘籍、实操指南，还有可以把视频变为的原创的“一键修改 MD5 值工具”

下面以音乐类为例，给大家看看这些素材都是怎么样：

我看完之后只有一个感受，那就是这大概就是热门音乐+影视片段的乱炖吧，这些影视片段本身没什么大问题，但是一旦发布到短视频平台上就是分分钟面临着侵权的问题了。

这就是一个典型的空手套白狼的例子，短视频素材包对于我们来说的确是没什么用并且完全是在收割智商税的，但是这个九块九的素材包已经有了 2110 的销量，销售额高达 2w 元。

为了招揽生意，通常这些店家还会出没在各种短视频账号的评论区给自家淘宝店打广告引

流。

03

结语

像这种短视频素材包并不会对你的账号运营起到任何帮助，这些短视频素材包里面的视频不是画质感人滥竽充数，就是涉嫌侵权，基本没有多少是可以用得上的，即使视频发布之后没有被官方发现是伪原创，那么我相信这个视频的数据是不会好到哪里去的，更别说靠这个卖货、上热门了。

想要玩好抖音，实现流量变现的小伙伴们，最好的办法还是安心做内容。

04

福利来了!

掌握好方法，短视频剪辑不再是难题! 16 号晚 8 点嗨推创始人坏坏将在直播间分享 短视频混剪的三种方式以及演示剪辑的全过程!

主要分享内容:

- 1、直播坏哥剪辑一个视频的全过程;
 - 2、混剪视频直播的三种方式层次，如何才能让混剪视频通过率更高。
- 全部都是自己的原创拍摄素材，有必要学习混剪么?那必须的!

因为即使是全部自己原创素材，等你知道了混剪的逻辑，你也通过混剪的手段让自己的视频素材表现形式更多!

5282

“迷茫的时候怎么开始新互联网赚钱项目” 2 日

"昨天有个也

是做网络的兄弟问我：你迷茫过吗?

一句话，我想到很多，经历过大风大浪，巅峰谷底的人，才会成熟。现在想起那段迷茫的时候，收入和心情都跌入谷底，我都想哭。

当然有过的。

表面风光的大师，苦逼的时候你没见到，辛酸的一面也不会展示给你看。

我不是什么大师大神，我只是个普通人，我也有普通人的七情六欲。做网络这个行业，再牛逼的大牛，也有曾经迷茫过的时候，只是你不知道罢了!

一帆风顺，从来没遇到过坎儿，越来越牛逼，最终晋升为万众敬仰的大师，这只是一个好看的故事!

曾经的我，也迷茫过，痛苦过!

现在的很多新手，最喜欢说的一句话就是：能给我指点一下方向吗?能给我一个赚钱的项目吗?

我以前都是直接拉黑，但是公众号过来的朋友，我忍住了，我像个传教士一样，告诉他：做网络，不是找各种项目，有的项目给你了，你也做不了!或者，别人月赚 10 万的项目，交给你做，你只能月赚 2000.最关键的，是思维，思路清晰，了解人性，再加上勤奋，死磕自己，才能成功!

但是，说了仿佛跟没说一样，理解不了。就比如，今天一个兄弟在群里说做这个有风险，做那个会喝茶，我只能呵呵!这类问题，我实在不愿意再去回答了。

那怎么锻炼思维呢?

我说：接受久了一种思想的洗脑，不妨换换，接受另外一种思想的洗脑!

貌似，还是理解不了。

他们这种问题，都算不上是迷茫了，而是无知。

当你在网上赚到了第一桶金，然后，使用的流量方法失效了，或者这个项目生命周期结束了，你就一直不停地研究各种其他技术，寻找其他的项目，但是一直处于折腾的状态，一年到头，还是没赚到什么钱。

这种状态，才叫迷茫!

找不到继续奋斗的方向，找不到稳定赚钱的项目，找不到有效的流量方法。

曾经的牛逼和辉煌已成过去，几个月，甚至一年，没有什么收入，大钱赚不到，小钱看不上，从原来巅峰时期自信心爆棚，到现在的失落、沮丧、丧失自信，压力巨大，对自己产生质疑：真的赚不到钱了吗?真的要去打工上班了吗?

测试一个项目，没赚到钱，接着再测试另外一个项目，还是没赚到钱。这个过程，是很痛苦的。痛苦的不是白花了时间和精力，而是一个挫折接一个挫折，对自己的自信心越来越少，对自己的质疑越来越多!

而且，容易让人迷失的，是在不断测试的过程中，会遇到很多的诱惑。让你很纠结，是继续坚持现在测试的项目，还是换那个更诱人的项目。坚持的话，到底是不是有意义的?坚持的话，是钻牛角尖进死胡同了?还是像他们说的，坚持直到做成功为止，坚持就是胜利?

我给自己测试项目定了一个期限，就是 3 个月，90 天，必须拼命，必须死磕自己，无视其他任何诱惑和骚扰，死磕这个项目。要是做了 3 个月，没能稳定赚钱，那我就从第 4 个月第 1 天开始，彻底放弃第一个项目，重新死磕第二个项目，第二个项目的期限依然是 90 天，依然心无旁骛。

这样，我就会有一个明确的时间期限，不会再纠结到了一定的阶段，到底是该继续坚持，还是该放弃;或者到底坚持到什么时候，到什么时候就放弃。

我不再关注那些大神，他们赚多少钱，也不是我的，羡慕也没有用。我只关心我自己，直视自己的内心，给自己加油，为自己呐喊，我不相信上天眷顾的永远是别人，不相信好运一直不会降临到自己头上。

当我想明白之后，心态一下子好起来了，做事情仿佛也顺利了很多。我每天也没有时间迷茫，也不会整天坐电脑前面无所事事，我像打了鸡血一样，真疯了，推广，引流，跟客户聊天，填快递单，打包发货，每天干 16 小时不累，20 小时还不累。夜里两三点睡，6 点就自然醒了，然后再继续死磕，继续励志。

结果，这个项目真的做成功了，到第三个月结束的时候，已经能稳定每天收入几百。

这 3 个月，我发现了寻找项目的方法，以后一辈子我都不担心没项目做了;

这 3 个月，我发现了推广引流的方法，以后一辈子我都不会担心怎么引流了。

我的自信心又恢复了，一切又变得美好起来，那种感觉是很美妙的，比插 B 都更有快感!

虽然赚钱不多，但是通过 3 个月的奋斗，我不迷茫了，也不迷信别人了，只有靠自己，才能挖掘出自己身上无穷的能量。

然后，模式打造成功，我就招了 2 个客服。我把自己 3 个月研究出来的成功模式，让他们去复制，去放大，然后，我就可以从体力活中解放出来，再去冒险，再开发项目，测试项目。

3 个月，90 天，无所事事地话，很快就过去了，没有任何的进步，没有任何的收获。但是，换一种过法，死磕自己，锻炼思维，理清思路，又是一种截然不同的结果。

很多时候，成不成功，就在于那 90 天。

我命由我不由天，牛逼和傻逼的距离，只相差 90 天。

微信卖货为什么那么火?

第一，微信好友现在比较安全的上限是 5000 人。QQ 好友呢?最多 2000。

第二，很多人，特别是年纪大一点的，手机上可以没有 QQ，但是一定会装微信。越简单

易用的产品，用的人越多。

四五十岁年纪的人，估计用 QQ 的都少，又是要记住 QQ 号密码，又是打字，他们玩不来。微信就简单多了，直接发个语音甩过去，多简单！

从此，我就不敢轻视微信的存在和影响力了！

有个兄弟，加了我，就聊了一会儿。

他：你好，正在看你的文章，真棒！

最近我也被骗了

我：谢谢，今天出去玩了一天，刚回来，你怎么被骗了？

他：漂流瓶里面说日赚几百，

然后是网络彩票，那个人带我玩，

截图给我看赚了多少钱，一直鼓励我充钱回本，现在都亏了 1 万了，

那些截图肯定是假的，都是我贪心，

开始确实在赚，然后他又让我连本带利都投进去。。。

最后还是亏了

我：时时彩吗？

他：嗯嗯

像时时彩这种骗术，大家有在玩的，不要想着回本，赶紧退出吧！

当你去了解这个的时候，看了玩的规则，你感觉一切是那么的美好，基本没有亏的可能。

但是，你要想一想，如果你能保证赚钱，不可能亏钱，那平台怎么赚钱？

很多时候，很简单的东西，为什么要那么复杂的规则，其目的就是为了让看不懂，从智商层面打败你！

移动联通电信，就是打电话发信息上网流量这些，为什么要设置那么多套餐，搞的那么复杂？搞简单了，你就看懂了，就不会上当了！

像时时彩这样的项目，服务器主机放在国外，网站程序现成的模板，域名随便从国外平台注册一个，哪个网站被人在网上骂了，换个域名做就 OK。你往里面充值，钱其实就是他的了，他想赚小钱的话，就在你充值之后把你账户注销，把你 QQ 拉黑；但是这样赚不到什么大钱，所以刚开始让你赚到小钱，提现也一切正常，人都是贪婪的，赚到小钱了就想赚大钱，就必须多充值。当你充了一笔大额，你的钱可能就不是你的了。说白了，他在那边看着，想什么时候搞你就什么时候搞你。

总结了一下，大家比较感兴趣的，一个是行业内幕，第二个是揭露各种骗局，第三个是网络营销和网络思维，以后就围绕这几个点来写。

我不是全才，也不是大神，用电影《赤壁》里面诸葛亮说的：略懂，略懂！经历，阅读，实践，无他！

我只是为了吃喝，才死磕自己，玩命做项目，玩命赚钱。不是官二代，不是富二代，不想吃屎，就只能玩命了。

先说一下啊，有兄台加了我，说我是做淘宝的，说我是做店群的，说我是做流量的，说我是做产品的，问有没有什么办法，反正各种各样的问题，说我做啥的都有？比如说我做淘宝的，上来就问，有没有什么干活或者技术能提高店铺的销量。

这个问题根本没办法回答，干货又是什么？天天网上求干货的小白太多了，给了所谓的干货，就能成功了？所谓的干货，过了段时间不管用了，再接着求其他的干货？

我发现，很多人的想法都很奇怪，想赚钱，先改变思维。很多时候，缺乏的不是钱，是智慧。再来说说微信卖货。

举个例子，先说说微信卖水果吧。

有一次，我在本地一个论坛上，看到一个人写的自己的故事。

说在一个单位上班，性格内向，不会处人际关系，工资也少，只有 1000 多块。看人家网上搞的那么火，微信卖东西赚那么多钱，也想做这个。自己有辆面包车，就想去拉点水果来卖。

发了他面包车的照片，还有去某大水果批发市场拉货的照片，后面留了他微信号，我就加了。

过了几天，他在微信上说准备搞个水蜜桃团购，去某著名水蜜桃栽种基地进货，保证好吃，保证新鲜，图文并茂，我就想，订一箱吧！

订了之后，周五打电话来确认，我说确定要的。

然后周六，全程微信朋友圈图文直播去拉货，采摘，包装，以及回家途中各种照片。

你就会感觉很真实，像是全程看着他帮你去进水蜜桃一样。100 一箱，比市场上要贵，但是感觉就不一样。

光水蜜桃，一共做了三四次团购，一次比一次订货的多。刚开始第一期团购，就是我订了一箱的那次，晒回家前面包车上装满的水蜜桃，我数了一下，大概 40 多箱。

后面的几次团购，面包车都装满了，五六十箱，七八十箱。

1 次水蜜桃团购，只要周末 2 天时间。一个月可以搞 4 次。周六早上去，下午到家，开始送货。后来来不及当天送完的，接着周日上午再送上门。

我想，他做水蜜桃这几次团购，赚的钱绝对不止 3000 块。每天他的微信还会发其他各种水果，每天都要送货的。加起来，一个月 5000 绝对不止的。

树挪死，人挪活。

写这个，主要是想对那些一个月就赚一两千的兄台们说，随便一个你看不上眼的小生意，都比打工上班强。

当你抱怨生活的不如意，抱怨工资低，领导抠门又傻逼的时候，不如改变一下。

刚才说的微信卖水果，不是也算是一个小项目吗？

你也可以去找各种微信卖货代理，卖啥都行，只要你微信人多，什么都好卖。

就用我上面发的，微信卖货自卖自夸忽悠教程，怎么可能卖不出去。

有的傻逼又要说了，我微信好友没几个人啊？我去哪加这么多人？

人家微信好几千好友的，都是第一天就有了？

你不会重新弄个微信号，天天坚持去加人。方法很多，百度就是了！

凡是你不了解的，就去百度。

凡是你不了解的，就去研究竞争对手，去模仿！

天天找各种大师，各种大神，拜求干货，人家上辈子欠你的？

就算花钱去什么微信营销培训，大师也没办法直接给你一个加满几千人的微信号啊！

那些忽悠大师教你的，还是傻逼式地去执行！天天坚持加好友，坚持就是胜利！

跟没告诉你有什么区别？

我在这说了，研究 100 竞争对手，研究 100 个案例，然后模仿，然后傻逼式地去执行！做不做是你的事，赚不赚钱也是你的事，跟我半毛钱关系没有！

你加了他微信，里面看到 QQ，或者看到网站，你挨个去百度搜吧！

他的 QQ 出现在哪里，他的网址出现在哪里，他的微信号出现在哪里！

他怎么做，你就怎么做！

复制，粘贴，聊天，成交，收钱!!!赚钱就是这么简单。如果你还是不懂，复制粘贴赚钱术，那你活该穷。

“做网赚实战赚钱项目，日入上千，实战不起眼的挣钱方式” 5

月 7 日 "01、百度文库免费下载

像是百度文库付费资料如何免费下载，在网上算是流传得一个比较广的技巧，但信息差是永远存在的，其实还是有很多人不懂，需要找人帮忙。

我认识一个朋友现在他在操作这个项目，正巧现在是毕业季，很多学生写论文需要下载资料作为参考，而优质的内容往往是需要付费的，他通过自己引流推广，好的时候，一天能卖出上百个，差的时候一天也能卖 50 多个，一个售价是 9.9。

他引流的方法就是到贴吧、校园论坛、QQ 群里发帖，编个奋斗的故事引起共鸣，比如半夜 3 点还在写论文，还有没睡的吗，出来聊聊，找资料难?发现个下载资料的好方法，分享给现在还写论文的小伙伴等。

而这种下载付费资源的方法是完全不需要成本的，也很简单，可能很多朋友也懂，就是在原链接地址的 baidu 后面加 vvv,重新加载之后，它就会跳到一个解析网站，就可以下载了，然后他也开始包装，比如永久下载百度文库小技巧，不成功不收钱等。

02、朋友圈长视频

还有在朋友圈发一分钟视频的小技巧，其实很多人发视频朋友圈的时候，都希望自己能发一些长视频的，特别是一些想在朋友圈卖产品的，我有个认识的朋友就利用这点，专门去找到这些人，给他们提供这些服务。

这个方法在懂得的人眼里很简单，也不用什么工具，只是先准备好要分享的视频，不要太长，一般就是 4-5 分钟左右，然后点击收藏，我的收藏右上角那里添加笔记，填写好标题、封面、视频，然后再分享到朋友圈就可以了。

就这个简单的技巧卖 19.9 元，经过包装后，比如一学就会、无需下载软件、99%的人都不懂这样发长视频等文案开始推广，一个月他就卖了上千份。

3、二维码跳转视频

还有二维码表白视频，扫描后会弹一个视频，用草料二维码就可以制作，但是有扫描次数限制，各大视频网站也都已经支持二维码视频分享，但是扫描之后会弹广告。

以，这就有了需求，怎么去掉广告，因为谁也不想自己精心准备的一个表白视频，发给喜欢的人看的时候 还要先看一段广告，等看完广告什么气氛都没有了。二维码视频怎么做到无广告、不限次数?其实玩法也很简单，只要在某宝上购买一个软件，就可以了，即使自己不懂原理，但是能找到制作的软件就好了。

我有个朋友在他的公众号上放这个二维码表白视频的服务，他的公众号是影评解说类的，基本都是些年轻人，制作一个视频 5 块钱，价格很便宜。

网上做项目，想法固然重要，但实际的操作才是根本，很多东西都是实操出来的经验，不怕遇到问题，因为赚钱本来就是解决问题的过程，即使后面不再继续做这个项目了，但是累积下来的经验以后也会用到的。

网赚不单单的是项目操作而是思维操作，做项目最重要的是思维。

5261

“揭秘互联网灰产江湖：我的撸口子套现之路的日子消逝了” 5

月 11 日 "银行收紧，网贷收缩，加上疫情影响，以前靠着撸贷为生的老哥，如今几乎没了

“现金流”。为了凑一份 18 元的鸡排，有老哥开始在网上“乞讨”；还有老哥开始变卖自己的 QQ 号和微信号，并戏称“变卖了自己的青春”。

为了赚一份口粮，他们开始疯狂寻找漏洞，寻找套现之路。他们疯狂套现南航、信用住，甚至 P 驾照，去注册 ETC 拿注册奖金。“什么时候网贷才能回来？”他们一边苦苦挣扎，一边怀念着撸日子的日子……

01 变卖资产

“银行收紧了，网贷收紧了，我们都要断粮了。”陈静平每日都在各个老哥群里看大家吐槽，发现到处哀鸿遍野。“大家都很惨，现在都是白菜就馒头。”

年前网贷收缩，年后再加上疫情影响，很多老哥的收入为零。老哥们开始将一些可以变卖的资产都套现，为了换取一口吃食。比如说，一位老哥卖掉了 8000 元买的 iPhoneXS，只到手 2500 元。他甚至将被子和褥子都卖了，“得了几十块钱，正好是回家的车票”。他们中，有人甚至开始出售自己的 QQ 号、微信号，“卖给微商，价格几十到上百元不等”。因为有的社交账号跟了他们十几年，他们还在戏谑称，“变卖了自己的青春”。陈静平发现，很多走投无路的老哥，已开始在网“乞讨”。

他们不叫这是“乞讨”，美其名曰“团餐”。

一位老哥想吃鸡排，就在群里扔一个微信二维码，祈求众筹一份鸡排。

陈静平不会坐以待毙，他在被困家中的一个月里，一直在寻找漏洞和出路。这段时间，他在网上寻找各种赚钱的办法，发现就算没了信用卡和网贷，也能从各个漏洞里挤出钱来，“无孔不入”。“一个月也能赚个几千，吃饭不愁。”为此，他整理了一份《羊毛大典》，“穷尽了我多年的心血”。

02 南航大法

《羊毛大典》的第一章，就是“南航大法”。

南航套现，一直是老哥们的“心头肉”。“南航大法秒到账，花呗、京东白条、美团、分期乐的额度都可套。”从年开始，各大老哥聚集的论坛和社群里，就出现了一些关于南航套现的帖子，他们称之为“南航大法”。在最近一个月，南航的套现浪潮更是达到了**。

“操作非常简单。”陈静平称，他最早从南航成功套出来 1 万元。他先在各种订票网站预订南航的机票，“一定要订全价可退票的机票，退票费太贵，就不划算了”。

在页面点击购买之后，就会出现多种分期方式供选择，“花呗、京东、美团、分期乐等都可以”。“出票之后，就可以下载南航 APP，选择订单退款，可以选择退到自己银行卡里。”另一位实操过的老哥小寒称。

小寒当时的操作记录 钱很快退到了银行卡，他成功套现 1700 多元。“现在成功套现的几率基本接近 100%，大家都称它机票钞。”小寒称。“要想 100% 成功，还有一些技巧点，比如不能马上退票，最好等上几个小时或者一两天；套现成功后，要过一段时间，再操作第二单。”陈静平称。

5 日，编者按照这个方式操作，成功通过南航退票，从花呗套现 886 元，退票费为 44 元。因为套现得太过轻松，一条产业链已发展成形。陈静平多次帮朋友们套现，最后，他索性开始做中介，收单子。

“最疯狂的时候，一单提成 10% 到 20%，一天就能赚好几千。”出现大量的中介后，一些分期平台开始注意到了疯狂的套现浪潮。陈静平表示，自己就曾经收到了信用飞的套现警告：“您近期所退南航机票，涉嫌批量套现。”

“因为套现太简单了，一些人开始利用这个漏洞盗刷。”陈静平称。去年 1 月，罗希收到了一条短信，显示自己的信用卡支出 35500 元。一个诈骗机构**了她的个人信息，

并在南航上购买了从三亚到**的全价公务舱。

“此前我接到了一个电话，问了我的信息，并骗走了一个验证码，结果退票的钱就被退到了骗子的银行卡里。”罗希认为，南航的这套机制存在漏洞，并且“纵容退票套现”。

针对“南航大法”产业链，编者近日联系南航，询问对此是否已有监控，并可能采取措施，但截至发稿时尚未收到答复。

03 套现宝典 南航大法，也是陈静平的心头肉，“是所有套现中成功率最高、最好操作的”。除此之外，他还曾参与过“信用住”的套现，这个领域也是中介林立，油水颇丰。信用住是一款什么产品？早在 年 3 月，支付宝就推出了一个产品：用户凭借自己的个人芝麻信用分，可以免押金入住酒店，退房之后，再从花呗里自动扣款。

通常情况下，要获得信用住资格，需要芝麻信用分在 600 分以上。

很多金融机构都推出过类似的分期产品，中介们为此也蠢蠢欲动。“收两三天信用住，最好携程，飞猪也行”在各大论坛上，都能看到中介收信用住。

陈静平也用信用住套过现。他在论坛上联系了一个中介，对方给了他一个可以信用住的酒店，让他下单。

“一个 600 元一晚上的酒店，直接给我打过来 400 元。”陈静平称。

中介收到这些酒店后，怎么处理呢？

“一般这些中介都有一些渠道出货，会用 8 折或者 9 折的价格卖给需要酒店的人。”陈静平称。

在很多 QQ 群、贴吧里，都有专门转售低价酒店的帖子，中介在这里出售酒店，从中赚取差价。这就相当于将各个平台上的分期额度，通过信用住套现。

疫情期间，信用住套现变难了。“受疫情影响，很少人住店了，有需要套现的推迟几天再来。”一位中介称，他已经好几天没有开单了。

但信用住的收缩，挡不住老哥们套现的步伐。“可以用分期额度购买的物品，只要能转手卖出去，都有套现的空间。”陈静平总结了其中的规律。

现在一些平台会出售购物卡、电话卡，它们也可以用分期购买。

而转过身，在很多专门的网站上，就可以将这些购物卡和电话卡打折出售。比如，一个叫“沃回收”的网站，就成了老哥们的套现之地。“分期购买的购物卡、电话卡、加油卡最好卖，都是硬通货。”陈静平称，这些卡都可以用 9 折以上的价格出手。

