



缘梦项目笔记

收集整理当下热门网赚项目

帮助您开拓营销思维

少走弯路，早日掘起第一桶金

版本：201905

《缘梦项目笔记》电子书下载：

1. 网盘下载：百度网盘：>>>[点击](#)

2. 在线阅读：>>[点击阅读](#)

3. 公众号扫码关注下载：



《缘梦项目笔记》电子书读者群

为什么要建立《缘梦项目笔记》读者群？

一者，缘梦可以听听大家的心声，需要哪些项目，好为大家收集整理更多优质的网赚项目，让您开拓视野的同时多赚钱；

二者，看到朋友们的支持认可，缘梦将更有动力和信心去做这么一件有意义的事情。

加入读者群，有啥好处呢？

- 1.《缘梦项目笔记》所有历史版本的电子书。
- 2.每月分享 1-2 个优质的网赚项目（不是电子书中的哦）
- 3.赠送缘梦营销网课论坛，价值 98 元的年付费会员。



——更多福利，在读者群中公布。

如何加入读者群？

为筛选优质读者，找一群志同道合的朋友。因此过滤一下伸手党，加入读者群，需要支付 9.9 元。 如需加入的朋友，联系微信/QQ：80739513

——更多网赚掘金项目分享，百度搜索访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

目录

引言	1
免责声明	3
【必看】要想网赚项目赚钱，离不开营销引流技巧的学习	4
“视觉中国”事件带来的赚钱思路，值得我们去深思和借鉴	7
2019 年淘客新玩法，抖音淘客流量红利期，不容错过	16
B 站 up 的收入如何,1 万粉丝都 up 主每月能赚多少钱?	24
电商又有了新玩法，“多闪”或者将成为下一个红利风口，你还在等啥呢?	29
抖音变现项目，搬运到其他平台，赚钱也妥妥的	39
抖音年赚千万的育儿项目，操作流程与思路都在这里	48
分析抖音快手 B 站上百个宠物号，发现原来这是一片新蓝海	53
风水项目演变出来的 AI 测运，居然这么简单暴利?	68
关于刚需生活用品的网赚项目，新手这么操作轻松月入 10000+ ..	76
几毛钱的创意礼物竟能带来过万元收益，附货源以及引流思路	83
揭秘:你知道人家微信群到底是怎么赚钱的吗？新手也能操作月入过万	91
揭秘软件下载站另类玩法，不靠联盟广告却稳定月入 3 万+	99
揭秘闲鱼免费送套路，日出 2000 单秘籍，新手也能玩转	106
揭秘亚马逊跨境电商新玩法，小白也能操作的网上赚钱项目	116

借助抖音快手短视频专卖车载音乐,项目年营业额竟能达到 400 万	130
快手玩直播实现躺赚新思维 立竿见影新手也能日入 300+	136
利用网红主播流量, 搭建精准流量池变现	144
零成本搬砖创业项目, 新手小白也能操作	150
免费送“成人用品”引流思路, 打造暴利赚钱项目	157
你想过用歌曲赚钱吗? 使用音频平台赚钱, 每天 1 小时月入 5000	165
你知道吗? 互联网时代赚钱很容易, 兴趣爱好也能赚钱!	172
拼多多店群大神另类批量玩法, 带您复盘揭秘	177
淘宝无货源店群凋零,京东店群这样玩,5 个店铺月利润 5 万+	187
微信聊天看不到的暴利,揭秘零成本月赚过万的服务行业!	196
喜马拉雅 APP 赚钱攻略, 手把手教你!(附详细教程), 日赚 300+	202
闲鱼新玩法!网红效应帮你解决“低销量”难题!	223
新手懂得这方法, 靠写网络小说赚钱就会觉得很简单	231
新手零成本月入 10000+的今日头条赚钱项目(简单操作 能全自动赚钱)	242
亚马逊无货源铺货模式玩法, 亚马逊店群项目又一电商风口	250
在校大学生网络兼职,利用信息差日入 1000+	255

引言

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

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

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

自己购买现有的成型项目是新手都要经历的一个阶段，因为只有购买，才能够了解，了解才能掌握。在网赚中，这是最基本，也是最不需要

付出的环节。但新手朋友注意，如果只是出很少金钱就可以购买到的项目，这种项目大多都没什么价值。能够赚到钱，但是不能够长久的赚钱。

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

做项目之前一定先学会被项目做，也就是要让别人营销你一把。

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

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

朋友，在您阅读以下网赚项目之前，请务必查看以下免责声明。

免责声明

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

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

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

我们将会第一时间给您加上“文章来源”等版权信息。

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

【必看】要想网赚项目赚钱，离不开营销引流技巧的学习

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

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



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

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

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



学会引流，让您获得源源不断的用户

学会营销，让您轻松实现流量的变现

废话不多说，相信您也等不及啦。

我们直接分享 APP 下载地址：

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



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

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

如有疑问，加言成微信 80739513

“视觉中国”事件带来的赚钱思路，值得我们去深思和借鉴

近期在网络上出现了很多热点，比如奔驰维权、马云谈 996、黑洞照片、视觉中国版权等，引发了很多网友的热议，我也持续关注着这些热点。但我一向都不肯做个安分的吃瓜群众，总想从一些热点中挖掘对自己有用的信息。

”马云谈 996 “和”奔驰维权 “这两个热点，都是社会性的新闻。跟”互联网赚钱 “好像没什么必然的关联性，但是随着黑洞照片被视觉中国收录为版权照片后，我倒是从中挖掘了一些赚钱的信息。

如果不了解视觉中国版权事件原委，我简要的做下回顾：

4 月 10 日晚上 9:00，人类历史上首张黑洞照片公布，各大媒体争相报道，由于这是个跨世纪的天文成果，一时间引得无数的网友去关注黑洞的原理以及黑洞照片的拍摄方式。



本来这一成果应该是属于全人类对黑洞的见证，大约是在次日，网友发现视觉中国官网上“黑洞照片”已经被贴上了版权。



不仅是黑洞的照片，就连国旗、国徽、开国领导人的照片，都被视觉中国打上了版权的水印，就此共青团官微直接点名视觉中国。



随后视觉中国便被推上了网络舆论的风口浪尖，有人将其”流氓“的版权获利方式曝光出来，这种事件的后果想必大家都清楚，接踵而至的就是网站关停整改、股票连续跌停。

视觉中国是一家国内外知名的科技文创类公司，这家公司本来的出发点是以提供优质付费图片素材、保护图片版权的。随着新媒体行业的发展，需要图片素材的企业以及自媒体的越来越多，而视觉中国上的图片比较优质，所以很多自媒体人或新媒体公司，都开始大量使用视觉中国网站上的图片。

对于一些未经授权而大量使用视觉中国网站上图片的公司或个人，视觉中国一般采取的都是起诉维权的方式获得赔偿。这样的事情干多了之后（尝到了甜头），逐渐的将起诉维权发展成了核心业务，一旦发

现大量使用视觉中国版权照片的企业，就以起诉的方式胁迫对方赔偿（变相要求购买平台方服务）。

这家公司并不追求直接判决赔偿，主要是为了将维权变为销售措施，转化被告为签约客户，正式因为大多数客户都担心企业经营过程中摊上事情，一般会在诉讼判决前达成和解。

（据说通过这样的维权方式，视觉中国一年可以赚几个亿，而且公司80%的营收都来自于这个业务）

这样的赚钱方式盈利效果虽好，但为人所诟病，所以我从来不向大家推荐用这样的方式去赚钱，然而通过视觉中国的这次事件，恰恰也告诉我们，其实可以用正确的版权方式去赚钱。

以往我们所了解的创业赚钱的方法，通常都是传统赚钱方式和互联网赚钱方式，传统的赚钱方式比较多样化，而互联网的赚钱方式偏向于多元化，在互联网上赚钱盈利涉及的一般都是自媒体、淘客、以及其他互联网项目。

通过版权来赚钱，严格意义上讲也是一种互联网赚钱的盈利方式，正是因为接触这一版块的人没有做其他互联网项目的人多，所以通过“版权”来赚钱并不被众人所知，而视觉中国此次的事件，恰好告诉大家通过版权赚钱，也是一种互联网赚钱方式。

如何通过图片版权来赚钱呢？

我给大家列举 4 个比较靠谱的平台：

一、视觉中国

黑洞照片风波后，目前视觉中国官网处于关闭整改状态，虽然视觉中国之前的一些做法欠妥，但其图片质量确实是很优质的。此次的风波虽然给视觉中国带来了一些负面的影响，相信网站重新整改上线后，会有更多的人了解到视觉中国，并使用视觉中国上的图片。

想通过上传图片赚钱，视觉中国也是个不错的平台。



二、昵图网

昵图网本身就是提供原创视觉作品的交易平台，平台本身充当了一个中介的角色，是为提供优质原创图片的作者实现变现的平台。



三、图虫创意（东方 IC）

有头条号的朋友应该使用过头条提供的原创图片服务，也就是图虫创意。

图虫创意是今日头条旗下的视觉类作品平台，平台收录了超过上百种不同领域的图片，适合所有的自媒体类型文章配图，而该平台也对上传原创图片的用户提供一站式的图片销售服务，由于头条号本身是自媒体平台，入驻图虫创意还可以申请百人万元计划。



四、千图网

千图网应该是学习平面设计的人接触的最多的素材网站，这个平台也跟其他的视觉类作品平台一样，也可以通过上传原创视觉作品，在其他用户下载图片后获取收益。



图片类平台操作步骤：

由于视觉作品类平台的交易模式都比较单一，所以操作起来也比较简单，在这些平台申请注册就可以成为供图人，然后上传作品到平台上，编辑好相关信息，经平台审核通过后，便可在网站中展示。

如有网站用户下载购买，就可以产生收益。一般这类平台都是次月自动结算收益，然后自主提现到账。但个别平台的规则可能略有不同，大家在上传作品时，需仔细了解平台规则。

做供图人的好处：

- 1、将自己的原创作品上传到平台之后，不需做其他工作就可以获得平台的流量，平台会帮助推广上传的作品，继而获取收益。
- 2、操作门槛低，适合的人群类型比较多，不管是兼职、学生、摄影师，都可以通过这样的方式赚钱。
- 3、目前可入驻的视觉类平台比较多，”当一棵树上摘不到果子的时候，我们可以去其他树上摘果子“。

我的看法：

做自媒体的人越多，需要视频或图片类素材的人也就越多，尽管我们没有办法去做一个类似于视觉中国这样的平台，但是我们可以去制作（拍摄）一些原创图片素材，上传到这些平台获取收益。

相信随着大好的内容发展趋势，会有更多的供图人通过上传作品的形式赚到钱。

以上就是我在”视觉中国事件“后，总结的一些有助于互联网创业者赚钱方向的观点，希望我的总结能对大家起到帮助。

本文素材来源于 杰神独家

2019 年淘客新玩法，抖音淘客流量红利期，不容错过

前几天在缘梦项目笔记上的推文中，跟大家讲到了现在做淘客，可以选择一些第三方淘客 App 平台，但在评论区我看到有小伙伴说，想自己做，不想去推广那些 app，虽然我个人觉得没什么，但大伙儿觉得使用别家的平台心里膈应，那我们就说点其他的淘客赚钱方法吧。

我早说过，只要一个人足够的聪明，总能想出多种多样的互联网赚钱玩法。同样，赚钱的法子千万种，你喜欢的才是最好的。

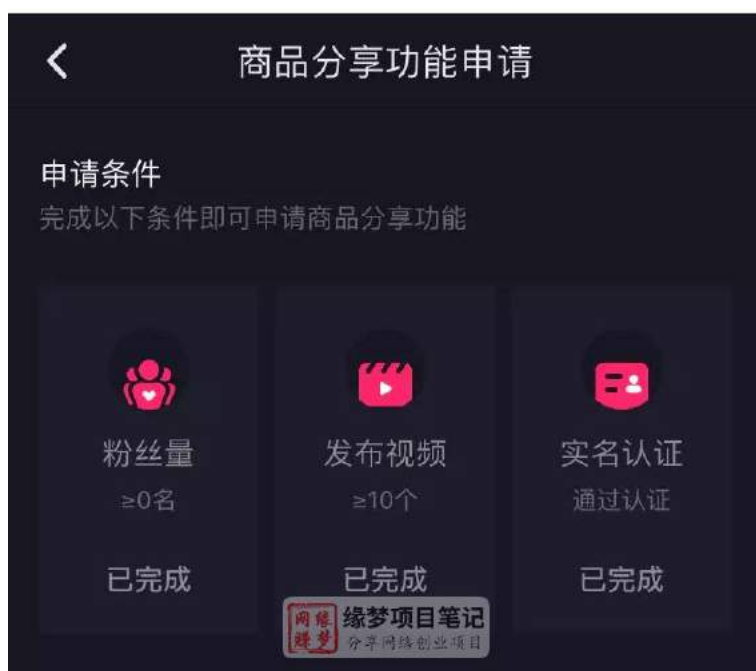
要说近期有什么其他靠谱的方式做淘客的话，我首先推荐的就是「抖音淘客」，2018 年的淘客在微信都没讨到什么好处，但抖音一直以来都比较重视淘客，并给满足条件的人开通「商品分享功能」的权限。

什么是抖音商品分享功能？

商品功能是指在抖音发布的视频、以及抖音主页上插入商品，促使一些观看你视频的用户或者打开你主页的用户，购买感兴趣的商品后，你就可以获得佣金，已开通商品分享功能的抖音用户，主页上会显示「商品橱窗」入口。



目前抖音开通商品分享功能的条件：0 粉丝+发布 10 个视频+通过实名认证，完成 3 个条件后即可申请。



满足以上条件的用户，打开抖音-点击我的-右上角设置-商品分享功能，即可申请开通。有的对抖音的变现功能不太了解的朋友，可能

会纳闷为什么还会有“粉丝 ≥ 0 ”的条件，这不是随便哪个号都满足的条件么？

其实是这样的，之前的抖音开通商品分享功能都是有粉丝限制的，记得最早是要达到近万粉，后来改成了 1000，再后来就改成了 0 了，了解这一门槛变动的朋友的应该能理解，这是一种变相的鼓励大伙儿做淘客的措施吧。

一般在申请该功能后，当天就能审核通过。



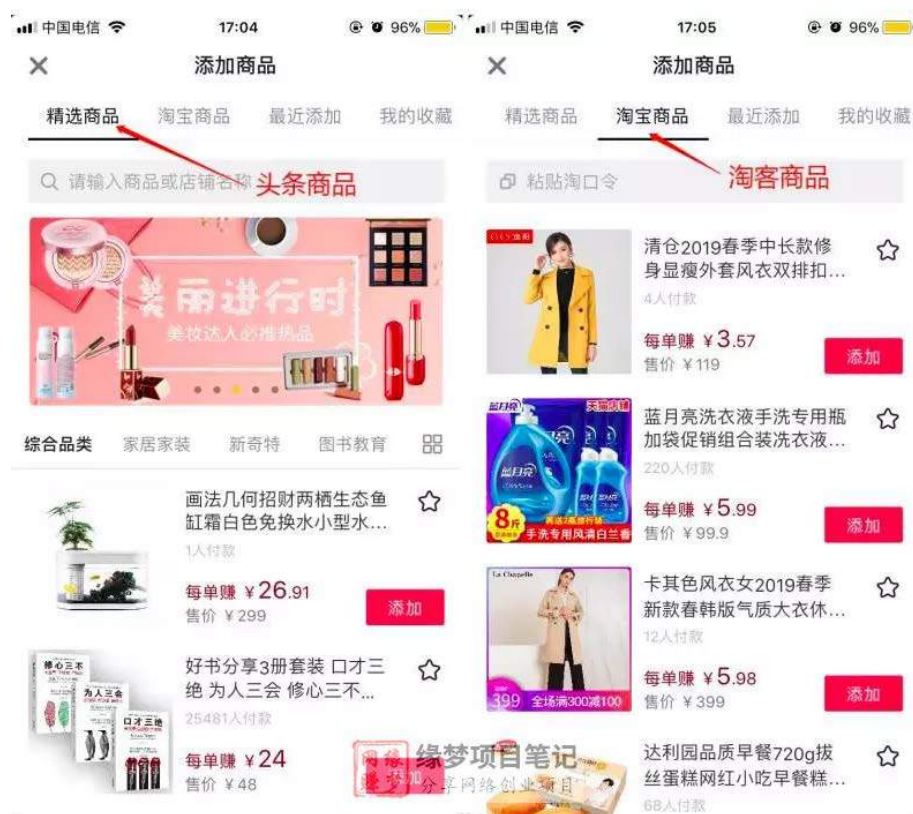
由于微信越来越不待见淘客，花心思去耕耘抖音算是目前比较靠谱的途径了，抖音的流量很大，每天占据的用户时间较长，淘客也可以从一定程度上提升自己的佣金。一些朋友不太愿意做某个淘客 APP，主

要是因为用户很难往 APP 上挪，且损失的用户量很大，所以吧，为了解决这些问题，可以尝试去做抖音淘客。

目前抖音上分销商品主要分为两类：

一类是头条平台上的精选商品；

另一类是某宝的产品。



当这些准备工作做好之后，接下来大伙儿关心的应该是做抖音淘客的收益问题了。

别人是如何在抖音做淘客的？

抖音淘客赚钱的案例，目前最常见的主要有两类：

一类是高权重，粉丝多的账号，通过发布视频来产生淘客收益；

另一类则是以用产品来创作视频。

1、平时刷抖音的时候，总能看到一些粉丝量比较多的账号发布的视频中插入一个与视频大致有些关联性的产品，这类抖音号是打的持久战，粉丝越多，账号权重就越高，发布的视频看的人也就更多了，所以淘客收益也就逐渐的提升起来。



（生活类商品推荐案例）

如上图，一个每天更新家居生活类的抖音号，时不时的就会发布一条带商品的视频，曝光量很不错，该账号里推荐的商品都是“生活家居”这个分类里的。

2、相信很多朋友都看到过「在抖音买的第 XX 个玩具」类型的视频，难道这些人这么闲吗，买它几十上百的商品就为了拍拍视频？



（精细化商品推荐案例）

这类视频就属于精准度的比较高的淘客产品的分享了，视频中演示的是这个商品，视频中橱窗推荐的也是这个商品，这类视频一般是真人出镜，所以原创性、推荐度都比较高，当用户发现自己也对这个商品感兴趣的时候，就下单购买了。

这种方式特别适合抖音粉丝不多的人来做，以往大家想在抖音积累粉丝，最纠结的莫过于如何才能发布原创有看点的视频内容，获得粉丝增长。

而这类视频内容恰好符合原创性，推荐量不错，达到积累粉丝的目的，还能赚钱。

做自营商品、淘客商品各有什么好处？

在抖音自己卖货的好处就在于利润更高，不好的地方就在于每次拍视频的时候都要想办法贴近的自己的产品，相比之下淘客的产品利润虽然低一些，但可以根据视频内容来搭配产品，这样操作起来也更加灵活一些。

我之前说过这样一句话，“对于互联网创业者，平台越多，可选择的发展方向也就越多”，当我们在一个平台上做某个项目效益很差时候，就应该思考发展途径了，不要总是看到别人做好了之后，来感慨一句“早知道我也这样做！”，哪有这么多早知道。

千金难买“早知道”！

本文素材来源于 杰神联盟

B 站 up 的收入如何,1 万粉丝都 up 主每月能赚多少钱?