比如一张 1000 元的京东卡，可以套现 933 元。除了这些硬通货，种种积分也被老哥们拿来套现。在沃回收上，也可以出售各种积分，比如运营商积分、航空积分、银行积分等等。“最近我把家里所有的积分都翻了出来，去兑换了几百元。”陈静平说，反正放着也是浪费。他在《羊毛大典》中，详细介绍了哪些积分可以换零钱。《羊毛大典》是免费分享的吗？

“并不是，一个人要付 29.9 元购买，我肯定要用这个再赚一票零花钱。”陈静平说，这个大典一共 53 页，他花了半个多月才整理出来，“招招实用”。为了防止被恶意传播，他还对文件进行了多层加密。**04 网赚之路** 除了各种花式套现，网赚也是老哥们的最后之选。

“为啥叫最后之选？因为网赚还得出力，自己真正上手干活，比直接套现要难得多。”陈静平称。疫情期间，大家都困在家里，游戏开始成为消磨时间的利器。最近网上出现了大量的游戏推广，老哥们乐此不疲。“我爱玩游戏，有很多游戏群，于是就往群里丢链接，有人通过我分享的链接注册，我就可以拿几块钱的返佣。”小寒称。

这些小游戏里，不乏偏赌博类的棋牌游戏、**游戏。但这些小游戏中，还有很多陷阱。“要么是为了**个人信息，要么是搞传销，坑很多。”小寒称。除此之外，

薅 ETC 的羊毛，也是最近的热门项目。最近银行都在推 ETC 卡，在各大网赚平台上，都有人发布任务。“完成一单，可以得到 80 元的奖励。”为此，老哥们纷纷踏上了申请 ETC 之路。一般来说，申请 ETC 卡的时候还需要提供驾照照片，一些老哥没有驾照，于是就开始自学 P 图，在驾照上 P 上自己的名字。

“很多银行为了完成任务量，审核很松，也没有和驾照系统联网，就直接通过了。”一家银行的风控负责人透露，大家为了冲量，都在放水。

这些拿假驾照图上传的老哥，于是也能通过审核，搞定一个 ETC 的账户，并拿到 80 元的奖励。他们甚至还会拿身边人的信息申请，“一天能搞定 3 到 4 个账户，赚几百元”。

“好怀念过去的日子，吃喝不愁，生活富足。”陈静平十分想念过去撸日子的日子。

“3·15”临近了，他们甚至想搞一次“祭奠活动”。“祭奠日子逝去一周年。”陈静平说，祭奠活动期间，他会以特价 19.9 元的价格，销售他的《羊毛大典》。

5258

“那些年我的一个同学的网赚经历 纯实战的网赚竟如此 easy” 4 日

我有个大学同学，关系很好，这几天他来大连办事借宿我家，喝酒的时候聊了聊他最近在倒腾的东西，这位同学在大学期间包括目前都属于会做系统的阶段，并不是 IT 人士更不是圈内人，他跟我讲的这些东西都是纯实战的网赚，让我有点哭笑不得，估计也会让一些所谓“网络营销”的人哭笑不得。

淘宝客 这个同学最开始是从淘宝客入手的，我接触的淘宝客大多数思路有几种：1、站群；2、批量发广告（如：QQ 空间、BBS）；3、竞价。他说他做淘宝客申请了几十个店铺每个店铺采集很多宝贝数据，然后把描述写的生动一些把淘宝客的链接转换一下放到描述里，他这个方式每天以千元以上的收入再增加，并且没有被淘宝冻结并成功提现，因为我也对淘宝客稍微有一些了解，我最初以为他在吹牛，于是提问。

问：你怎么申请那么多店铺的？ 答：我买了很多现成的实名支付宝然后通过一个什么考试考试完成以后就可以上架商品，只不过没有店铺。问：你淘宝店信誉哪来的？ 答：我办了消保，信誉是用捷易通之类的软件刷的，还被封了一个店说我信誉提高太快。

（1 个月 3 钻，这个后面说） 问：你淘宝店的流量是哪来的？

答：微信摇一摇。（这个后面说，很神奇） 问：转化率你怎么弄？

答：最开始是所有链接对同一个店铺，转化率低，后来我改成单品对单品了，效果很好。经过我问了几个问题发现，他的确是用淘宝店做淘宝客并且效果很好，但是据他说目前这个方法已经被淘宝全面封杀，他做的时候是注册 N 多个淘宝客帐号，N 多个店铺并且都是新店，这么做就是不怕封，封了可以再开，有做淘宝客的同学可以尝试一下。并且他加了几个群，在网赚的同事用屏幕录像专家录制视频，视频

399 元/份、收徒弟一个月 2000 元大概他收了有 10 几个徒弟，卖了几十份教程，在这个过程中还出售一些东西，比如淘宝宝贝数据，我问他为什么不卖程序，他说程序是他买的没法卖，但是卖他用程序采集来的数据很赚钱，1 分钱/条，1 万条起卖。捷易通更神奇的是我问他提升信誉的方式，我说“是找人刷信誉吗？”他说“那么刷信誉速度慢而且太贵了”

他用的方式是捷易通类的软件，然后把所有商品价格都比目前淘宝上同类充值产品少一毛两毛的，这样按价格排行他一般都在第一，信誉提升很快 1 个月的时候 3 钻很轻松，

他说这一个月大概赔钱不到 1000 元，如此算来不到 1000 元 3 钻而且是真实成交还是比较靠谱的而且成本低，但是有一间店铺被淘宝封了说他信誉提升太快，其实可以申诉但是需要一个商品一个商品申诉，他嫌麻烦放弃那个店了。至于捷易通的挂机方式，他跟我提到了一

个名词“VPS”他说太买了一个 VPS 用 VPS 挂机，这样可以挂很多个，当时让我很汗颜就是我身边做 IT 的同事都有很多人不知道 VPS 是什么他竟然如此轻易的就说出来并且加以利用，他还注册了域名买了主机上传了一个源码（他说码源被我纠正了）就是可以转换淘宝客链接变成非淘宝客链接并且还能返利的链接，然后还有几个 CPA 的网站，就类似网页游戏和神马美女注册手机号之类的（这个更神奇后面说）。

CPA 后来他又说他做了个网站，每天赚不到 100 元，太少了，因为像我这样建站很多年的人知道每天几十元的收入已经很多了，我问他是什么站他又蹦出了一个名词“CPA”我问他怎么做的，他就详细的给我讲了他做 CPA 的神奇过程。他当时有 4 台电脑，每台电脑安装 android 模拟器和一个多开程序，平均每台电脑运行 3 个微信、算上 VPS 一共是 6 台电脑，一共是 18 个微信，然后头像用的是电影《舌蛇》里面的女主角的生活照，签名写的“暑假好无聊吖，QQ123123，只交朋友不谈感情，非诚勿扰”然后他又在淘宝还是什么地方买了一个用按键精灵写的脚本，拼命的摇一摇，他说 1 个小时就有 1 万多条验证消息，当时都不敢点开，一点开 QQ 马上掉线。他说这么做转化率太低了，那么多人，用**网站的每天就几十元收入，他要想个办法，于是乎他把 QQ 签名改成了他淘宝店的网址，把流量引入淘宝店，但是至于卖什么商品他说一定要满足大众需求的，因为加我的人大多数是想入非非的色狼，于是乎他又找到了另一个网赚的方法。

卖电子书 想不到吧，他在网上下载了好几 G 的电子书，我昨天看他邮箱，神马《泡妞秘籍》《怎么把她哄上床》《床上功夫三百六十式》《伟哥配方》这些书太多了就不一一列举了大概都是这种书，其实没什么内容，书里面讲的凡是个成年人都懂，他把这些书上架淘宝店，通过摇一摇引到 QQ 上，通过 QQ 引到淘宝店上，其中伟哥配方卖 399 元，其他的卖 110 元。

我问他“有人买吗？”他说“每天 10 几单”我问他为什么有人买？他说“淘宝上其他同类电子书最贵的才 10 几块钱，我感觉太便宜了没啥意思，就放 110 元，399 元，没想到买的人还挺多，可能就是便宜没好货的心理吧”然后他最近准备把所有书价格都提到 399 元，销售思路大概就是一年不开糊、开糊吃一年那种思路。

他跟我喝酒时候聊的网赚还有很多，都是实战型比较好的，这里就不一一分享了，我这个同学现在已经对 IT 行业充满热情了，已经准备去北京学软件开发还是软件测试来的，其实我感觉这个人更适合营销方向的工作，因为没有 IT 从业经验我也没法给他介绍工作，经过这顿酒我着实对这位同学充满了敬佩。对互联网和软件一点不懂的人竟然把网赚弄的如此easy，其实网络营销、网赚本来就不是什么难得东西，只是有些时候被某青某绿的弄的神神秘秘、深奥无比。

5252

“扒一扒抖音上的搬运抄袭产业 日产 300 短视频月入 10 万+”

年 10 日 “前一阵子，我在抖音上刷到了很多@韩红的慈善视频，播放、点赞数据都很不错，我也看得很感动。

照片、主页放的都是@韩红照片，主页签名也是正能量满满的样子。

传播爱！传播韩姐姐正能量！

感谢关注，感谢有你！……

但点进主页上的「个人作品」后，我却发现了一丝猫腻：这些账号，不但单个账号的视频大同小异，甚至不同账号之间的内容、风格也大同小异。

而且，ID 名称也非常奇怪，几乎都类似于：@韩红小跟班、@Da 爱韩红、@Da 爱

韩红……

另外，这些账号橱窗内的商品也差不多，都是《鬼谷子》、《狼道》一类的畅销书，以及一些减肥茶或者日常用品。

其中，有两家商品橱窗的商品甚至还一模一样。

这是什么操作？莫非，这就传说中的“抖音营销号”？（竟还莫名有些兴奋）

职业病好奇心旺盛的我，又忍不住扒起了这些营销号背后的套路。

经过深入调查后，我发现像上面说的这些蹭明星的账号，其实只是营销号产业的冰山一角。其背后，藏着一整条抄袭、盗版、伪原创……的灰色产业链。

“垃圾”视频攻占快抖，他们的路子有多野？

如果你也使用抖音、快手，相信你一定会经常刷到这样一种视频：

他们视频并非原创，画面剪辑粗糙；

语音生硬，甚至通篇都是文字转录的“机械语音”；

内容单调，很多都毫无质量可言，堪称“沙雕”……

就比如很多类似“生活小妙招”、“生活小技巧”的视频，内容就堪称侮辱智商：

有一个卖胶萌萌的短视频，为了演示胶萌萌很万能，就提了一个问题：如果有两碗汤，可只有一个勺子怎么办？

嗯，你可以用胶萌萌“画”一个出来，这样你就拥有一个新勺子啦！！

哈？兄弟，你就不怕这有毒吗？这直接吃胶……这是要毒死我们嘛？

然而，当你低头一看点赞量，少则几百，多则上万。在抖音、快手上，这样的视频成千上万，不计其数。

实际上，这些就是我们常说的“营销号视频”。

它们就好像有一条视频流水线，靠着各种野路子，不知疲倦地生产着垃圾视频，然后上传。最终，让抖音、快手垃圾视频泛滥。

1) 花式蹭疫情热点涨粉，满嘴跑火车

前一段时间，由于疫情的影响，很多明星都纷纷捐款援助。不少营销号就瞄上了他们，通过各种野路子蹭热点涨粉。

首先是名字，不单是上面提到的韩红，很多明星都被类似的套路“碰瓷”。

比如，我在抖音上试着搜索了刘德华、张学友、赵文卓等几个捐过款的明星，在用户列表下也出现一大串类似：@Da

刘德华、@张学友小跟班、@赵文卓……这样的 ID。

视频的内容更是一言难尽：文案挑拨情绪、数据随意乱编，很多内容说是造谣都不为过。例如，很多蹭@赵文卓热点的营销号视频，都是随便找了段视频录像，然后就开始了胡诌。

前一条刚说他捐了 5 万防护服，后一条就有人说捐款 2 百万，再后一条马上又变成了 600 万……

文案也同样如此，什么“捐出一半身家”、“被戏霸欺负多年、收入微薄，却默默捐款”……也是张嘴就来。

有些视频还会给配上道德绑架的旁白，来让人关注，强行为自己拉关注：

今天，无论是谁，滑到这个视频，都要点一点，点一点右边的红色加号（关注按钮），点一点转发按钮……

其他很多明星的视频内容也都类似：大部分明星分文不捐，XX 却默默捐款 XX 万，你愿意为他点赞、支持他吗？

不管有没有根据，怎么动人怎么编，怎么凄惨怎么来，即便是谣传的也完全不在乎。

2) 伪原创号、搬运号遍地，全网侵权去抄袭

实际上，在抖音快手上，更为常见的是大量的伪原创号和搬运号。

①伪原创：抄袭热门视频，照着剧本翻排

所谓的伪原创号，就是那些通过**别人素材、创意、文案、脚本……为己用，重新翻拍、剪辑后，将其当做自己的原创来发表。

营销号们会持续关注网上的热门视频，如果发现受欢迎而又容易拍的短视频，往往会选择抄袭，直接照着视频脚本翻拍。比如说下面这三个短视频，脚本、对话、镜头……几乎完全一样，只换几个演员就了事。

当然，如果是一些“非情景剧类”的短视频，抄起来就更方便了。比如下面这几个：原创（最左侧）实地拍摄了视频，告诉用户“别喝飞机上的热水，航空公司几年才清理一次水箱。”（虽不确定真假，但终归“有图有真相”吧）而营销号们看见了，直接换成漂亮小姐姐、小哥哥们的口播，文案几乎一字不差。有时候，甚至播放、点赞量比原创还高。

②搬运号：直接**全网素材为己用

所谓的搬运号，实际上就是直接在全网搜集各种视频素材，加以简单的剪辑、甚至一帧不动的盗用、发表。

比如说短视频网站上的很多娱乐、影视类博主都是如此。靠着从其他网站上搬运的视频素材，再加以简单地配音处理就发表，很多都能获得几十万、甚至上百万的流量。

还有一些营销号直接翻墙到外网，**youtube 等国外的热门视频。

因为，这类视频不需要重新拍摄，只需要用 PR 等剪辑软件稍加处理就能制作。成本低廉，制作简单，所以搬运号产量更大，也更常见。

靠搬运、伪原创……日产 300 短视频，背后是养号大军的狂欢

记得在去年，公众号三表龙门阵就发表了一篇文章《河南女孩露露给我上了一堂七万的课》，曝光了「养号集团」们批量运作自媒体账号牟利的事件。这些短视频背后，是不是也暗藏着什么猫腻呢？为了弄清这个问题，我决定亲自卧底打入敌人内部。通过和“业内人士”的交流，我发现这些营销号背后，暗藏着一个庞大的灰色养号大军。抖音快手上泛滥的“垃圾”视频，也是早就可以“流水线式生产”了。据一个老司机透露：他们甚至能够 1 天就生产 300+ 条视频，靠着短视频带货，月入 10 万都不稀奇。

对此我很疑惑，这种垃圾视频真的能带货吗？又是靠着什么手段 1 天生产能 300 百条视频？怕是连看完都得半天吧……但随着卧底的深入，我终于一层一层地扒开了这条灰色产业链。1) “流水线式生产，1 人 1 天 300+ 视频”

1 人 1 天 300 个短视频的暴力玩法，他们是怎么做到的呢？一般来说，使用这种套路的都是搬运号，基本上都没啥创作能力，输出视频全靠海量视频素材堆砌。他们的第一步，首先就是通过各种渠道收集、**素材。最常见的，当然就是在网上搜索，然后下载。但这种方式，不但速度慢，视频还有水印，想要收集到日产 300+ 的素材，基本不可能。所以，他们常用的一个渠道就是去电商平台购买。我在几个不同的电商平台随意搜索了下，就找到上百家售卖各种影视、明星、动漫、音乐……的视频素材店铺。

除了电商平台外，某位老司机还向我展示了一款“批量下载视频平台视频”的软件。从抖音、快手这样的短视频平台，到腾讯视频这样的长视频平台，再到今日头条、趣头条这样的

信息流平台，无一例外都可以批量下载。而且还能指定上传时间、用户 ID 来精准下载，甚至还能做到自动去水印。

第二步，是素材视频的去重。

对于营销号们来说，仅仅是去水印是不够的。因为短视频平台会对上传视频进行查重比对，一旦被查出抄袭、侵权，不但视频没法上传，整个账号都有可能挂掉。所以，他们还会对视频进行去重处理，同样也有专门的软件处理。一般来说，视频网站的查重主要有三种方式：MD5 检测、抽帧对比、人工检测。

MD5：可简单理解为视频的特征值（就像我们的身份证）；

抽帧对比：抽取视频的单帧画面对比；

人工检测：不必多解释了。

据视频所说，除了人工检测（纯看运气）外，MD5 和抽帧对比这两种检测方法都可以通过软件一次性去重。

第三步，就是视频剪辑了。除了用 PR 等软件逐个剪辑外，这些营销号们依旧有专门的手段来批量生产——电脑群控手机来剪辑。通过添加一些脚本代码，一台电脑就可以操控几十部手机，完成批量剪辑。

卧底时，与某业内人士的聊天

就是靠着这些野套路，营销号们像流水线一样，不知疲倦地生产者营销视频。

2) 批量做号，靠卖粉丝、短视频带货月入 10 万？

在营销号们完成“流水线”生产后，下一个问题就是，他们又是靠什么月入 10 万的？

根据我的卧底，发现他们的主要靠两个途径变现。

第一个是做短期，涨粉后迅速卖掉账号换钱。

这种营销号的手里往往积攒了大量短视频账号，一般是通过卡商批量购买手机号自己注册，或者直接从一些账号贩子手里买新号。

我在贴吧里就发现过不少卖号的贩子，最低的甚至才 5 毛一个。

在某抖音账号交易平台上，很多粉丝 5W+ 的账号都能卖到 5000+ 元，粉丝 10W+ 的账号常常能卖到 1W+ 元。以营销号们的手段，同时经营多个、甚至几十个账号也完全有可能。就算涨粉到 10W+ 困难，但通过上面提到的各种野套路，短期内涨粉到几万则完全不是问题。简直暴利！！

5255

“零成本网赚项目真的是零成本吗？” 1 日 “零成本网赚项

目可以赚到钱吗？答案是肯定的。你不见 43626 网、理想青年、付不不，不套路、邵连虎等等推广免费网赚项目的站长，都通过免费网赚项目赚到了钱，而且获得很滋润。

记得前段时间有个加我微信，是个学生，一上来就问我有啥赚钱项目，我推荐了几个目前比较靠谱的做任务赚钱和转发赚钱的 app 给他，转发赚钱的赚了几分钱，做任务赚钱的可能 app 都没下载，然后就没有然后了，大概是看不上这点小钱吧？

我想说的是作为一个新手，一来就想每天随随便便赚个三五百的，连你那不值钱的时间都

不愿付出，只有去做梦吧。网赚那么好赚，那些比你努力又比你有资源的，不得一天赚几万几十万。

总的来说免费网赚项目需要投入的最大成本就是时间+努力+方法，硬件方面手机必须有，这可以不算，平常谁不用收录?电脑也可以有，比如做网赚博客，没有电脑真不好搞。

然后微信最好有，最好和生活号分开，微信分享项目非常方便，基本上所有的免费网赚项目都可以分享到微信。

有这些基本配置就可以开始免费网上赚钱了，等有了经验后再看情况是否需要投资扩大收入。

5244

“如何快速找到能赚钱的项目？” 18日 "新项目!人们说剖析什么叫新项目?"

许多人一听见新项目这两字，就觉得很高端大气，实际上也没那麽高端大气。

总而言之呢，能挣钱的，都称为新项目。仅仅一个通称罢了。

不论是羊毛绒新项目，還是撸货，還是淘宝网，都能够称作新项目。

简易了解贡献是一个个不一样的挣钱方法。

人们先分析一下，怎样才能寻找合适自身的新项目。

先剖析人

人大约分为二种，一种是不断的寻找项目的人，一种是选准一个新项目坚持不懈去做的人。

人们先讲第一种，不断的寻找项目的人，能挣钱吗?假如遇到一个收益期，也许赚一笔，随后就赚不上了，也也许几乎难赚到过，还遇到一个接一个的坑。

例如今日寻找 A 新项目，必须项目投资 30 元买个手机软件，随后花了 30 元买个手机软件实际操作 3 天，不挣钱，舍弃。又花 3 天时间，寻找 B 新项目，B 新项目必须项目投资 50 元买套资源，钱很少，干，随后又花 50 元买来套资源，又做了三天，转卖不掉，又舍弃。随后又花 3 天时间，寻找 C 新项目，C 新项目必须花 20 元买个共享账号，随后又花了 20 元，结果干了三天，又赚不上。

就是这样循环往复，一直在项目投资，一直不挣钱。

坚信那样的人還是大部分。

这都是为何网络赚钱圈许多新项目群有大把人进到的缘故，由于他人的新项目群对外开放称是能免费分享 100 个，200 个，500 个，1000 个新项目，总有一个合适你的，随后，自问，确实合适你不?不必被新项目的总数所蒙蔽了，1000 个新项目，你三天看一下，也得看 10 年才可以看了，十年是啥定义?光看新项目不干活儿吗?

那为何他人的新项目群，无缘无故几千元的群费，还那麽多的人去加，由于新手过多嘛!小白一见到，哇，有 500 个新项目，我毫无疑问能挣钱，随后就入套了。

结果能挣钱吗?也许能，也许群里有那麽 1-2 个团队执行力强的人售出 1-2 个资源，那么你能赚吗?