对很多人来说，B 站是一处“圣地”，其不单单是因为无广告模式，更多的是 B 站成功营造了一种二次元社区氛围。热爱二次元、喜欢动漫的人们在这个社区里抱团取暖，分享动漫日常、生活日常，还有点点滴滴的快乐。

B 站里有两种人：

一种叫粉丝；

一种叫 UP 主。

所谓的 UP 主其实就是视频的制作者和上传者，他们通过将自己的见解做成视频，并分享出去。



一、up 主：答案 4answer

去年 3 月，还在念大一的答案 4answer 做起了 up 主。一开始他做的是动漫杂谈，后来因为 B 站动画区已经饱和，就开始做电竞解说。开通店铺的前两个月，他接到人生中第一个广告，赚了 1 万元。渐渐地，他发现动态也可以接推广，一条千元左右。

再后来，他签约了某游戏公司，对方帮助他运营，他和公司五五分成。目前，他的收入不太稳定。如果每月接到一个广告，再加上 B 站激励计划的补贴，收入大概和北京一位白领水平相当。

广告和流量分成，就是 B 站腰部 up 主的两大核心收入。B 站还有个“充电计划”，类似公众号打赏，官方抽成 30%。20 万粉的答案 4answer，一年来有 600 多次充电，换算成人民币不过万元。至于去年实施的“悬赏计划”，则是一种互选广告，开通的 up 主并不多，且官方抽成 50%，存在感较弱。

对游戏区 up 主来说，直播也是一块重要收入。答案 4answer 表示，和专门的直播平台相比，B 站对主播的签约和分成并不高，但头部 up 主年收入依然可达百万。

成为 UP 主是一件超级有趣的事情，不但可以收获自己的铁杆粉丝，还能通过自己的视频获得一份可观的收益，现在为大家讲一下：如何成为一名 B 站 UP 主，又如何才能获得收益？

二、通关 B 站测试题，成功注册 B 站

和其他网站不同，想成功注册 B 站，你需要完成入门考试。考试可没你想象中那么简单，通过率可不高哦！（捷径是去某宝买个邀请码）



三、制作视频

当你成功成为 B 站会员后，下一步就要去制作视频，成为一名 UP 主。就 B 站而言，制作动漫类相关视频还是非常吃香的，下面我就以动漫领域为例，讲讲如何去做一期动漫视频。

步骤①：选择你擅长的视频制作方式（动漫杂谈解说、MAD 等等）。动漫杂谈类视频相对而言比较简单，MAD（指用原有素材进行二次创

作）则需要一定的后期功底，不适合新人。但一个优质的 MAD 吸粉能力强大，播放量惊人，远超动漫杂谈！

步骤②：下载一个合适的剪辑工具。超级小白就用快剪辑，小白就会声会影，老白就不用我多说了。

步骤③：加入一些动漫群，索求一些优质的生肉素材，这会极大节省你寻找动漫素材的时间！

步骤④：有了素材后，就可以按照你的想法来做 MAD。如果是做动漫杂谈，则还需要先写一篇稿子，然后对应稿子去拼接素材，最后配音、添加字幕即可。（对新手而言，只需要学会简单的素材拼接即可，特效慢慢去学。只要你创意好，稿子好，照样可以火！）



四、怎么获得收益

想要获得收益，有两个条件，一个是有 1000 粉丝，一个是达到 10 万播放量，必须要完成这两个条件之一。其实，无论是 1000 粉丝，还是 10 万播放量，只要你按步骤坚持去做，都是能够达到的。

五、总结

2018 年 1 月，B 站推出“创作激励计划”。粉丝量超过 1000 或者累计播放量达到 10 万的 up 主，可以凭借稿件流量、质量获取补贴。计划施行一年，分成数字已是公开的秘密：1000 播放量约等于 3 元。

据此计算，每一万播放量大概在 30 元左右，也就是说，如果你的视频有 50 万播放量，那就是 1500 元，一般稍微有趣点的视频都有几十万播放量，所以相对抖音短视频需要转化变现来说，成为 up 主的上传视频是可以直接变现的。

电商又有了新玩法，“多闪”或者将成为下一个红利风口，你还在等啥呢？

目前国内的电商大致可以分为：

平台化电商

社交电商

内容电商

几个大类型，彼此又互有交集。

但总的说来，淘宝京东作为大型的平台化电商代表，更多时候很像传统商业模式从线下转移到线上。不太用考虑为商品做过多的内容宣传，只需要通过站内推广。

整个电商平台就是一个巨大的公域流量池，一个大的商业街，流量都掌握在开发商手里，大家进来努力分到一杯羹。

随着流量去中心化时代到来，社交电商和内容电商开始崛起。社交电商，更多是基于用户个人关系的流量。

不管是云集还是拼多多，基本玩法要么是用用户卖给朋友，要么用户拉着朋友一起买，都是通过熟人关系来达成购买，熟人间的分享、推广从而完成销售。

而基于微信公众号、头条号的内容电商，则是传统的自媒体从业者通过有赞、微店、小程序等方式将内容变成广告，通过内容获取粉丝，再导入商城进行商品销售。

一、内容电商不得不提到抖音

从2018年开始，抖音就逐步引入了商品橱窗，关联淘宝，自营店铺等功能，逐步引导抖音自媒体号主进行基于小视频的流量变现。

随着2019年1月“多闪”的发布，更加完善了抖音的内容电商生态。

支付，建群，发红包这些微信能做的事情，多闪都能做到。你所拥有的抖音粉丝可以通过多闪沉淀成私域流量，形成闭环，是一个新的机遇。

二、抖音电商的几大优势

	微信电商	抖音电商
生态环境	较为封闭的微信生态圈	头条、多闪相互导流
用户总量	月活用户10.58亿	月活用户3亿
获客方式	粉丝推送、个人推广、自然转发	大数据推送、粉丝推送、个人推广、自然转发
平台扶持	无	平台推送、视频内嵌购买按钮推荐
电商工具	自行开发小程序、第三方电商工具	平台内嵌供货商城系统
操作便利性	多需PC端完成，以及电商工具辅助	手机端操作即可，上手难度低
内容质量要求	需产出高质量内容便于带货	趣味内容抓住眼球，对视频质量要求没有严格要求
交易步骤	公众号——商城页面——购买完成	抖音视频内按钮——直接购买
用户留存	成为粉丝后留存度较高	阅后即走，留存较少

1、竖版小视频更适合移动端



抖音竖屏小视频相比微信、今日头条的图文或者横版短视频的形式，有着天生的优势，更适合移动端的生产与传播。

截止至 2019 年 1 月，抖音日活用户达到 2.5 亿人，不仅在国内，海外抖音也是颇受欢迎的应用。

2018 年第一季度抖音海外版（Tik Tok）也成为了全球下载量最大的 iOS 应用，下载量远超 YouTube、Facebook、Instagram、微信等巨无霸企业的应用。

正是抖音这种短视频，轻松、不费脑、搞笑让用户很容易接受，没有复杂的交互，随手滑动即可。利用碎片时间即可随意刷刷看上两三个

视频，不知不觉时间就过去了，这也是很多抖音“中毒”用户的真实写照。

2、抖音的用户群体更年轻

抖音官方公布的数据表示 85%的用户在 24 岁以下，主力达人和用户基本都是 95 后，甚至 00 后，而且女性占 60%以上的多数。抖音刚好“收割”了中国新生代的互联网用户。

3、抖音的进入门槛更低



微信公众号的注册，运营，涨粉门槛，以及近一两年的流量下滑，大家相信都是清楚的。

而抖音相对来说“入门”成本更低，纯移动端更新，小视频的创作门槛也大大低于图文。推广成本，100元即可带来5000+的播放量，相对而言可以说是目前的价格洼地了。

当然具体的粉丝转化，变现，就还得靠本身的运营能力。

4、抖音电商的供应链体系已经完善



抖音官方也为卖货提供相当大的快捷方式，当该条视频中含有在抖音商品后台添加的商品时，在观看视频的同时，该商品的信息还会弹出引导用户查看商品信息，从而促进购买。



自己没有货源没关系，抖音的商品后台已经引入了大量产品供应商，有着海量商品，选中自己感兴趣的，为该产品拍摄一条抖音就能在你的抖音销售商品。

无数个抖音用户都是抖音的“经销商”，卖出产品了获得分成，无需承担进货，发货，售后成本。比朋友圈微商门槛更低，风险更低，因为不需要囤货。

三、如何利用多闪开展电商运营

下载量渠道分布图



1、把握好初期的“陌生人社交”红利

就像微信刚开始推出摇一摇，漂流瓶来促进微信的陌生人社交一样，新的社交工具都会有用户熟人社交未完全建立的空窗期，用户有着较强烈的好奇心去添加更多的好友。

现在的多闪大概也处于这个阶段，抖商公社简单测试了一下，发现在多闪上随机关注一百个人，往往都有2,30个人会双向关注变成好友。

当下的微信已经完全是一个基于熟人社交的产品，大家对陌生人的加好友要求都非常警惕，平台对这种行为也严格限制，基本是不可能做到这点的。

2、把握好“朋友圈（世界）”的推广

多闪的“世界”类似于朋友圈，但是最大的不同是，朋友圈是图文的信息流，而多闪是视频流。

微信朋友圈的观看是有选择可以跳过的，而“世界”的视频流，和抖音一样是逐条自动播放的。这样一来，你发布的内容就有更大概率被你的好友所接收到。通过多闪私域流量池的建立，有效弥补了抖音本身主要依靠算法推荐的盲点。

3、与抖音结合进行粉丝沉淀

多闪本身就像是一个弱化了信息流，强化了用户触达的抖音。未来赋能生产者通过短视频触达用户，运营用户，运营社群。最终内容+电商+社交。多闪就像是微信的个人号，而抖音就像是公众号。抖音号主都可以通过多闪来打造自己的私域流量。

完成一个从抖音内容（大号）——粉丝（多闪、群）——支付（电商），属于抖音内部的闭环。

让大家不再是随意刷刷抖音的搞笑、好玩内容，而是可以沉淀成为某些大号固定的粉丝。一来可以为抖音整个平台沉淀用户，同时也能为抖音培育的头部大号留存粉丝，让大号更好的发展。

四、抖音相对公众号，是新的内容电商的机遇

在微信的“圈子”中你已没有机会再“野蛮生长”。但是基于算法推荐的抖音平台，给了新人更多的机会。

随着电商生态的逐步完善，加上多闪的发布，相信越来越多的内容从业者会投入到抖音生态中开展运营。

本文素材来源于 新媒之家

抖音变现项目，搬运到其他平台，赚钱也妥妥的

之前缘梦项目笔记上有更新过很多关于抖音的项目，但目前来说，抖音上红利渐渐趋于饱和，做类似的号太多，现在操作并没有初期的理想效果。其实壁纸号并不只局限于抖音，其他平台上也可以操作，有同学尝试转战其他平台，并采用了新的变现方式，最终在快手上寻到了商机。

一、快手壁纸号

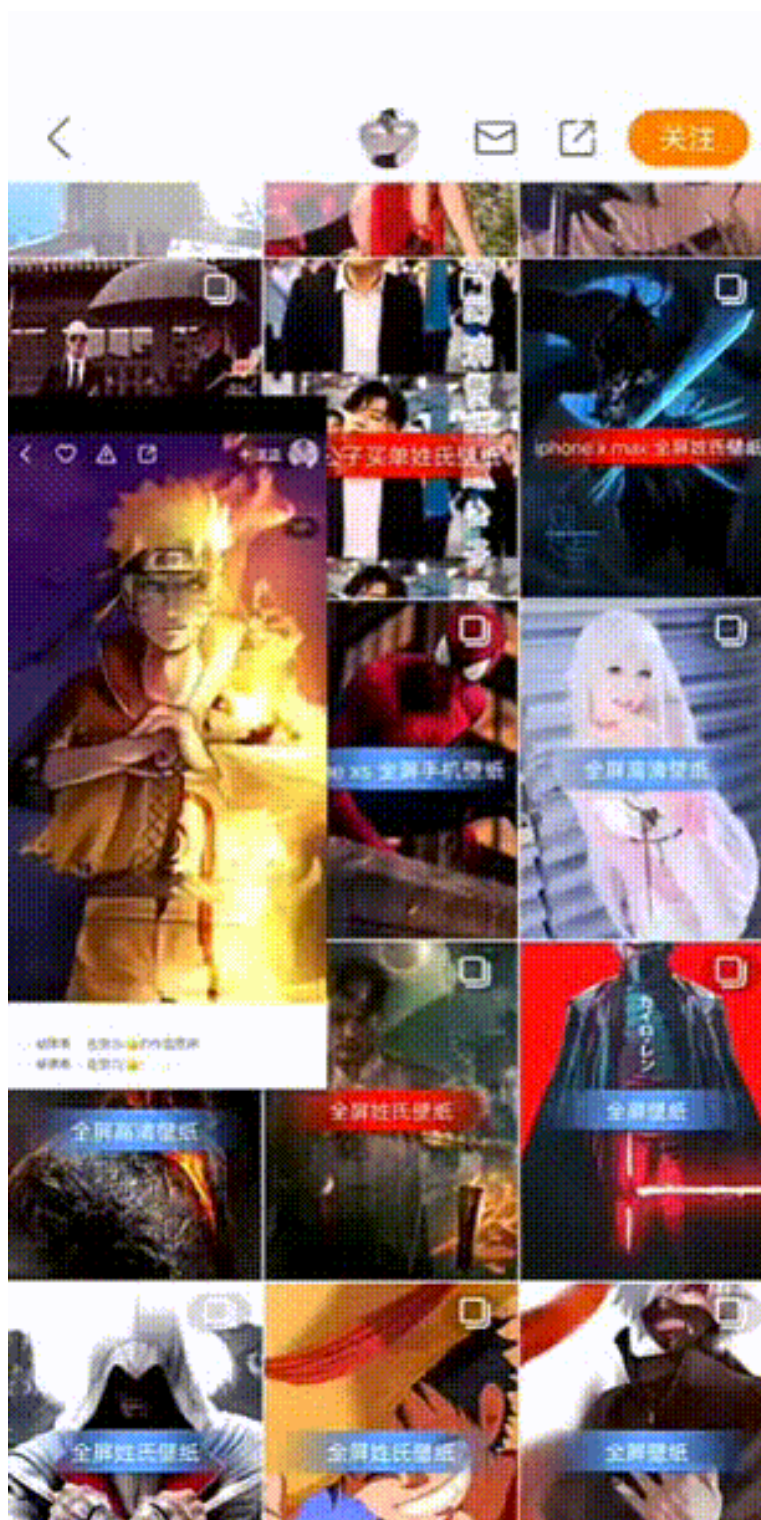
快手不用我多说，虽然现在热度不及抖音，很多人就忽略了它自身的流量，“南抖音北快手”并不是说着玩的，流量不可忽视。

而制作壁纸，这个之前就有写过，收集一些有鲜明特点的图片，制作成头像、壁纸，小白都可以打造壁纸自媒体。

借助快手的流量，他发布的每一个作品都有上万的浏览，每天能给他带来 500 多的用户添加！



不过这位同学快手上的壁纸号，有一个特点，他发布的并不是视频，而是图集。



右上角那个方格，其实就是多张图片的标注，都是手机高清壁纸。

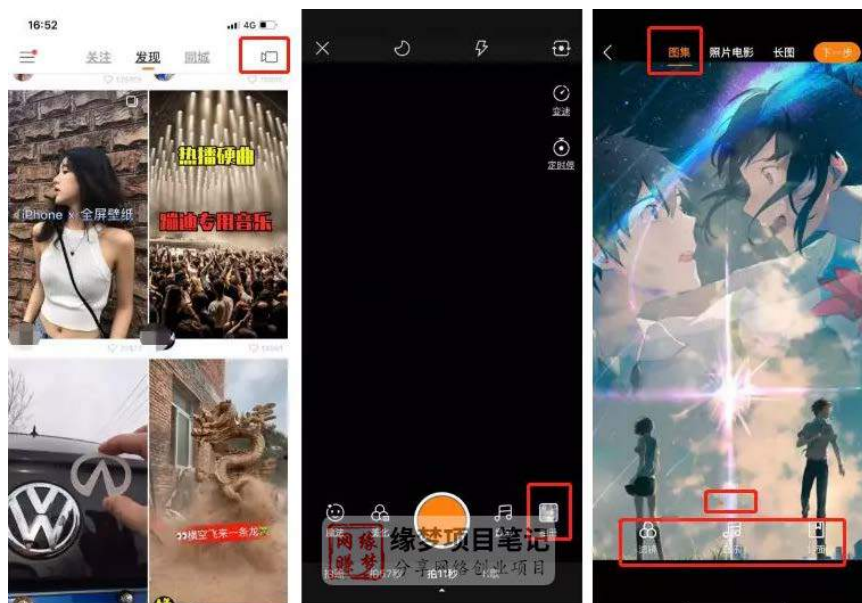


这种图片的形式对比视频形式，虽然缺少了自动播放，但是用户可以更长时间的停留在中意的图片上；不像视频，刚看到中意的图片，一下子就跳过去了，用户体验并不友善，会减少用户想获取图片的欲望。

而且快手上的图片并不能够直接保存，有些人看见一些壁纸是非常想要的，但是又没有高清的壁纸，所以就想要找作者要一张高清壁纸。于是就产生了引流条件！

二、具体操作

制作方式也很简单，就是在选择上传图片的时候选择图集，再配上音乐就可以了。



要根据图片的类目不同,进行图片的分类,比如情路壁纸,情侣头像,男生壁纸,男生头像的等,单独分类,素材来源可以选用可以在一些壁纸平台上直接拿下来使用



三、引流形式

可以直接引流到公众号上面拿壁纸，或者是直接添加个人号进行其他方式的变现！

1、一种是在简介里留联系方式：



2、一种是在自己的评论区里留言，回复、私信添加等。

3、还有的就是在图片作品的最后一张留下联系方式，用户看完作品时会，在后面看到联系方式，就有可能会选择添加联系好友。

四、变现形式

1、引流至公众号，后续进行变现

2、添加出售高清壁纸

任何人找他要高清壁纸都可以以低价出售，手机壁纸非消耗品，存放在你的电脑硬盘上是不要钱的，你给出去 10 万，这个原件还在。但是不要太高，一张 1-3 块钱就行。

不过这赚的是小钱，比较伤粉丝，老韩并没有这么做

3、定制手机壳

因为头像壁纸引流过来的用户多是比较个性、爱美的。对于她们，这位同学直接推出了手机来图定制的业务。



手机来图定制，想必大家都不陌生，就是使用工具，将用户喜欢的图片印在手机壳上，这种在网上的价格在二十几块左右，这位同学出售的价格也差不多这样



这位同学直接找到了更加低价的渠道，进行印制，直接赚取差价。还推出了情侣款，赚取双倍收入。



这位同学也是快手操作这个项目不久，现在已经实现每天引粉丝近500，半个月收入就到5千多。

五、总结

这个项目的流程大概就是这样，很简单，都是了解就能够直接动手操作的。

本文素材来源于 新媒之家

抖音年赚千万的育儿项目，操作流程与思路都在这里

育儿项目具体思路：

第一步：定位打造行业专家身份

第二步：挖掘行业的痛点

第三步：提供痛点的解决方案

看案例，博士妈妈谈育儿号 100 多万粉丝。



第一步：看看她的定位

这个定位非常牛，博士妈妈谈育儿，给人的第一感觉这个妈妈是专门培养博士的，谁不想自己的孩子将来是博士吗？所以立刻就会想关注的冲动！

第二步：她是如何挖掘育儿痛点的吗？

很简单的，任何行业的痛点挖掘办法都是一样的，就是针对该行业最棘手的 100 个问题下手，提出代表性，普遍性，被忽视的问题，引起家长的共鸣！



第三步：提出痛苦的解决方案

这是她的变现后端，提出的解决方案，肯定就是收费变现了。

所有抖音项目变现路径都可以归纳为三种：

第一种：抖店卖产品

第二种：接商业广告

第三种：抖音引流+微信变现

最有意义的是最后一种，赚的钱更多，为啥？

最后一种让用户可以留存下来，进入自动化营销赚钱系统：

抖音拉新-微信成交-内容养熟-社群裂变

4 个步骤循环往复，生生不息！不断带来新客户，不断成交，不断获得收入。

100w 粉丝，平均 100 人就会成交一单，就是 1 万单，一单赚钱 100 元，就是 100 万，一个人身上年赚 1000 元，就是 1000 万！

每个客户都有终身价值，你只要持续服务好他，他就不断的给你带来收入，所以这个项目到 100w 粉的时候收入估计在 100-1000 万之间。

当然，很多人都发现一个问题，就是自己没有可能做的那么好，退一万步讲，你想在网上赚钱，你获得 1 万为小目标行不行？你专注搞一万个抖音育儿粉，不就能赚 1-10 万？

本文素材来源于 中原偏门哥

分析抖音快手 B 站上百个宠物号，发现原来这是一片新蓝海

我用了一周的时间从抖音、快手、B 站扫了几百个宠物号，在看了海量的猫猫狗狗和其他小动物之后，进行一些小小的分析，悉数与你分享。

这篇文章会提到：

- 1、从三个短视频平台的宠物格局看潜在机会
- 2、宠物企业的抖音玩法
- 3、宠物类内容的商业化机会

开始话题之前，先聊聊企业为什么要关注短视频，尤其是关注抖音？

理由有四点：

- 1、沟通年轻用户。如果一家公司的主流消费者是年轻人，那就需要重视短视频平台。短视频用户 30 岁以下的使用率超过了 80%。
- 2、触达转化用户。短视频受众超过 5 亿用户量级，抖音日均 2.5 亿的用户量，不容忽视。
- 3、企业需要沉淀短视频内容资产，以往大都以图文方式沉淀，短视频时代也应该跟进。

4、抖音平台是内容的试金石，可以在这个平台训练培养团队网感。

一、三个短视频平台的宠物画风

名称	类型	粉丝总数	集均赞
会说话的刘二豆	猫	4,334.0万	197.7万
金毛蛋黄	狗	1,474.2万	31.8万
开挂的猫二歪	猫	1,222.0万	43.3万
大G	狗	799.3万	116.0万
赵拉斯的二狗	狗	578.0万	31.0万
弹总	狗	457.6万	15.7万
轮胎粑粑	狗	451.8万	22.8万
哈K	狗	426.2万	22.3万
喵星人特特	猫	383.5万	14.2万
羚彦加油站	动物	333.5万	85.8万

抖音宠物号 TOP10 数据截至 4 月 11 日

根据抖音、快手、B 站三站在宠物类短视频 TOP20 排行榜，看出了三站不同的画风。抖音是写意派，记录美好生活，快手是写实派记录真实生活，B 站是美好的记录生活。

从内容类型来看：

抖音：以动物拟人化内容为主，宠物有着独立人设，讲故事、演剧情类内容。抖音也有记录人和宠物日常美好生活的内容，但没有排在头部内容。

B 站：多以记录真实生活的 vlog 内容为主。和日常生活和宠物交流、出行、养宠心得体会等等。

快手：有人格化内容，也有偏向于原生态的记录，还有一些猎奇类内容。

从不同宠物类型的人气来说，有个小发现：快手爱狗、B 站爱猫、抖音的用户兼容度更高。



每站的宠物类前三名

抖音：14 只狗，6 只猫。但刘二豆一只猫四千多万的量级，算影响力均衡。

快手：前 20 个宠物头部账号，最大的号是金毛蛋黄 807w 粉丝，其次就是 200w-500w 不等的号。其中 13 只狗，4 只猫，3 只其他类型的宠物。

B 站：前 20 个宠物头部号，11 只猫，6 只狗。前十名里只有两只狗。

除了这 TOP20 的号，我请了一位在数据界最会写段子的朋友帮我爬取了抖音上的前 400+ 个动物号 list，发现其中 500w 以上的号 5 个，300w-500w 13 个，100w-300w 以上的 124 个，230 个 50w-100w 的号。

现在的内容为这几类：

提供情绪价值——剧情类、搞笑整蛊、素材再剪辑加工讲故事，这类内容占比最大。

提供有用价值——知识类、测评种草类、硬核类内容相对偏少。

提供真实视角——记录类 vlog 内容。B 站以这类视频为主，用户粘度比较高。抖音里也有很多类似角度的内容，位于中腰部、尾部位置。快手也有不少，风格原生态接地气。

整体扫完这几个短视频平台的宠物领域头部 TOP20 的号，感受到在短视频宠物内容有着很大的机会：硬核知识内容缺席宠物行业 行业细分内容有待挖掘

在 400 个抖音宠物大号的数据中，我扫了前面的 140 个宠物号，只发现了不到十位的宠物行业从业者。此外我还用了一些关键词，在抖音上分别搜索“宠物”、“宠物医生”、“训宠师”、“宠物美容”等关键词，结合上述并不算严谨的观察，得出了一点结论：

- 1、大部分的号体量不大，五十万乃至上百万的号一共只有两百多个。
- 2、这个行业自带流量，内容有很强观赏性，好内容出爆款可能性比较大。
- 3、大部分内容是以宠物为主角的剧情，泛娱乐化内容偏多，偏向于主人视角。这类内容的用户和关注段子手、跳舞唱歌的小姐姐们的人群一样，不是某一垂直行业的消费者。（经过和两位宠物大号幕后操盘手的沟通，也验证了我最初的判断，这类内容品牌价值高于带货价值，而且对于其他品类的带货能力会超过对宠物品类的带货力。）
- 4、宠物类内容依然是个蓝海领域。宠物行业从业人士原生内容相对少，在 B 站、抖音、快手，都没有头部的硬核专家出现，比如宠物营养、医学、美容、训犬师等等。这类知识内容人群更为垂直，针对于养宠人士。用有价值的内容沉淀精准用户，提供专业知识的同时建立了和用户的深度链接，解决了信任问题，也意味着商业化变现的可能性，尤其是针对一些重决策的产品，比如食品、安全、知识付费。（顺

便推荐这篇 高知网红、vlog……2019 短视频行业的热趋势和冷观察 和这篇 深扒一千条优质抖音视频 终于总结一个新玩法)

谁在短视频领域孵化出自己的专家,就意味着在这个领域抢占了一部分话语权、占据了用户渠道。

此外,中国宠物消费市场在快速成长。对标日本的现状,中国单身经济已经到来,意味着对于陪伴的情感需求度提升,宠物消费市场有庞大的增长空间。垂类内容领域的发展和行业发展息息相关,选择一个有发展潜力的领域伴随行业共同成长,未来不可估量。

二、宠物企业应该怎么做抖音?

在启动之前,需要问自己几个问题:

做抖音的目的是什么?

怎么定位自己?

你希望吸引的用户是什么类型用户?

团队有什么样的内容基因?

能否给这个用户群体带来有用或稀缺内容价值?

做内容是个长期需要投入，具有长尾效应的事，有没有做好打持久战的准备？

这里提供一个思路，当你身在蓝海，不知道如何定位，有一个很简单的方法，就是“对标”：

第一步，通过数据平台了解所在垂类行业头部和中腰部现状。

第二步，选择红海领域，跨品类对标，定位内容框架。红海领域的内容会倒逼创作者进行内容和形式框架创新，更复合化，更具有参考价值。目前短视频领域的红海包括：美食、美妆、时尚。此外，跨平台从电视节目、网站栏目寻找对标的内容，也是个思路。

第三步，回归宠物行业，找到差异点。比如， 宠物+ vlog + 技术流
= 宠物版燃烧的陀螺仪：在下铁头阿彪



在下铁头阿彪

再比如，喵铮铮宠物=专业知识类+vlog



喵铮铮宠物的号有着 655w 赞, 94w 粉丝和 91 条内容, 7:1 的赞粉比, 比起同类号, 吸粉力还不错。他的内容主要包括两类:

1、记录宠物感人瞬间

2、讲解宠物日常小知识

通过有温度的宠物故事, 带来了上百万人点赞, 又用知识的内容吸引沉淀精准用户进行留存。

我列了一个不完全的公式供你参考，你可以在公式基础上进行正向组合和反向拆解，打乱结构，增加关键词，寻找定位灵感。让内容框架组合更丰富具有想象力。



有人说，“爆款视频的秘密是让用户产生期待。” 内容框架规划的秘密，也是可以通过人设、品类、视觉、剪辑形式等元素的创新组合，让用户持续产生期待。

三、宠物短视频内容领域的变现机会



美食大号“贫穷料理”IP 授权变现

短视频内容领域上半场是用户红利，下半场是考验内容原创的能力和变现力。内容逐渐走向细分垂直，也需要更加下沉到行业。总结一下几类变现可能性，如有疏漏，也请补充：

1、产业 + 垂类内容流量变现

一些线上或者线下的宠物行业平台、实体店需要内容为他们吸引流量，精准消费群体。线上规模化获取用户，通过线下和产业融合变现。

“毛小豆美容”在抖音的认证是 CKU A 级特别优秀奖美容师、中国百强宠物美容师，她拥有一家位于兰州的宠物店+宠物学校，自己是店主也是校长。运营抖音一年多，发了 341 条内容，获得了 526.8w 点赞和 33.4w 粉丝。虽然粉丝仅仅三十多万，已经是宠物美容领域的头部账号，很多老顾客都知道她的抖音。有一些学员，也是最初因抖音关注到她，添加微信后，从朋友圈日常关注到她的动态，逐渐建立信任，又转化为学员。她的抖音内容都是自己拍摄，用手机上传。最近在抖音又开了一个小号，在快手开了两个号，也做到了十几万的量级。

2、IP 变现

美食大号“贫穷料理”第一家授权餐饮店将会 7 月开业。该店由 MCN 公司奇迹山和天丸新合作共同推出，门店从名称、装修风格、餐品研发、品牌 VI 等层面和贫穷料理账号中呈现的内容保持高度一致。作为 IP 所有方和授权方，贫穷料理将获得门店及此后加盟/连锁店每年一定比例的分红收益。

3、广告

是一种最常见且经过验证的模式，同时也考验内容创作者的商务能力。

4、知识付费变现

针对养宠人士的专业知识服务。甚至可以组建付费社群，以会员制方式提供行业的相关福利。

5、电商

柿子菌 MEOW 在 B 站的宠物类 up 主中排行第三位，拥有着 44w 粉丝。他以每天日更的速度，已经发了七百多条内容。他的视频内容包括三类内容：知识类（营养学、养猫技能、猫奴怎么办）；种草类（测评、吃播）和 vlog（猫奴日常）。

柿子菌 MEOW 同名淘宝店开张一年多，已经做到三个皇冠。目前店里有 307 个 sku，我按照销量排列，发现这一个月内，其中 298 个 sku 都产生了销量。随意点开了排在销量前几位的其中一款 B 站同款猫零食，月销量在 1733 件。千元的猫爬架。

这个案例里，vlogger 通过展示真实的人设，和粉丝进行有温度的交流，用知识体现专业度建立信任，所带来购买力。



四、最后，对于想做抖音的朋友附几句建议：

- 1、清醒入场，明确目的。
- 2、企业做抖音不一定要做蓝V。抖音蓝V和个人号有一些功能区别，比如可以链接官网/h5进行导流，认领实体店POI地址、管理用户更便利。但是在内容上，和个人号是平等的。
- 3、企业的竞争对手是赛道上所有的号，而不是别的企业蓝V。
- 4、适合个人号的玩法也适合企业。不一定都以自己名义孵化，可以合作或者签约KOL，以个人号方式来运作。
- 5、重视数据。现在不是躺赢的用户红利期，在内容红利期，需要在充分了解行业现状基础上，精细化理性运作。

6、重视私域流量 提前布局 初期考验企业能否通过短视频新媒体手段获取精准用户，中期就会考验如何高效率运营转化这些用户，让他们产生更大商业价值。

7、眼光放长远，不急于求成。控制预算，打持久仗。用户质比量更重要，用户质量取决于内容。公司的 BOSS 如果不了解内容行业规律，可能收获到的粉丝，并不是你想要的。做内容是长线的事情，培养出一支有网感的团队，会灵活适应多个平台，为公司节省大笔的市场推广预算。要让内容的生命力、团队战斗力能超过平台的生命周期。

8、重视内容人才。在行业多年，见过很多内容创作者，不得不说，有人就是天生适合做内容，有人需要后天培养，有人培养也培养不出来。这场下沉到产业的内容赋能战役，也是人才抢夺之战。

风水项目演变出来的 AI 测运，居然这么简单暴利？

曾经和大家分享过好几次风水类的项目，其中的暴利就不用说了。不过由于众所周知的原因，如今风水项目想存活下来越来越难。

风水项目虽然越来越难做，不过却又许多通过风水演变出的新项目进入我们的视线。今天就给大家分享一个通过风水演变出来的测运项目。

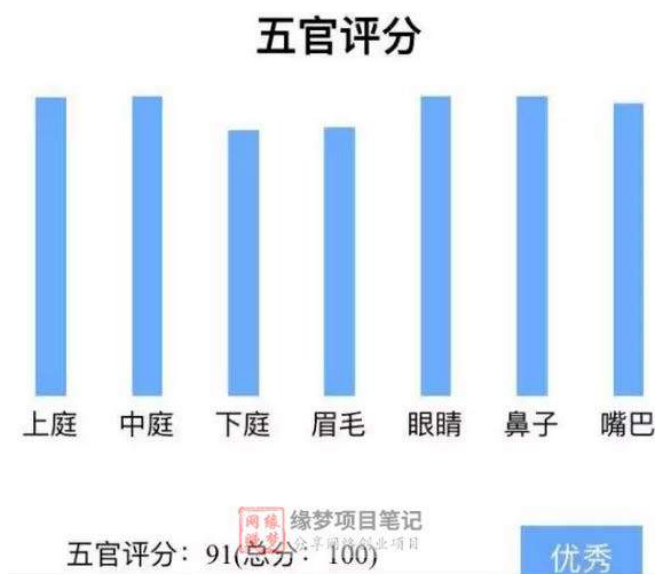


一、AI 测运势

通过风水演变出来的项目有许多，比较常见的星座、手相、塔罗牌占卜等项目跟风水项目一比，其实都大同小异。我们还想做这类项目就需要找到一个新噱头来刺激用户的兴趣。



有的人就抢先一步想到了将时下比较热门的 AI 与测运结合起来，用科技来解释运势，让用户感觉既新奇又结果又非常准确。



现在能看到的 AI 测运势软件或者小程序其功能都差不多，通过一张正脸照来给五官进行打分。而这个所谓的 AI 测运势则是把风水和星座两个项目的优点都给结合起来了。

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



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

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



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

二、如何拥有 AI 测运软件

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



如果我们是自己开发一个这样的软件，那首先需要去网上购买一套相关的源码。不过，AI 测运是一个新出来的分支，所以相关的源码比较难以找到。



如果我们觉得开发成本实在太高，据我所知有些 AI 测运软件也推出了代理功能，只需要缴纳一定的代理费就可以进行推广获取提成。当然，代理这种方式我并不推荐大家去参与，一是我们缴纳代理费用之后并不能确保上家是否会跑路，二是我们始终被人压了一头，收入也会少很多。

三、如何形成裂变效果

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

1、做好信任背书

AI 科技与测运结合就是一个新噱头。提到 AI 科技，那我们这个项目就一定要做好信任背书。而做好信任背书分为外部和内部两方面。

**软文推广**

我们目前拥有3000多家媒体合作，让您的文章遍布互联网各个角落，多平台转载，免除您的后顾之忧，助您提升品牌效益！

**文章代写**

为您提供一对一的新闻稿写作，写稿价格行业最低，为您节约沟通时间，写出更符合您需求的稿子。不耽误您公司员工正常工作。

**短信营销**

分秒响应，极致服务，多条三路合一优质通道，国内短信通道，单次群发10W级，支持长短信，支持上行互动，支持状态返回，90%到达率！

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

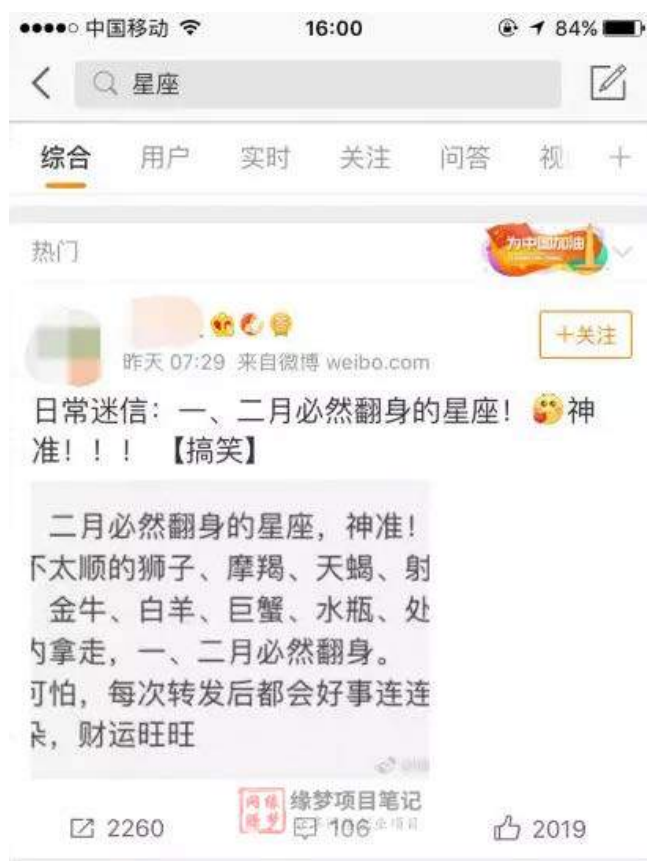


而内部信任背书自然就是指的软件本身。既然我们打着 AI 科技的噱头，那软件提供的测试功能就要尽量齐全，而且显得很科学。比如测量三庭举例，给五官进行定位等等。

2、先引流女性用户

AI 测运其实与星座占卜类似，我们首先要掌握的就是女性用户。当小部分女性用户发布之后，她们会吸引自己的好友、闺蜜等更多的人前来使用软件。

因此我们首先要做的就是去找到我们所需的女性种子用户。



微博、小红书这两个平台我们肯定是不能错过的。在微博我们可以先做星座、占卜等相关词汇的热门博文。毕竟这些项目的精准用户都是同一个群体，我们先利用热门关键词做上热门进行引流。

总的看下来，AI 测运其实就是一个换了皮的风水项目。但就像张小龙所说的，自古套路得人心，特别是高级一点的套路更容易玩出花来。

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

另外，这个项目在变现上并不只有付费服务一项。就向我在开篇所说的一样，这种项目的源码还没有完全公开，许多人想做，但他却没有

钱去开发一套这样的软件。因此，代理就成为该项目的另一个赚钱方法。

本文素材来源于 同路人分享汇

关于刚需生活用品的网赚项目，新手这么操作轻松月入10000+

啥叫神器？在我的认知里面定义为，能够轻松解决别的工具长时间解决不了的问题。就叫神器。

简单的归纳总结为：简单、快速、方便。能够具备这三个要求的即可称为神器。

其实随着现在的生活越来越细化，各类神器层出不穷。

一个简单的厨房小工具，能够节省很大的功夫，也称为神器。



就像这样一款切土豆片刨丝的神奇，能够一个月卖到六万多台，可想而知这类产品对于人们生活中起到了多大的作用。我们既然做网赚，

肯定不能只看到表象的东西，更重要的是如何看到内在的东西。凡是销量大的产品，其背后肯定满足了人们在生活中或者工作中某种需求，这些都值得我们去深思。



一款拖布，能够一个月卖出十几万件，这只是一个天猫店，为啥会有那么高的销量呢？

还是刚需产品，满足了人们生活工作中的需求。这款拖布，满足的就是不用动手清理拖布。大家都知道，打扫卫生拖地的时候，很容易遇到比较脏的东西，但是不下手又清理不干净。下手吧，自己又觉得恶心。陷入两难的境界。这个拖布解决了这个问题，就能够获得很好的销量。

反思其背后的原因，我们能够想象的到，生活质量越来越高，大家对各类工具的需求也越来越高，以前一把菜刀就能做饭，现在厨房里面全是各种堪称神器的工具，方便快捷了不少。以前一个普通拖把就能够打扫卫生，现在各种功能齐全的拖把，反而能更受到大家的青睐。

从这个角度讲，生活用品的销量是非常巨大的，而且是重复消费。很容易产生二次多次的成交。

任何高销量的产品，必定背后满足了一个群体的刚性需求。



如果你看懂这句话，那么发掘项目根本不在话下。我们分析一下，上面的这些工具，在厨房和生活中都是不可或缺的。那么我们首先要考虑的是，使用这些工具的群体都是哪些人？

大家不用想也知道，肯定是女性群体，里面包含了部分男性。

那么面对这么大的生活用品市场，我们应该考虑做点啥？

其实这些手法并不是某一个人原创，互联网早就有了。微博上做美食的一个大V 平时教大家炒菜，有一天突然卖一口锅，398 块，在短短两小时之内就卖了将近 1 万口。

这是什么概念呢？短时间的销售额就将近四百万。

这非常值得我们去深思。我们如果深耕这个生活用品厨房用品行业，会造成什么样的效果呢？只要你的用户黏度高，你自然也能够在规定时间内卖到几百万的销售额。

同样的方法，有个叫哈爸哈妈的公众号平时谈早教，也卖绘本。硬生生的支撑起一个销售额几千万的公司。

这就是粉丝高黏度的结果。

一、如何拥有高黏度的粉丝？

其实最好的粉丝储存还是用公众号比较方便。因为打开率高呀。即使是微博的打开率都没有微信高。

切入点，既然做厨房用品，就用各种菜系吸引粉丝。做生活用品，就用生活小妙招来吸引粉丝。

二、流量渠道在哪里？



其实现在不夸张的讲，流量渠道并不稀奇，流量也并不缺，但是打造高黏度粉丝才是最重要的。

现在是互联网视频时代。当然从视频上找粉丝，找流量。至于内容，找一个长期更新的号，最好是女号，能够引起共鸣。然后搬运就行。比如从抖音上找的，去掉水印，修改 MD5 值搬运到快手上。这些工具有很多，百度就能搜索到。

三、很多人会问了，没有推荐咋办？

很简单，花钱上头条，现在各大视频平台都开通了粉丝头条，花点钱很容易就上去了，然后在用内容去沉淀。当然初期刷点粉是有必要的，主要是给粉丝看。从众心理，很容易就关注你。

四、如何引导到公众号？

这个更加简单，平时出视频的时候，在一道菜或者一个小妙招即将播放完毕的时候，打水印，更多精彩内容，公众号搜索 XXX 就可以了。

这些东西都是实践出真知，我在年初的时候，单纯的搬运视频到美拍上，刷了点粉丝。坚持了十几天，加了三四百个粉丝。卖一套刀具198 还卖出二十几套，成本也就几十块钱。

五、如何找产品？



阿里巴巴这个平台，我不知道推荐了多少次了，总之对我来讲，这个平台简直就是宝藏，我做很多项目需要产品，第一反应就是从这里去找。价格非常合适，利润空间非常大。建议大家平时可以多关注一下。

实践才能出真知，只有踏踏实实的去干，切入一个行业，想不赚钱都难。

本文素材来源于 同路人分享汇

几毛钱的创意礼物竟能带来过万元收益，附货源以及引流思路

入手操作这个项目，几毛钱成本却能月赚上万

如今谁的钱最好赚？

很多人可能会说女人的钱最好赚，其实，从某种角度来说，情侣的钱赚起来才是最轻松的。

今天就给大家分享一个通过情侣赚钱的生意：

一、礼品生意

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



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

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

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

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

二、如何制作

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

报纸

获取报纸的途径：

- 本馆馆藏报纸的查阅
- 网上免费站点

本馆馆藏报纸的查阅

- 印刷版报纸

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

- 网上免费站点

很多报纸的网站提供旧报检索及全文浏览功能。

- 新浪各类报纸搜索

网络赚钱 缘梦项目笔记 分享网络创业项目

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



¥0.75 成交491张/35人

【H386】纽约时报/历史时刻/牛皮...