它是第一种人，始终在找项目的道上，可是始终找不着自身的新项目。

人们再聊第二种人，那便是在一个行业深耕细作，只认一个理，就是说他人取得成功的新项目，我要去坚持，无论他人的观点，坚持手里的一个新项目。

一个月不好，就三个月，三个月不好，就大半年，大半年不好就一年。

这类人会取得成功吗?我敢肯定的说，能。

要是这一新项目是行得通的，是长期性但是时的，那取得成功就是说时间难题。

而正好相反，那样的人是至少的，许多人惦记着今日干了，明日就能见到结果，假如看不见结果就舍弃，随后就变成了第一种人，进到两极化之中。

希望所有人能变成第二种人，坚持一个新项目，做失败不罢手，要是有这类信心，那么就沒有做不了的事。

由于自己也是以第一种人那样渐渐地变为第二种人的。

8年以前的我，都是四处寻找项目，今日做这一，不挣钱，舍弃，明日看他人那个，又去做，不挣钱，又舍弃，糊涂钱花了许多，钱难赚到。

之后渐渐地坚持一个新项目，随后才拥有如今的贡献。

因此，我本人的提议是，期望所有人能尽早的从第一种人，变为第二个人，那样才算是取得成功的人生道路，才算是奋发进取的人生道路。

它是一个全过程，所有人是以第一种衔接到第二种的。

全看你何时能化茧成蝶!

最终，说到开文写的，怎么才能寻找合适自身的挣钱的项目?

任何人如今全是第一种人，在四处寻找项目，四处寻找如何能在家赚钱的项目，那么在寻找项目的全过程中，寻找合适自身的，那么就迅速转化成第二种种类，坚持，这就是说合适自身的新项目。

此篇不对于所有人，诸位做工程群的同行业切勿不懂装懂。

5248

“疫情在家就能干的网络兼职有那些？我来说几个” 8日

"今天我给朋友分享几个真实有效的赚钱项目，我不能保证能赚多少，愿意尝试的可以做，不愿意的了解了解也不是什么坏事。有些我自己试过，有些其他同事做过。

1、阿里巴巴云客服

每年阿里巴巴旗下菜鸟云、淘宝云、阿里云、uc等都会招聘云客服，这个是非常正规的兼职，不用你交一分钱。

时间自由选择，抢班制，也就是说，比如你晚上7点到8点有时间，那你就可以抢这个时间的班，抢到之后工作一个小时，一个小时15元。

另外如果你是大学生，表现的好的话，还有可能会被阿里正式录用。

2、手机接任务赚钱

对于这项工作，我个人是非常喜欢的，简单易上手，而且收入很稳定。现在有许多可以通过手机完成任务赚钱的公众号平台，任务难度有高的也有低的，价格自然有多有少，这个完全取决于任务难度。正常单价都不低于10块钱一个。

这类平台有很多，只需关注公众号，就可以正常接任务了，都是不收钱的，每天花2-3小时的空闲时间做做，一个月挣个2000-3000还是非常实际的。

3、影视类公众号

很多人不想做公众号是因为不想写文章，觉得原创好难!那么谁告诉你，做公众号就一定得写原创?这个是思维固化了。

我看那些做影视公众号的，全都是复制粘贴。一个月收入也有9000左右。

主要的收入来源是电影站的cpc广告，也就是按点击付费的广告。当然还有公众号接的广告，以及淘宝客等收入。

4、亚马逊代拍

也就是做代购，注意这里说的是真正的代购。网上很多代购都是假的，工厂什么的在大深圳，这能叫代购吗？

我们这里说的是直接在国外网站比如亚马逊、日本的乐天等代拍，然后从国外邮寄回来。为什么这个会有市场呢？

一是因为国外有些品牌的衣服、鞋子等确实比国内的要便宜很多，另外一个就是有很多新奇独特的产品国内是买不到的，所以需要代购，而国外的购物网站很多都是不可以直邮的，而且就算是直邮也很贵。

怎么做呢？比如我们在亚马逊买东西，我们需要首先选择一个转运公司。转运公司大都是中国人开的，也就是你在亚马逊拍了之后地址写转运公司的地址，然后转运公司会把物流在寄给国内的你。

其实也很简单，转运公司都有官网，你只需要在官网注册个账号，就会获取公司在美国的地址。

说到代购，我突然又想到了一个项目。

最近认识一个在双流机场上班的人，他手里好多国际一流品牌的化妆品和包包，还有香水啥的，都是机场扣留的那些从国外夹带货也就是走私的人的。

他从里面把这些东西搞出来，全是未开封全新的。因为对他们来说，没有一分钱成本，所以只要给钱基本上就卖，但是每件货的数量不会太多。

我那天去他那里看了看，什么兰蔻，SK-II，香奈儿，雅诗兰黛，都有，说实话，我开始也不信，把产品条码拿来扫了扫，确实都是正品。

我问他兰蔻小黑瓶精华液 30ML 的多少钱，网上普遍是在 480 左右，我以为至少要收我 400 块，但是没有，他说：反正他们也是偷拿出来的，没有什么成本，你随便看着给吧，最后我给了他一百块，就带走了。

回家后我又继续对照网上的查了查，也打开用了，和之前买的确实没有两样。

其实我是这样想的，是不是可以把他们这些货低价全部买过来，在朋友圈卖，网上卖 400，我就卖 200，喜欢高端品牌的人肯定是会来光顾的吧。

5236

“短视频日入 1000 的资源整合玩法 一个稳定赚钱的简单生意”

年 1 4 日 “短视频怎么赚钱？互联网是财富圣地。因为一进入互联网就能看到很多人，一天赚多少多少钱，通过各种方式积累了不同程度的财富。这确实让人比较羡慕。但是，互联网的等级之分，确实让人望而却步。能够赚大钱的人，你可以去看一下，基本上都实业做的很成功。在这样的基础上，做哪个行业，都可以迅速崛起。这是事实，很多人看到大主播在卖货，觉得真厉害，一天赚几十万，上百万觉得比较羡慕。但是，你不知道的是，为了涨粉，为了留住粉丝，为了讨好粉丝，花了多少钱。今天我们讲的这个项目，就是避其锋芒，做个长久赚钱的小主播，因为大主播，确实需要金钱的支撑，但是很多人，能够投资的资本是少而又少的。所以，这篇文章，就是解决，有点钱，找个稳定赚钱的项目去做的那群人。我曾经说过，互联网上，能够产生交易，是需要产品的。产品的形态多种多样，有的是虚拟的，有的是实物的。但是，无一例外的是，都需要源源不断的流量涌入。才能够产生源源不断的收入。我曾经见过，小主播搞娱乐直播，播十来个小时，不如中等主播播一个小时更加赚钱。这种等级之差，严重影响收入问题。所以，我抱着这样的想法，去考察项目的时候，自然而然想的是，小投资大回报。经过五六天的了解，还真发现了

一个群体。这个群体，做短视频行业，做的非常不错，而且每天收益也可观，对于新手来讲，也比较适合入行。这个群体，就是特产行业。我们首先在淘宝上搜索一下特产行业，看看销量如何。

我们可以看到的是，每一种具有地域特色的特产，销量都是非常不错的。都在几万比。也验证了我们想要操作特色特产的可行性。其实，跨平台玩法的好处就体现在这里，我们能够从不同平台的数据分析出，受众群体的购买力。很多人会说，我会在短视频上买，我不会去淘宝买吗？我不能否认的是，有一部分人看到产品之后，会去淘宝购买。但是，我知道的是，大部分人，会在短视频平台直接下单。我们以快手为例。首先我们分析，快手的属性。他的内容属性为视频，视频相对于用户来讲，能够更加直观的看到产品的展示视频，更加容易产生消费冲动。这个很容易理解，我们在观看视频的时候，或许把我们内心中，平时想不起来。但是同样需要的一些东西，突然看到某个以产品为导向的商家，可能勾起你的一些需求，看过视频展示之后，就直接下单了。原因很简单，因为快手以产品为导向的 IP 人设，一般都突出 4 个点。1.原产地 2.工厂货源 3.价格便宜 4.无公害、手工生产 所以如果我们找到一款产品，能够满足这样的需求，完全可以把快手作为一个卖场，因为快手本身商业模式，已经有成熟的趋势。可以通过开店，小黄车直接下单，大大的节省了流量的损耗率。以海鲜为例，南方有很多港口都是盛产海鲜的，所以海鲜在快手上，销量也不容小觑。

我们可以看到，销量已经破 4 万了。而且小店里面的产品客单价，并不低。最低都在 99 块钱。如果你在原产地的花，你会发现，这些产品，价格都是比较贵的。因为，每一个原产地市场的产品价格，都与其它地方有着 3-4 倍的一个差价。如果我们做这样一个快手 IP 的话，以产品为导向，肯定是能够赚钱的。但是，前提是需要满足我上面列的 4 点 IP 打造的玩法。如果你能够满足以上四点，其他的问题压根不大。你只需要解决，日常视频引流，就能够产生源源不断的流量，来购买产品。视频，如何拍摄？我们前面讲了，是以产品为导向。所以，我们视频的主要内容，就是产品。比如，我们推出一款主打产品，为虾。想要让他突破销量，视频的拍摄元素，包含以下几个方面。1.规模产量（证明是厂家）2.包装、卫生（证明健康）3.物超所值（产品分量）4.发货视频（购买量大）我通过几十个做特产群体的对比，总结出来以上四点。对于做农产品来讲，以及具有工厂产地，或者地理性标志的产品，都是通用的。只要你能够满足以上几点，基本上都能够产生非常不错的收益。有些时候，并不是我们缺乏项目，而是能不能厚着脸皮，整合资源，达到自己想要的目的，这才是最重要的。几乎每个地区，都有带区域特产特性的产品，就看你如何去挖掘，让他为你产生利润。

5231

“分享几个信息差轻松赚钱的小项目案例” 21日 "1.

百度搜索扩充技术性，这几天在微信朋友圈特火的。

但客观事实是，

百度云盘扩充技术性归属于 BUG 实际操作，新手最喜欢，等她们花了钱扩了容，突然有一天账户忽然封号完蛋了的情况下，总是骂一句握草，但是她们养肥了许多 卖这一技术性的人。

但更关键的客观事实是这一挣钱啊。

有一个小伙伴们是那样玩的。

他有两个微信，先往这一手机微信机构众筹项目，原价是 698.她们 50 本人筹，因此他花 13.96 就获得了技术性，精彩纷呈的一部分来啦，它用另一个手机微信再度机构众筹项目，原价 698.他赚了 600 多，不，他又没拉群，估算是赚了好几千多，乃至过万。

创意文案参照：

最终剖析：之后那样的 BUG 技术性毫无疑问还会五花八门，在哪儿关心这类信息内容，当信息内容出现时，怎样把握住一波发展趋势狂赚，坚信根据上边的小故事，聪慧的小伙伴们找答案了。

假如进了付钱群，能够在群内聊一聊，这类游戏玩法构思绝对立即做！追上一波赚一波

2.

有一个小伙伴们用一直播高清大图下载神器，在一直播下载了好多个某巨头，某教师，某大 v 的课堂教学培训教程，

随后再加图片水印在自身的微信朋友圈开售，19.9 一份，卖了几十份了，他的总流量来源于哪？把在其中一部分再加图片水印当鱼饵送去了，在哪儿送的？在网上的赚钱好项目群过多了，他说成根据在群里送产生的总流量，因为我没问是什么群，全是在哪儿找的呀。

3.

发觉哪些要求就试着去做什么[旺柴]。

为啥弄了个手机微信常常问他人必须哪些？由于那就是选款方位。

有许多 小伙伴们在与我的沟通交流中，不知不觉讲过许多 的选款方位，默默地感谢你们，昨日一个商品，挂到，今日就会有资询了

4.

人们没啥造就工作能力，但效仿工作能力强力，做工程要灵活运用这一点。

例如你可以做闲鱼，请先往咸鱼找看见看不惯的同行业，

找 10 个，找 100 个，看一下聊一聊，剖析剖析，别人是卖啥的，题目咋起的，详细介绍咋写的，联系电话咋留的，如何聊天转换的，为何他能的我不可，假如就是我我该如何效仿着做，渐渐地你统统博学多才。

需不需要博学多才？避免你略微有一个小难题，就想问一问问，结果别人略微主要表现的比你懂得一点，就想跪着把钱发以往学习学。

在同行业那去寻找答案。最可靠。

碰到难题就问一问问，并不是良好的习惯。

但付钱了不谈，也并不是良好的习惯，付钱给谁问谁，例如你付钱帮我，不太好立即跟我说，我帮你找个参照实例你立刻看一下就可用，还省自身去找了，这就是说付钱的用途。

没付钱别刁难所有人，帮不帮你都应当，帮了怕你养成好习惯，就是我一般就回绝了，连无趣的蛋都不容易扯。

5.

加你的不叫精确客户，只资询的都不叫精确客户，付钱的才算是[旺柴]，它是开淘宝店的工作经验，

始终以结果为导向性。

谁付钱陪谁胡扯，而并不是谁说话超好听陪谁胡扯。

一个人付钱咨询我，表明他还并不是足够相信我。

6.

见到那么多新项目茫然了，草，一辈子就科学研究淘宝网卖东西挣钱吧，突然又保持清醒了……我是贱啊……

7.

上月还是上上个月，我 9.9 卖了一个资源搜索器实例教程，里边有说如何使用哪个专用工具收集虚拟资源，

有一个小伙伴们很聪慧，他建了一个虚拟资源的共享 qq 群，前 100 人每位 1 元进群，100 人之后是 19.9.如今群内 400 多的人了，

他的总流量是哪来的?一句话，送出去的?

在哪儿送?知乎问答搜各种各样有关挣钱的话题讨论，在其中就能寻找一些答主生建完全免费或廉价的沟通交流群，随后他就进来送，进来互动交流，许多人加上了他就在自身的微信朋友圈升级自身的群每日升级了啥材料，谁又付钱了，

她说就那么欺骗着吧，一个月赚一两千也许多了。

8.

9.

豆瓣小组咋引流方法的，一种是付钱，一种是完全免费，完全免费的怎么做?

服务平台内的信息内容差：A 工作组较为火的贴子(阅读文章高，评价多)，改为自身的贴子，发至 10 个别的工作组，

服务平台外的信息内容差：把别的地区较为火的贴子，发至 10 个工作组看数据信息，除掉没结果的，再发 10 个工作组，不断检测，

10.

近期蛮多小伙伴们跟我说一些网 zhuān 社区论坛的 VIP 值不值开，

问的多了，我这里就搜集了许多 的社区论坛——[坏笑]

值不值，要看着你时下的状况要不要!

1.当你没新项目，这些完全免费的早已够你选了，即使开过 VIP 获得了大量的新项目，中后期没有人具体指导，那实际意义也并不大，许多人不挣钱并不是新项目难题，是自身的难题。

2.假如给你新项目，先把完全免费内容的营养成分消化吸收了，再去消化吸收付钱的营养成分，一边赚一边花也没啥损害。

总而言之，成人的全球里只能投入产出比，自身想清晰就行，应说的就这种吧。

11.

别看过多实例教程，要学好效仿同行业，碰到难题解决困难。

虚拟新项目如何做?

1.找个同行业效仿微信朋友圈

2.把同行业的总流量方式挖到去检测

3.流量来了闲聊交易量，先要钱随后寻找客户

越简易就越好。

12.

前 2 年添加了许多 社交圈，年会撤出许多社交圈，触碰的多不一定是好事儿，触碰的少也不一定是错事，

留大量时间为自己去追求完美真实要想的衣食住行。

当然，撤出社交圈毫无疑问容易得罪人，也不太在意了

13.

别看一天二十四小时，你真实能静下心来时间不一定有三十分钟。废弃物信息内容太多了，对自身而言，

- 1.合理信息内容挑选分辨工作能力，
 - 2.合理信息内容怎样运用的工作能力，
 - 3.运用全过程环节的实行工作能力，
- 看起来至关重要。

5212

“那些不起眼又非常暴利的虚拟项目，你知道吗” 1 20 日 " 这里不讲这些例如阿里巴巴、字节跳动的大企业，不讲一切的宏观经济政策。仅在这里给各位讲下，做为一个平常人，运用时期的信息内容差，一台电脑上、一部手机上、一根网络线，就可以网上混点汤喝的个人小买卖。

最先呢，什么是不值一提？

- 1.许多人了解的大家要求，可是却嗤之以鼻，不肯去做，也不清楚能够赚那么多多少钱。例如图中的月薪三万的煎饼摊大妈。
- 2.非常少人去关注、不清楚的冷门要求，冷门代表精确，只需小量就可以造就极大的盈利。接下去的更文，也会紧紧围绕着这一主题风格，开展更新连载升级。

什么是盈利大？

1.利润率大

利润率就是减成课操纵的成本费的盈利。再此我对高盈利的界定为：利润率超出 50%，乃至是毛利率超出几十倍、上千倍的商品。

2.客单量高

这一浅显易懂，例如你常饮的奶茶店，虽每杯奶茶店的利润率大，可是客单量低，辛辛苦苦将会刚刚保持收支平衡。如今满地全是饮品店，好部位、客户资源总流量大的地区就那麼好多个，许多 饮品店一天也卖出不来几碗，结果显而易见。

我针对客单量高的界定，在 200 元左右。

前几日本破站在(Bilibili)看过一个视频—《谁才是普通人一月薪 3000 是什么水平》，在其中有一段话，印像非常刻骨铭心：你了解的一个再一般的一个基本常识，将会有四成我们中国人还不知道。

02

新项目上述情况

好啦，左右皆为性前戏，借以讲清纲要，选准线路。拥有性前戏，不搞实际操作构思，全是在耍无赖，立即就干，满是技巧。

如今，宣布刚开始今日的这些不值一提又非常暴力的虚拟、实体线新项目(更新连载 2)。

实际上给宝宝起名字，给公司取名字等是归属于服务项目类的虚拟新项目，用信息内容差与你的时间去为别人出示使用价值，可是所有人考虑周全，你再兴奋、再暴利，一天售前服务、售后维修服务七八个人，时间就过去。

想扩张经营规模，想搞把大的，务必得请好多个脑壳聪明伶俐点的老乡，要不然一个人去实际操作的收益，终究是有限制的。

可是假如充足忙得话，搞这类起名字类的服务化虚拟新项目，早已超出了绝大多数“社畜”的收益了。

那麼是不是能够 算出那么一个依据：服务化的货品，它的商品的使用价值就是说取决于时间自身。时间承重了商家的信息内容差与给别人产生的使用价值，再传送顾客罢了。

例如高校的情况下，我很喜欢去捏脚，买的就是说技术员的時間与熟练的技巧，非常美好的感受，无论她的技巧怎样，捏的速度，到点了，服务项目完毕。

因此，服务化的货品，要想挣到一些，要不提升服务项目的价钱，要不提升每人必备，要不不用高新科技保持批量的实际操作服务项目。

针对独挡一面的人而言，乃至沒有管理心得的人而言，确凿较为不便，那麼对策是啥？不必做以时间为质粒载体的新项目，无论是实体线的還是虚拟的！

解决方法取决于：

做能够 批量、可重复性高的商品，与時間关联系数较低的商品。

本人的时间十分比较有限的资源，但凡必须拿时间耗费进行一次商品销售的新项目，都跟巨杆杠化与产业化。

(自然好像成本价高，如感情挽回、建筑规划设计等那样的虚拟服务，一单得以吃饱了一个月，也就行了。)

好像上边文章内容写的，煎饼大娘，消费者必须一张煎饼，她必须三分钟的时间去进行商品交货。假如一人要 10 张、100 张，她必须相对倍率的时间去进行。一天的时间非常比较有限，她不太可能一人一天生产量 10000 张。

假如煎饼大娘变化构思，即然知名了，开展一下 IP 的包装，把她根据煎饼月赚两三万的制做技术与构思，录成视频、音频或是出版书籍，开个网络课程或是线下推广学习培训，做社群营销，每位收费标准 1000 元/期，那麼她将已不是拿时间来挣钱的大娘，扭头一变为了就业指导师。课程内容与社群营销，变成她市场销售的商品，能够 批量，反复化市场销售。对于顾客的售后维修服务，每日独立取出时间来开展答疑解惑和具体指导就可以。

不要说我空话，朋友圈里，包含各位刷小视频的情况下，在所难免见到那样的事例。

包含我本身，做社群营销，做虚拟资源新项目，不都是在那么实际操作吗？

又一下子扯远了，原本是将本一篇文章的内容，前边为什么讲过那么多？

实际上就是说以便下列的依据。

03

实际操作手册

人们市场销售的商品，能够 分成下列两大类：

1.实体类：

实体类能够 分成 2 种，1.盈利低，但能够 根据冲销量来获得盈利；2.成本低，小量市场销售即可领取极大盈利。

2.虚拟类：

虚拟类还可以分成 2 种，1.信息内容类，例如课程内容、手机软件、社群营销、免费电子书、学习培训、视频、音频这些；2.服务项目类，例如起名字，logo 创意海报设计、法律咨询服务等这些，全是必须时间去服务项目的，一个人无法批量扩张经营规模。

重归文章正题，推荐大伙儿去做实体类的高盈利商品，及其虚拟类的信息内容商品。由于她们另外合乎一下二点：

1.不因时间为质粒载体，能够 批量制造；

2.成本低；

文中先将实体类的高盈利商品，虚拟类的接下去也会出文说。

这类商品普遍的就是说出现在以前的百度竞价推广里，例如一瓶几元，可是市场价三五百的左旋肉碱减肥现磨咖啡这些。

可是如今的法纪愈来愈健全，像这类减肥瘦身、去斑、丰胸美乳、补肾壮阳、提高类的“健康保健”商品，将来会撤出历史时间的演出舞台。

那麼，也有沒有实体线商品，考虑刚性需求、盈利大而且合理合法呢？最好是也有反复购率。

要是没有构思，我提议你立即上淘宝，京东商城，寻找其商品品类，逐一查询，毫无疑问会发展你的构思，连通你的任督二脉。

假如觉得某一商品，有可执行性，再另外开启阿里巴巴与百度竞价推广。阿里巴巴网给你知其生产成本，百度竞价推广给你知其是不是高盈利。

根据这一构思，特别是在是在知乎问答上，能够明确，花胶、海参等滋补养生类的商品，是一个高品质的可选择计划方案。

由于他考虑了：

- 1.合理合法。非保健产品、金融投资等将会严查的商品；
- 2.高盈利。达到 50%的盈利，寻找一手方式协作，成本费将会更低；
- 3.回购率大。养生食材是日用品，觉得非常好会不断在你这选购；
- 4.强要求。女性想变美提高自己的颜值，男生想健壮，是人必须身心健康。