回头率: 38.8% 生产加工

> 500% 34件 16家

淘宝售利润 淘宝月销 淘宝销售



新人精选

¥6.00 成交144.13万PCS/...

蛋糕卷防油纸淋膜西点托盘烘焙包...

回头率: 31.7% 生产加工

网络赚钱 缘梦项目笔记 分享网络创业项目



¥0.55 成交6465张/35人

【1171】哈利波特老报纸复古海报/...

回头率: 50.7% 经销批发

26位淘宝卖家已购买

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

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

三、引流推广

这个项目有点类似于信息差项目，当你了解其中的门道以后，就会发现并没有什么难度，非常容易上手。而这个项目真正的难点是在引流推广上。

1、百度系引流

十大送女友的创意生日礼物_百度经验



jingyan.baidu.com

最受欢迎的女朋友生日礼物排行



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

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

有哪些有意思的礼物可以送给女朋友?- 知乎



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

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

女友最想要的生日礼物排行榜_百度经验

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

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

做好这些平台带来最直接的效果就是，我们可以长期从中获取到精准用户。

2、短视频引流

回顾情侣创意相册的火爆史，我们能看到抖音起到了决定性的作用。



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

3、其他渠道

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

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



针对这些用户，我推荐大家去寻找初中到大学的学生群。首先，这些年龄段的学生家中一般都有年纪较大的长辈，那长辈过生日他们自然就

有礼物需求。其次，这些年龄段的用户通常没有过多的资金购买一份精致礼物，那这种价格比较适合又有创意的礼物就更贴近他们的需求。

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

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

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

本文素材来源于 同路人分享汇

揭秘:你知道人家微信群到底是怎么赚钱的吗? 新手也能操作月入过万

微信的注册用户已经超过 10 亿,俨然已经是互联网最大的入口之一。而因为这 10 亿的用户,无数的项目在微信的体系下应运而生。什么微信号注册、微信号解封、微信号挂机、微信号跑分、微信号吸粉等等。但我们今天要聊的不是这个,我们今天聊的是无数网赚从业者所忽视,但却有不可忽视的一个点:微信群。

想通过微信群赚钱,我们需要三个步骤:分别是加群养群和变现

第一步:加群

1、去 weixin.sogou.com 搜索加群、扫码、进群、等字眼。



我们通过在搜狗中搜索扫码、加群、进群等关键词，然后选择 1 天内可以得到 183 条搜索结果，如果选择 7 天内可以得到 1000 条以上的搜索结果。只要用心加，通过这种方式，搜狗一天可以加一百几十个群不是问题。但一天只能加三四十个群后，微信就提示风险了。

2、去豆瓣搜索：兼职、宝妈等词

豆瓣上有很多小组，里面有非常多的广告，搜索相关的关键词可以得到很多很多的群。

3、去微博搜索：加群进群

与上面同理

4、买群

在淘宝上搜索：拉行业群、可以通过低廉的价格获得大量的群，但是群的质量都不怎么样，多数都是营销群没有价值，但是也可以通过拉群来的群，去和别人换群。

主流的加群方式就这三种，表哥主要就是通过搜狗微信上搜索加群获得的群，一天加 30 群肯定不是问题。我们在建群的时候，尽量让自己的几个小号都进群里，免得一个号封了群就没了。

第二步：养群

1、组建自己的群：

我们需要在群里发广告，而群不是我们的，总会有些不方便。所以我们尽量要建立自己的群，所以需要多在群里拉人进群。而话术可以是：

「@所有人、本群即将解散，请所有成员加我进新群」

这种喊话方式效果是很不错的，特别是粉丝参差不齐的群里，效果比普通喊话好太多。

「朋友圈送最新电影、电视剧观看地址!」「朋友圈送 1000G 营销资料等等」等等

这种方式可以吸引到一些，比较有价值的粉丝，但数量不会很多，粉丝加你之后，定期给粉丝推送新建的群。

发群二维码

你自己新建的群，可以分享进群二维码，但注意修改群名字，因为群名字是你唯一吸引别人进群的地方。比如说「宝妈交流群」、「育儿经验交流」等等

2、给群做分类

群有很多很多种类，我们需要给自己组建或者加的群做一定的分类，可以按照 行业、男粉、女粉、兼职以及低质量营销群粉。

3、维护

群里面会有很多人发广告，如果是在低质量的营销群里发广告，你可以无视，如果是在一个有自然流量(群友拉群友)的群里面，大肆发广告，会让心里的人心生不满，慢慢变成一个低质量的群，所以我们需要定期清除一些发广告，发违规小视频的人。

第三步：变现

当你搜集到 500 个以上有价值或者 1000 个有价值的群的时候，你就可以开始通过这些群去赚钱了。

而群发工具我们一般用免费的微小宝网站的 Wetool，免费简单容易上手，1000 个群群发一次，可能需要 2 个小时。

而赚钱的方式有这么几种：

1、发小说漫画分销广告：找一个小说或者漫画的分销平台，如果群的用户年轻一些，可以发漫画广告，如果群的用户年长一些，小说带来的变现效果更好。

2、拉人进群、卖群：淘宝上有很多人拉群，低质量的 10 块 60 个，高质量的 2 块钱一个，一个月轻松赚一两千块不是问题。而卖群，只要群人数在 100 人以上，最少可以卖 5 块钱一个，有人大量收。

3、帮客户发广告：有些用户是需要微信群里发广告的，在 100 个群里发广告的价格，定价可在 50-150 之间，按群质量有所波动。

4、分享收费课程：2018 年是知识付费的元年，我们在朋友圈里看到了无数的微课，我们可以把这些微课分享到微信群里赚取佣金，因为微课价格低，易于接受，而且海报一般已经设计好，不需要文字和 ps 功底。

5、设计海报卖产品：和上面分享微课的方式差不多，也是通过发送一张海报达到销售产品的目的，但是选品、文案和 PS 需要一定个人能力。

6、淘宝客：你有了一定的群用户之后，做一个淘宝客的网站，然后每天在群里发一发今天的优惠产品，每天群发一两次就可以了。选品一定要物美价廉，一定要带上淘口令。



强劲稳固
30倍强力吸附

【海氏海诺】医用创可贴100片，券后5.8元包邮，月销量7494件，[领券及购买地址](#)，淘口令 ¥ 1xSubzXApyK ¥

【线下大药房同款】透气防水不脱落，快速愈合伤口，防止感染，舒适不紧绷，还能做防磨脚贴，一贴多用，居家必备！！

创口贴
100片装

经济实惠 居家常备

【萃源】即食卤香鸭鸡蛋7颗装*5袋，券后8.9元包邮，月销量635件，[领券及购买地址](#)，淘口令 ¥ zJq3bzXAckj ¥

安徽特产~精选新鲜的韩鸭蛋，加入秘制五香调料，再经多道传统手工制作而成，吃起来卤香纯正Q弹嫩滑，满口留香，每一口都是幸福的味道！

7、建个微信群网站：最后这种变现手段拓展的有点远了，就是建一个微信群网站。



建一个这样的网站很简单，200 块买域名和空间，300 块让人在淘宝上修改一个 dedecms 的模板，然后你就可以建一个这样的微信群的网站了。

每天在自己的网站上面发布几十个微信群，这些微信群可以是自己建的，也可以是在搜狗上找来的。慢慢的你的网站就有了自然流量，自然而然就有人找你打广告和想在你的网站上发布群。当然，只要你忙的过来，你可以在一开始的时候就建个网站，同步做起来。

总结：

互联网上我们普通人能操作的流量都是慢慢积累出来的，如果你有才华，像咪蒙罗辑，到哪都缺粉丝，但如果你只是一个普通的互联网小白，就可以尝试一下我们说的这种方法，一步一个脚印的加群做转化。坚持一两个月加群养群，月赚一两万很轻松。当然前提是你需要有毅力，并且持续付出。

本文素材来源于 卢松松

揭秘软件下载站另类玩法，不靠联盟广告却稳定月入 3 万+

目前，虽然 PC 电脑端的流量，在整个网络流量中占比已不足 10%。大量 PC 从业者转向手机端，但过去 PC 端活的滋润的，未来 10 年仍然如此，因为 PC 端仍有不可取代的价值。

很多站长说，做网站不赚钱。但小编以一个曾经的老站长角度看，很多站长做站不赚钱的主要原因，在于没有找对方向，不能理性的判断用户需求，而是仅根据个人喜好来建站。

细数 PC 端的各大流量入口，除搜索引擎、各大浏览器、导航网站外，软件下载站却是一个流量地位仅次于以上三者的重要入口。

其实，很多人是不知道软件下载站是如何赚钱的，不知道的这部分人也包括大量草根站长，信息差永远存在于行业内外。

很多草根站长的主要收益，是来自于极少的联盟广告收入，但所属站长连服务器的成本都收回不来，网站流量也是徘徊在几百几千的 IP，联盟的广告累积一个月也就几百元，生存艰难。

做网站仍然很赚钱，但是要选择正确的方向。

首先，需要转变自己的思维方式，网络生意的本质就是流量变现，即如何在有限流量的情况下收益最大化。

个人网站的玩法不同于百万流量的大型综合网站，快速找准市场切入点，才是最短时间实现最大盈利的关键所在。

互联网中什么流量最贵，无疑是金融。但此类流量获取难度大，小说电影的流量虽然庞大，但没有个三四万以上流量，收益根本少的可怜。

那么下载站不靠联盟广告，为何却是所有正规网站中最暴利的。

国内比较大的下载站有哪些？

PC6、ZOL、华军软件园

软件下载站主要的盈利方式就是下载，通过诱导你点击高速下载、迅雷下载、立即下载的方式来下载下载器（将鼠标放到这些位置去，左下角提示的是###.exe 文件，下载的文件都是下载器）。



下载器，就是捆绑全家桶。如果你误将下载器当成软件安装包下载到电脑后，除了正常要下载的软件，一不小心没有取消勾选的话会给你装个全家桶下去！难道五个软件就叫全家桶了吗，不存在的！



这只是提示安装的！还有静默安装的文件，也就是没有经过你同意就自动给你的电脑安装了某软件，一整套全家桶下来不给你装三个浏览器、三个视频播放器、两个输入法、再加三四个其他软件能撑的起全家桶这个称号？



难道这就结束了？不存在的，软件装完了还要篡改你的浏览器首页、收藏夹！包括小编也不知道什么时候中招的，下图是小编的浏览器收藏夹，更何况没有计算机基础知识的小白了。



接下来，我们分析下载站通过下载器的盈利情况如何。

举一个真实案例，我曾运营过一个日 3WIP 的下载站，除去移动端 1.5W IP 的流量和 PC 端首页 5000IP 的流量外，这个下载站 PC 端内页每天大概有 1W 多 IP 的流量！每天的下载器下载量根据合作公司给到的数据，大概一天有 3500-4000 的下载量，实际的安装量有大概 2500 左右（也就是被装了全家桶的用户数量），每个安装的单价在 0.35-0.4

元左右，每天 2500 的安装乘以 0.4 元的单价就是 1000 元的收益，每个月的收益在三万元！

下载器公司是测试三天后直接包月预付给站长，也就是说每个月 30 天周期一到会提前将下个月的下载器收益提前打给站长，每个月会根据下载量情况对包月价格进行调整，像日 IP 一万左右的这样的下载站没有几千也有几万，下载器的收益主要来自于 PC 端。

下载站移动端的流量如何进行变现？

移动端是通过马甲包来进行 CPS 变现，所谓马甲包就是正常你要下载 A app 但其实下载下来的是 B app，例如你正常要下载一个科学上网工具，但是其实发现下载下来的是一个提示你充值的 S 视频播放器 app，这里的套路与 S 站群相同。

软件下载站怎样快速获取流量？

其实很简单，除了简单的 SEO 以外。软件下载站能否获取收益的关键在于关键词布局，也就是做什么样的词会获得快速的流量增长，做正规的词我们很难和一些运营了十几年的大站竞争，那么做什么样的词成了关键所在。

我的主要还是用 S 站的玩法，布局大量 S 类关键词进行排名，下载站做 S 词相比 S 单页站群更具优势，我们搜索 S 词时会发现，首页万年

盘踞着爱站、ChinaZ 几个站长工具网站，虽然这部分流量对他们价值不高，但这些词的流量在他们整站流量中占比却不低，毕竟没有人嫌流量多。

大下载站是不敢这么做的，他们的流量已经足够庞大，一举一动都会受到监管，而小站却不会。



除了布局 S 词外，我们也可以随便发布软件来引流，不管实际有没有这个软件，只要这个词有流量我们就可以拿来用，软件下载站一直是 PC 时代流氓般的存在。

那么什么样的词流量大，且是大站想做但是不敢做的呢？

无疑是加速器、S 词、游戏辅助工具这一类的关键词，小编曾运营过的软件下载站超 80% 的流量都是来自于这类词。

小编的这种下载站的玩法，做到一万 IP 还是很简单的，单 PC 端的流量一个月有 5000IP 的话，便可以做到日入 10000 元。

建站等基本操作也并不难，互站淘宝也有完整的下载站程序可直接套用，只要有养站的耐心，赚钱只是时间问题。



服务器方面配置要求，相比一般的网站要求更高，但一年 2000 多的服务器足以满足使用。

软件储存在服务器会不会占用太大磁盘空间？网页中所有的位置都是下载器，哪里来的软件。在初期养站期间，可以暂时保存在网盘中，供用户下载使用，后期全部切换成下载器即可。

本文素材来源于 黑帽星球

揭秘闲鱼免费送套路，日出 2000 单秘籍，新手也能玩转

关于闲鱼的项目，在缘梦项目笔记上分享过无数篇文章了，那么今天这篇文章主要分享一下闲鱼店群的玩法，可以说就算是一个小白也能按照这篇文章一步步上手让你每个账号每天有稳定的出单量。

一、闲鱼群日出 2000 单的原理

闲鱼店群是利用什么原理达到日出 2000 单的效果呢？

可以概括为一句话：

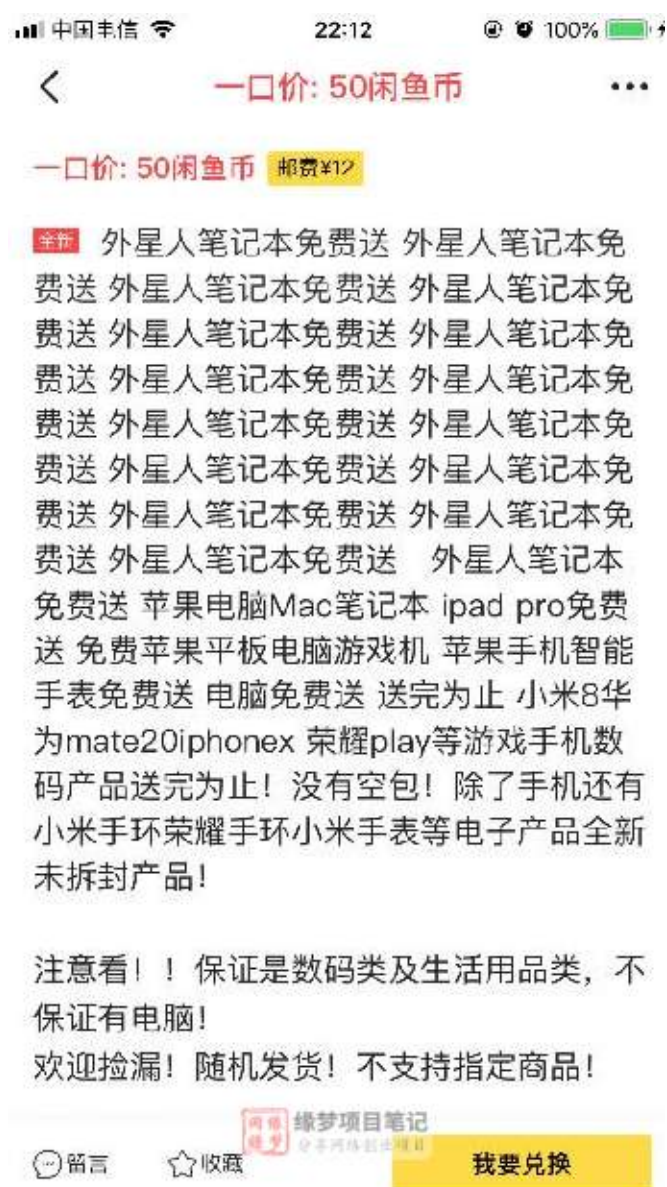
利用不对等的信息差倒卖产品

只要是人都会有占便宜的心理，谁都逃不掉，有些人会说我不会，那只是这个产品没有勾起你心中潜在的欲望而已。

二、闲鱼恰好有个板块叫——免费送



就会发现里面的产品都是免费送，连价值上万的外星人笔记本都有人免费送。




点击一看原来是随机发数码类及生活用品，而且邮费还要 12 块。

如果你翻开其他免费送的产品会发现他们的邮费都是 12 块。其实这 12 块邮费就是我们操作闲鱼赚钱的一个利润所在。

中国丰信 4G 22:21 100%

< ...

 **tb711244001** 信用极好
5分钟前来过 发布于安庆

一口价: 50闲鱼币 邮费¥12

全新 【园艺绿植免费送】免费送橡皮树黑金刚免费送橡皮树盆栽桌面绿植 【园艺绿植免费送】橡皮树黑金刚免费送橡皮树盆栽桌面绿植盆景净化空气四季常青绿植
注意由于冬季天气原因，偏冷地区北方植物停发，强行购买，冻死不赔，亲们一定要看清楚再拍哦

■ 只要付12元运费哦！连盆带土栽好发货，收到后只需浇水即可~
发货，有空气袋保护~.可以放心~

■ 橡皮树 黑金刚可以净化空气，绿植 非常好养，可以吸收甲醛、一氧化碳等有害气体，还可以吸附粉尘，是净化空气的好选择，非常适合家庭种植

■ 48小时内发货不要催，甘肃新疆内蒙古宁夏西藏海南青海不发货不发货，请谅解。

留言 ☆ 收藏 我要兑换

缘梦项目笔记
分子网络创业项目



再看下这个免费送的绿植也是 12 块邮费。

那么拼多多上的价格是多少呢？



你会发现最低的价格竟然可以 5.5，减去 12 块的邮费，我们还能赚 6.5 一单。

那么这种玩法，一天大概能出多少单呢？



打开他的主页可以看到今天出了 10 单，那么可以估算出他这个账号今天的利润不少于 50 块，据我观察一个账号操作越久，那么一天的出单率会越高，收入也会稳定在 30 到 50 一天。

而现在支付宝官方规定一个人能够注册 3 个支付宝账号，那一个家庭最少能够注册 9 个支付宝账号，而闲鱼是支持支付宝登录的，相当于我们拥有了 9 个闲鱼账号。

按一天一个账号最低收入 30 算，那么一天也有 270 块的收入，一个月就有八千多的收入，这个收入比很多上班族的工资都要高。

四、那么我们该如何操作呢？

1、图片，文案照搬同行

就是直接找同行把它的标题文案照片都复制过来，然后我们再点击发布选择免费送，然后把同行的标题文案粘贴上去，再上传同行的照片即可，这样一天上传 50 个产品，总会有几个产品出单，出单后我们再去拼多多购买下单，再把运单号填到闲鱼上发货即可

2、差异化和垂直化

1) 差异化

因为现在闲鱼上太多的同行互相搬来搬去了，这样就会有大量的同质化产品，平台会降低你这个账号的权重和曝光率。

那么我们就要自己动手去拼多多挑选低价产品，自己模仿同行文案再上架产品，那么这个产品就是我们独一无二的原创产品了。

2) 垂直化

比如你这个账号是卖绿植的，那么你发布的所有产品都应该是绿植方面的产品，在简介上可以把自己定位为绿植方面的爱好者或者批发商，如果不懂的可以看同行怎么写。

3、细节处理

1) 回复客户

这块比较重要，因为很多客户都要你一个个回复过去才会买，静默下单率很低，所以想要依靠闲鱼赚钱的话比较适合那些有很多空闲时间的人，如果你要是上班族光是自己身份证注册的闲鱼就够你忙了。

2) 下单

现在闲鱼下单后基本从两个平台购买，一个是拼多多，一个是阿里巴巴，唯一麻烦的是拼多多下单需要手动填客户的姓名电话地址，等你一天有几十单的拼多多产品的时候你会发现光是一个账号你都忙不过来。

要是哪位朋友开发一个集聊天下单的咸鱼第三方软件估计生意会很好。

闲鱼店群的操作步骤基本到这里就结束了，剩下的就是细节方面，大家可以下来自己研究下。

本文素材来源于 卢松松

揭秘亚马逊跨境电商新玩法，小白也能操作的网上赚钱项目

提起跨境电商无货源，很多人的第一印象就是高大上、高利润、躺着赚钱，但真的是这样么？

是真的，据我所了解，想比于现在的无货源电商模式，跨境模式，是属于最能赚的一种，除开汇率导致的利润差，国外本身的高消费能力也是国内市场没法比的。

可一说到跨境，牵扯到国外，有的朋友可能想去做这个项目，但是考虑到英语，物流，运营这些问题，于是就很少有人主动去探索。

要我说，只要是能捞金，没有什么解决不了的问题，最难的那一步，是心里的那一关！你的顾虑很多，但是解决问题的方法，更多！更何况，跨境无货源，其实并不是什么触不可及的，接下来我就介绍一下，行业上的人是如何操作跨境电商——亚马逊无货源。

一、亚马逊电商平台

国外目前来说速卖通、WISH、EBAY，亚马逊四家属于四大主流平台，但是亚马逊一家独占 80% 的流量。

亚马逊总体来说是小卖家最好的选择：



1、卖家少、买家多、竞争低

亚马逊目前只有 400+W 左右的卖家，却在全球有 3 亿左右的付费活跃用户，无论在什么类目，亚马逊的竞争都还是比较小的，不像国内的淘宝竞争如此激烈，很多类目甚至是没有几个商家。

2、利润高

同一款商品中：国内商品价格：



亚马逊商品价格:



国内价格在 18 块 RMB 左右，差不多是 2~3 美刀，而放在亚马逊上，就直接可以定价 10 美刀以上，也就是 70 块 RMB 以上，就算扣除掉一些物流成本，价格依旧可以翻倍。

3、退货率低

亚马逊专用物流，全球 123 大运营中心将商品配送全球 185 个国家地区，而国内电商发货 99%在国内，客户要求太高，容易产生退换货。

做亚马逊，站外买家消费水平、综合素质相对较高，退货率极低，并且利润有保障。亚马逊永久拉黑高退货率买家，对卖家扶持力度大

4、成本低

不需要太多设备，店铺都在云端登录，一台电脑可以轻松管理多个店铺，而且亚马逊没有即时通讯工具，和客户交流是通过邮件往来，24 小时内回复客户即可，减轻客服压力。

5、运营简单

亚马逊总共只有 400+W 的卖家，其中真正懂运营的更少，而中国电商是领先世界的，大部分卖家国内的电商平台摸爬滚打后发现，亚马逊的卖家根本不会标题优化，更别说什么主图的优化和策划了。

很多人只是上架后就不管，而国内卖家稍加用心，则在产品的表现力上远超于同行产品，自然更容易出单。

二、注册亚马逊店铺

由于文章篇幅有限，我这边就简化一下它的注册流程，我以北美店铺为例：

店铺注册方面，亚马逊注册分为两种：

一种是自注册；

一种是招商经理注册。

它们两个的区别就在于：自己注册的话通过的几率很低，基本上是占百分之五十，一旦注册失败你的一套注册材料就不能再注册亚马逊店铺。所以作为新手一定要多多注意这些。

1、上网搜索亚马逊全球开店注册网址：点击网页的“立即开店”



2、创建亚马逊用户：

amazon seller central

通过您的“亚马逊卖家” (Sell on Amazon) 帐户开始使用

邮箱地址或手机号码

密码 [忘记密码](#)

下一步

☐ 记住登录状态。 [详情](#)

创建您的 Amazon 账户

amazon seller central

创建账户

您的姓名

用拼音填写公司名称/个人名称

邮箱地址

尽量不要使用QQ邮箱

密码

至少6个字符

再次输入密码

下一步

缘梦项目笔记

3、设置亚马逊销售用户：

1 注册账户 2 卖家信息 3 税务信息 4 账户设置 5 商品设置

设置您的亚马逊销售账户

应具备以下条件:

网注册名称和地址 手机号码号码 可支付的信用卡和有效的银行账户 税务信息

指定名称

拼音填写公司名称

框框打对勾

缘梦项目笔记

4、填写详细信息：

地址用中文拼音即可，不需要带翻译，店铺名称后期也可以修改：

您好, 告诉我们您的业务

街道地址

拼音填写街道地址

市/镇 州/地区/省

市 省

国家/地区 邮编

美国 选择中国 注册地址邮编

除了数字外, 都用拼音填写

选择唯一的公司显示名称

企业显示名称是什么?

店铺名称, 可先填写公司名称, 后期可更改, 拼音填写

如果在线销售商品, 请输入网站 URL (可选)

我们为什么需要该信息?

example.com

选择接收 PIN 的选项, 以验证您的电话号码

电话 SMS

手机号码

+86 国内电话

例如 +1 256 1000

立即给我发 SMS 短信

中文

立即给我发短信

输入4位PIN码

缘梦项目笔记

5、设置收款方式

收款卡必须是双币卡, 账单地址用拼音填写就行了, 尽量与公司一致。

设置您的收款方式

您的出售计划:

专业销售计划

查看计划详情

您的信用卡信息

创建帐户时, 将向您收取第一笔月度订阅费(\$39.99)。我们执行付款验证 (通常需要1小时, 最多需要24小时) 后, 您才能够上架商品。

卡号

信用卡卡号

有效期限

1 / 2018

按照信用卡上面填写有效期

持卡人姓名

按照信用卡上面填写名称---拼音

FU TIAN JIE DAO LIAN PING CUN 42 ZHUANG 3 DAN YUAN 401, YI WU SHI, ZHE JIANG SHENG, 322000, CN

如果与公司注册地址相同, 就不用理会; 如果与公司注册地址不同, 选择添加不同的账单地址;

添加不同的账单地址

尽量做到一直, 信用卡后台可更改地址

设置您的存款方式

输入您的银行信息, 以从亚马逊接收付款

可先注册P卡, 后期可以根据自己的需求修改

为什么我们会要求您提供您的银行信息?

银行地址

美国

账户持有人姓名

姓名应与银行凭证上的相同

9 位数的汇款路径号码

9 位数

按照P卡后台填写

银行账号

重新输入银行账号

缘梦项目笔记

6、而后再填写一些税务调查，最后再晚上已下商品信息，进入类目选择页面，选完了就可以完成注册了。

邮寄地址

☒ 永久地址

您是否同意为您的 IRS 表格 W-8BEN 提供电子签名？

☒ 是

在充分了解保证可能承担全部不良后果的前提下，我已尽我所能检查本表格中的信息，并确认信息详实无误。此外，在充分了解保证可能承担全部不良后果的前提下，本人进一步证明：

- 我是与此表格相关或使用此表格将自己记录为外国金融机构的所有者或账户持有人的个人的所有收入的受益所有人个人（或被授权代表为受益所有人的个人签署）。
- 本表格第 1 行中提及的人并非美国人。
- 本表格所涉及的收入是指：(a) 与美国的贸易或商业行为无实际关联，(b) 与美国的贸易或商业行为实际关联，但根据所得税协定不应缴税，或 (c) 属于合伙企业中合作伙份额。
- 本表格的第 1 行中提及的人是本表格第 9 行列出的协定国居民（若有），该协定是指美国与该国的所得税协定。
- 对于中间交易或最终交易，根据说明中的定义，受益所有人是免缴的外国人，以及
- 如果此表的任何证明有误，则我同意在 30 天内提交一份新表格。

此外，本人授权将此表格提供给控制、接受或监管该收入（以我为受益所有人）的任何预扣税代理，或者可以支付或偿还该收入（以我为受益所有人）的任何预扣税代理。

除了用以确立您非美国税务居民身份的此份证明外，美国国税局不需要征得您对此份文件所载条款的同意声明，如果适用，则可以享受降低的预扣税率。

签名（请使用您的全名）

拼音输入公司名字，要与上面的一致

通过在此指定日期输入我的姓名，我确认正在签署税务文件，如有不实，愿以伪造罪接受处罚。

日期

01-15-2018

网赚缘梦 缘梦项目笔记 分享网络创业项目 联系卖家支持

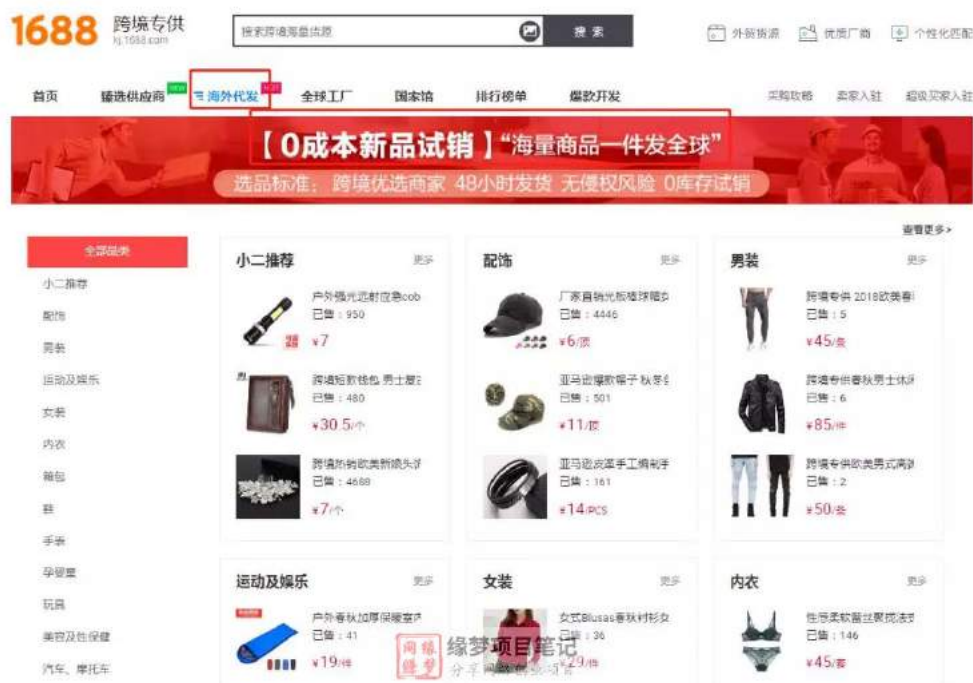
亚马逊上架商品是不需要付交钱的，每个月需要交一次店铺租金，每个地区站的租金不一样，不过不是很多。

三、如何操作

要操作电商，很多人遇到的第一个问题是货源，别忘了我们是做无货源的，而无货源的形式我之前就经常提到过，无货源并非“没有货”，只是一种不要囤货的模式。上架的商品还是要找的。

1、寻找商品：

在电商方面，中国依靠马爸爸领先世界太多，在阿里巴巴上就有“跨境专供”板块，而里面的产品都可以支持跨境一件代发。



所有的中国卖家都一样，我们可以很轻松的在跨境板块找到自己想要的货源

2、上架：

亚马逊模式对资金的要求不高，而且不需要刷，后期基本没有什么太多的推广运营投入，整体模式和操作玩法比淘宝平台要简化很多，所以需要的学习时间和精力相对要少很多。

找到货源之后的一切跟淘宝开店大同小异，甚至更简单，直接如法炮制：找好货源—优化图片—写好标题—上架产品，不过由于面对用户

不同，有时候就需要借助一些翻译或者 ERP 来进行销售，或者进行产品优化。

3、发货：

阿里巴巴里面的这些货源是可以提供跨境一件代发的。所以我们在上面寻找到合适的货源之后，就可以将商品上传至亚马逊中定价出售，海外用户购买之后，直接上跨境专供进行下单，不用担心物流问题。



当然，有些地区就算是跨境专供的物流也可能到不了，这时候就要进行取舍，要么放弃订单，要么想办借助其他平台发货。

从 15 年开始，亚马逊就推出了中文版的卖家中心，也有中文的客服服务人员，而无论是对产品的优化，还是使用网站，即便还有不懂的，也可以直接利用类似谷歌翻译等工具进行很准确的翻译进行解决

四、注意事项

1、语言问题：

这个在销售时候会每个人都会遇到，这时候可以借助一些翻译软件进行翻译，稍微使用一段时间后，几乎绝大卖家不用翻译也可以熟练的使用，所以这个根本不是什么问题。

2、选品问题：

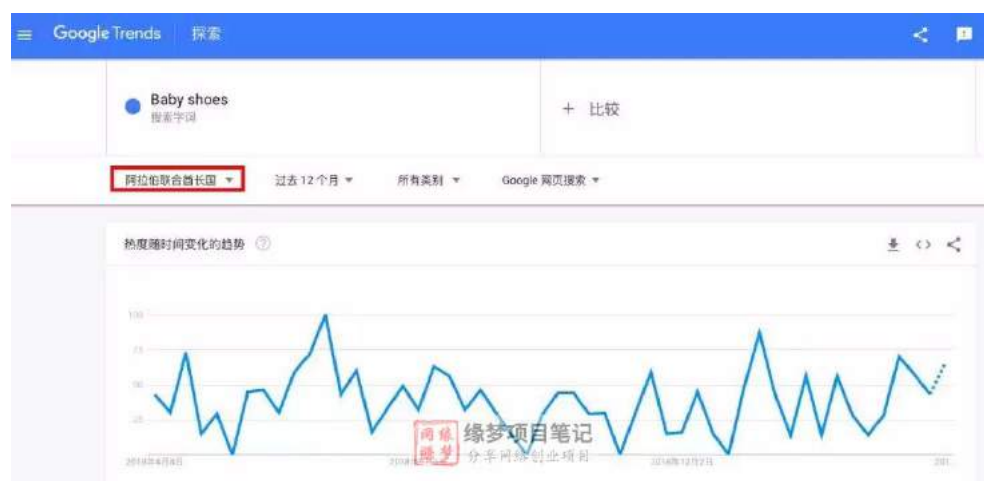
亚马逊上的商品要求严格，细节比较多然后通过 1688 或天猫等电商平台采集商品，修改商品规格属性、价格等，借助一些 ERP 系统，一键翻译上传亚马逊店铺。

不过要根据地区去做选品选择，主要是看你开什么地区站的店铺：

调查他们的民族特色、生活习惯、喜欢什么活动？喜欢穿什么？购物的活跃时间点等等，不是说让你全部调查清楚，只是其中任何一个因素都可能让你选出爆款。比如巴西人民非常喜欢运动、俄罗斯常年低温，那么运动装备和保暖用品就在这些地区卖得很好。

完成了第一步的调研之后，你大概知道了什么类型的产品卖得比较多，接下来就要精确到更精准的类目了。比如中东实行一夫多妻制，母婴产品一直卖得不错，那细分之后呢？是婴儿好卖还是婴儿服装？什么季节卖得最好？

这个时候就要借助外部分析工具了，比如谷歌分析。我们可以打开谷歌分析，将地区定位在阿联酋，然后搜索婴儿鞋在上一年度的搜索趋势。



选品上传之后，客户下单，这样就可以赚取差价和汇率差了

3、借助一些软件，操作亚马逊需要一些 ERP 系统，或者翻译软件来辅助操作

说到软件，我先声明一下，每次更新文章提到项目需要软件辅助的时候，就有很多朋友来问我要软件之类的，如果我有软件的话，一般都会介绍。不过很多时候，项目文章中所提到的软件大多是很常见的东西，都可以在网上搜得到，有时候就算来问我可能也不懂，我只知道

有这个东西存在。我不是卖软件的，每个人都有自己的需求，每个软件都有不同的功能，根据自己情况去搜吧，像翻译软件和 ERP 系统网上大把。

4、物流问题：

前面说过了，阿里巴巴上有“跨境专供”板块，而里面的产品都可以支持跨境一件代发。在里面选品的话，不需要担心物流问题。



有些地区就算是跨境一件代发也可能到不了，要么选择放弃订单，要么选择其他物流：

亚马逊也有专用物流，全球 123 大运营中心将商品配送全球 185 个国家地区，在中国境内有中转仓库的是首选，比如东南亚电商 shopee 和 lazada，中东的 souq 和 noon 等；

又比如非洲人口虽然多，但是物流不发达，所以并不建议新手进入。

好了，今天的内容就介绍到这里。

本文素材来源于 新媒之家

借助抖音快手短视频专卖车载音乐,项目年营业额竟能达到400万

其实淘宝上一直有一个很不错的小项目，就是车载音乐，包括但不限于 MP3、DJ、MV 等等格式，载体则以 U 盘、SD 卡或者百度网盘为主，这个项目在我们缘梦项目笔记上很早就有分享。

这个项目成本极低，特别是以百度网盘为载体的卖家，搜集到资源然后上传，任何买家下单，只需要把网盘下载链接发过去就好。

去年有哥们找我下载新歌，我就是直接在淘宝帮他拍了一单，直接在网盘下载到 U 盘就好。

另外一个模式则是把这些音乐资源存储于 U 盘或者 SD 卡里面，快递给买家，我自己就买过；虽然这个方式成本相对较高，但是也深受网友们的喜爱。



见如上截图，可以看到这家专注于售卖车载音乐资源的天猫店铺，销量高达 20 多万。

按照 20 元的售价计算，流水也超过了 400 万人民币。可见市场之大。



但是，这个项目对于新人，在淘宝上操作并不简单。

正因为如此大的市场，所以这些卖家都会努力增加竞争门槛，比如举报同行，或者降低售价。总之，对于新入场的朋友们来说，在淘宝上操作是比较麻烦的。

但是，既然在淘宝上一家店就有这么多的销量，显而易见市场是足够大的。所以，我们可以换个方式，即不在淘宝与之正面竞争，而是转换其他流量池来迂回。比如快手.....



见这位快手主播，他的快手主页上集满了各种车载音乐的视频；通过这些视频的引流，迄今已经达到了一百万以上的粉丝了。

然后每天晚上七点直播，直播的什么内容？

就是卖他的车载音乐的 U 盘或者 SD 卡。



我搜索了一下他的微信 ID，看到了上图这个界面。

微信签名中明确地说明了：请直奔主题：环绕U盘，QQ群下载（资源）；正常接单，免费的没有，深受勿扰..

很明显模式了吧，这就是一位通过快手引流吸粉，然后直播卖车载音乐的家伙。



所以，我们如果做这样的项目，其实很简单：

- 1、搜集资源。无论是百度网盘搜索，还是淘宝等平台购买，把资源分门别类地存储在本地，以及上传到百度网盘。
- 2、去 1688 寻觅性价比比较高的 U 盘或者 SD 卡等存储设备，复制进去。
- 3、淘宝购买音乐动感可视化视频素材，下载到电脑上。
- 4、通过爱剪辑等视频软件制作快手视频，并发布到快手上，引流。
- 5、在快手主页留下交易微信；尽早开通直播权限，直播营销。

抖音方法同上!!!