为何好像那样的商品那么高的盈利，绝大多数是消费主义蹭热点的。

虫草、花胶海参、玛卡等皆是这般。尽管该类成商品，营养成分的确要高一点，可是的确不值得那么高的股权溢价。300 元的营养成分滋补品，250 的智商税(本人较为偏执，喜爱吃该类商品的富豪勿喷)。

好像虫草，阿里巴巴网进货大部分是在 100~200 元 1g，可是根据百度竞价推广、互联网引流方法、自媒体广告推广等方式，能够卖去 300 元 1g，盈利非常可观。

不要说你了解了，却说坑人。你得遵照销售市场的规律性，要是顾客认同，合理合法可做，就会有销售市场，你就要考虑销售市场需就可以。

推广方式无非竞价、微信公众平台发单、信息流广告广告投放。

微信公众号发单，能够强烈推荐去新榜、微小宝和神赞。

进货方式大部分全是根据阿里巴巴网，或是去 qq 群检索有关的关键字，会有一些价格便宜的供应商，可是还要留意商品及买卖上的安全性。

怎样打造出微信朋友圈？

微信朋友圈的创意文案及素材图片，百度竞价推广寻找好多个同行业，加上其手机微信，拷贝之，提升之。或是立即从供应商那，谈好协作，立即微信朋友圈拿素材图片。

把自身打导致一个滋补养生类行业的权威专家。

遇上顾客的咨询该怎么办？再加 20、50、100 个同行业的手机微信，当顾客不太好的情况下，拿新号与同行业沟通交流，明确提出同样的难题。长此以往，你当然就打磨抛光了一套归属于自身得话术系统软件。

送货呢？顾客提交订单后，能够根据阿里巴巴网的一件代发的方式，提交订单到顾客的详细地址。早期那么实际操作减少风险性，假如拥有资产及平稳客户资源之后，能够批發一些货。

特别是在是新手，不必一直惦记着自主创新，找哪些瀚海、爆力新项目，自身偷摸坐享其成，哪里有那么好的事？

5224

“抖音引男粉、女粉、技巧方法及操作” 20日 “其中一种业务”

叫出抖音男女粉，这种业务首要分为 2 种变现形式：

第一种，上粉接单。

这类人耐久出抖音男女粉，涉及交友粉，WZ 粉等，经由过程卖粉给他人的步伐来获取支出。

这种出粉业务深受灰产行业人的喜欢，因为他们没时刻引流可能自己不懂引流，是选择费钱直接买粉丝，经由过程找到一些专门出粉的朋友举办付费买卖业务，直接导粉给他们。

第二种，出引流妙技。

在上面，笔者说到了，做上粉接单的市场需求量很大年夜，同样敷衍学引流妙技这块的需求也一样大年夜。有些朋友想把这块妙技学好，不算自己去单干项目，有野心的人在任何一个行业都存在。

以是，在市道上不光有人出粉卖粉，也会出抖音引流妙技，经由过程教授所谓的引流妙技来收割膏火，这也是一种耐久的支出。

今天，笔者给大年夜家分享一下，关于抖音短视频引流妙技，内部人是怎样由过程抖音来引男粉和女粉的实操法。

空论不久不久不久不多说，直接进入主题。

一，项目预备

必要下载几个 APP：抖音，快手及火山小视频。

二，学会搬运(注明不是直接复制粘贴)

思路是必要咱们提早去一些短视频平台搬运下载素材，详细能够在快手，火山可能微视里去搬运。

此处说一点：要是你是引男粉，那就找美男自拍视频，同样引女粉，就找帅哥自拍视频，这是视频引流的一个思路。

感受这个视频还不错，那咱们就直接复制视频链接去下载视频。

在每个视频里都有 3 个成果，即：点赞，评述，分享。此处咱们直接点分享，然后出来上面近似这种图的界面，会看到有一个复制链接的成果，咱们就把链接复制来直接下载即可。

怎么下载呢?这里给大家分享 2 个免费下载工具，还可以直接去水印，超级方便。

如果是安卓手机登陆的微信，就在微信上添加一个小程序：西瓜工具。

如果是苹果手机登陆的微信，就在微信上添加一个小程序：快抖工具箱。

这 2 个工具功能很强大，不光可以下载快手，抖音，火山小视频的视频和去水印，还可以处理其他平台的视频，像趣头条，全民小视频，秒拍这些也可以。

关于搬运思路：

就是把原视频去水印和细微对视频大略的进行修改，一般能够在视频里加个片头，片尾即可，修改更多原创度更高

三，发布视频

接下来我们就直接去发布事先处理好的这些视频，在发布之前需要先注册抖音号，如果搞批量号搬运那就需要用流量卡或者移动网络下去发布视频，做好一机一号一个 IP 操作。

流量卡注册只能接受短信和上网，主要为了保证不同 IP 下去操作，不然会限流严重的话直接封号。

同时别忘了养号，养号分 3 步：

1，每天 30 分钟，热门视频每个看 3 遍，然后点赞，评论，转发。

2，同城直播间一天进 2-3 个，每个直播间里面待 20 分钟以上，里面互动跟粉丝聊天。

3，以上 2 步操作坚持 7 天，在养号的过程中不用改任何资料。

在操作的过程中，要想通过抖音引男粉的话，可以把昵称和头像改为女性，做 S 粉引流。

当然想做其他行业的流量也可以通过这个方法去操作，你要什么流量就找什么视频。比如有朋友要引男粉，标题可以这么去写：听说抖音可以找男朋友或者我的男朋友你在哪里？比方有朋友要引男粉，问题能够这么去写：传闻抖音能够找男朋友可能我的男朋友你在那边？总之，引男粉的思路主若是勾起汉子的愿望，发他们想看的，做到这点你就赢了。

要是想引 WZ 粉，那就找兼职，理财及挣钱类的视频，以这种视频去引导粉丝，也是同样的弄法思路。

四，总结提议

- 1，一个抖音号天天传 40-50 个视频，这个得跑量。
- 2，每个视频隔断几分钟后，再接着发，频繁发不好。
- 3，不要去刷粉，账号会出标题，但能够找人去点赞评述。
- 4，要是其中一个视频发布后，播放量到达 1000，那就花钱上头条。
- 5，一部手机虽然即使用数据搜集，每次换号得开飞翔形式。
- 6，发布视频后，不要往返去看自己的作品，推荐会受影响。

5166

“1 年可赚上万零花钱，3 个百度平台均可实现” 2 日 " 不知道大家什么

有没有这么一些人，就像一个无知的“婴儿”，什么都要来问你一下，哪怕是一些自己百度一下就能马上知道的事，也非要来问你。

这种人生活中真的很多，不过拒不拒绝就是你的事了，有些人不好意思拒绝别人，所以就会比较苦恼。

百度这个平台不得不说给我们的生活带来了许多便利，其实在百度上不仅仅是给我们提供知识那么单一。

百度也有很多变现的方法，在百度旗下有很多平台都是非常好的变现平台，今天就给大家分享几个权重高的平台。

百度可以变现的平台

1. 百度经验

百度经验是百度于 年 推出的一款生活知识系新产品，它主要解决用户“具体怎样做”，重在解决实际问题。

在架构上，整合了百度知道的问题和百度百科的格式标准，百度经验不止可以帮助人们知道想要知道的事情，还可以给人们提供赚钱的路。

可以在百度经验上面写经验来变现，不过在这上面是赚不了大钱的，想赚一些零花钱的朋友就可以仔细了解一下。

直接在百度上搜索百度经验就可以进入百度经验的官网，主要页面如下图。

在百度经验里写经验可以获得一定的收益，有些经验分享还可以获得额外的红包。

通过上图可以看出可以选择自己擅长经验主题，这样获得收益的几率更大，这也是其中的一个优势所在。

2. 百度文库

百度文库是百度发布的供网友在线分享文档的平台，百度文库的文档由百度用户上传，需要经过百度的审核才能发布，百度自身不编辑或修改用户上传的文档内容。

在百度文库里，可以通过百度文库个人认证变现，认证成功后会有一些特权，比如升到四级可以获得 20 元作者启动资金。

同时每篇财富值文档每天被 100 人以上浏览会有收益，转化率超过一定值也会有收益。百度文库赚钱的另一个方法就是上传付费文档。

3. 百度知道

百度知道是一个基于搜索的互动式知识问答分享平台，同时也可以利用起来赚收益，不过比起前两个平台，收益就非常小了。

百度知道里可以做贡献，回答题目帮助别人，别人采纳了你的回答内容，那你就相应的得到了一定的财富值。

百度知道里的财富值不仅可以充值话费和一些实质物品，苹果手机也是可以兑换的，只要你财富值够。

我的建议

1. 引流

在赚钱的同时一定不要忘记引流，不管是在哪里，都可以为自己吸引流量，这样在互联网上才会越来越好。

比如说在百度文库里，发表文章的时候，就可以在评论区或者文章末尾留下自己想要引流的地方，微信等，就可以达到引流的目的。

2. 多看多练

虽然写经验写文章都看似比较简单，但是一条好的经验才可以给自己带来不错的回报，所以我们在写经验的时候也要用心。

多去看一些别人的经验是如何写的，参考一下同类问题的回答等等，平时多练习一下写作的技巧。

我的看法

今天分享的项目适合很多人做，在百度上回答问题或者分享经验等都不需要花费很多的时间，可以利用空闲时间赚零花钱。

文中所说的几个平台都是百度权重很高的平台，相对来说有很多优势，不过再进入平台的时候也要了解清楚平台的规则。

如今互联网给了我们许多的便利，越来越多的人选择互联网创业，利用网络创业也变成了一件很容易的事情。

他们只要找到适合自己的网络平台就可以赚钱，并且不需要投入任何的一分钱，所以互联网成为了成为了创业者的天堂。

不管是普通的学生还是宝妈或者是上班族，都可以在互联网上做出自己的一个成绩，只是看自己愿不愿意去执行。

做项目都是有风险的，只不过风险的大小不同，所以在做项目之前要做好准备再去进入一个项目，这样也是为自己负责。

说到最后，还是要提醒大家近期减少外出，注意室内通风，正确佩戴口罩，勤洗手勤消毒，和国家共同抵抗新型冠状病毒!

今天给大家分享的内容就到这里了，如果大家有其他的想法和建议，欢迎到评论区留言，我们一起讨论。

“四个真正的冷门且暴利的行业，各个都很赚钱” 30日“今

天我跟朋友分享几个真正的冷门且暴利的行业。这些毫不起眼的项目，却是利润最高的项目。

第一：早餐店

我发现一线城市的早餐和三四线城市早餐价钱差不多，无论你挣几万一个月还是几千一个月买 5-10 元的早点都不待考虑的，毕竟，人是铁饭是钢。

早餐店一是口味，二是选址。做好了，比普通公司的高管赚钱多，绝对算小本暴力的生意。

第二：旅游团购物点

羊毛出在羊身上，想必大家都知道这句话。低价团也许给你省了几百块甚至上千块，看似旅游团吃亏，其实他们带你去的购物店已经找回差价。

我们这回主要说的是购物店，旅游团合作商基本围绕，玉石、蜜蜡、冰蚕丝被、乳胶家居用品等高暴利、溢价程度高的商品为主。

而且客人基本没有鉴别能力，老板一忽悠，导游一怂恿，客户群一攀比，基本上就成交了。智商税=买商品。在网络赚钱的点子

给你举个例子：例如 XX 山跟团!会带团到某购物店：团员购一盏莲花灯为 100 元一盏，这种莲花灯在淘宝上是 3-5 元一盏，批发价更低!

然后“地接”适先与购物店进行不同方式的结算!

你觉得不真实，我举个身边的例子。我妈低价港澳 7 日游，买回来一串红珊瑚 1 万 5，我拿取鉴别假的。大概成本百元左右。你说这是不是很暴利的行业?

第三：情感咨询

我算早期接触的这个行业的人士，但也许时运不济吧，我没做起来。情感咨询这块是个大的行业，很多细分领域。

1、挽回爱情：客户群体主要就是恋爱中的男女，分手后需要复合，自己又没有经验，找老师求教招数。在网络赚钱的点子

2、测试忠诚度：比起上面的业务，这个非常好做。客户给了被测试人的背景资料，咱们就负责勾引，在规定的时间内，不管结果如何，你的钱都能拿到。题外话，用谎言验证谎言往往也是谎言，不过不排除真的有“柳下惠”。

3、陪聊：比起上面两个，这个是我的主营业务。现代人就像一座座的孤岛，很希望被关注被聆听，找到存在感和价值感。这方面的群体非常大，还可以私人订制式的服务，客户喜欢什么类型的女生，当然价格就贵些。

4、叫醒服务：试用于单身大学生或普通单身上班族，叫早晚安服务，你喜欢的声音每天问候你，是个愉快的一天，晚上和你道别，美美的进入梦乡。

看看那些大 V 的咨询，还有动辄几十万粉丝公众号扶持，虚拟产品的价格没有绝对的公平，有需求就有市场，当需求大于市场，价格单次咨询每小时/5000 的也有，绿色聊天，一小时/100 的也有，当然忠诚度和叫醒服务价格就比较固定了。

第四：刷赞刷评论刷粉丝

大家现在都知道短视频行业非常火，可以说是暴利了，对于短视频行业大 V 包装，有一个灰色行业一定要提及。刷客们!

可以在某宝上当代理，给你提供刷流量的软件。主要功能有免费刷流量,刷某宝店铺流量,刷人气,刷流量,刷 Alexa 排名,刷关键词排名,刷相关搜索,刷自媒体,刷博客流量,是网站推广等等。在网络赚钱的点子

当然你也可以找第三方平台对接，让他们给你做一个刷流量的软件，自己去运营。买上之后除了维护，就是一劳永逸了，这个行业大概 100 人气=5 块，以此类推。

这四个项目，我觉得冷门且赚钱的，只要去做就能赚钱了！

5122

“我是女生做游戏陪玩赚钱，一天能赚 150-250 元” 8 日

"今天我跟朋友分享一下我做游戏陪玩赚钱的经历，更多的是说下我的体验吧。

我是女生，在某心做了两个月陪玩了，全职，现在一天好好接单大概能赚 150-250 之间。玩的 LOL，25 一小时或者 15 一把，钻石段位的，辅助位，不粘锅，基本不存在坑人的情况。

看到其他姐妹的单价都很高还是有点羡慕的，自己调过单价，发现 20 以上没人找了，所以还是停留在 15 一把比较稳定。

因为声音难听所以没有去跳单，基本靠私聊老板，回头客很多，还是因为我单价便宜也不坑。

聊点趣事：

1.刚开始接单就试试水的心态，5 块一把，头像都没有，很快有人私聊下了 3 单，结果因为自己不会用，没有点接单，还是和老板打了三把，汗。

然后和老板聊了一会儿，想想交个朋友也没事，毕竟第一单的缘分嘛，就给了微信。网络创业点子

过了几天，老板又约我玩，那天从上午 10 点一直打到晚上 10 点半… 我就说付 80 就好了，正好买个娜美皮肤，然后他说好的，第二天中午给你。

第二天下午了，我想着这毕竟是一天的血汗钱，还是主动点，我就问他要，结果他就不回了！到现在都没给我回消息，也没有拉黑我，不知道什么操作，到最后我还不好意思去找他要了，汗…

后来我才知道，有个词叫跑单……

现在想想 5 块钱一把你都跑！到底有没有良心!!!

2.会有老板喜欢你的是真的，但是一半是想白嫖，一半是馋你身子。

我是一个正经打游戏不圈钱的人，有次就碰上了。

遇到一个老板觉得聊得来，熟点了就说互点外卖什么的，因为我也是佛系陪玩嘛，就当交朋友了。

结果当这个老哥连续三天给我点了早餐，我却一直没有给他我的地址，我就觉得这事好像有点偏了。网络创业点子

我把你当朋友但是你想泡我啊！

后来老哥也是好人，说知道我们不合适，自己也是很理智的人，以后没单的时候可以找他下。

然后就没有再在一起玩过了。

3.也有和老板真的成朋友的。

因为我是真的很爱打游戏，遇到逗比的人也愿意以后一起玩。

成了朋友以后，老板有时候会给我下单，有时候是我主动和他打两把，玩的时候如果其他人有下单我就直接告诉他我去接单了，他也不会觉得有什么。当然是要打完这把，不能马上挂机溜了吧…

但是游戏成职业后真的有戒网瘾的功能，认认真真打了几个小时过后会很累，就算朋友叫你打娱乐局也完全不想动，吐了。

最后，给想做陪玩的女孩子一些建议吧

1、这个只能当消遣时间的兼职，不能当全职，运气好确实可以赚很多钱，但是不是一辈子的生计

2、女孩子要保护好自己，不要接线下陪玩，线上和线下的区别就是线上陪玩遇到变态可以直接挂语音投诉举报，线下遇到变态怎么办，如果别人在你饮料里下药怎么办。网络创业点子

3、钱来的太快太轻松并不是好事，容易让你陷入虚荣里，就算可以靠陪玩赚到足够的钱，也要在现实里找到自己为之努力的方向

4、有男朋友的女孩子做陪玩要和男朋友商量好，毕竟不是谁都愿意自己的女朋友陪别人玩游戏聊天。(男生也适用)

希望大家开开心心陪玩，安安全全赚钱~

5120

“直播和短视频，会成为社交电商的救命稻草吗？” 4日

“社交电商对流量的追逐，是本性。

因为社交电商本身是非常不稳定的商业模式。

如果渠道没有办法保证及时的新鲜血液补充，那么估计 90%的微商盘都没有办法继续。所以，除了微商刚开始的两年，因为大众创业红利不缺流量之外，引流几乎就是这个行业永恒的话题。

引流的目的是什么？

当然是招商，当然把新的代理商补充到渠道里边去。

所以，在朋友圈流量下滑之后，我们会看到微商发明了各种各样的引流方式，电视台、百度、今日头条、小红书、各种视频网站等等。但随着大环境的变化，流量大盘也在变化，年下半年，流量的风口又到了短视频和直播上。这一波流量，会不会给微商带来惊喜？又会带来怎样的变化呢？

1

新的流量在哪里？

毫无疑问，新的流量蓝海在短视频电商和直播电商。网上快速赚钱的方法

进入 年下半年，短视频和直播成为了最大的流量平台。于是，我们可以看到，很多微商都开始布局了短视频、直播电商，有的把短视频平台作为招商的工具，有的则干脆跟着潮流，直接在内容平台上做起了零售。

这个领域为什么会火？是因为好不容易找到了新的流量洼地，导致了全民进入，从而进一步导致了这个行业开始虚假繁荣。从全民搞微商，到全民搞直播，这个过程并没有什么太本质性的差别。整个 年的下半年，短视频平台非常热闹，方方面面进入的人群都不较少。而短视频作为一个内容平台，直接将各路英雄的水平也暴露的非常明显。网上快速赚钱的方法

2

新流量的特点是什么？

可以这样说，微商可能会把短视频电商和直播电商作为救命的流量来源，但短视频电商和直播电商本身可能不是这样想的，这是为什么呢？我们可以通过简单的分析，看一下这些新流量的特征是什么。

● 短视频电商、直播电商的本质是什么？

把产品通过镜头给用户来看，并且让用户产生购买就是直播的本质。直播为什么能卖货？是因为直播提供了比平台更为丰富的商品展示形式，配合主播的精彩解说，当然转化率要好很多。

目前的短视频和直播，无论是哪一种形态，都有一个前提条件就是流量获取的能力，流量获取能力高，主播的转化能力强，这就是一个很好的生意。相反，如果流量能力不行，主播能力又偏弱的话，就很难得到很好的结果。但无论如何，从微商到直播，总算已经过度到 TOC 了。过度到 C，那就意味着供应链的能力要一定跟上，这对消费者来说，是好事情。网上快速赚钱的方法

● 短视频电商、直播电商与品牌化运营

这是一个需要认真讨论的话题。李佳琦和百雀羚的事件，实际上已经给我们敲响了警钟，在目前的直播电商的环境下，几乎不太可能能够通过主播带货来取得品牌的附加值。如果没有办法获取附加值的话，这实际上对品牌经营者的意义不是很大，更适合商业从业者来做。

大主播的祖宗，一定不是品牌方，而是他的数以千万计的粉丝，大主播能给粉丝带来的价值，也一定不是大主播本身，因为几乎所有的大主播的内容能力都非常一般，站在大主播身后的是非常多的血泪供应链。我们很难看到能有主播，把产品卖的价格比较好，能够有比较高的品牌附加值。

雅诗兰黛双 11 眼霜产品的销售，李佳琦用全网最低价卖了 87% 的销量。对雅诗兰黛来说，这不是什么值得骄傲的事情，这是对雅诗兰黛品牌极大的中伤。

总结一下，直播电商不是粉丝经济，因为主播普遍的内容能力比较差(主播的内容能力，最多就是在某一个方面的专业度)，所以，绝大多数主播的粉丝，都是在关注主播能给他们带来什么物美价廉的好东西。这对消费者当然是好事，但对于绝大多数的品牌方来说，物美价廉，不会做出品牌。

● 短视频和直播，将会成为 TOC 的标配

短视频和直播有价值吗？当然有价值，短视频和直播可以成为无数中小企业，个体经营者直接面对 C 端的重要工具，在这一点上，无论是卖化妆品的网红品牌，还是卖农产品、卖海鲜的乡村主播都可以做的很好。这是最好的和用户直接链接的方式。

短视频和直播当然也可以是品牌方的重要传播工具，因为没有任何一种方式，能够比直播更加接近线下实体店了，你可以在直播间里做各种各样的产品展示，产品介绍，产品对比。这是工具的革新，带来的营销新变革。所以，短视频和直播已经成为未来企业的营销标配。