是不是很简单，其实难点就在于视频的制作。但是，这个东西也真的很简单，只要你认真学上半天，以后所有的视频都是一个做法。

本文素材来源于 中原偏门哥

快手玩直播实现躺赚新思维 立竿见影新手也能日入 300+

互联网上从来不缺乏机会。今天带给大家的这个项目，能够让新手短时间之内赚钱：那就是快手。



快手，大家都知道，短视频行业的泰山北斗级的平台，素有，南抖音北快手之称。足以证明他的影响力，以及平台流量。

短视频时代，讲各种玩法的人不少，但是真正讲躺赚玩法的人，并不多，原因在于，很多人对于项目的敏锐度不够，或者说，对于平台一些新功能，没有深刻的认知。

快手拥有了一个功能。叫做游戏直播功能。这个功能，很多人并不陌生。很多平台都有，但是快手这个功能，并没有那么火爆。原因就是

很多人都习惯了直播模式，都喜欢用直播模式，所以这个游戏直播类的主播也特别少。但这个时候，正是我们的机会。

这几天通过实测，发现有一类内容非常适合快手的用户，那就是情感、创业、商业课程。我曾经在项目中提到过，快手的用户是最适合创业类的项目以及课程的，经过大量实践发现，效果果真是非常不错。

其最大的技术含量，是吸粉。毕竟平台的模式不一样，有些时候，需要通过不同的手段来搞定粉丝。



初期运用的模式，同样是文字配音类型的视频。这类视频有一个好处，很容易吸引感性的用户。经过我们研究发现，凡是能够看完整个视频的人，在购买产品，决策方面，都是非常感性。

但是，初期这样的视频，曝光率并不好，因为账号的权重，限制着播放量。所以刚开始操作的时候，是需要购买头条的。

而这类头条的标题只要取好，曝光率非常大。这是快速操作账号的玩法。如果你不嫌弃耗费时间的话，完全可以养出一个账号，靠时间去提高账号的权重，同样也可以。不过标题，也是非常关键的因素。

一、取标题法

标题的取法，涉及到情感、商业思维、创业教程、职场技巧、名人案例典故等。

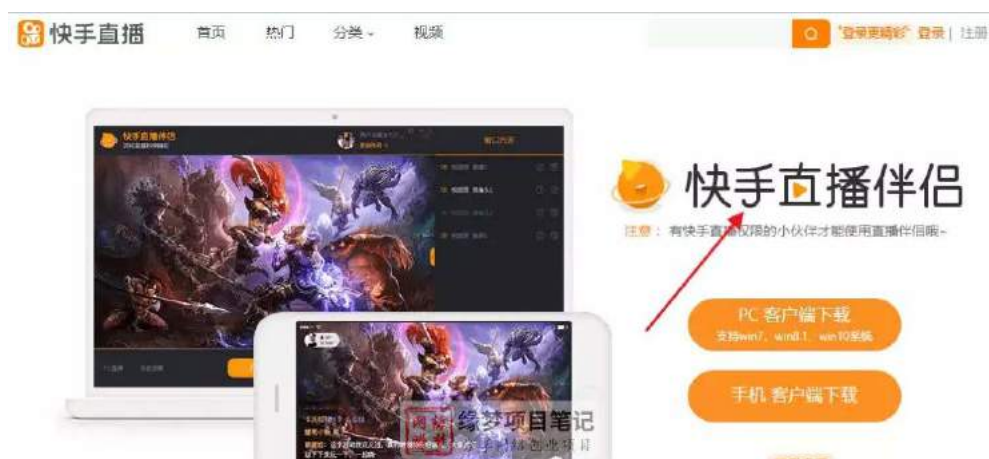
比如，如何在一个岗位上快速成长或者男人不应该对女人说的五句话。这类标题，往往能够获得极大的曝光率。

视频标题之后，最重要的是直播间的标题。直播间的标题。这影响着直播间的人气。比如，做商业类的视频。标题可以选择，教你做成功创业的老板。都是非常吸引人的，能够瞬间拥有人气的。

二、直播软件

有了上面的基础，就可以开始找直播软件了。直播软件都是官方匹配的，比如快手现在也有 快手直播伴侣。

有了这个软件，你就可以播放视频了。获取方法也非常简单，搜索快手直播伴侣就行。前提是你已经拥有了快手直播权限，这个我估计很多人都能够轻松搞定。



有了这个软件，我们就可以考虑直播内容了。内容是吸引直播间粉丝的最关键因素，所以非常重要。

三、直播内容

直播内容，我们选择的是商业思维课。按照现在的效果来看，每天一个账号轻松能够赚 300 左右的收入。其盈利模式非常简单。那就是循环播放视频，吸引人进来。

播放一些知名讲师的视频。我曾经讲过，高层次的人，能够碾压低层次的人，就是这个道理。很多讲师的能量非常足，对于很多人来说都是具有吸引力的。



他就是通过视频又下角放一个收费联系方式，就构成了整个环节的盈利模式。28.8 就能够进群学习。我们经过测试，白天效果比较差，平均在线人数在 30 人左右。

晚上 11 点之后，人气开始爆满，能够达到 100 人左右。24 小时的平均转化率在 10 个左右。

也就是能够收入将近 300 块钱。而你需要做的，就是把视频拼接出来，拼接一个能够播放一晚上的视频而已。各种视频编辑软件都能达到这种功能。

我估计，到了这一步，很多人担心内容的问题，无法搞定。其实此类讲师视频，非常廉价，而且都 高清版的。我们播放的是大脑银行，苏引华的视频。



在某宝，轻松可以买到全套。价格非常低廉。而很多人消费进入社群之后，你可以提供给他多种互联网书籍视频，就能够满足他们的需求。

整个过程，虽然比一直播项目，繁琐一点，但是原理一样，只不过前者靠怀旧打赏，后者靠价值买单。相比，后者成交更加容易一些。

总结：这个项目，前期有点难度，但只要账号权重上去，非常容易实现躺赚。

本文素材来源于 境界哥

利用网红主播流量，搭建精准流量池变现

短视频火了，无数人涌入其中想要分一杯羹。但是很多人不知道玩法，光靠常规玩法，在有 10 年你也玩不起来。原因很简单，你想去切入这个行业，结果连 60 岁的大妈，50 岁的光棍一起来跟你竞争，在同一起跑线上你未必能够竞争过人家。

你讲专业度，人家跟你讲勤奋。你讲技巧，人家继续跟你讲勤奋，每天上传十个视频，你觉得累，但是人家每天上传二十个也觉得很轻松，因为对于你来说，赚 100 块钱，并不是全部。

但是对于他们来说，100 块钱就是全部，只要干完这 20 个视频，就能 100 块钱到手，何乐而不为呢？

这就是很多年轻人，玩短视频玩不火的原因，坚持不下去。

我曾经说过任何短视频平台，他们的规则除了展现模式不同，其他的大致相同，视频原创度，和更新视频的频率。只要完成这两点，在配合不断的坚持上传视频，播放量上去是迟早的事情。

但是，我们毕竟算是新一代的互联网人，从勤劳上竞争不过人家，就从思维上开始碾压。

大多数懂上传视频的人，未必有多高深的技巧，他们只懂的一个劲的更新，积累了大量的粉丝，也不知道如何去变现，只是号召粉丝刷礼物支持。

最近很火的短视频电商，我估计很多人也有关注，大网红几乎都开始步入这个行业，动辄号召起来，都是在两三分钟内，几万单的销量。数额特别可观，但是消费也同样特别的猛烈。

像一些大网红直播间，都写着欢迎电商挂榜，然后通过给你甩人或者直接挂购物车的方式，信任转嫁接，让你赚钱。

毕竟真金白银的出来，谁也是为了赚钱，给刷礼物刷出来的钱，总会以另外一种方式去还回去，要不然直播间哪里来的人气呢。

想明白这个道理，就能从思维上碾压这些主播，让他们为你赚钱。

最近我一弟弟刚开了一个工作室，是做手机游戏推广的。想我请教玩法，问我有什么渠道可以大面积的提升曝光率，让玩家多起来。我说，非常简单，找主播信任转嫁接。你就能够赚到钱。

思维降级打压玩法

对于大网红电商变现比较靠谱，对于一般主播，直播间人数上不去，卖东西卖不出去，只能靠着情怀刷客刷礼物，一月下来，只能弄点生活费解决温饱。

所以从这个角度去讲，他们缺乏非常有效的变现手段。

只要你能额外的让他们产生收入，又不损失粉丝的情况下，能够赚到钱，他们是非常欢迎的。

目标：3-6 线城市小主播

人群：以游戏主播，女主播为主

合作方式：分润

吸粉方式：QQ 群

主播渠道：定位发掘



在快手里，有同城这个分类，双击之后，会跳转地图定位，然后定位过去，查看主播，粉丝在 3-10 万之间的女主播，游戏主播都可以。

从主页找到联系方式，收集 100 个。要么直接进直播间，刷穿云箭获取他们的私人微信，效果更好，一般主播加微信都是有礼物限制的。

收集 10 个左右，就开始谈合作。

合作以分润为主，给他们创建推广链接，设置分成比例高一点，告诉他们一劳永逸的事情，以后玩家充值，你都有提成。保守一个充值会员都能够受益到 200-300 左右。很多人都会感兴趣。

吸粉以 QQ 群的方式进行，创建 QQ 群，平均 5 万粉丝的主播，在 1 天之内，能够加满一个 2000 人的 QQ 群。加满之后，在群内不断发链接，让他们注册，女性主播的粉丝以男性为主，号召力非常强。

经过实测，2000 人的群，能够产生 300-400 左右的注册量。按照跟游戏公司签订的协议单个注册一级推广者在 10 元左右的收入。给主播分润 5 元。他们当天就能收获将近 2000 的收入。会更卖力的推广。

按照跟游戏公司签订的合约，充值的 80%佣金都属于推广者，给他们放到 50%的佣金，直接能够产生强烈的动力。



随便列几个群出来，可以看到效果非常不错，目前有 10 个 QQ 号，已经全部创建完毕，在 1 个多月之内，成功注册会员高达 8000 多。加上充值佣金返佣整体收入破 10 万。

整个流程前后耗时一个月，成功碾压绝大部分的游戏推广者，不止是思维上的开阔，后期他们已经找到了适合自己的玩法。

如果按照常规玩法，只能做个皮皮虾，赚点零花钱而已。思维上的碾压，足以带给你财富上的增长。

本文素材来源于 境界哥

零成本搬砖创业项目，新手小白也能操作

互联网资源一直是性价比很高的生意，缘梦项目笔记上之前曾介绍过网上售卖资源的赚钱方法。今天讲个冷门的项目，替人网上找资源：

一、资源种类

1、影视资源

以热门电影、电视剧为主。电影资源是最吸流量的，不过做热播电影的人太多竞争过于激烈，除了吸关注，很难真正赚到钱，相反帮人找些冷门电影到也算不错的生意。电视剧中，美剧、韩剧、网剧都是资源中回头率很高的商品。

2、动漫资源

动漫可以专业做，当前动漫主要是指日本动漫或欧美动漫，这类动漫并非仅给青少年带找，很多成年人仍是某些动漫的忠实粉丝。

3、小说资源

小说的用户群体庞大，随着手机或 kindle 用户的快速增加，使得电子书成为很多人消磨时光的方法，找电子书也非常受青睐。

4、其它资源

如音乐、图片、教程、游戏，总结材料，软件等也都可以做为店内的资源商品。

二、资源去哪找

上面介绍了这么多种资源，应该去哪找呢？

其实如果对百度使用非常熟悉的话，找资源也并不难。无非是论坛，磁力，BT，或者类似快驴下载等软件。如果实在找不到，可以开VPN到外网看看，有没有合适资源。

介绍一种百度搜索的小技巧，很多人都发现百度找搜索找资源非常麻烦。原因在于百度搜索已经被搜索优化干扰，所以百度很难搜到想找的资源。



但是，如果设定下搜索时间，把时间推至几年前寻找资源，会发现很多资源找起来并不难。我用这种方法找到了一些美剧、韩剧和电子书的资源，给大家分享下。



(美剧资源)



(韩剧资源)



（电子书资源）

当然越专业的资源就需要对行业了解越深，有些资源甚至只在某些兴趣群或兴趣小组内小范围的传播，对于外人想拿到这种资源，又该如何做呢？





其实找资源这件事除了自己找，也可以找别人帮忙找，我们只做赚差价的生意。目前找资源价格是电影每部 5 元，电视剧每季 3 元，图书资料音乐 1-5 元不等。

但如果在自媒体或 QQ 群，微信群里接生意，找资源可以接到每单 10 元的生意。这样只做转包，每单就可躺赚 5 元，还不用辛苦去找，是不是更好？

三、如何推广？

带找资料推广方式还是 QQ，微信群，朋友圈为主。文案主要要写清楚带找资源的范围，价格，及付款方式等。举个推广文案的案例：

因为对搜索资源比较感兴趣，所以在空闲时提供代找服务，但是要收费，毕竟电费宽带都要钱，请理解哈！

范围：电影、电视剧、音乐、图书。只帮找地址，需要自己使用软件下载，BT电驴之类会先测速。

价格：一元起价，冷门难找的视情况而定。另外对于岛国的那种资源没什么兴趣，不提供代找！

方式：加QQ或者微信，提供资源名称，格式分辨率（如果有要求的话），找到后再付款，找不到不收钱。

超冷门的或网上没有的资源，请不要抱太大期望，我并不是神仙，可以试一下，不保证一定能找到！但不管有没有都会通知您的。

QQ及微信：[模糊] 不光是找资源，交朋友也可以加我（纯微商勿扰），加时请注明来意，譬如“网站”或是“代找”，因为发广告的太多，陌生人有时我不通过的哦。

自媒体也可以做带找资源的推广，但做推广不能天天发广告，这样就会被人厌弃而取关的。聪明的做法是介绍最新的电影，或介绍流量书籍，这样就会有用户来求资源，求链接了。

资源积攒到一定程度，可以都放到网盘，让别人付费下载，还能再多出一份收入。

找资源项目很简单，就是利用信息差赚钱。这个项目的劣势在于前期资源积累不足，推广不到位收入较低，但后期爆发力较强，能形成源源不断的现金流。

本文素材来源于 新说钱

免费送“成人用品”引流思路，打造暴利赚钱项目

暴利商品永远是来钱最快的渠道。许多创业者都在感叹“生意难做”。一系列的“死亡名单”层出不穷，甚至有人认为“暴利时代已经结束”，然而事实真的如此？

“成人用品”这四个字，对于很多人而言讳莫如深。

但是，食色性也，“人需要性工具，就像饿了要吃饭渴了要喝水一样平常”。

从市场规模上来看，成人用品行业的市场体量丝毫不亚于餐饮市场，但同时由于多数人“谈性色变”的心理，以至于成人用品行业的竞争又远不如餐饮激烈，成为中国投资市场独特的价值洼地、暴利盲区。



如此暴利的项目，想赚钱的人自然都不会轻易放过，从前的微商、淘宝店铺等大量的人都参与过这个项目，由于政策的打压，宣传势头显得有点风平浪静，但如果你就此认为它没市场了，那就是大错特错了。

也许你曾做过类似的项目，你告诉我说，这都是烂大街的项目了，早过时了，已经没搞头了。

会吗？其实它就像网赚里的坑，永远不缺新人踏入，老套路只要持续有流量，不缺变不了现，这就是需求，而男人对那方面的需求是极其强烈的，当然也有可能是他身边的那个女人。

那就让我们再淌一次成人用品这个貌似已经被做烂了的项目吧——“免费”送成人用品项目：

一、项目简介：

我们提倡的是小本创业，如果开实体店来售卖成人用品，无疑并非是一个最佳选择，我们可以选择在 1688 网上小额进货，之后利用各种渠道销售。



二、项目分析：

在许多人看来，成人用品是年轻人的专属，真实情况却并非如此，根据今年天猫、淘宝最新公布的关于成人用品消费大数据显示，上至30 年代的老人，下至 00 后的年轻人，都是成人用品的消费者。

成人用品的普及率不仅越来越高，消费频次和消费总额也是与日俱增。

80、90 后已成为社会消费的主力军，他们普遍接受现代教育，注重个人“性福”。



每天的搜索量都在 4000 以上，可以看出有很多的人都在网上寻找这类刚需产品，所以有绝对的市场空间。

再者，成人用品店内里看上去诱惑十足的性感内衣，成本其实并不高，一组售价 500 多元的护士、教师、女警 COSPLAY 三件套，进价不足 100 元，有近 500% 的利润；一盒避孕套，进价不到十元，可以卖到几十元，利润翻到四五倍以上。

可见，足够的暴利啊。

三、项目具体操作：

1、前期准备

做个网站，免费送成人用品，网站分 2 大块：

一个免费区；

一个收费区。

网站你不一定会做，100 块到淘宝找个会做的就行了。



免费区放一些成本低的，一般 10 元以下，例如棒棒、套套等几块钱的产品，引导填写免费申请表格，要求对方留下联系电话、地址。

2、推广引流

建好站之后当然是需要流量了，不然在那么多的竞价广告中，你的网站并没有优势。

网络上推广最快的方法就是进 QQ 群推广(关于这方面的 QQ 群很多)，如果你自己发，那很累，使用一下四两拨千斤的手段。

你这样发广告，这个有免费的成人用品可以领，我已经领到了，QQ 是 XXXXXX。这样当别人加你 QQ 的时候，你就说，由于领取免费用品的太多，公司决定，想免费领取的，需要发 3 个 500 人或 1000 人的

群，在线人数不能低于 200 人，发了之后截图给我就行了，我审核了，给你免费领取的网址。

等有人真的发了 3 个群，你就把网址给他，让其进入免费领取的流程。

这个思路绝对有用，中间很巧妙的让人帮你免费传播这个信息，并且是倍增形式传播的，中间有人会不替你发群广告，但是也有一部分的人一定会替你发，因为他想免费获取，你的理由也很真实，无偿来领的人太多了，公司要求替我们发下广告再免费领。

有人会自作聪明的反问，越宣传不是来领的人越多吗，这个时候你可以这样回复：是啊，越宣传知道的人越多，但是会有一大部分人知难而退，就不领了呢，公司只免费提供给真正最想要的朋友。呵呵，道高一丈。

3、营销

前面说了，在网站的免费区领取的人留下了联系电话、地址，那么就可以派个小姑娘打个电话过去了。

打电话过去跟对方确认他领取的东西（注意，不要直言是某某产品，或许对方环境不方便谈论此私密之事呢，时间上做提醒暗示就行，如果对方问什么产品，你就再提示一下，勿让之尴尬）。

对方如果回答，是的。

小姑娘就可以说，是这样子的，我们站上新推出一款某某用品，最新款的，价格是 XX 元，现在只要 XX 元，您看要不要给您一块寄过去？是货到付款的，不满意可以不付款。

对方一听不满意可以不付款，多半都会同意。

货到之后，一般没有人会当着快递员的面拆开看看，人性如此，你明白的，谁会买了这东西，在大街上显摆的。电话营销主要是靠概率获取成功，比如，一个产品，你打了 10 个电话没人要很正常，打了 100 个还没人要，如果是打了 1000 个一定会有人要，这就是概率。

比如，骗子经常群发短信，请把钱打入某某账号，你说谁会打款过去啊，但是他们一发就是几十万，几百万的数量，碰到几个犯浑的还是很正常的。

所以，你不要担心打了一通电话一个也卖不出去，更何况我们免费送的诱饵，已经筛选出来了想要的这些人群。

四、注意事项：

成人用品接受的人越来越多，但是毕竟受一些因素的影响，有些人还是接受不了这玩意的，不要想做所有人的市场，那些想要的人的市场已经足够我们去操作赚钱了。

以上操作是网络传播的方法，网络毕竟管理相对宽松，不需要特别资格证之类的，如果是现实中正规开店，可能需要一些认证资格，投资相对大一些。

如果是小店小打小闹做做，好多开在街头巷尾、胡同里的成人用品店也是没有资格证书的，每个地方管理不同，一旦需要，办理就是，我们追求的不只是赚钱，而是安全的赚钱。

成人用品这个市场有巨大的开发价值，就看你怎么去开发了。

你想过用歌曲赚钱吗？使用音频平台赚钱，每天 1 小时月入 5000

能赚钱和想赚钱是两回事。

想赚钱的人，一般是能够激发自己的欲望，能够把自己的欲望值提高到一个顶峰。

如果大家经历过这样的情况，应该是最想赚钱的时候：

经历过亲人住院，需要用钱的时候，自己没办法解决；

经历过同学朋友混的比你牛，看不起你的时候，你觉得一定要赚钱。

我估计大部分人遇到这样的情况，拳头都握的紧紧的，发誓自己一定要努力赚钱。不过这样的誓言，往往随着在赚钱的路上碰到几次坎坷，就会忘记当初的屈辱，和之前一样了，毕竟赚钱太难了。

曾经一个火爆全网的一个段子里面的经典句子：

我努力赚钱不为别的，就想在我吃菜的时候没人敢转桌。

这句话道出了多少人的心声，多少人想要达到这样状态，让别人尊重，不敢小瞧你，总以你为中心。

不过话又说回来了，能够赚钱的项目，基本上是系统化的赚钱流程。尤其是在互联网上赚钱。要考虑到基本的几个问题，考虑好了，在考虑赚钱。

- 1、我要卖什么？卖虚拟产品？卖实物产品？
- 2、产品的卖点是什么？能够帮助别人解决什么问题？这些问题是别人迫切需要解决的吗？
- 3、辐射的市场人群大不大？越大的市场意味着竞争更激烈，我拿什么东西来超越同行？
- 4、能不能细分定位市场？细分市场的规模，足以养活这个项目吗？
- 5、如何用成本最低的产品，来吸引到意向用户，来引导他们消费？
- 6、意向用户的成交率在多少？如何不断的提高成交率？
- 7、我的项目属于哪一类赚钱体系？信息差、渠道性价比、产品多元化、新兴刚需化等？

一般，考虑清楚以上 7 个问题，就算是把一个项目，所有的细节考虑清楚了。一般的操盘手，在策划项目的时候，都会把这些问题一一的考虑清楚，才动手操作。成功率更高。

但是从新手的角度来讲，看这么多问题，容易眼晕，而且不容易记得住。其实，有些问题，不需要可以的思考，因为新手适合玩的项目，可以分为三种：

靠时间沉淀

靠数量制胜

靠价格出量

我们简单举一个成熟性的项目，大家很容易就能把握其中的关键点。

一、输出价值

一般新手操作项目，依靠平台。因为都喜欢免费流量，依托平台的力量，很容易获得流量。这个时候，我们考虑的是，我们输出的价值，如何才能最大化的产生曝光率。

最简单的办法，就是同一项目，多个平台的多元化操作。让更多的人，看到你内容的价值，能够跟你产生互动。



就像在音频平台，放一首首歌曲合集。就是一个非常不错的项目。而且音乐的普及度非常高，很多人都喜欢欣赏不同情境的音乐。就像这个音乐合辑，到现在为止，播放次数已经高达两亿五千多次。

所以说，要给别人带来价值，即使并不是你自己原创的，只要你把他稍微整理一下，同样也能成为你提供给别人价值的一种产品。



更新了两百多首音乐，就已经有了 82 万的粉丝，可见威力的巨大。

我们找到了一个给别人提供价值的方向，接下来考虑的就是如何把这些粉丝导入流量池。

二、导出流量

导出流量最重要的一个概念，叫做过滤，只有经过过滤的流量，才是最有价值的。这个跟淘金者一样，总是不断的用水过滤泥沙，留到最后的才是最有价值的金子。原理一样。

我们导入一个自己可控流量池中为下一步变现做准备。像音频平台政策是比较宽松的，是可以允许你在产出价值的同时引导流量的。



小学，中学，大学，直到现在，音乐一直伴随我左右，成为我生活中不可缺少的一部分。不论是快乐或痛苦，幸福或迷惘，激动或不安，都能在音乐中得到舒缓，使我原本落满尘埃的心灵得到净化。我用音乐来了解生活，感受悲欢离合；用音乐来表达热情，诉说喜怒哀乐，我用音乐来感染旁人，让他们发现美好，感悟生命，

更多节目关注v公众号：[模糊]社

在专辑上方有专辑介绍。可以留下公众号，也可以留下个人微信号。

声音简介

关注 [模糊]社 回复歌曲名字

收起 ^

在声音简介里面，同样可以放下练习方式，让粉丝能够联系到你。一般通过以上两种联系方式，80%的粉丝，都能够联系到你。按照音频平台的引流比例。

大概是你平台粉丝关注的 5 分之一，会通过各种联系方式，聚集到你的流量池。如果在增加一些趣味性的活动，效果更好。

完善了这一步之后，我们考虑的就是变现。

三、精准变现

变现的话，更加简单了，当导流到几千粉丝的时候，就可以考虑变现了。

我们前几天分享的这篇《零成本头条赚钱项目，全自动赚钱月入10000+》中提到的头条玩法是通过出售专辑的方式，进行变现。这样的变现，其利润还是有限的。如果导入自己的流量池变现，最好的办法，就是卖各种专辑 CD、或者歌曲 U 盘，效果更好。

汽车cd批发 黑红胶白金光盘车载DVD碟片地摊feullGauFS

The screenshot shows a website for selling CDs and DVDs. On the left, there's a banner with the text '批发CD 好卖调换 U盘 DVD'. The main content area displays a price list for different quantities of CDs/DVDs:

数量	价格
100-599 片	¥ 1.50
600-999 片	¥ 1.40
≥1000 片	¥ 1.35

Below the price list, there are details about the supplier: '河南 信阳 卖家承诺运费', '成交评价' (4 stars), '30天内 20888 片成交', and '219 条评价'. There are also buttons for '立即购买' and '加入购物车'.