● 短视频和直播，有什么区别？

直播和短视频各有利弊，直播展示的形式会比较全面，但直播受制于时间，观看人数。短视频电商受制于时间限制，可能没办法表达的这么全面，但优秀的短视频会带来源源不断的流量。网上快速赚钱的方法

这里边最重要的事情，实际上是在考验企业的内容能力。在未来三五年，内容能力将会成为企业最为硬核的竞争力，因为流量越来越难搞，而短视频的流量不取决于人民币，而是取决于内容能力。如果内容能力足够强，那么流量的成本几乎可以接近于零。抖音快手上成功的案例比比皆是，这才是真正的时代红利。

所以，优秀的短视频内容作为前端可以带来大量的流量和潜在用户，直播则会让你有更多的机会和这些用户互动。如果配合得当，这是天然 CP，会得到更多精耕细作的机会。

3

短视频和直播流量意味着什么？

对于微商来说，这一波流量可能和之前的所有流量都不太一样。通过我们刚才的分析，我们是可以得到以下的结论的。

● 短视频和直播流量，是零售流量

短视频和直播流量，是更接近 C 端的流量。因为短视频和直播丰富的表现形式，这种流量更容易驱动零售，而不是招商。这一波流量明显和之前的百度、小红书、各大视频平台不一样，消费者更愿意在这些流量平台上直接购买产品。因此，在短视频和直播流量上，应该架构的是一套零售体系或者一套零售体系里的一部分。

● 短视频和直播流量，是专业流量

短视频和直播流量的本质，是传播流量。而传播本身就是一个比较复杂的学问，应该对那个群体做传播？做这些传播应该说什么话？一个短视频整体的内容应该做什么分配？这比微商的粗暴招商要复杂很多。原来微商的模式里，是没有这么复杂的操作的。

从另外一个角度来说，短视频和直播一旦涉及到零售，这又是一个复杂而专业的问题了。这套体系要求完整的品牌底层逻辑、完整的产品逻辑、完整的推广逻辑，所以只会搞人的微商，动销不行的微商，是很难在这个领域有所作为的。

● 微商到底用短视频和直播能干什么？

说一千道一万，如果没有想好这些流量能干什么用，流量在多也没用。这些流量可以用来招商吗？

当然可以，但招商引流的操作办法也是千差万别，或者说，即便是引流招商广告，都要涉及到专业的内容生产才能完成，这也是巨大的挑战。

借着这个势头完成零售转型？这当然也是非常好的路线，商业都是在不断的变化中找到答案的。但无论如何，新的流量并不是微商的救命稻草，新流量所带来的更多的，是对商业零售本质的思考，只有这样，才能做出对未来更有把握的决策。

5112

“Excel 也能赚钱？看看别人怎么做的”

19 日

"今天是你在家

办公的第几天了？

可能在家办公习惯了之后，后面去公司倒还有些不适应了，比如说遇到问题的话，有的时候一家人的脑子总比一个人的要有用许多。

昨天我朋友突然让我帮他做个工作表，我看了一下，有些复杂，于是就发给了我表弟，他是计算机专业的。

做好了之后朋友还非要发个红包给我，其实这对于我表弟来说也算是举手之劳了，因为他平时也会做一些 excel 训练。

这也是一技之长，以前就说过利用自己的一技之长可以在互联网上做很多事情，互联网给我们提供了便利的平台。

所以我们要好好利用，今天就给大家分享一下利用 Excel 变现。

Excel 变现方法

1. 付费课程

可以将自己的视频做成课程，放在网上去，当别人想要学习的时候，就会购买你的课程。
在家赚钱的好项目

通过下图可以看出是某平台一个做 excel 的账号，拥有了自己的 89w+ 的粉丝，还有自己的付费课程。

粉丝越多，就越有优势，这种针对性的账号内容，吸引的粉丝也是比较容易转化的，也会有不少人购买课程。

2.视频播放量

很多视频平台都会有一定分成奖励，我们就可以在这上面赚取一定的利润，比如说很多视频平台会根据播放量来分成。

上图中都是关于 excel 的教程视频，播放量都是几十甚至上百万，折合起来是一笔不小的收益。在家赚钱的好项目

就算这么高的播放量是通过很长时间累积的，那也是不亏的，因为你只需要上传上去就可以了，不管时间长短，总会有收益的。

举个实例

青柠 Excel：是一个专门做 excel 相关知识视频的账号，账号内容垂直，拥有 38.7w 的粉丝。

年份的一个视频到现在的播放量是 32.8w，是一个很不错的成绩。

在视频平台上也有自己的小店，销量 1000+也不算低，这也是额外的一笔收入。

其实不难发现，各大自媒体平台已经有很多这样的账号了，说明有不少人在做，但是也不要怕进入的太晚没有汤喝。

市场需求量大，才会有越来越多的人进入，别人之所以比你早进入项目，是因为别人没有犹豫，抓住了机会。

项目引流

对于这种办公的技术，有很多故事性的引流视频，现在网络上也有很多这种视频，引流效果都非常好。

通过下图我们可以看出，是一个关于 excel 使用的视频，只是点赞就有 11w+，更不用说浏览量了。

我们也可以将自己的联系方式或者工作室名称等等，留在账号主页上，这样可以达到进一步引流的目的。在家赚钱的好项目

我的看法

今天所分享的项目是需要一定专业技能的，不过如果有兴趣的朋友也可以边学习边做项目，提高自己技能的同时也可以赚钱。

虽然现在网络发达，几乎人人都会计算机，但是大部分人都只是会一些基础的表格制作，复杂点的就不会了，包括很多大学生都是这样。

但是现在办公室类的工作越来越多，对会用 excel 的人的需求量也逐渐增多，大部分工作面试的时候，基本都会问你一句熟不熟练计算机。

办公软件已经融入了我们的生活，用自身技能在空闲时间做一些副业，还能赚一些零花钱。

不过在互联网上赚钱的方法有很多，不止文中所说的这几点，还有其他的方法大家在实操中去探索。

想做副业，就要有耐心，刚开始进入的时候肯定会遇到很多问题，要耐心的去解决，坚持到最后的人才会有收获。

说到最后，还是要提醒大家近期减少外出，注意室内通风，正确佩戴口罩，勤洗手勤消毒，和国家共同抵抗新型冠状病毒！

5109

“物联网时代的营销：4 个想法和 2 个成功案例”

21 日

"物

联网是行业流行语，也是革命性的技术趋势，它带来了创造全新互联体验世界的的能力。它还具有巨大的潜力，可以改变营销职能，从而迎来一个个性化和创造性的新时代。我们分享故事、见解和想法来激发您的灵感。

我们都知道物联网的变革性影响。这是一股真正的革命性力量，它使用无线技术来连接地点、事物和人，以确保数据的无缝传输和共享。我们周围有很多物联网的例子——像 Alexa 这样的智能家居设备可能是最受欢迎的。对于用户而言，这意味着智能家居生态系统可以在检测到房间中有人活动时打开灯，根据天气情况设置环境温度，或者只是播放歌曲和视频。但是，作为一名营销人员，物联网对您有何影响？以下是物联网在市场营销中应用的四个想法，以及展示其实施的案例研究。

1、智能营销可以将社交数据与连网设备互联

在当今智能家居和可穿戴设备的时代，很容易想象您与冰箱之间的对话，以及从这种对话中收集见解的可能性。最近，一家公司将其自动售货机与其社交账户关联起来。社交媒体和物联网也可以使用一个人的社交足迹或数字签名进行链接，以跨建筑物和设备进行访问管理。

2、产品可以成为广告

智能家居自动化意味着，可以将一种产品(如食品冷藏柜中的苏打水)转变为建立品牌形象的媒介。通过瓶子上的嵌入式芯片，用户可以直接在该品牌的社交媒体平台上发表评论和反馈。想想 Fitbit，您可以从该公司如何允许用户通过社交媒体发布活动记录中学习，从本质上讲，这就是在宣传该产品。网上如何免费赚钱？

3、客户关系管理(CRM)可以更有效

客户关系管理(CRM)可能是物联网在市场营销中影响最大的领域。当与强大的客户关系管理软件相结合时，营销人员不仅可以收集客户数据，而且还可以发现客户旅程中的关键见解，从而使您能够调整营销活动和策略。这可以帮助您了解客户体验中涉及的不同设备之间的各种接触点，并向客户提供转化所需的推动力。

4、点击率可以达到 100%的准确性

弹出式广告、横幅广告和其他广告形式开始变得越来越重要。这是因为，借助物联网和智能家居产品，广告形式将发生全面改变。可以直接将使用情况与需求联系起来，从而消除不相关的广告投放。例如，在智能家居自动化环境中，当灯泡无法工作时，物联网将记录并触发数字优惠券。可以通过智能手机获得优惠券，并且用户可以在线订购灯泡。作为一名营销人员，这意味着营销活动将变得相关、可行，并且最终通过削减不必要的广告支出来进一步优化成本。网上如何免费赚钱？

成功案例：物联网示例及其成功原因

作为营销人员，您需要根据消费者的个性化信息来传递品牌价值。全球饮料巨头帝亚吉欧(Diageo)决定将其优质威士忌定位为父亲节的庆祝饮品。该品牌将限量版的酒瓶与互联网连接，而用户可以在父亲节创建自己的个性化数字视频内容。

该活动取得了巨大成功，帝亚吉欧见证了 72% 的销售额增长和 5 倍的投资回报。更重要的是，他们还通过技术和创新将公司定位为该领域的真正领导者。

Uber 和 Spotify 最近携手合作，使客户能够将其 Spotify 账户与 Uber 应用关联起来。客户可以通过 Uber 应用程序访问他们的 Spotify 播放列表，并在上下班时通过汽车的扬声器播放音乐。这两个应用程序无缝集成，以确保品牌忠诚度。

以上物联网示例只是众多例子中的一些：您现在可以设计各种创意活动，并简化您的营销策略，以确保更好的客户体验并增强留存率。而这就是为什么营销人员不能落后于物联网浪潮的原因所在。网上如何免费赚钱？

“风口下，如何玩转社群，让农产品土特产走向营销新模式。”

1 14 日 “无社群，未来将无商可谈”，人人都说未来是社群与社群之间的流量 “战争”，可是你知道如何运营好一个社群么？裂变盈利的商业逻辑，实体店线上线下社群成交变现，社群营销案例。

社群营销是在传统流量成本增高，消费者变的精明，信息泛滥关注度下降时代非常好的一种营销方式，适用于实体店和微商。社群营销逻辑：产品-引流-养粉-成交-裂变。无论是做产品的还是做内容的，社群营销必不可少的一环，但是在做社群营销的时候，究竟如何去做呢？

第一、负责运营社群的人

大家都知道，所有的商业模式，最关键都是在执行的人。如果选择负责的人不对，在好的模式和资源也搞不起来。所以，第一步一定是搭班子、建团队。

第二、社群产品定位

做社群的目的无非就是获取流量，而社群营销便是获取流量最基本的途径，因此我们首先要有一个定位，便是对自己产品的定位。

第三、社群用户定位

产品确定了，要有明确的认识，找到你的受众去营销你的产品，如果是产品型社群，就要找到和你的产品品牌相匹配的购买力、习惯和刚需的用户。

第四、确定连接欢迎的强度。是强关系、中关系还是弱关系。

很多人估计不知道社群连接关系是什么意思，就是连接你的社群用户和你的关系，要做的是将弱关系转变为强关系，和用户建立深度的情感连接，要让用户对社群有归属感。

第五、平台选择

现在适合做社群的平台有很多，当然社群的类型也有很多，但是我们应该明白，你要找适合你的产品和内容的平台去做，而很多人就转不过弯来，把微信群当做社群，其实这算是对社群认知上的错误。

农产品电商近年来非常火爆，各大平台也加强了支持力度。

1、选择好的产品：在做海产品或者家乡土特产的时候，产品的重要性是不容忽视的，在开始之前，你就必须选择好的产品和供应商。

2、做好产品的包装：产品包装和拍摄是客户最直观的能看到产品的形态，土特产或者是海产品在产品展示的时候要注意原生态的展示，包装太过华丽反而不好，但也不能没有包装。

3、社群营销是基础：积累大量本地或者外地的社群，很多社群都是基于地域或者兴趣而成立的，有一定的信任基础，如果你能成为社群的活跃用户或者管理者，那你销售的产品自然也能取得更多的信任。

4、网络推广和发展代理：以社群营销或者是网络直播为主，现在是比较新兴的推广方式，而且也容易获得粉丝，社群营销你还可以发展他人成为你的代理，帮你一起卖产品。

5、客户积累：客户的积累很重要，在积累客户的过程当中，如果能发展到一些企业客户或者商业客户，用你的产品来送礼或者是作为员工福利，那你就能成团单，这样的话你的销量就比较容易起来。

5102

“网赚项目：两招玩转闲鱼二手，小白也能月入 10000+”

12 日 “闲鱼依托某宝，天猫，是数亿级巨大流量集中的二手交易市场，流量自然不少。根据 “闲鱼” 的官方数据，每天有 25 万件以上的闲置品交易！

一般人都以为闲鱼会各自发表二手货，其实网民们早就把闲鱼做成了新花样。例如，在闲鱼上卖虚拟商品，利用闲鱼代发出售，利用闲鱼淘客等，开始各种各样的暴利玩法。

首先，介绍一下闲鱼淘客的玩法。

分析了闲鱼的成交数据，发现服装，食品，玩具，电子产品等商品特别受欢迎。因此，我们尽量从这几种类型中选择自己的产品。直接前往淘宝联盟寻找高佣金，优惠券能力大的商品。现在我去淘宝买东西用的是花生日记，一淘宝网，不仅有券还有佣金，我直接去这些平台找产品吧？网上赚钱的好项目

但是它们属于回扣平台。你在上面看到的佣金被稀释了。简单地说，这些平台的佣金至少比商家实际提供的佣金少一半。另一方面，在淘宝联盟中，我们看到的佣金是商家的总佣金，扣点相对没有这些平台这么厉害。例如，佣金比率为 50%，你自己赚了 30%，并把淘宝原价的截图放到上面。因为使用者都有得利的心理，所以交易容易成立。

闲鱼账户的信用依托于我们的支付宝的芝麻信用分，如果你自己的信用分比较低的话，可以选择身边信誉较高的亲属账户登记闲鱼。

在填写标题时，可以直接模仿淘宝商的标题，并将淘宝原价格的商品链接放在下面，或截屏原价商品，让客户自己比较价格，从而可以大大的去刺激客户购买欲。

为了增加信任度，表示这个商品的确我购买过，你需要上传一些商品实物图，以及商品购买下单记录。网上赚钱的好项目

方法很简单，你直接去淘宝商家找到宝贝评价，里面有很多其他买家上传的商品实物图，直接挪用过来即可。至于下单记录，这需要你再决定卖这款宝贝前两天就去淘宝商家下单，付款，然后截图下单页面，有了截图后，再马上申请退款，这时候商家还没有发货，可以无理由申请退款的，一般 24 小时内钱就原路返回了。

在产品介绍的文案中，一定表现出是自己买的商品，是什么时候买的，为什么要卖掉，说些一点也不重要的商品的瑕疵和不足。

对方下单后，收到对方的收货信息后，立即向淘宝商家下单，填写收件地址，途中对方申请退款，你也去淘宝申请退款，全程自己不需要拿一分钱，也不需要盘货，没有任何风险。

最后来算笔账，举个例子：假如商家宝贝卖 150，隐藏优惠券 50，你实际付款给商家是 100，30%佣金是 30 元，而你可以把这款 150 的宝贝直接二手价标为 90，对于买家来说，他节省了 60 元，只付了 90 元给你就买到了，对于你而言，你实际付款是 100，而你收到了买家给你的 90 元还有成交后商家给你的佣金 30 元，你实际赚的钱就是 $90+30-100=20$ 元，这一单你就赚了 20 元。这样类似的高佣金高优惠券产品我们是不是可以上传很多？都是空手套白狼，没有一分钱投入，都是纯利润。

再来讲讲一件代发玩法；

如果淘客玩法不懂，转化这些都不会，而且佣金是要等买主确认后收货再拿的，不过等待时间稍长，这样下一个代发玩法就很适合您了。

例如，这套护肤品在淘宝上很畅销，销售量也很高，价格是 148 元。去 1688 搜索同样宝物，并支持一件代发商家，如果批发价为 60 元，那么我们就卖 75 元，之后方法相同，先让对方下单，然后我们就去 1688 填对方的地址，最后我们实际赚到钱是 $75-60=15$ 元，是吧？

在此先强调一下，在闲鱼发行二手货时，因为对婴儿标题很讲究，所以一定要填满 30 个字。要说填写什么，请直接复制淘宝原价商品的宝贝标题。淘宝网的标题一般被认为是不错的，所以搜索的人也很多。如果直接黏贴淘宝的标题，就很轻易的找到你。网上赚钱的好项目

闲鱼平台虽然没有其他平台那么注重销量和评论等，但也不能忽视闲鱼想买的评论和评论。这也是我们的宝贝能否成交的重要因素。通常，建议至少使用两个帐户进行上传。这是因为，

一般人都有这样的心理倾向:看哪一个宝贝想买的人多他就会趋向于哪个宝贝。我认为,越多的人购买,就越能放心,而且宝贝下的评论也能提高买家对宝贝的信任感。

而这些服务都是可以找到对应的服务商的,很多 QQ 互刷群,互刷平台,都有这个服务,几分到几毛一个,可以简单给自己的宝贝进行一些这样的操作。不用太多,几十个就行。

上面两种方法都是实用且明确带来收益的闲鱼销售技巧。一些经营得较好的闲鱼卖货账号可以较为轻松的做到月入几千甚至上万。但是,这些技巧还得在实操中中练习,很多细节还得自己磨练,这样才能成为一个赚钱的闲鱼商家。

5078

“同样是做搜索推广,为什么别人的点击量是你的 3 倍” 2 日 “对于

SEMer 来说最关心的是什么呢?当然是点击量。因为点击量是衡量广告投放效果的标准之一,还因为有点击才会有转化,那么如何提升自己广告的点击量呢?下面我就从这 7 个方面告诉你。

01

匹配方式

调整关键词匹配方式是影响百度竞价点击量的第一个原因。百度匹配方式升级之后现在有四种匹配方式:智能匹配、短语匹配、精确匹配和智能匹配-核心词。不同的匹配模式决定了广告在搜索结果中被展现的数量,从而进一步影响到了关键词的点击量。当我们调整一广告系列关键词的匹配模式时,会对点击量造成一定影响。

如何选择匹配方法?

我建议按照“由宽到窄”的策略来选择匹配方式,即对于新提交的关键词尽量设为广泛匹配,并保持至少两到三周的时间用以观察效果。

在此期间,您可以通过搜索词报告来查看关键词匹配到了哪些搜索词。如发现不相关的关键词,并通过百度统计发现不能带来转化,可以添加否定关键词来优化匹配结果。如搜索词报告表现仍然不理想,您可以使用更具体的关键词,或尝试使用短语匹配或精确匹配。

02

出价策略

出价策略是影响百度竞价点击量的第二个原因。忽略掉质量度的因素,出价策略直接影响广告的展现次数及排名。广告在搜索结果的不同位置(左侧或是右侧,第一名或者是第三名)获得的点击量都是有差别的。调整关键词的出价将会直接影响广告的位置,从而影响关键词获得的点击量。网上赚钱的好项目

那怎么制定出价策略才能既能节省预算,又能保证排名呢?

03

创意质量

百度竞价广告的创意是指标题、描述以及 URL,这是影响百度竞价点击量的第三个原因。广告创意对点击率的影响较大,相同展现量的情况下优质创意的广告也将获得更多的点击。

但是优质创意的撰写需要经验的累积,那么刚入行的竞价员如何才能快速撰写优质的创意,我建议大家可以借助创意拓展工具。

04

投放时间

调整广告投放时间是影响百度竞价点击量的第四个原因。工作日 8 小时投放与 7*24 小时投放的关键词，在点击量上会有很大差别。投放时间直接影响广告的展现次数，进而影响广告的点击以及为网站带来的流量。所以，在推广成本充足的情况下尽可能增加投放的时间。当然，投放时间并不是盲目选择的而是要根据以往的数据选择点击率较高的时间段进行投放。网上赚钱的好项目

05

竞争对手

竞争对手是影响百度竞价点击量的第五个原因。和前面几个原因相比，竞争对手影响的方面比较多，并且也比较复杂。竞争对手对于关键词的匹配方式，出价策略，创意修改和投放时间的调整都可能会影响到我们百度竞价的点击量。

06

关键词数量

购买关键词的数量是影响百度竞价点击量的第六个原因，这与前面提到的匹配模式类似。新增加的关键词可以为网站带来更多的点击量。但这只在一定范围内有效，当关键词对访客覆盖到一定范围时，新增加的关键词对流量的影响就微乎其微了。除了关键词的数量之外，关键词的质量也会对流量造成影响。扩展搜索量较高的关键词也会影响点击量变化。

07

投放地域

投放地域是影响百度竞价量的第七个原因，也是最简单的一个原因。地域对展现量有限制作用。当一个地域的展现量增长到一定程度时就无法再增加了。增加投放地域也就意味着增加了新的访问群体，同样也就意味着点击量有可能增长。(PS: 这只是针对产品地域性不强的企业，如果你的产品地域很强，我建议从其他方面优化，增加点击量)

以上便是我总结影响点击量的 7 个方面，做好这 7 个方面，你的点击量一定可以翻倍哦~

5072

“从运营到产品到 PMO，我是如何实现职能转型的？” 13 日

"转型是每个职场人在面临职场分岔路的时候不可避免的选择，而当职能角色与以往不同，发生改变后，我们又该如何适应呢?我们的能力又该如何提升呢?"

不知不觉，从通信切到互联网已 3 年有余，是机会、家庭，也有行业原因，让我“被迫”也好“幸运”也好，经历了三次不小的职能转变。

从航运互联网创业公司的运营经理、到医疗供应链软件产品再到独角兽的 PMO。尽管同属互联网产业，却无论从具体行业到职能都发生了很大变化。

如何让自己更快的进入角色，最小化自己的“青涩”，最大化公司的“收益”，是我在每一次转折中都要考问自己的话题。

幸运的是，三次转型在我心中都算得上是成功的，这份成功不是来自于自己的收入或成长，而更多的是可以看到自己在不断成长中被委以的重任，以及在每一次沟通中所能感受到的一起拼搏的同事的认可。感谢在成长路上，不吝指点和认可的每一位伙伴：)网上赚钱的好项目

一、从实践到理论的四个阶段：“ACES”

不知是不是因为年龄渐长的原因，越来越放不下面子，对自己的每一个决策、每一个问题的回答的要求都变得越来越高。即使有的事情有前辈的经验，和细致的考虑后，决定先行，但在执行的过程中也会不断想要找寻做事背后的逻辑、原理和体系。

小时候学习解应用题，老师首先会教我们基础的加减乘除，然后是教会我们解答一道应用

题，接着引导我们学会解一整类应用题(如鸡兔同笼)，再最后为了应对更为复杂的考试，他还要教会我们如何判断题型，选择解法，系统解决各类应用题。

细心的你会发现：

运算加减

解一道题

解一类题

解各类题

是我们学会系统解题的四个不同阶段。并且在许多实践认知过程都有类似的体现。按照易记且“流行”的方式，我给这四个维度冠以英文缩写形成“ACES”。

对于“解应用题”这样一个知识领域，我们通过举例映射一下 ACES 里的四个阶段：

动作阶段：根据指导，进行加减乘除，或者列/解方程式动作解题。

案例阶段：学会独立，解一道具体的应用题(这时候还做不到举一反三)。

经验阶段：举一反三，解一类应用题(如鸡兔同笼问题)。

体系阶段：系统分析判断，解决各种应用题，甚至提出创新型解法。

然后我们用“厨师炒菜”再举一个例子：

动作阶段：一步一步根据师傅指导，切菜、点火、下油、下料、下菜、出菜、摆盘。

案例阶段：学会独立，制作一道固定的菜如糖醋鱼。

经验阶段：举一反三，掌握糖醋类基本做饭，搞得订糖醋鱼、糖醋排骨等糖醋大类。网上赚钱的好项目

体系阶段：系统掌握厨艺，蒸、焖、炸、炒体系贯通，甚至可以开创新式菜系。

当然实际案例比以上均要复杂得多，好的学生除了会应用题，还要会证明题。好厨师除了会烹制手段，还要学会食材挑选，体系是否完备决定了掌握的变量是否充分。充分的变量不仅给解决问题带来更多手段，也为创新和突破带来更多可能。

1. ACES 不是模型，是思维

花了这么多文字引出 ACES，那 ACES 对我来说有什么用呢？于我而言，ACES 的价值不是用来分析问题的模型，而是一个让自己变得更专业的思维和路径。

以下是一些对我自己颇有意义的思维总结，每一个点可能都可以用一个完整篇幅来展开，但是为了节约篇幅量，不再展开。如果你有产生共鸣，欢迎慢下脚步：)

ACES 帮助我看清自己在某个知识领域的段位。

ACES 帮助我快速预估和定位实现目标我需要付出的努力(越向经验和体系，要求越高)。

想成为真正的高手要有体系有套路，勤练习、多积累。

实践的重要，聆听的价值，以及经验总结的必要性。

一个问题可能多个解法、前人的经验也不一定是最好的，如果想要系统性回答、解决和创新性解决问题，我们需要体系化领域知识。

ACES 并没有约束成长路径，如果你的目标是成为领域专家，早一些开始体系化(但不能过早)的工作可能会对经验积累事半功倍。

每件事情都可以精益求精，但时间有限，培养体系是一件费时费力的事情，请选择性培养重要的体系，而有的事情仅仅做到动作到位就已经足够。有舍才有得。

2. ACES 对应的四个关键动作

ACES 的四个阶段，对应着四个关键动作，是领域知识阶段升级的关键。

关键动作一：“识别”(Action → Case)

别把工作当指令，转换角色，在工作中“识别”出“事业”。

在老师指导下解应用题时，如果你没有把做一系列加减乘除与应用题联系，你的心里是没

有应用题的，只是在执行计算指令。

在师傅知道做菜时，如果你没有把切菜、下锅、下料、拼盘着一系列动作与完成一道菜联系，你的心里是没有这道菜的，只是在执行一系列动作。

这样在这个过程中，你只能积累到计算的经验和无法积累解题的经验；你只能积累切菜、下锅..的经验，无法沉淀做出一道菜的经验。

所以在如果想要成为某一个领域的专家，积累某一个领域的体系，先决条件是需要我们先“识别”（无论是自己识别出来，或者从他处习得）出这个领域，把它当成一回“事”，而不是机械的执行指令。网上赚钱的好项目

在产品领域的运用示例：这个过程其实可以对应到产品工作的各个层面来运用，

小到运用 Axure 时你要识别出某个组件或者某个功能，有时你会发现就一个新识别的技巧就可能让你的设计瞬间提高一个层次的“逼格”。

中到一个产品的设计，你可能识别出用户操作安全是需要着重考虑得设计要素。

大到在 B 端大型系统解决方案中，你发现客户前期参与竟是如此重要，并加入到今后工作计划中。

这些看似微小的每一次“识别”正是高手与新手差距的起点。

关键动作二：“萃取” (Case → Experience)

案例只是说来好听，萃取出的经验却真的好用。

没有 Case 就有没经验，那么有了 Case 就一定有经验了么？答案是 No!

如果想要积累经验，需要一个主动的“萃取”过程(直觉上、单一动作上的经验除外)。大部分领域的资深员工或者专家都经历了很丰富的案例，无形中相较于新员工他们处理某一个具体事情往往更得心应手而且容易拿到好结果。这中间的差距是什么的？除了影响力以外，大部分的应该还要归功于经验。而当我们刻意去问这些专家或者资深前辈他们的经验是什么时，他们却常常说不出口，亦或者反问一句“难道不应该这么做么”？而无法沉淀的经验又何以更好的指导工作呢？

“萃取”的动作就是帮助这些专家或者你自己把这些说不出口的经验转化成说得出口的“经验”的过程。它需要通过思考，甚至借助一些系统化的方法(“知识萃取”本身有一些系统化方法)挖掘沉淀我们的经验，让其更系统和工具化地被更大范围的复用起来。另外经验系统化的过程也可以为之后的知识体系化沉淀基础。

在产品领域的运用示例：接续识别时提到的 Case

小到提炼自己产出某一次 Axure 设计的设计过程，运用技巧。

中到根据自己经验，梳理一份自己的产品设计自检表，并把安全考虑要素融入其中。

大到总结产品“用户成功”技巧，将销售、实施、实施后各个需要关注的细节梳理成文，甚至成为制度。

看似仅仅是把隐形知识显性化的“萃取”，其实是知识传播的起点，也是知识得以系统化升级的起点。许多人可能止步于此。

关键动作三：“系统化” (Experience → System)

超越经验，让自己站的更高，看得更远更清楚。

如果要问识别、萃取和系统化，这三个关键动作中那部分最难的，我认为要数系统化。

原因很简单，因为识别虽然是意识问题，但是很多工作已经被很好的识别，很多理论书籍和研究人员也在不断帮助我们识别问题，通过阅读就可以获得很多“识别”。

而经验萃取，本身也有一定程度的方法论得以引导和支撑，是可以由专门的萃取师帮助完成的。但系统化却不一样。

当下市场环节变化循序，技术发展迅猛，跨学科需求越来越多。不像“识别”有这么前人的沉淀，不像“萃取”有他人可以帮助完成，一个较新领域的“系统化”工作，可能只有靠

我们自己，或者邀请到志趣相投的同道中人一起才可能完成。这当中对知识的深度和广度和实践的要求都有很大的挑战。

后续第二部分文章将介绍在我脑海中系统化的知识的样子。

在产品领域的运用示例：系统化是大量萃取沉淀，经过思考后的升华

系统化后的 Axure 认知，你可以很清晰知道 Axure 能做什么，不能做什么。看到一个设计后，你可以快速判断 Axure 是否能做，用哪些组件，流程大致如何。一切都在你掌控之中，只差动手。

系统化后的产品设计经验，你就像有了自己的“用户体验要素模型”，所有与产品设计的 Topic 都不太可能超出你的思考范围，你可以自如的与人探讨产品设计领域的话题，快速形成理解与洞察。

系统化后的解决方案设计，或者“用户成功”方法，不仅帮助你成功，还能帮你认知别人的流程，你将可能用你的系统化知识成为顾问，辅导他人。

系统化并不容易，系统化后的经验可以有的放矢的存储，提取，传授，与人交流，解释现象，甚至给人“洗脑”(开个玩笑)，这时的你，在这个领域至少也是个初出茅庐的专家(前提是你的系统化足够深邃)。

关键动作四：“指导”(System → Action)

没有指导意义的理论，都是空理论。

很容易理解的部分，实践沉淀理论，理论指导实践，闭环循环，日益改进。不在赘述。

确保“识别”、“萃取”、“系统化”和“指导”四个关键动作的有效发生，可以促进我们一步一步实现知识体系化的升级。而接下来我们重点介绍这四步里最“难”的一步，关于领域知识的系统化。

二、我用的职能领域知识系统化 5T 模型V1.0

文章标题我提到了三次职能转变，上一章我介绍了领域知识的四个阶段。铺了这么长的垫，四阶段和三次转变有什么关系呢？

反观我的三次转型，我认为我能顺利切入新职能的关键就在于以“系统化”领域知识为目标，不断磨练，思考，积累经验，并不断对经验进行系统化尝试，同时积极用“系统化”知识指导工作，刻意地练习。目标管理领域提到，如果希望目标具有牵引力，目标就需要足够的具体，那么将领域知识“系统化”这个目标，具体形式是什么呢？

结合我自己在三次职能切换时所沉淀的框架，外加大对三个职能体系阅历和经历的总结，我导出了以下领域知识系统化的一个 5T 模型。它也既是我对自己三次职能转换“经验”，的“系统化”。

5T 模型：5T 模型是一个对职能领域知识进行系统化管理的模型，它将一个职能(如产品经理、运营经理、项目经理等)的领域知识划分为 5 个组成部分，分别是：主题框架、理论知识、思维、技能和工具。

1. 5T 组成部分的概念及示例

主题框架：是一个与职能匹配、逻辑清晰、完整的理论知识索引。

主题框架是这个职能体系的高阶方法论，无论在指引自己工作亦或者对外交流时用于拉齐认知的核心框架。

示例 1-对产品经理可能采用“用户体验要素：战略层-范围层-结构层-框架层-表现层”

示例 2-对运营经理可能采用“海盗模型：AARRR”

示例 3-对商业分析师可能采用“商业模式画布：9 要素”

理论知识：是一系列与职能匹配的理论知识点，它们被分类承载在主题框架之下。

理论知识是所能收集到的出色完成职能工作的基础至高阶的所有所需理论知识的集合。

示例 1-对所有职能的高阶工作岗位来说：战略管理、目标管理、组织行为学等都是所需理

论知识。

示例 2-对产品经理来说：设计心理学、用户行为学等书所需的理论知识。

思维：是前人、业内或自己总结的指导工作的思维。

思维往往是业内、企业内或个人最佳实践的凝练，思维的行程和积累帮助缩小决策范围，加快思路行程，通过思维的传播和拉齐也能减少不必要的讨论，提升决策。

示例-行业思维如：MVP、数据驱动；企业思维如：破局思维；个人思维如：结果导向。

技能：是完成职能工作或出色完成职能工作所需要具备的基础和高阶技能。技能与理论知识有时可能会有重合的地方，区分它们的关键在于熟练度是否能显而易见影响工作质量，技能往往更为明显。

示例-PS 之于设计，Axure 之于产品，数据分析之于运营，引导术之于项目经理。

工具：是前人、业内或自己总结的提升工作效率、可复用可传播的模板、流程、使用指南。

示例-项目管理的会议设计模板、产品管理的设计自检规范。

2. 我是如何在知识上完成职能转变的？

上图 5 个组成的排布顺序其实蕴含了一些小心思，把我在实际职能切换中对这五个组成部分的重点积累顺序体现其中。在切入新职能过程中，我一般：

先学习理论知识保证自己能看懂、听懂；

然后学习技能保证快速产出价值；

接着学习和积累工具确保产出效率和质量；

最后是积累思维和建立框架，让自己有见解，会决策，具备通盘考虑和创新的基础能力。

在没有动手实操即将转变至的实际工作前，阅读是最重要的提升手段，阅读的来源包括，但不限于：

行业网站/论坛/高品质问答

行业书籍入门/实战/深度/理论

行业公众号

另外考取认证可以用于辅助提升专业度和自信，动手完成技能“Hello World”是对职能责任心的最基本体现。所切换至的职能一般也都是自己感兴趣的方向，所以理论、人证、技能甚至思维应该都有机会事先积累或涉猎。但自己独特思维以及系统性的框架，唯有通过不断的实战和思考才能逐渐搭建起来。

为了帮助大家感受一下这五个组成要素的内容及覆盖的完整度，下面罗列一些我获取知识的小例子。

每个人阅历、知识体系不一样，对同一本书或文章的吸收也不一样，但迄今为止我所沉淀的职能领域知识基本上都可以划归入以上提到的五个部分(主题-理论-技能-思维-工具)。如：

《精益创业》-让我在创业与产品思维上获得如 MVP 这样的概念。

《用户体验要素》-让我在产品管理主题框架上获得 5 层体验要素的概念。

《启示录》-让我获得了丰富的产品思维。

《PMBOK》-让我获得了主体框架、部分理论知识还有一部分框架的内容。

《增长黑客》-让我获得 Growth Hacker 思维。

《商业模式新生代》-让我获得创业知识体系的主体框架。

“人人都是产品经理”网站-让我获得很多综合的思维、技能、甚至他人的框架用于完善自己的框架

“知乎”网站-让我看见对理论属于或职能的“百家见解”丰富了我对职能概念的理解深度

...

3. 我目前的互联网 PMO 知识体系 V0.8

虽然我在切入领域过程中 5 个组成部分的积累先后顺序基本 Follow:

“理论知识 → 技能 → 工具 → 思维 → 主题框架”

这样一个顺序。

但在体系逐渐梳理处理后，它们的逻辑更像是从：**【主题框架】**导出**【理论知识】**，**【技能】**、**【工具】**和**【思维】**三部分支撑主题出色完成这样一个逻辑。

以下以我还在梳理中的“互联网 PMO 知识体系 V0.8”的例子，展示一下在我处梳理后的 5T 模型大致的样子：

后续待“我的互联网 PMO 知识体系框架” 1.0 版本完成(铺个垫~)，我将计划用于文章撰写，知识收集，工作交流等诸多方面，通过输出与反馈将其完善。欢迎大家不吝指导，抛转！

感谢前辈、同事们的分享，让我可以更快形成自己的一套框架，这份框架里也汲取了他们不吝分享来的思考。

【知识】如水，**【体系】**如桶，让**【知识】**得以储备，**【成长的动机】**如瓢。世间流淌着无数的智慧，愿每一份智慧都不浪费，共勉：)

5074

“拍摄真人视频，如何进行视频剪辑？” 20 日

"今天我们继续

分享一下自媒体创业运营之视频营销系列篇~如何进行真人视频后期剪辑处理：

我们在拍摄真人视频的时候，有时会因为一些突发情况，比如，咳嗽，读错，敲门声等干扰声音出现在视频中。

这时我们可以将视频里这些多余的部分进行裁剪，把这些杂音或者读错的部分剪辑掉。

还有一种情况就是，有时我们对视频中录制的某些部分不满意，这时，我们也可以通过剪辑把这部分去掉。

说到使用的软件，很多人会根据自己的习惯选择不同的视频剪辑软件，我这里给大家推荐使用的软件是 Adobe premiere Pro CC。

好了，以下再简单说下视频剪辑的方法：

1、假如视频里面需要剪辑的部分太多，我们就不需要去通过剪辑处理这个视频，而是重新再录制一遍。

2、我们在处理需要剪辑的部分时，先把这一部分剪辑掉，再把后面的视频拖拽和前面的视频对接到一起就可以了。网上赚钱的好项目

因为视频都是在同一个场景下录制，剪辑后基本上看不出有什么变化，对整个视频没有什么影响。

3、最后把视频反复检查一下，需要剪辑的全部做好剪辑处理后，再把视频保存下来就 OK 了。

4、我们经常会录制半个小时以上的视频，由于很多不确定因素，视频里面不可避免的会出现一些小瑕疵。网上赚钱的好项目

视频素材通过剪辑处理，会节省很多时间，大大的提高了工作效率。

越多分享，越多收获！

5068

“直播新手必看：直播设备需要哪些？有哪些高性价比的直播设备？”

18日 "疫情之下，一场全民直播的现象正在拉开序幕。

有业内人士表示，视频直播的市场将达到万亿级，未来 80%的线上销售额都将来源于视频和直播。

淘宝总裁蒋凡也曾公开表示，能实现一场直播百万人观看，上亿成交额的成绩，已经不是点缀，而是未来商业模式的主流。

除此之外，各大互联网平台也都在大力发展直播。

除了我们熟悉的抖音、快手和淘宝直播，小红书、微信、拼多多、蘑菇街等大型平台，都在纷纷试水直播营销，直播已成平台标配。

说这些的目的是什么呢?网上赚钱的好项目

目的只有一个：不管你会不会直播，看好不看好，直播营销这个模式都要开始玩起来了。

你不做，平台会倒逼着你做；

你不做，等所有人都开始做了，留给你的机会就少了。

言归正传，虽然直播很火，相信你也已经观看过无数场李佳琦、薇娅、辛巴等头部主播们的精彩直播。

但是直播对于大多数人来说都还是一个新鲜事物。怎么开始直播，直播设备需要哪些，直播间怎么互动，选择哪个直播平台等等都是一头雾水。

正所谓工欲善其事，必先利其器。

今天，我们就从最基础但也是很重要的一个版块——直播设备，来说说新手开始直播时应该选择哪些直播设备？

01

手机直播设备需要哪些?网上赚钱的好项目

基本组合：手机+支架+音乐播放设备+补光灯+有线耳机

升级组合：手机+支架+音乐播放设备+补光灯+麦克风+声卡

1、手机

首先说手机，手机直播最需要的首先就是一部内存充足、摄像头像素高、性能稳定的手机。其次就是手机支架、麦克风、声卡、补光灯等基础直播设备。

手机直播最重要的一点就是要稳定和高清，比较推荐用来直播的手机是 iPhone 11、三星 S10、华为 p30、华为mate30 这四款手机。

iPhone 11 前置 1200 万像素原深感摄像头，后置 1200 万像素超广角及广角双摄，支持 2 倍光学变焦，最高可达 5 倍数码变焦，而且还支持光学图像防抖功能，用来直播再合适不过了。

除了 iPhone，也可以选择三星 S10、华为 p30 或华为 Mate 30 Pro ;如果预算足够，更建议用华为 Mate 30 Pro 直播。

因为华为 Mate 30 Pro 是行业首款采用双 4000 万像素双主摄的手机，细节比 iPhone 11 还原的更好。对光的控制、颜色对比度、四周的噪点等都非常的出色，还支持超级夜景模式。

2、声卡、麦克风网上赚钱的好项目

声卡、专业麦克风也是手机直播的好帮手，使用声卡播放背景音乐，声效比如掌声、笑声能起到活跃直播间气氛的作用。

尤其是声卡，手机直播时，要打开直播软件和播放器软件，大多数手机是无法同时打开这两种软件的。

所以要独立声卡来帮助解决这个问题。而且声卡可以提供丰富的伴奏和特效声音，让直播间更加场景化，也可以活跃整个直播间的气氛。

手机直播主要选择外置声卡。

ickb so8，客所思都是比较主流的品牌，其中 ickb so8 是目前比较火热的一款，价格 500—

1000 元不等。

其他手机直播声卡推荐：联想 UL20 手机声卡、森然播吧二代、希音 17 等声卡。

如果你想录制高质量的声音，最好配一个外置麦克风。手机用的麦克风一般有领夹式麦克风，电容麦克风，枪型麦克风。

手机直播一般选电容麦克风。

麦克风推荐：飞利浦 DLK38001、唱吧 AQUA、得胜 PH-120。

3、补光灯

补光灯的功效就是画面镜头补光以及镜头美颜，而且还可以自由调节镜头的亮度。通过补光灯，能够让美食变得更加有食欲，让人物脸部更加立体。

补光灯主流的主要为两种，光圈补光灯和灯箱。

一般光圈补光灯很多支架会配备，可满足基本补光需求，价格也不贵，基本售价在 200~300 元之间。

下面这种带支架的落地补光灯，可以直接嫁接金属云台和手机架；释放双手，直播自拍两不误；一般会有暖光、冷光和日光三色；直播也很自然。而且手机可以任意调节角度，使用非常的方便。

灯光要求较高的还可以配置一两个灯箱。

4、背景布

预算足够，可以再配置一个与直播内容场景相符的背景幕布。

预算不足的话，这个手机直播设备也可以省略。因为质量不好的背景布不如不要，靠近，严重失真；拉远一点，又不协调，整个画面构图不好看。

现在，观众偏向看到较真实的场景，起码不要是 5 毛钱效果的背景。

除了这些之外，手机直播设备需要哪些还可以备一个辅助电子设备，电脑、ipad、手机(不用配置太高)都可以，用于播放音乐、伴奏或直播内容草稿提醒。如果在比较宽敞的地方还可以配一个蓝牙音响。

02

电脑游戏直播

除了手机直播，也可以用电脑直播。

1、电脑配置

如果大家要用电脑直播，配置台式电脑的时候一定要配置大主板的，主板上有空闲的 PCI 插槽，这个插槽是用来插独立声卡的，如果不小心配了小主板的主机，就只能用笔记本的那套设备了。