1.5 一张的碟片，轻松卖个十来块钱，在加上各种套餐合集，可以做到 68 一个套餐，利润非常可观，成本可以控制在十块钱左右。

The screenshot shows a website with a search bar at the top. Below the search bar, there's a section for '成交评价' (Transaction Evaluation) showing '30天内 8667 PCS成交' and '15 条评价'. The main content area displays a list of products with their prices and quantities:

产品	价格	数量
16GB	16.00元	9350 PCS可售
32GB	20.00元	8642 PCS可售
塑料盒子	0.80元	8747 PCS可售

There are red arrows pointing to the '16GB', '32GB', and '塑料盒子' rows. A watermark '缘梦项目笔记' is visible in the bottom right corner.

16G 的音乐 U 盘，卖 68 元，32G 卖 98 元，很多人都能够接受，销量非常可观。

而且这项目，每天耗费的时间，最多也在 1 小时左右，随着你音乐库体量的不断增加，流量曝光率越来越大，收益越来越丰富。

同样也可以多平台操作，企鹅 FM、蜻蜓 FM 同样也可以开设专栏更新，效果更好。

这个项目究竟有多赚钱？我身边一新手朋友在做，每天能出 10 单左右，月利润平均在两万。

赚钱这件事，就是不断释放自己的价值，让别人看到，买单自然是轻而易举的事情。

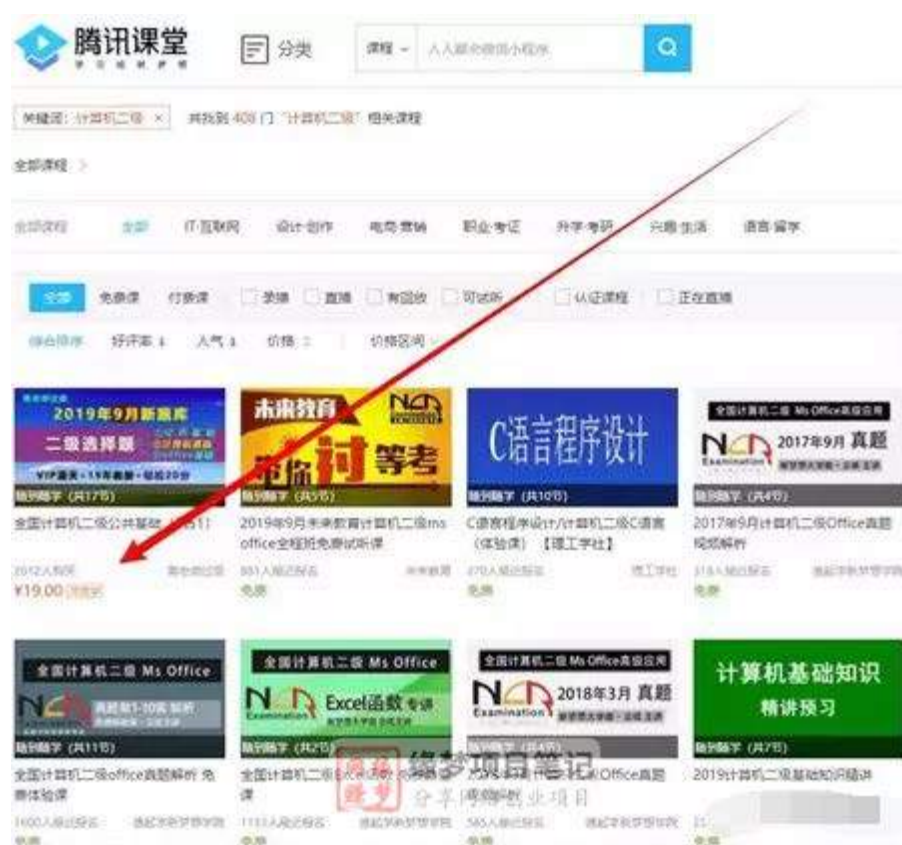
本文素材来源于 境界哥

你知道吗？互联网时代赚钱很容易，兴趣爱好也能赚钱！

如果你有一技之长，赚钱有多简单？

可以说要多简单有多简单！举个例子吧：

上大学的时候，为了考计算机二级，在腾讯课堂上报了计算机二级的相关培训。



后来我了解到，做培训的老师是绵阳某高校的老师，而这个在线培训，只算是个副业。

按照上面显示，共有 2612 人购买，那么仅这个收入就是 5W 多。而他目前有 2000 人的 Q 群共 5 个！此外，还有一些周边产品，比如，远程安装 Office，题库等等，这样算下来收入颇丰，而这仅仅是其副业！

再举个例子：

今天刷某短视频平台的时候，看到了一个做手绘的短视频，手绘内容是某女素描！感觉画得挺不错，挺好看的，看其评论全是求画的。

我也想给媳妇整一个，观其主页，加其微信。



问了其价格，打算整个，再怎么也要双人的吧，A4 大小，288！

再举个例子：

通过拍摄修手机的视频，发布于短视频平台，集聚大量的粉丝，再引导加其微信，最后通过修手机以及出售二手 iPhone 变现，而二手苹果手机有多暴利我想大家都知道！

经过上面的例子，突然觉得，如果有一技之长，赚钱是真的简单！除了上面举的例子，还有很多！

思路很清晰，通过拍摄某一领域的视频，积累粉丝，再变现。

比如，你能熟练操作 CAD、Office、Revit、3D Max、Photoshop 等等，或者是一名厨师、甚至是一补鞋匠，都可以通过网上赚钱！

但是，真的有那么好赚吗？你有一技之长吗？

很多人都很平凡，这不会，那不会，也许都会，但算不得精通！

你会拍摄视频吗？

很多都不会拍摄视频，也不会剪辑视频，也不愿意真人出境，觉得自己口齿不清，在镜头下紧张不自然，等等，这些都是问题。

你拍摄的视频值得看吗？

尽管前面的都不是问题，但是如果你拍摄的视频，毫无看点，如何能火呢？

如果你是真想做，上面说的都不是问题比如：找人配音，自己的这一领域是否需要真人出境，自学视频剪辑等等。

当然，最好的模式是，你有某一技能，并且想让更多的人学习到这一技能而分享出去，顺便变现一下！

本文素材来源于 中原偏门哥

拼多多店群大神另类批量玩法，带您复盘揭秘

昨天在缘梦项目笔记上给大家推荐了一篇文章：《京东无货源店群这么玩，5 个店铺月纯利 5 万+》，主要介绍了京东无货源店群的玩法，所谓的无货源店群指的是通过采集全网商品进行多店铺货。从无货源店群行业诞生以来，入场的人很多，也就意味着有相当一部分离开这个行业，行业的不稳定性和平台规则的变化导致这个行业的不稳定，平台的规则成为了从业者的导向。



一、店群操作平台的特点

1、京东店：

京东现在门槛很高。京东个人拼购店需要交纳 1 万块钱押金，押金能退。个人店而且平台会一次性收取 6000 元的平台服务费；京东专营店要交纳押金 3 万元，平台服务费 12000 元，而且每年还要交税。

如果你想要做店群，京东店群的门槛是很高，小编并不建议新手入手操作。

2、淘宝店：

曾经的店淘很火，但随着平台打击店淘模式，对于那些无脑批货或者批量重复铺货的人来说，无疑是一场清洗，再加上后面出台的《电商法》，网店必须交税，顶着无脑铺货被封店和交税的风险，淘汰的人更多。

但也主要是针对于店淘，店群的玩法虽然受到一定影响，但还是可以玩，只不过难度增大了很多。

3、拼多多：

现在最容易玩店群的平台，也就是拼多多了。与其他平台相比，拼多多纯粹是以店群为中心，也就是多店铺的方式来布局操作。



在拼多多店群上挣钱的也大有人在，并没有太多复杂的东西在里面，相对于淘宝而言，只要是以傻瓜式操作、认真的执行、基本上都能够赚到钱。

这也是今天小编重点强调大家要操作的平台，下面就简单讲解一些操作拼多多方面的操作。

二、拼多多店群模式

拼多多店群开店有扶持，准备证件和店铺保证金就可以。但也并不意味着简简单单的开几个店铺，做几个装饰上去就可以做，这个背后有很深的数据分析与运营方法在内的技术支持。

通过数据支持，明确要做的单品、从而进行产品布局，先从一两家店铺做起，模式成功之后，再开 5~10 家店铺，不断的递增。把关键词占尽并且独立优化，最后打造爆款，高效变现（前期要掌握对方法）。

操作拼多多店群分两个阶段：

1、前期推量：

批量开店，批量采集爆款，上传产品，替人下单，赚取差价

2、后期：

优化店铺运营，打造爆款，处理其他问题等。

三、拼多多采集上架产品问题

选款问题是每个人都会遇到的一个问题，每个人都有自己的产品规划，但是采集的商品，或者是上传的产品，必须是同类目下的产品。

至于拼多多店群采集软件，从 600 元到 2000 元不等，有的能批量修改数据，检测禁词，优化标题，而且拼多多的排名和展示相比于淘宝更简单。



销量高单价低就能得到靠前的排名，而且新手容易上手，基本几天就能出单，操作十个店铺单月一个月一万两万还是有的。

目前，拼多多重复开店，重复铺货的行为默许，做无货源十分有利的。因为拼多多上面缺店铺，缺产品，缺商家。

就是为了吸引商家入驻，就是为了吸引商家去发布商品，几个店铺都可以上架一模一样的东西。这和十年前的淘宝玩法一模一样，所以说这是拼多多运营赚钱的一个机会。当然，这只是最基础的玩法。

四、精细化运营、造流量爆款

拼多多店群在于两个：

第一步，不断的上新品去铺货争取自然流量，争取新品推荐曝光。

第二步，通过精细化运营，每个店铺培养 1-2 个爆款去报名其他小二推送的活动。

1、多报报活动：

产品推广的过程中，每一个阶段有每一个阶段的问题，当在搜索流量优化和付费推广到一定瓶颈，而无法再获得更多流量的情况下，可以选择合适的活动来提报。

活动资源位能迅速帮助我们商品获得大量的曝光和销量，对店铺的用户曝光人群和单品链接的权重都有较大的提升。



2、叠加推广资源：

每一个类目可以提报的活动几乎都不止一个，并且每个活动资源位都有相应的流量。

要把单品打爆到极致，需要不断地提报各种可以提报的活动，不断叠加各种资源位，让产品在平台上全流量渠道曝光，不断拉开与竞品的差距，保持优势并抢占市场。

3、稳站坑产：

无论是自然流量、付费流量还是活动资源位，最重要的考核标准就是坑产(活动推广坑位产值)，在各个排名位置或者资源位表现得越好，能获得更多真实的销量推广，这个排名和资源位就一直是你的。

在保证产品质量和店铺服务一直优秀的情况下，保持付费推广的持续投入，稳定住坑产，持续稳定获得源源不断的流量和销量。



五、如何避免被罚？

大家都知道，这个平台的主要特点就是罚款多。所以要尽量避免被罚。不过除了平台规则更改，通常一般是不会出现状况。拼多多后台关于规则都写的很详细，建议大家仔细研究研究。

多多罚款主要集中在两个方面：

一是虚假发货，这个罚款是寥寥的，罚款金额也小；

二是比较严重的售假罚款：

- 1、真的是假货，导致用户投诉多。
- 2、你在卖大牌，这个大牌具备知识产权和专利权。

这个前提是售假。拼多多对假货的定义虽相对笼统，但是也有判定基本是常人判断的标准。所以，大家一定要把握好货源的质量，这样到时候，这些顾虑基本都是不用考虑的。



六、总结

那么，现在新手做拼多多无货源店群还有没有得玩？答案是肯定的，只不过现在能玩的，已经不是之前拼多多刚出来的野蛮玩法了。下海的人越来越多，同样淘汰的人越来越多。

不过，有一点必须注意的是要想生存，就是依平台规则来操作；要想长久生存，必须要精做。

事实上，拼多多还是比较好做的，找准方法之后就是用心做，很不客气的说，项目不是自动来钱赚，投入和产出是成正比，对项目越用心，收益就越高，其操作重点也在于操作经验和技巧。

在互联网上，只要一个项目例子成功，就可以无限复制放大，你的机会也就无限放大！

本文素材来源于 牛哥微课堂

淘宝无货源店群凋零,京东店群这样玩,5个店铺月利润5万+

不知道大家是否熟悉京东无货源店群？

先简单的介绍一下什么是无货源店群，无货源店群指的是通过采集全网商品进行多店铺货。

对于传统的零售店来说，你必须有稳定的货源，而大多数向往电商行业的人，似乎第一个考虑的问题就是货源！而无货源电商的玩法，几乎完全省略了这一问题。

从无货源店群行业诞生以来，行业的不稳定性和平台规则的变化导致这个行业的不稳定，平台的规则成为从业者的导向。

如果遵循这平台的规则操作，无货源店群依旧是一个很鲜活的领域，比如京东无货源店群。



根据一位玩家提供的数据，他是在 2018 年底操作京东无货源店群，交易金额很高，虽然是采用其他平台产品上架，收益只算差价，但一个店稳定收入也能一万左右，五个店铺现在也大概能产生五万的纯利，还能继续放大。



一、京东无货源店群

简单的说，京东的店群玩法，就是在京东上开店铺，然后通过人工选品或软件，去其他平台批量采集商品，上传到自己的店铺，加价销售，单纯的贩卖信息差就能赚。



原来如此

采集的渠道，淘宝、1688、拼多多、唯品会等。

除了京东店群模式，还有淘宝店群模式，拼多多店群模式。

在京东平台上操作，成本比较大。2018 年 6 月，京东开放了个人拼购店的入驻模式，京东个人拼购店需要交纳 1 万块钱押金，押金能退。个人店而且平台会一次性收取 6000 元的平台服务费。这一门槛就已经把很多人排除在外了，不过好在是无货源店群，唯一需要投入的也就是开店，只要开店成本回来之后，剩下的都是盈利！



二、京东无货源电群优势

之前缘梦项目笔记上有介绍过其他平台的店群玩法，启动成本较低，比较适合新手，那为什么还有介绍京东的无货源店群呢？

每个平台都有自己的优势特点，相较于其他平台，京东开店门槛高的同时，也存在着不一样的优势！



1、消费人群

京东的消费客单价会高出其它平台很多，它的消费群体在平台上购物时很直接，消费能力很强，购买时没有明显的比价行为，更容易打价格战，所以采集过来的产品，可以加价很高。

比如一个产品在其它平台卖 200 元，我们找到这款产品后，采集商品上架到京东无货源店铺，定价 260 元。这样，当用户下单后，除掉运费，我们可以赚取差价约 50 元。

2、单店用户流量

京东自 2018 年 3 月启动了千人千面的展现形式，使得一部分流量用来展现那些比较长尾的产品，所以，即便你的产品销量为零，客户也能够看得到。



据统计，淘宝现有店铺已超过几千万家，而京东现在只有十几万家，但是访客，交易金额并没差很远，大家很清楚的就能看出哪个平台补贴给店铺流量更多。

3、商品质量

自京东成立以来一直坚持着“宁愿不卖商品，也不卖劣质商品”的原则，所以说在京东上边的商品都是品牌商品，赢得了消费人群的称赞，同时消费人数以惊人的速度增加。

三、操作细节

1、选品思路

先看淘宝的综合分数，导出所做类目的关键数据，结合淘宝热搜关键词计算产品的需求和竞争度，比如网红同款，抖音同款。

或者京东卖的很少的，选出需求大，竞争小的产品。上架之前先优化，优化后上架基本当天就能出单。

选品及测款



2、选词思路

选词思路建议多渠道相结合，搜索大，商品少，潜力值越高越好，还有生意参谋里面的京东下拉词，把下拉词在放到商智里面搜索，看看有没有数据，数据比较好也可以上。

3、产品优化

产品上架前首先要处理一下宝贝的标题，logo，图片等，上架宝贝不能有任何其他品牌的 logo，避免违规。

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。

4、标题优化

不能过多关键词重复,这也会影响搜索排名,品牌词违禁词直接删掉,蓝海词(其他店铺很少用,但也有很大搜索量的关键词)放到最前面,主图突出产品卖点,其他不做过多改动。

四、注意事项

1、由于是无货源,需要采集别的平台的产品时,采集的商品不要是预售款,不然会影响到发货。



2、标题,详情页,主图,不能出现违禁词,或者极限词,避免打假,也避免被平台判为虚假宣传。

3、产品定价合理,定价太高不但销量不好,京东甚至都会强制下架,店铺降权,就比如一件不是品牌的普通衣服,就定价几千,容易强制下架。

4、店铺不要违规，店铺违规会被降权，影响整体店铺利润，不过按照上面说的精细化运营京东店铺，就不会出现违规情况。

四、总结

总的来说，无货源店群的玩法现在依旧很鲜活，光是货源这一块就不需要考虑成本，在多个平台上都可以操作。

文章中的提到的京东无货源店群虽然门槛比较高，但高有高的道理，它对于其他平台也有不一样的优势。很多新手，或者想做京东的，都会受制于门槛，技术等问题，其实我倒是觉得，这些都是小事情，真正最难的那一步，是心里的那一关！你的顾虑很多，但是解决问题的方法，更多！

本文素材来源于 新媒体之家

微信聊天看不到的暴利,揭秘零成本月赚过万的服务行业!