显示器在 19.5 - 23 英寸较为合适，尽量买润眼系列的显示器，不然时间久了眼睛特别的累。

笔记本电脑尽量选择不低于 15 寸的，太小的话可能无法正常显示直播间的信息，多数直播平台是支持宽屏的。

2、摄像头

另外电脑直播，摄像头必不可少。

摄像头是形象的代表，观众是不是喜欢你，首要的决定因素是你的形象，一款性能良好的摄像头，能让你变得更美、更迷人。摄像头主要有红外摄像头和高清摄像头，目前以高清摄像头为主。

罗技 C900 系列，比如罗技 c930e、罗技 c950 主打高清，蓝色妖姬 S9200 主打美颜。大家根据自己的需求和预算自行选择即可。

3、声卡

电脑声卡也是直播标配。电脑直播声卡分内置声卡和外置声卡。

内置声卡只能用在台式电脑上，且电脑主板必须有空置的 PCI 插槽；
外置声卡主要用在笔记本上，也可以用在台式机上，通过 USB 插口接入。

内置声卡推荐：创新 5.1/7.1；

外置声卡推荐：魅声 T8-2，客所思 K-20,艾肯 upod pro；

4、麦克风

麦克风分为动圈麦克风和电容麦克风，大部分主播使用的都是电容麦克风。

比如 ISK-BM800、ISK-BMS000，得胜 PC-K550、ISK-BM700、ISK RM-S、ISK RM-6、ISK RM-16、BULE 蓝鸟奶瓶；音质好，声音更有层次。

电容麦克风灵敏度非常高，为了防止爆音和杂音，记得准备配套的防喷罩。

电脑游戏直播中，除了需要性能合适的电脑和流程的网络环境，抖音直播伴侣和 OBS 软件也是推流的好帮手。

详细的抖音直播伴侣和 OBS 软件使用方法和流程，可添加抖商公社创始人锋哥微信：fengyoubai(备注：直播设备)领取。

03

户外直播

户外直播，电量充足是关键。可以准备一块充电宝以备不时之需。

户外直播的话，麦克风和声卡建议选择：雅兰仕、迷你小麦克、博雅无线小蜜蜂等麦克风。

艾肯(icon) cube 4nano/艾肯(icon) upod pro/客所思 kx-2 究极版可以帮助你更好的收音，提升直播质量。

手持云台则可以防止画面抖动，提升直播观感。

以上直播设备仅供参考，具体的还是要根据自己的预算和实际情况、直播场景选择直播设备。

最后总结一下，不管是手机直播还是电脑直播，稳定的网络是基础。信号良好，网络流畅，才能保证最佳直播观看体验。

5070

“我通过短视频搬运月赚 10 万，全套技术分享给大家” 9 日

"各位打工号朋友大家好，想必疫情让大家都没法出来赚钱了。

今天我破例把我最赚钱的短视频搬运全套技术分享给大家，做好的话月赚 10 万都是少的。但此项目尽量保密，做的人多了就成了红海不赚钱了。

第一：短视频搬运项目

大家如果了解自媒体的话，肯定知道短视频的风口，首先说明一下我这里说的不是快手、之类的短视频，我指的是一些自媒体平台(如头条、UC、腾讯)或者一些公众号上面几分钟或者十几分钟的短视频。

我们以头条为例子，头条的广告费是按照 CPM(千人覆盖成本)支付给作者的，也就是说你的视频曝光量越大，意味着广告被浏览的次数越多，同时作者所获得的收益也就越多。

然后下面我就来说说，我是怎么在短视频这个风口，月入十万的。

因为头条的推荐机制是按照用户的兴趣爱好标签由后台机器大算法之后主动推荐的(腾讯和其它一些平台基本都是基于这个原理)。怎么在互联网上赚钱？

然后无论是哪个平台，推荐的算法其实不是作者发布内容的含金量，而是通过该内容有多少用户观看、停留的时间、点赞、评论、收藏、分享等等，基于用户的行为来进行计算后，是

否会推给更多的用户观看，所有的自媒体平台基本都是如此，包括现在公众号上架的新功能看一看。

所以，我们输出短视频，为了得到更多的点赞收藏和评论，获取更多的平台广告费，我们只能上传一些此类的短视频：

- 1、通俗：比如明星绯闻、经典电影、段子、美女等等；
- 2、争议：比如地方差异，甚至地域黑等；怎么在互联网上赚钱？
- 3、猎奇：比如传说、鬼故事、名人野史、户外探险、宠物等等。

总结就是越庸俗越、通俗的素材，得到的点赞和评论会更多。(比如快手、等等)

但是除了这些，还得结合我们账号的垂直度，什么是垂直度，就是在同一领域内，不断长期输出优质内容，在这一领域内上过多次热门推荐的，垂直度就是专精于某一领域，你在这一领域内有充足的话语权。

“搬运工”一次，在这个行业里面或许能耳熟能详。

但是我们是如何去寻找这些容易获得高曝光度的素材的呢？

一开始会从腾讯、爱奇艺、优酷等视屏网站自己去寻找，然后进行剪辑。

可以素材是有限的，这么人这样玩，素材的重复利用太多，导致平台给此类的视屏不再给推荐是很正常的事情，或者是推荐量变少。

然后又出了一种玩法，去找一些国外的资源，这就需要借助翻墙软件了，也比较容易，可能成本汇总增加，因为需要翻译过来，所以这类人也会去请一些翻译，或者直接用翻译软件，不过效率可能会降低很多，所以会尽量去找一些本身自带翻译好了的素材。怎么在互联网上赚钱？

第二：短视频搬运流程讲解

第一步：采集。我工作室有 5~10 名员工，每天的工作就是用软件脚本采集国内外的热门视频。这种视频采集软件一般由上游黑客工作室开发，通过淘宝等第三方通道转售，价格几百到几万不等。

第二步：分类。视频采集完毕，分类并发放给“每批自媒体号”的负责人。

第三步：翻译。人工翻译原生国外视频成本太高，工作室一般用“机器翻译”，简称“机翻”。

怎么机翻呢？国外软件，可以对视频音源进行实时翻译，而且是多国语言，比如 speechlogger 插件，机翻过来的中文直接扔到视频里当字幕即可。尽管机翻误差大、水平低，但是帮观众理解视频内容问题不大。

第四步：整容。整容是发布前必须要做的工作，因为“原创”视频，广告费报酬更高。正如前面说的，修改视频各项参数(修改水印、加图片、声音变调、帧率改变、加 BGM 等。修改前后的参数值差别越大，越容易“欺骗”平台。

第五步：标题。标题完全可以模仿，一般的操作方法是在平台搜索相关关键词，选取前 5 名的视频标题进行模仿组合。这是最稳妥的方式，毕竟人家的标题已经证明可以带来大流量，不必再浪费时间取名。怎么在互联网上赚钱？

第六步：点火。所谓点火，就是用刷票软件给自己的视频刷赞、刷评论。道理前面说了，进一步“欺骗”平台算法，使得平台会推荐给更多兴趣标签相同的用户。

注意事项：

- 1、不要涉政，发布前检查敏感词。
- 2、最好更换系统预置的视频封面图，特点一定要符合内容，且抓人眼球。
- 3、图文介绍时，相关关键词一定要周到齐全。

上述 5-10 人的短视频搬运工作室，基本都会储蓄几百个账号，每天不间断发布小视频。平均一个号每天赚 40 元，100 个活跃账号每天可赚 4000 元。除简单的运营杂项开支，每月利

润 10 万+。

实际上，现在通过批量搬运短视频在平台赚广告费的玩家，除工作室，还有大量个人搬运工。个人操作与工作室没多大差别，只是工作室规模更大、效率更高而已。

一般，个人搬运工在淘宝买素材，还会在行业群交流，分享好的视频渠道，通常这里面都混有“视频贩子”，他们会给自家淘宝店打广告。除了群，这些精明的淘宝卖家还会在短视频媒体号评论区打广告引流……

分享到此为止，如果你能理清整个流程的思路，就能收获很多了~~~有问题可留言我为新媒好友一起交流。

互联网时代，快人一步的是思路。

5047

“网赚你为什么赚不了钱？你知道吗” 20日 “网赚你为什么赚不了钱？”

人的进步和认知都在不断的尝试中得到升华

因为没有门栏才是最贵的，一旦免费了就不会珍惜，在中国就是这样一批人一窝蜂把一个项目搞死之后继续找下一个项目，周而复始的重复此动作。

之前无极开实战班的时候，两百多人争先恐后报名，然而并卵。想法美好现实骨感，很多人都觉得人傻钱多，呵呵，你聪明为什么没有钱呢？

我经常说不要太聪明，不要去想太多，放松自己，因为你的层次太低了，你站在山脚下站在山顶上是人说你看到的都是错的，高度都不一样觉得有说服力嘛？

所以建议大家停止无畏的学习和瞎逛无畏的社群，更不要随波逐流，认准放向行动、专注才是你唯一的方法，世上千万种方法与套路未必你都要去尝试？

你总得找到你自己的新放向，总有一件事适合你的，像那些大咖不是天生就成大咖，也是要经历选择然后专注方成就在一个领域的领袖者。

分享一个前段时间看见的一个段子：

每天早上拿起小米手机，听着逻辑思维，谈着互联网思维，谈雕爷牛腩吃着黄太吉，这就是北京屌丝的标配，社群的“Loser 安慰经济”。

在我们网赚圈也是如此，我相信很多人都是加入了很多社群，每天学着群里丢出来的几百G的所谓干货，看着大咖分享内心却不平衡了，都是一样的人为什么他行我不行，原因就是别人行动，然鹅你呢只听却从来都不行动。

其实现现在的社群最大的市场我们称之为“Loser 安慰经济”。很多人都已经被麻痹了一直在学习，其实学习更是一种心理安慰，就像考研一样，那么多人考研真的就想去研究学术？怎么在互联网上赚钱？

不，是因为一种随波逐流与找不到工作，为了缓解就业压力和一种追逐的心态才去读研。

之前在实战班的会员里面也有这样的状态，至少有 50%的人交钱进来并不是想学习，而是一种给钱买书压箱底的心态，给自己一种心理安慰只要买了就赶上这个时代，我在累积。

就像很多人问我是不是花钱加人社群我就可以实现草根逆袭，年赚百万迎娶白富美，加入社群每天学习各种干货，谈着雕爷吃着黄太吉，谈各种互联网思维这就是屌丝的标配，这些错觉让他觉得可以帮助他屌丝逆袭，安慰了他那颗不安于现状又不愿意行动的心。实战班也一样，每天安排的任务有些人用心去做，有些人只是为了任务完成而去，安慰自己幸好我做了。。。

其实逆袭真正核心在于执行，不在于学习和思考，学习、思考只是辅助你行动上有便利而

走。

这世界什么样的声音与诱惑都有，然鹅你却没有任何能力去分辨这个声音与诱惑是否正确与错误。

好比你天天看着朋友圈，逛着各种社群出现的各种项目，然后就来问我这个项目那个项目能不能做，为什么要来问我，因为没有能力去分辨这些真伪，我只能说一个项目起步需要多久，等你花几个月时间去熟悉摸透后，这个项目的风口已经过去。

与其去学习那种缥缈的技能，不如专注打造自己个人 IP，个人品牌，一旦个人 IP 打造起来做一切都是那么简单了。

一个付出的心态+一定的内容能力，不会原创没有关系，只要会改编就好，把事情变简单，因为我倡导营销规范化。

简单的事情重复做，复杂的事情简单化慢则快，重复做手中事做到自然而然挥发出来你离成功就不远了。

有些人觉得跟着无极赚不了钱，即便赚也只是赚点小钱而不持续，觉得我没有料，不能让大家赚大钱。

我当初也是这么走过来的，做社群前期做好拉新-养熟-收割，一旦让新粉认可你，那么后期爆发吗？答案就是两个字：爆发不要怀疑自己不行，只要有思维，行动力强一样可以做到。怎么在互联网上赚钱？

一个人走向飞黄腾达与一个人坠落深渊都不是一天二天的事。

《庄子》“九层之台，起于累土”《韩非子》“千里之提，溃于蚁穴”不积蛙步，无以至千里，不积小流，无以成江海。

因为任何一种变化，都是由一点一滴开始，从量变到质变，哪怕火山爆发也需要在地表下能量累积到一定程度才能爆发，你说对吗？

我不想把自己包装的高大上，搞个人崇拜，这个公众号里有些人比我年长，都是我的前辈，也有很多兄弟在其他群看见我会叫我大咖，我从来就是回答我跟大家混饭吃，很多人夜里两三点给我发消息，我都是秒回，因为那个时候没有人打扰我，思路也是最清晰，所以我总是在凌晨最活跃。

我同时也关注了上百个互联网网赚类型的公众号，深夜我都在看他们在做什么，有什么可以借鉴。

很多人也会对我说，我也在找各种项目在做，为什么就是赚不到钱，我也在想，对啊，为什么同样的东西不同的人做就是赚不到钱，28定律和三分钟热度的人不说，究竟是什么原因，这些人赚不到钱呢？

我觉得有以下二点：

第一是没有选对人，跟着千万赚百万，跟着百万赚十万这句话不是没有道理的，但是一定要在别人手底下做事吗？

我看未必，只需要摸清楚大框架就行，别人在做什么就分析一下，为什么我会说同行就是你学习的榜样，他怎么做你就怎么做，互联网的项目门槛是非常低的，容易复制，所以基本项目都被大佬玩的差不多了直接扔出来做培训，割韭菜。

第二就是方向问题

这种感觉最形象的就是坐扶梯，电梯下行的时候你往上走，低于电梯的速度你还是会向下，等于电梯的速度你会原地不动，大于电梯的速度你才会艰难地到达 2 层，而同样选择上行的电梯，你不用一点力气，可以和前者达到同样的效果，这就是我们常说的风口。怎么在互联网上赚钱？

雷军也说过：站在风口面前，猪也会飞起来。

跟 年做微商能一样吗？

19 年之前我们主要精力放在社群的经营上面花费太多时间了，因为一个社群从零到一千多人，实属不易，所以今年我们会以项目为主，带大家一起干，带大家一起赚钱才是最终的合作，相互成就，你也不要相信我，因为我从都不相信有大神在，谁做的好，我就向谁学习，共同进步。

所以希望大家当一份长期的工作来做，最好是能够当成事业来干，做生意、创业、当老板的人，不会以月来统计收益，大家都说年盈利。只要你这一年的利润稳定，那就可以了不必在意日赚多少、月赚多少，结果才是重点。就好比给你月薪一万每个月都能领一万，和前面十一月没有薪水，但是第十二个月你能拿到 15 万，相比你更愿意得到哪个？

这就取决于你的心态魄力那么在这个不稳定的收入过程当中，做社群有那么些非常稳定的资源：人脉、粉丝、渠道、信息。其中我认为最有价值的是信息，不过，我每次和别人说赚钱要赚信息差，利用信息差赚钱，总是被骂，这么 low 逼。

这一点我很难理解，世界上最有价值的商品，莫过于情报。多去寻找别人无法触及的人脉，了解别人无法知道的信息，做别人压根想不到的事。

闷头苦干，不如“贿赂”一下行业大佬，在创业道路上，最愚昧的行为，就是亲自探索，重复走老前辈走过的弯路。

和牛逼的人站在一起，自己也会变得牛逼。在网络上，你毕恭毕敬的对待一个人，他可能不鸟你。但是在现实生活中，你很尊重一个人，那他也会很尊重你。

既然他很尊重你，那么你们就很容易成为好朋友。

这是自我价值包装、自我能力提升的一个非常好的捷径。找个理由多和大佬见面，多参加大佬聚集的线下活动。

走出去看看，没人会嘲笑你个新手，就像之前在实战班群里一样，多说话，没人会嘲笑你，大家都会帮你，遇到一个客户应该怎么说，遇到的问题，截图出来，让大家想想用什么话术把客户拿下。

而不是自己不会，又不说，装逼很累的！其实你活的不快乐的原因，很多都来源于自己大概你总是间接性踌躇满志，持续性混吃等死，既无法忍受目前的状态，又没能力改变一切，可以像只猪一样懒，却无法像只猪一样懒得心安理得。

因为你的不自律，正在慢慢毁掉你。我见过的最不求上进的人，他们为现状焦虑，又没有毅力践行决心去改变自己。

三分钟热度，时常憎恶自己的不争气，坚持最多的事情就是坚持不下去。终日混迹社交网络，脸色蜡黄地对着手机和电脑的冷光屏，可以说上几句话的人却寥寥无几。他们以最普通的身份埋没在人群中，却过着最最煎熬的日子。

还有一个笑话说：

一男人总找不到女朋友，无奈去算命。算命大师说：“你，前半生注定没女人……”那人眼睛一亮，说：“那我后半生应该有吧？”算命大师说：“哎，到了后半生你就习惯了。”

一个人的习惯难改..想跟着无极一直走下去的人请务必端正自己的态度与执行力。

最后不是我冷血不帮助每一位朋友致富，阿斗可以把诸葛亮气死，当然你不是阿斗，我也不是诸葛亮。

和有价值的人做朋友，自己才会变得更有价值！

最后送大家一句话：多则惑、少则得！

5043

“我花了 6w 请抖音代运营，现在是名合格的韭菜” 年 11 月 25 日

"在流量红利逐渐消失的互联网下半场，短视频所带来的全新流量成为了各方角逐、深耕的新战场。

越来越多的人都在试图通过短视频捞一笔，然而现实却并不如理想那样丰满。

当你辛辛苦苦一个月拍摄剪辑，发了 20 个视频但是账号的粉丝依然只有你爸、你爸、你弟、你的小号之后，你收到了一条抖音代运营的广告，一上来就是承诺几万块就有多少多少粉丝，带来多少的播放量。

不过前提就是先交钱，交得越多效果越好时间也越短。

当你想通过某样东西捞一笔的时候，总会有人想通过你捞一笔。

01

代运营公司是如何“割韭菜”的

市面上大多数敢给KPI对赌的代运营公司基本都是骗子，很多商家在找代运营公司的时候，聊了一通基本情况和要求后，商家蹦出一句能保证 KPI 吗？

这说不能保证，只能尽力，怕你不合作；说能保证，就怕没达到要求，你要闹退款。怎么在互联网上赚钱？

嗨妹一直觉得这是一个关于智力问题，短视频账号不是“标品”，不管是谁，都保证不了 KPI，尤其是抖音这种依照算法推荐的平台。

1)最常规的“割”法：预算投豆荚收智商税

稍微“有良心一点”的公司，会跟你保证账号视频每月至少有 200w 的真实曝光，但是每月需要支付 6w 市场价的抖音代运营费用，如不达标就退全款。

乍一看好像没有什么大问题，但是抖音 DOU+投放 100 元最少可以获得 2500 的曝光，最少只要 4w 就可以实现 200w 真实曝光，对方净赚 2w 元。

靠投豆荚来赚差价，这主要是利用信息差的问题收智商税。

2)最狠的“割”法：收钱就跑

还有一种公司一上来就和你谈服务内容，有多种业务“套餐”：套餐价格越高(一般 2w 起步)，效果越好，承诺粉丝、曝光率、转化率，并且是一定要全款支付的，大多数情况下对方收了钱就消失的无影无踪了。

其实这种情况已经构成诈骗行为了，正规的抖音代运营公司不会上来就谈服务和价格，会先了解你的情况以及需求和效果，分析市场和产品，再给出详细的方案。

并且不需要全额支付，费用由基础服务费(运营和制作的费用)和效果服务费组成。

3)临死前的“割”法：数据造假

很多短视频代运营公司在还没了解客户的需求之前就能给出多少天多少曝光多少粉丝多少曝光的 KPI 背书，但实际上能达到这种目的效果的，只有靠数据造假。

越想通过捷径赚钱就越容易被割韭菜，有些人抱着满心的期待交钱，过了一周打开后台发现整体数据都很不错，流量也高，但是认真查看才发现大部分流量都是刷回来的，实际效果怎么样也不得而知。怎么在互联网上赚钱？

02

代运营的坑

在选择代运营公司时一定要擦亮自己的眼睛，如果你或者身边的朋友有意向请抖音代运营公司，下面这几个坑千万别踩：

① 承诺 XX 月内给你多少个粉丝

账号吸引进来的粉丝群体类型可以控制，但是涨粉速度是绝对不可控的，怎么可能在还没开始启动计划之前就知道能达到多少，唯一一种办法就是刷。

② 保证一周发布的视频可突破 2000w 的播放量

无论是哪个行业，做运营推广也是需要时间成长的，在还没确定题材和文案的情况下，直接保证一周发布的视频可突破 2000w 的播放量是不可能实现的(除投豆荚外)，谁给他的信心和勇气，梁静茹吗？

③ 保证转化率在 XX%以上

在不了解对方公司销售的转化率以及 ROI、KPI 的情况下，就敢保证转化率，这样的代运营公司是不靠谱的，多半是前期收了服务费等着你反悔，然后赚你的服务费。

④ 出镜模特由他们提供，美名其曰一条龙服务

有的公司会打着一条龙服务的名头，说出镜模特由他们提供，这里有个致命问题：万一这个人设 IP 推火了，这个人归谁？

03

结语

仔细想想就知道，代运营公司真的那么牛，为什么不自己做账号做 IP，这样赚钱明显更多啊，他们又不是慈善家。

其实，这些抖音代运营公司大多数都有过从事短视频行业的经验，只是他们在经历过行业的大浪淘沙之后，发现代运营其实比做短视频更容易捞钱，索性纷纷上岸。

5032

“月入上千的宠物项目，信息差还能这么玩”

21 日

"现在大

多数人已经开始复工了，很多在外地滞留的人也可以回自己家了，不过最后关头还是不能松懈，坚持过去才是胜利。

在家关了几十天的小宠物终于能够见到自己的主人了，这次疫情让很多小动物都受了苦。

喂养宠物的家庭越来越多，现在外面的宠物医院都是一家接着一家，上次我家猫咪生病，只是做检查就是 2000 元，可见宠物医院的利润空间有多大。

不仅仅是宠物医院，凡是跟宠物有关的，其实都是非常赚钱的，今天就给大家分享一下关于宠物的项目变现方法。怎么在互联网上赚钱？

1. 宠物绝育

养过宠物的人应该都清楚，在宠物的发情期，半夜会一直叫，受罪的就是主人了，能吵得整夜睡不着。

现在很多人为了宠物的健康和寿命也会选择去做绝育，但是毫不夸张的说，在宠物身上做点什么比人贵多了。

外面很多宠物医院，现在市面上做绝育随随便便都是 800+，这是一笔不小的费用。

但是，如果有相关证件、营业执照，又能保证宠物的安全，绝育费用只需要 300 元左右，大多数人肯定都会选择费用少的吧。

这个时候我们就可以利用差价赚钱了，生意就是信息差，有差价就有利润，而且有安全保障，只要介绍一些客户就可以了。

多加一些宠物群，或者找一些专业渠道，找客户对接宠物医生，从中赚取差价，每个月 3-5 单就可以赚 2000+。怎么在互联网上赚钱？

2. 宠物用品

现在关于宠物的用品价格都不低，利用宠物这方面来变现还是非常容易的，本文做两个方面的介绍。

1)食品

对于宠物的食品，宠物店和超市都卖的很贵，甚至网络上都是比较贵的价格，可以在批发网上进货，卖给周围的人。

通过下图可以看出，同一件商品批发网的价格是 190 元，在宠物店至少是 348 元，卖的价格可以比宠物店便宜 100 元，也会有 58 元的利润，是一笔不错的收益。

2)用品

像宠物背包、垫子、玩具等等都是宠物会用到的东西，只要有宠物，那么多多少少就一定会买一些用品。

这些东西最好是卖给周围的人，或者建群将有宠物的人聚集起来，客源会更多，宠物店一般都有固定的来源，不好合作。

3.视频带货

如果上面所说的你觉得比较复杂，不想去做，那么也可以尝试一下现在说的这个，可以利用宠物视频来带货变现。

现在短视频越来越受人们的欢迎，所以我们做项目的同时也要好好利用短视频这些平台。

比如说抖音短视频平台，在上面有橱窗功能，在拍摄宠物视频的时候将商品挂在视频上，可以从中赚取佣金。

我们看出，一个关于宠物的视频，有一个链接，可以直接点击进去购买商品，购买的人也有很多，也是一笔不小的佣金。

我的看法

今天所说的项目是门槛很低的，适合宝妈、自由职业者去做，在家空闲时间有时间去联系商家或者顾客。怎么在互联网上赚钱？

随着时代的发展，人们的生活水平都提高了，越来越多的人开始养宠物，宠物算是人们的一个精神安慰。

所以做宠物有关的项目发展前景非常好，现在很多人也开始逐渐进入这个项目了，只要是赚钱，就永远不会晚。

利用信息差去赚钱的方法有很多，同样在其他方面或者其他项目也可以利用信息差赚钱，自己可以去多思考。

在互联网上做项目赚钱，就要有耐心，很少会有立刻就见到成效的项目，只要你有足够的耐心，那么你离成功就只有一步之遥了。

做副业要做边际成本特别小的，甚至边际成本为 0 的，层次越高的副业，起步难度就越大，但是越到最近收益就会越高。

不过不管做什么，都是要有耐心的，看自己能不能坚持下去，进入项目的人很多，坚持的人却很少，不过坚持下去的几乎都是成功的人。

说到最后，还是要提醒大家近期减少外出，注意室内通风，正确佩戴口罩，勤洗手勤消毒，和国家共同抵抗新型冠状病毒！

5035

“，网络创业的我们该何去何从” 11 日 "一说到网络创业，一说到网赚，大家都觉得整个空气中都弥漫着一股不信任的味道。一打开相关的网页，

网站，刷单，打码，薅羊毛的广告漫天飞舞，日赚上千，年入百万的浮夸广告比比皆是，闪得我们眼花缭乱，已分不清楚真假，我们怕没有项目，可当项目多如牛毛，却又不知道该下手哪一个？

这也是市场恶性竞争演变最终无可厚非的结果。连集资数亿数百亿的 O2O 都开始崩溃，体系塌陷，加上基层各种刷单打字广告铺天盖地，淘宝微商的恶性钓鱼宣传，最终，造就了现在中国互联网金融体系意识淡薄，名声大跌，仔细想想，其实并不难理解，网络创业 和现实一样，诚信才是生意长久的根本，大家都戴着面具在互联网内恩恩怨怨相恨相杀，快意恩仇，注定会拉低整个行业的生存标准和节操。

本人作者，很庆幸进入网络创业 圈子进得早，大概是 年就进入这个行业，要说肉多肉肥， 还是那几年，月赚百万的美梦还真的做过，也美梦成了真。那些年淘宝黄瓜卖家还是黄瓜，华强北的大牛还是大牛，国内方兴未艾的互联网+也没有轰轰烈烈的施展开，中国的网络创业 都停留在“正规摆摊”的时代层面，也没有太多人想过去挖彼此的墙角。怎么在网络上赚钱？ 可到了后来，看着淘宝赚钱，国人们蜂拥而至，池子大了，就什么鱼都有了，坑不了竞争对手， 那就各种实力坑买家，那是一段苹果只要 998 的岁月，无论别人家是 4999 还是 3999，2999， 我们只要 998，结果，那个王八蛋，带着小姨子跑了。不知道真相的吃瓜群众被坑得泪流满面。今天来聊聊大学生们，要问网络创业 圈里韭菜哪里最欣欣向荣，非大学校园莫属。温室里的花朵形容当今的大学生丝毫不为过，尤其是在面对极其有社会经验的人群的时候，或者面对极高的回报以及相当大的满足感的时候。那些所谓的“高人”，“大牛”，“xx 公司总代理”，在他们眼里感觉就像是遥不可及的大神，对他们的话言听计从，丝毫不以自己的实际情况出发想问题。

由于国内文化教育的特殊温养，创业虽说是这个时代无可抗拒的洪流，但未必是适合大多数人的唯一出路。作为学生，你要明白，专业比挣钱更重要，知识才是商业的底蕴，但是往往很多大学生都认为自己就是那万中无一的唯一的天命之人。

曾几何时，作者还是 20 多岁的小年轻的时候，也这样自以为是过，嘲笑过同行，竞争对手，甚至是对我好言相劝的姐妹闺蜜，父母兄弟。

可当初那一两年，也照样不得被更加残忍的竞争局面扼杀在这条道路的中途，也有对手早已躺在我的身后，但也有对手早已甩开我，走向了更高的发展层次。眼看着父母更加年迈，同学也散落天涯，各有出路，很多东西被眼睛蒙蔽，挣扎不开这欲望和贪婪筑成的牢笼。很多事也早已不能亲口讲述具体的惨况。

15 年的时候，市场上面膜护肤品大火，超过百分之七十代理是学生群体，他们每天疯狂刷圈， 宣传着各大或真或假的公司产品。很多人几乎是熬到晚上一两点，盯着最后一单交易完毕，客户付款，上家发货出仓才敢睡觉，然后早上五点多就得起床，关注支付宝消息，截图朋友圈进行宣传，同时注意好友的消息，怕自己不在线错过多少个单子，错过几单就意味着接下来的几天即将是入不敷出，每天清汤稀粥迎面，学生党几乎都是拿自己的生活费来挣外快，高风险低收入。往往这些商品的抽成分到这一层次的学生代理的口袋的时候，几乎寥寥无几，几十块而已，上百的很少。越来越多的同行，越来越多的竞争手段，迫使本就不多的市场份额分到每一个人的头上越来越少，于是开始玩新的花样，放开底线招收代理，这坑，得让别人来跳。怎么在网络上赚钱？

记得 15 年的时候，有一款小有名气的护肤品和面膜，其区域总代理也不过月收入近万。而这部分收入主要还是靠招代理的培训费以及微小的销量堆积而成，并不水他们有多牛逼卖了多少多少货，而是他们榨干下级代理的手段是越来越高超。

很多时候我真的想问问这些做这行的人，你们为啥跳坑还跳得这么高兴，如果这东西真的很赚钱，那为什么他们不带自己的亲戚朋友来做，而要留给你们这样的素不相识的陌生人。

微商应该不能算作网络创业，在我看来，更加类似于传销直销性质。各大网络店铺在正规的大型平台挂名，背后至少也是一个小型企业或中型企业来支撑，也不排除有一些高仿的黑心店家黑心作坊。但他们都在某些平台的可监控范围内，如有不满，买家可以举报可以投诉，再差也有这么个保障让人放心。

可那些微商之流，我们根本无法得知这些产品的源头来自哪里，每个微商人告诉你的，都说他是一级代理，总代理，没有中间商，厂家直接发货等等，没有任何一个人敢承认自己是二级三级甚至四五级以下的小代理，你也傻傻分不清楚，不能反驳没有证据也自然选择相信。

可真相是，这些产品可能来自某个山沟沟，也有可能是隐藏在某胡同里的小黑作坊，他们的共同点是：很多微商的牌子都是国家监管部门没有认证过的，你一旦接触到这种模式的营销，就会深受其害。

网络创业 往往只需要一台电脑或者一部手机就能完成项目，不占用太多的时间，相比较微商之流如今愈演愈烈的竞争趋势，也只能说声善莫大焉。

但网络创业 也没有以前那么好了，原因在于渠道逐渐开始被透明公开，接码平台开始成片被打压淘汰，老人无法短期从其他方面获得极为有限的线报，新人则苦于无法走进这个看似神秘的行业，要进入那就要交学费，一说到学费又望而却步了。收费的东西太多，偶尔发发善心免费分享的干货反而让人不敢相信，兜兜转转，最后还是选择了付费的。怎么在网络上赚钱？围城似的网络创业，其实谁也说不准它的未来将会如何。像我这样的老鸟，注定是要一辈子留在这个是非之地，再难，靠着多年的经验和嗅觉，也饿不死。也许再过上一些时日，还能涅槃再来一次，绝地反杀呢？

5018

“移动互联网是“庶民的胜利” ” 1 24 日 "如果说 PC 时代的互联网还是巨头们的

江湖，那么如今、乃至以后的移动互联网，无疑是草根们的乐园，按捺不住自己的杠精之魂的，不妨耐心看完以下这 4 个论证，再发作也不迟。1，免费文化的落寞，精品付费的崛起。

2，渠道为王的淘汰，数字营销的重要性。

3，一面是行业巨头的掉队，一面是个人 IP 的高光时刻。

4，一面是小鲜肉的失落、影视业的寒冬，一面是精品好剧、个人影视品牌的爆发。怎么在网络上赚钱？

以上每一条，兑点水，都可以白话三四千字，但就如小编我喜欢的东北乱炖一样，量足、夯实，一次性的酣畅淋漓，个人觉得才最为畅快。

1，免费文化的落寞，精品付费的崛起。

免费文化在 PC 时代，可以说是互联网的标配了，俗话说“得屌丝者得天下”，这种草根文化，其背后的底层商业逻辑其实也很简单。

吸引一大堆的免费用户 → 转化部分的付费用户。

好吃的鱼多不多，取决于你的鱼塘大不大，这个模式的要害就是-流量入口，百度的搜索竞价、淘宝的站内广告，腾讯的社交基建、360 的免费全家桶等等，都是这个路数。怎么在网络上赚钱？

再缩小具象化一点，免费的端游，付费的道具等等，其实都是这个底层逻辑。

但这个路数，在移动互联网下就被淘汰了，原因也很简单，三个字概括：“碎片化”。

用户时间碎片化、用户入口碎片化、用户注意力碎片化等等，说到底还是因为入口碎的太多了，以至于巨头们都很难再通过免费的套路，来垄断入口，打造品牌平台。再其次，就是当下互联网用户的成长崛起，各种免费收割的套路，不知道都千锤百炼的多少遍，加上自身信息获取的越来越平等性，一言以蔽之，就是用户也成长起来了，越来越不好忽悠了。

举个很简单的例子。

当年的公知是如何的伟岸光明，如今的公知了？

呵呵，跟下水沟里的老鼠屎差不多了。

那这些对于咱们这些普通人有什么意义了？我们的出路又在哪儿了？

四个字概括：“精品付费”。

如同国人的日渐成熟的正版意识一样，为自己喜欢的精品服务而买单，也是越来越清晰的市场行情了。

背后的底层逻辑，其实也很简单，东西太多了，良莠不齐，鱼目混珠，太需要有个精品来省去挑选、实践的精力时间，还有尝鲜试错的金钱成本。

不说《罗 X 思维》、《吴 X 波频道》等等品牌产品及口碑的好坏，起码人家能靠知识付费上市，也足可见精品付费的价值了。怎么在网络上赚钱？

另外，于用户而言，对比免费的可有可无，付费才是实打实的价值链接，就像男女朋友一样，哪怕对象是真的挫，自己也会说服自己往好的一面去看去想，不仅仅是赌徒心理，更重要是自己的独一无二的眼光、调性，不允许有一点点的否定和不认可。

这里于主题不符，就不拓展开聊了。 2，

渠道为王的淘汰，数字营销的重要性。啥

叫渠道为王？

最具代表性的例子就是央视黄金时段广告，和春晚了，像脑白金之类的品牌和产品，巨资砸了央视广告，一夜之间，火遍神州大地。

然后名满华夏，利滚全球一般的名利双收了。

那啥叫数字营销了？

小编我不想扯什么学术理论，毕竟我也不是学院派，没那么高深的道行，只能以自己的浅见拙识，聊点实际的东西。

以我看，数字营销论到实处，就两点：

1 “情感”，2 “内容”。

还是以央视为例吧，以前的央视真可谓是高不可攀的国字号，现在了？

以芳心纵火犯-撒贝宁为首，纷纷下凡来，耍尽百宝的与民同乐，亲民真实的你都不敢信，仿佛一夜之间，他们就从泥胎雕塑一般的存在，都变成了你我身边活生生的真人了。

空说总是乏味，但理清其底层逻辑，也就清晰明了了。

还是 3 个字概括-“社交化”，而社交化的核心就是“内容”和“情感”，前者吸引人，后者留住人，只不过为了严谨和归纳，将其统称为“数字营销”

再落到细处的具象化，就比如：演艺圈里的人设、阿里双 11 的核心战略-内容营销、各大品牌的拟人化宣传等等。

我不想再为了杠精挑刺，而多费笔墨。思维同频者自然一点即明，思维不同频者多说无益，毕竟认知层次不一，强行统一，别人烦，自己也恼。

这段最后，再稍微掉一句书袋。

老子云：上士闻道，勤而习之；中士闻道，若存若亡；下士闻道，大笑之，不笑不足以为道。怎么在网络上赚钱？

我所希望的那些跟我思维同频的朋友，每每看到一些观点或者经验之类的，优先想的是对自己有什么价值帮助，而不是雕章琢句一般的寻错找漏，从而证明他人的不成功，安慰自己的不如意。

原因很简单，前者对你有实质性的帮助，对我也有良性的反馈，而后者大多时候是负面情绪的发泄，太多口吐芬芳和不欢而散，大多来源于此。

3，一面是行业巨头的掉队，一面是个人 IP 的高光时刻。

就在前几天，淘集集宣告正式 GG 了，我不想跟风分析它的失败点，因为百度一搜一堆，自己再怎么拾人牙慧，也说不出个彩来，这里只想拿它做个反面例子，阐述个自己个观点。

啥观点呀？

那就是：现在的生意真是越来越不好做了。

也许有人要喷了，小编你可真 TM 能水，这也需要你来说？这年头谁不知道生意难做呀？

抛砖引玉，我想说的是，大家有没想过，为什么生意越来越难做了呢？

不废话了，一言以蔽之，原因就是：

互联网野蛮生长的时间过了，而大家的要求却越来越专业、越来越严苛了。

以前哪怕你不专业，靠着行业野蛮生长，市场蓬勃发展，也能鱼目混珠的混个肠肥肚满。

但如今市场越来越成熟，客户越来越成熟，待市场进化成熟的那一刻，你还没进化到成熟的那个体量，跟不上那淘汰你就是再自然不过的了。

而淘集集这么个对标拼多多的明星品牌，知名度强悍到，连我七八线的老娘都在上面买过东西，而然这么个砰然大物一夜之间就咯嘣挂了。

原因貌似是：在没找到清晰的盈利模式时，一直在烧钱。

实际了？

要我看，依旧是市场已经进化成熟了，而没有给淘集集进化到相应体量的时间。

不信？你看一组数据

根据淘集集自己发布的数据，在 年，淘集集 1 线城市用户占全体用户的 4.46%；二线为 32.95%。

而拼多多了？

在一样的时间段里，拼多多 1、2 线用户的比例已经占到了 48%了，接近半壁江山。

现实没有如果，但我一直在想，如果换成同时起跑的拼多多，我想在当下也不会比淘集集好多少。

而事情的另一面了？

又是个人 IP 的高光时刻，比如：李子柒、李佳琪等等。

我不想跟风聚焦放大他们的成功，从而贩卖焦虑，因为这除了让大家更心慌意外，没别的意义，对此，我只想简单、落地的说下为什么是他们？他们为什么能这么成功？

因为他们足够简单、足够专业。

相信大家都听说过木板理论，简单来说，就是一个木桶能装多少水，取决于它最短的那个木板。而这在当下，无疑是让你变得平庸的真正毒药。

什么都行，什么都会，什么都强，在当下也就意味着你什么都不行，什么都不会，什么都不强，毕竟人的时间、精力、阅历都是有限的，均匀的撒在各个角落，貌似平稳，其实最后只能是啥结果也没有的平庸。

因为这个时代，市场已经进化成熟到，只需要一把“尖刀”，而不是貌似多功能，事到临头，却都不好用的多功能刀。

因为足够简单，所以足够清晰，少了太多迷茫去兜兜转转，去原地踏步的浪费时间、浪费精力、浪费金钱；

因为足够专业，所以面对竞争，面对生存，不用去拼体量，不用去拼规模，只要自己的那一个“点”，足够尖锐，足够突出即可。

《亮剑》里赵刚说“武术的精髓就是把人的能量集中在一个点上,瞬间释放出来”，大道至简，论到根上，其实都是一个道理。

但大道理谁都懂，但这对于你我这样的普通人有什么借鉴意义了？

少赚快钱，少看些干货、少找些快钱的项目；

弃一些没意义，没价值的事儿，专心做自己擅长的的事儿就好。

实在找不到自己擅长的的事儿，就往你的直觉上走，原因不解释。

小鲜肉的失落、影视业的寒冬，一面是精品好剧、个人影视品牌的爆发。都 3000 多字了，就不具体搬运影视业多寒冬了吧，详情大家可以去百度。

至于说小鲜肉的失落，在我看来，几乎是必然的。

在市场前期，资本为了驱稳，为了放大利润，必然会选择有数据保证的小鲜肉。

原因很简单，可量化，才可掌控。

但这量化有多少水分？没人会较真，毕竟市场都在野蛮发育。

所以市场前期都是摸着石头过河，是骡子是马，总得溜溜才知道，这是资本方面。

对于影视从业者来说，与其花大精力、大价钱去深耕影视产品，打磨剧本、精雕细琢视觉效果，来获客、来赚钱，还不如跟风，投机取巧的押宝小鲜肉，毕竟流量大呀，KPI 什么的、对赌协议什么的，至少有保障呀。

谁不希望稳定？谁不希望躺着还把钱赚了？

幸运的是，市场前期，客户都是新鲜无污染的纯良“韭菜”，没有被教育成熟，正好可以大割特割，所以吃第一口螃蟹的郭小四、大幂幂、杨天宝、鹿 X 等等，赚的盆满钵满。

但成也萧何，败也萧何，透支自己价值的同时，往往也在透支自己的未来。

这几位的口碑啥的，点到为止，我就不多说了。

这里强调一下哈，小编我只是门外汉的管中窥豹，借题发挥的吐槽下个人的看法见解，片面偏激勿怪，欢迎行业专业人士的雅量斧正。

好像影视业都一面倒的凄凄惨惨戚戚了？但事实了？

为啥以倪大红、陈宝国、胡歌等老戏骨，却依旧坚挺火红了？

不知道大家发现了没有，那些公认“老戏骨”的那些人，好像都有多年话剧的工作经验，这能说明什么问题了？

说明，演员抛开光鲜亮丽的外皮，其实也是个技术工种，外在再怎么花里胡哨，论到实处，都是要专业扎实，论到具体影视产品上，就是要人物形象饱满落地，入木三分。

而这就需要长期话剧工作一般，日复一日的练。

这太慢了，有快的吗？

有啊，打造一个面具一般的“人设”即可，但人设终归单薄，一旦破裂，后果代价往往更大，赚的再多，都要一分一厘的赔掉，因为这就是投机取巧的代价。

也许有人要说了，这都是影视圈里的明星，貌似离我们这些普通人很远，没什么可参照性。

那一些影视类的自媒体，总有可参照性了吧。

毒 sir 什么的大号就不多说了，毕竟已经成长成巨兽了，那小的了？

那可就太多了，就比如下面举例的这个 95 后。

他具体怎么牛 X，我就不多说了，起码要比大多数同龄人要强的多，只拿一个事儿来说明，18 年才开始做影视自媒体，19 年就接到了英雄联盟的官方订单，给某位知名选手定制宣传视频。当然还有很多从事影视解说的自媒体，粉丝体量都过了百万，从我监控其接的广告密度来看，月收入不会少于 6 位数，而且最重要的一点，他们做这行的时间都不太长，而且他们都很年轻。

讽刺的是，时至今日，依旧有很多人在抱怨生活规则，依旧有很多人每年都在吐槽自媒体没机会了等等。

在我看来，抱怨规则，无非是指望规则向自己倾斜，从而不劳而获的得到被动利益；至于说吐槽自媒体没机会什么的，大多数时候其实就是习惯性的质疑和否定，同理想想，也很简单。

人很难相信超越自己认知的事情，一旦遇到，习惯性的否定怀疑，在我看来，无非是想证明其实自己没那么废物而已。

别人麻痹你没什么，自我催眠、自我麻痹，才最可悲。

洋洋洒洒写了 4 千多字，其实就一个中心思想，那就是说明，当下移动互联网，是咱们庶民普通人的最好机会，文章的最后，几个关键词总结一下吧。

精品付费;情感营销、内容运营;慢慢来比较快;足够简单、足够专业;忌投机取巧;打磨擅长优势;当下开始永远不晚。