今天介绍一个零成本靠服务赚钱的项目——微信聊天书。

一、项目背景

微信是现在社会人们手机中必不可少的社交工具。除了交流外，微信也是我们生活点滴的忠实记录者，微信记录着爱情、友情、亲情的各种故事。

鉴于微信记录功能，微信聊天书这个商机开始流行起来。微信聊天书的制作目前种类很多，有微信照片书、微信聊天书、微信朋友圈书等。

除了微信外，微博、人人、豆瓣、QQ 空间、博客都可以做成书。



二、项目模式

在手机中可以随时翻阅聊天记录和照片，为什么要做成书呢？

其实微信聊天书与手机最大的不同，就是微信书把虚拟内容实质化，由于承载物不同，这些内容变得更有真实感。特别有些带有故事的内容，书拿到手里时情感会更重。

你想想十年之后，你还会看原来手机记录，翻看过去照片么？

那时手机换不换都不好说了，何况里面的内容是否还能保存？而且过了那么久，没有文字备注是否还能想起当时心境？做成书就不同，它能提点当时你的感受。

三、项目细节

1、如何制作

做微信聊天书开始的任务是收集聊天素材，要有些排版功底。把照片，微信聊天记录合理排在一个页面内，配上一两句话。一般做几十页的书，一百多张图，排一个多小时就能完成。

目前市场上大多数微信聊天书，排版都是方方正正的模样。差别只在封皮、插页和封底的设计，而这些设计又都是利用收集的素材或者网上素材完成。



想做高级些，排版时可以到网上参考流行杂志的页面排版，有些杂志可以找到 PDF 的排版资源，10 几块钱可以买个格式转化器，转成 WORD 直接替换图片，就可以做出一本非常漂亮的聊天图书。且格式资源可以反复使用，成本也不高。

最后只要找线下彩印店排版和印刷就能完成。

当然除了自己做，也可以利用信息差找别人做。很多淘宝店其实都在卖这个东西，只要有用户流量就可以委托他们下单，中间赚个差价。我记得之前和一个做批发的聊过，他们做内容更容易。他们有一种软件，仅需上传图片，文字能自动排版，做书成本更低。他们就做批发，方式是招代理，给他们拉流量，他们给提成。

2、需求人群

学生党：无论以班级还是以宿舍为单位的学生，每到毕业季，总会想出各种纪念的项目来试图保留住过往的时光。过去都是花样毕业照，他们不惜买班服，社服请人拍照等，每张照片的成本都得 10-20 元。而一本毕业微信班级聊天书，它的优势要比一张照片内容丰富得多。有学生做，就至少会做一个宿舍的量，甚至一个班的量。

恋爱党：女人大多都是感性动物，总会纠结于男人到底爱不爱，爱的到底深不深等问题。这时一本承载爱的记忆聊天记录书，或者照片书，就会给他们一种朦胧的浪漫。

母亲：母亲最大的希望是留住孩子长大的细节，供以后一点点回忆。而微信书就是为记录孩子成长每一步细节的书，生活的点点滴滴都是素材，所以做母亲的会为孩子做一本或几本书。

3、聊天书价格

微信聊天书价格是按书的页数，纸张和装订要求来定的。几十元到几百元不等，每本书成本仅几元，即使再配一个好看的包装盒成本也不过十元。微信记录书的利润空间在 1000%-3000%以上。



四、如何销售

卖微信聊天书销售方式通过微商和微信朋友圈的很多，淘宝店铺目前排在前面的店铺销量每月都在几千册，所以如果能做出特色也不缺市场。要注意特别要吸引学生团购，学生组团购买，都是同样的内容，能省去大量排版的成本。

除了设计成本，彩印水也很深。大多数门面房彩印店，价格都很贵。因为其房租贵，如果在网上找一些小印厂合作，印书的成本还能更低。

从 QQ 聊天书到微信聊天书，这些项目一直经久不衰。原因是它能记录人类情感，所以可以做的很长，只要人们还需要情感寄托，这个项目还能一直做下去。

本文素材来源于 新说钱

喜马拉雅 APP 赚钱攻略，手把手教你!(附详细教程) ，日赚300+

当今社会节奏越来越快，很多人，都放下了手中的书本，在这个互联网时代，取而代之获取知识和咨询的，更多是电子书和公众号。

现在也有很多人更倾向于 " 听书 " ，电台也就成了很多人 " 书本 " 。要知道，听一本书比看一本书要来得快。获取知识也变得更加容易和方便，就如听歌一样，随时随地，不论是躺在床上，还是开车时，用耳朵听更省事。

音频不同于图文和视频，需要聚精会神的看。音频特有的伴随属性非常符合移动互联网的特质，不需要双眼，随时随地都能听，在各类生活场景中能发挥最大的作用，所以电台内容的消费和频次较于视频和图文更加广泛。

喜马拉雅在有声阅读行业中早已遥遥领先，截止 2018 年年底，喜马拉雅 FM 的用户规模已经超过 4.7 亿了。喜马拉雅无论什么样的内容和风格都有，分类也是琳琅满目。为了过滤和沉淀内容，喜马拉雅还有一套加 V 系统，当用户的节目质量达到一定的质量之后即可申请。

随着越来越多的人使用喜马拉雅，它的红利也随之而来。喜马拉雅的平台上，1 个喜点=1 元人民币 。喜马拉雅最标志的事件是，当马东

团队的《好好说话》在平台推出的 " 付费精品 " 专区上线后，首日的销售额竟高达 500 万！

你说，名人当然容易日赚百万，那小白呢？告诉你，小白也能做到！

一、喜马拉雅操作流程

首先，你得先创建一个账号并把个人账号完善，你在完善你的账号时你要清楚的知道你想要定位的目标人群是哪些。你做什么产品就要卖什么服务。切记不要什么内容都讲，讲得越杂收听的人越少，转化率越低。定位好自己的内容，每天坚持去分享。

<

登录

注册

账号密码登录

快捷免密登录

+86 ▾ | 请输入手机号

请输入6-16位数字或字母

登录

忘记密码?

其他方式登录



微信登录



缘梦项目笔记
分享网络创业项目
QQ登录



微博登录

其次，一定要搞清楚平台的规则，这个很重要，只要搞懂平台才能适者生存。

当所有的准备工作都完成的时候，你就可以开始录音了。制作音频也不是件什么难事，有素材，有麦和软件就能轻松完成。

二、提高点击率引流

1、素材

你说没有素材，没有稿子，没有内容怎么办？这是一件最简单的事了。知乎、微博、百家号、公众号……里面的素材应有尽有，学会利用就好。

你还可以通过从其他的付费平台寻找一些有价值的素材来进行二次创作。这样也能保证你的内容是优质的。在你寻找付费内容的同时，记得先定位好自己的内容领域，课程最好找有文字稿和音频的，课时超过 100 节课的，定价尽量不超 300 元。其实满足了这些，你内容的质量也有了一定的保证。

2、时间

一条音频的时间也不宜过长，过长的音频使人产生听觉疲劳。再者，发布的时间点也是相当重要哦，晚上是最好的发布时间。

3、标题

标题也是让你的点击量更高的一项重要因素，标题一定要切合大众的搜索点。所以一个吸引人的标题很重要！

4、引流

当然，做好内容，刚开始的订阅量也不见得高，那我们该如何引流呢？

把你的电台分享到各个群里，让更多的人关注到你。

在喜马拉雅平台上，把和自己主题相关的主播的联系方式加上，这样你进到对方的各种社群、粉丝群的几率就大。当然，进群后不能心急的把你的订阅号推送出去，更不能一进群就加群里的人，这样容易被踢出群，而且这样给人的信任度也不高。你只有跟人混成一片，这样才能取得更高的信任度，从而把自己的订阅号推送给更多人。

5、取得关注

你可以通过关注+私信来取得关注。这个平台的私信和关注会提醒到消息栏，而且可以无限制的发私信。我们可以通过我们的话术把粉丝引流到我们需要粉丝关注的地方上。

一开始关注你的人也许不多，但是记得一定要坚持。当你的订阅量数日益见多时候，就可以开始你的变现之旅了。

三、喜马拉雅如何变现

1、开通打赏和赞助服务是个不错的选择

当你的声音足够有吸引力，你可以开启打赏功能，听众喜欢你的作品，就会通过支付宝或者其他的平台给你支付打赏，这是最直接的变现方法。



2、开通直播的功能，收获粉丝的礼物

现在的直播如火如荼，你有了一定的粉丝量就可以开通直播，让粉丝刷礼物了。而且成为主播还可以享有优质服务、节目推广和尊享标识。

成为主播三部曲：

登录自己的喜马拉雅账号 ▼

推荐

声临其境

VIP

小说

直播

儿童



Q 奥特曼



经典必听



每日必听



工作累了



精品



小雅新品

听头条 “高端”拯救方便面市场 限量版268元... | 更多

猜你喜欢

更多 >



小狗钱钱



富爸爸-财务自由之路



牛奶可乐经济学·何帆



官方正版 | 小朋友听了就上瘾



家庭理财的必修课



八年级语文下册古诗文朗读

换一批



首页



我听



缘梦项目笔记

分享网络创业项目



发现



账号

博客

点击“我要直播”的小图标▼



认证完成后就可以开始啦▼



主播认证

成为认证主播，即享以下特权

- ① 声音优先审核
- ② 节目推荐曝光
- ③ 丰富变现方式



个人认证

适用于个人主播的真实身份确认

去认证



机构认证

适用于企业、机构、政府、校园等

去认证



名人名企通道

微博大咖即享专人服务

去认证

提交认证即代表《缘梦项目笔记 认证协议》



分享网络创业项目

3、申请开通付费精品

当积累了足够的流量时你就可以开始做一部分的付费音频了。不用担心付费的音频没人去听，只要你的音频做得好，吸引了粉丝，他们觉得你的音频有价值自然而然就会买单。

4、制作有广告的音频

1) 你上传的原创声音达到一定的条件后，就可以获取贴片广告自动加入到你上传的音频里，这样你就可以获取广告的收入啦。

2) 除了自动加入到你声音的贴片广告，你还可以自己接投放广告。当你有足够的订阅量后，有很多的人就会找你投放广告。这也跟在文章中投放广告是一样的。你可以在内容的开头和结尾做品牌的植入。也可以通过喜马拉雅把你的粉丝引流到微信。

5、有声化平台任务

喜马拉雅平台上面有很多的作品都是公开招募声音工作者的。若是你的声音足够好听，有吸引力，你也可以在上面试音。平台的声音单价大多在 80 元/小时。找到有声化平台，选择自己喜欢的项目进行试音海选，通过后就可以开始赚任务费啦。

进入“喜马拉雅”APP，右下角的“账号”▼

推荐

声临其境

VIP

小说

直播

儿童



Q 奥特曼



经典必听



每日必听



工作累了



精品



小雅新品

听头条 “高端”拯救方便面市场 限量版268元... | 更多

猜你喜欢

更多 >



小狗钱钱



富爸爸-财务自由之路



牛奶可乐经济学·何帆



官方正版 | 小朋友听了就上瘾



家庭理财的必修课



八年级语文下册 古诗文朗读

换一批



首页



我听



缘梦项目笔记
分享网络创业项目



发现



账号

博客

点击账号进入主播工作台▼



找到有声化平台▼



可以看到里面有很多的变现项目啦▼



主播工作台

淘声行动 GO»



自主投放

买流量上首页



知识大使

推广知识顺便...

我的收益

立即认证获得收入 >



收益中心



微任务



我的问答



有声化平台

社群管理

我的粉丝

0个粉丝



我的群组

0个群聊



声音评论

常互动拉好感



听友圈消息

今天发动态了吗



主播手册



缘梦项目笔记
分享网络创业项目

查看全部 >

6、签约喜马拉雅平台

当你有足够多的粉丝和足够强的播音技能，你也可以选择签约喜马拉雅。虽然门槛相对来说会高一些，但是收益也是很大的。

如今的自媒体正打得火热，由于自媒体的门槛较低，图文信息也越来越多，想要靠图文内容获得成功变得困难，那不如来试试用音频来变现吧。

本文素材来源于 财神大咖

闲鱼新玩法!网红效应帮你解决“低销量”难题!

在缘梦项目笔记上曾经给大家分享过闲鱼“免费送”，邮费赚钱的套路，不过现在因为玩的人太多，这条路几乎被封死了。



闲鱼平台就更改了“免费送”功能中的邮费计算方式。

但是，操作闲鱼来赚钱这件事却依然有很大的操作空间。如今最火爆的莫过于网红了，如果把咸鱼和网红结合，那么爆发的能量可能超出你的想象！

网红的流量有多大就不必再多说了，最近的“流浪大师”，随便谁只要拍到大师的视频，立马就要几十万甚至上百万的播放。



Burberry全新风衣新款
商标齐全4码最小号

¥10400

22617人想要

上面这个是明星沈梦辰的闲鱼号，随着她闲鱼号被曝光，发布的二手商品都获得了一个超高的曝光。其中一件价值 1 万元的商品都获得了 2 万用户的“我想要”。

我们知道，在闲鱼上争取曝光量有些靠运气。

闲鱼给了所有用户每天一次的刷新机会。至于在刷新之后能否获得更高曝光，就各拼运气了。

不过，闲鱼还有一点不同于其他电商平台的地方——社交性更强。例如，我们可以将商品发布到相应的鱼塘里，在精准用户面前获得更多的曝光。



还有就是像沈梦辰这个账号一样，获得大量粉丝的关注。他们关注之后，自然会经常浏览账号发布的商品动态。

那靠明星效应带来的曝光对我们一个以卖货变现为主的项目有什么用呢？

在这里，我们就要用到曝光效应。

两个账号，同时在闲鱼上架价值 450 的 UGG 雪地靴。其中一个刚好就是沈梦辰的账号，凭着你对这个明星有印象，你就会更倾向于选择她上架的商品，而不是另一个陌生账号。

另外，闲鱼不靠销量来排名，“我想要”自然就起到了一个重要的作用。



东西都一模一样的情况下，你是会首先选择 240 人都要的，还是会选择 24 人想要的？

了解了这种新玩法，难题又来了：不是明星，如何发挥明星效应？

发挥明星效应只是发发微博，蹭个话题这么简单就行？

这就到了今天要说的重点了——网红。

不是人人都有实力进入娱乐圈，自然不是随便一个操作者都能发挥沈梦辰这样的明星效应。但现在有一种更常见的大众版“明星”——网红。相对与明星，网红往往会倾向于与别人合作，将粉丝交给别人使用，他们抽取提成。

那我们就可以用网红效应来替代明星效应。



通过这样的数据平台，我们就可以找出我们商品属性相符，且有不少影响力的网红，然后与他谈合作。

这个新玩法的本质是我们靠着明星或者网红效应先从外部给闲鱼账号导流。

因此，我们还要将中心放在外部平台的搭建上。

第一步就要从直播平台 and 短视频平台入手，建设第一个引流渠道。

因为我们现在选择的网红大多会以直播以及短视频形式起家，他们的主要粉丝也会留存在这些平台上。

在直播平台上，我们可以通过直播间简介、直播内容、弹幕、礼物排行榜等多地方打造一个导流入口。

在短视频平台，我们就需要网红在视频内容上入手，对闲鱼账号进行推广。

接着，这些网红一般都会有自己的微博账号，在视频端的部分用户也会被其导流在微博端。那我们就顺势搭建微博端。在微博上，我们可以更自由的发布自己的推广内容。

最后，闲鱼还有一个功能是绝对不能浪费的，那就是社交功能。



这里指的社交功能就是“鱼塘”。

在过去，我们建立鱼塘，只能靠着平台内部获取用户，但现在我们反过来操作。

以网红的名义将外部的流量引入闲鱼后，我们搭建一个专属的鱼塘将其全部留存在里面。鱼塘就相当与一个圈子，会有很好的用户粘度。

现在回头来看，虽然说得很啰嗦，但其实操作很简单。核心就是利用网红效应吸引用户，同时和用户构建信任关系。

有了这些以后，当我们在闲鱼卖货时，用户对我们有信任感，商品又实惠，内部外部的流量不断进入，那么玩转闲鱼当然就是手到擒来了。

新手懂得这方法，靠写网络小说赚钱就会很简单

利用网络来写作赚钱，已经成了很多普通人的选择。因为写作是一件十分公平的事情。你在键盘上敲敲打打，没有人会关心你是谁，你有没有钱，你长得好看不好看或是你是什么学历。读者只会看你的作品。你能写，你就能赚钱。

缘梦项目笔记上之前的文章大多都是讲解的如何通过写文章做自媒体来赚钱。其实，网络写作中还有一个线路是不可忽略的，那就是靠写网络小说来赚钱，所以今天这一篇文章就给大家讲讲新手如何靠写网络小说赚钱吧！



一、写网络小说能赚多少钱呢？

网络小说的市场十分庞大，据网曝的不完全统计，网络文学的用户近 3.5 亿，市场规模更是达到了 90 亿。

写网络小说，门槛很低，你有台能上网的电脑，有想要和别人分享的故事，你就能写。一旦成书上架，收益还是相当不错的。

写网络小说能赚多少钱呢？这要看网络作家的级别了。大神级别的有唐家三少，天蚕土豆等等，年收入轻松过千万。当然了，新手小白不可能写第一本就成为大神，咱还得务实，是不？

大部分的成熟网络小说创作者，基本上月收入过万甚至几万，都是很正常的现象。之前的文章中就提到过有个 90 后，白天是一名普通的乡村体育老师，下班后就写网络小说，五年来稿费过百万。这是很多网络小说创作者的缩影，白天有自己的工作，晚上靠爱好赚钱。

二、新手小白写网络小说要如何选择网站呢？

关于网络小说的网站，非常的多。比如有起点网，晋江网，纵横，17K，掌阅等等。

选择网站，首先要先看你要写的题材。你写的是男频还是女频，写的是玄幻还是言情等等。

一个很好的方法就是打开一个小说网站，看看你要写的那类小说在该网站的首页推荐情况。如果推荐的多，就证明这类小说在这个网站吃得开，如果很少，那就换网站。

大的网站和小的网站各有各的优势。大网站，收益政策更为全面，用户流量更大，当然，作者也更多，竞争更为激烈，新手作者难出头；小网站，虽然用户流量相对小一些，但竞争也相对更小，有的网站对新人的政策还是很不错的。总的来说，新手小白作者可以先去小网站更文，等到小有名气，有了更多成熟作品之后，到时候去大网站。但这也不是绝对的，还是要看具体的网站以及自身的水平。

值得提醒广大新手的是，千万不要轻信某些自称收稿的人或是团队，最好也不要私下进行稿子交易。这种大多都是骗子。写文章，就在正规的平台上写，各方面都会有保障。私下对接，很容易被骗稿。

对于网站的选择，其实并不是网络小说创作的重点。尤其是新手作者，很多都是抱着赚钱的目的去写小说，但大多数都以失败告终。原因并不是有多难或是这一行有多么的不靠谱，关键还是出在了三分热度，半途而废上。凑热闹的人居多，真正能够坚持写下来的，少之又少。在我认识的网络小说作者中，但凡是坚持下来的，都赚钱了。

网络小说创作和我们做内容创业去写文章又有所不同。比如，你做自媒体，一周三更，平均两天写一篇文章，平均到每天估计最多一两千

字的更新量。但如果你要写网络小说，这个更新量就远远不够了。起码日更五千是必须的，而且最好不要断更。你更新的多，展示的次数就多，付费订阅数就多，你赚的钱就多。

你像我写一本干货类的书籍，字数也就是十二三万左右就可以了。但是如果是网络小说，最少也要二三十万字，更别说很多男生喜欢看的玄幻之类的，大多都是在百万字以上了。

不过，小小的抱怨一下，写网络小说也的确比写其他类的书籍赚钱的多。写网络小说，即便不出版，只要是成熟作者，在上架推荐后，月入过万那是基本水准，运气稍好的，一本书没出版，拿十几万的稿费，也是很多的。

写网络小说，对于文笔没什么要求，咱能把事情讲清楚就可以了。高质量的小说有人看，但也有大把的人喜欢看小白文，都能赚钱，谁也不影响谁。

但更多的人都是失败于坚持更新这四个字上。所以，一般我都建议新手作者可以先去写，万事开头难，先去写一部分，起码存上个几万字以后，再去根据自己的作品和个人情况挑选网站。这样，入驻网站写文的时候，更新的压力就大大减少了，毕竟咱有存稿，有个事，发个烧，犯个懒的也都不碍事。



三、新手小白写网络小说时应该注意哪些事情呢？

虽然写网络小说的门槛很低，对文笔也没有什么要求，但是不代表上来就能掌握。

人们看网络小说，看的是故事，寻求的是心里安慰和刺激，要的是感同身受和共鸣。这些都是需要通过一个个故事以及清晰直白的描述来完成的。所以，写网络小说还是有很多方法和技巧的。

学习这些方法技巧的目的，就是帮助你更好的将一个完整的故事讲出来，讲清楚，讲好。限于篇幅，在这里讲解三个需要注意的要点。

要点一：写小说之前要先写大纲

这里的大纲，不同于我们做自媒体写文章的提纲。

做自媒体写文章，毕竟篇幅短，一个提纲规划清楚这一篇文章的主旨是什么，结构是怎样。但写小说可不同。几十万字的小说，在一开始，谁也不可能直接就将整个剧情和结局想好。在创作的过程中，你很有可能写的写的，会有新的想法，剧情调整那是经常有的事情。所以，网络小说的大纲，更像是一个基本框架的设定。

比如，人物方面，男女主人公分别是谁，主人公各自有哪些朋友，人物的基本性格是什么，他们之间的关系如何等等。又如，题材方面，你要写男频还是女频？如果是写女频的话，是什么风格的呢？是悲剧，正剧还是喜剧？是什么类型的呢？是爱情，是武侠，是奇幻，是仙侠，是悬疑，是科幻等等？小说的内容关键标签是什么？是甜文，是穿越重生，是情有独钟，是破镜重圆，是豪门世家，是青春校园等等。还有，时间背景方面，是架空历史，是现代近代，是古代，还是未来幻想？……

以上的基本要素考量，都是需要在写小说之前通过大纲的形式确定下来。

确定了这些，还不能称之为合格的小说大纲。因为你还需要更为精准的设定人物，还需要整理出大致的剧情脉络，梳理推动剧情发展的关键矛盾等等。全部都完成后，才算是完成了一篇合格的小说大纲。

有了合格的大纲后，你在创作的时候就会轻松很多。千万注意，不要因为犯懒而不去写大纲。更不要找借口说某某某写作就不写大纲。

我以一个专业撰稿人的身份向你保证，任何一个成熟的作者都会有严谨的写作手法，无大纲不写作是最基本的准则。

写小说之前连思路都梳理不清楚，这样写出来的东西你觉得能看吗？当然了，不写大纲的话，百分之九十九你会弃稿。

要点二：抱着分析的目的去多读小说

成熟的网络小说作家几乎都是因为喜欢看小说而入行的。他们都有一个共同的特点，往往是读书的时候，会集中看某一类的小说。因为看的多，所以熟知这类小说的套路。最后，因为喜爱而走上了网络小说创作的道路。

我的个人经验也证明了这一点。要想成为一个能靠写作来养活自己的人，必须要有大量的阅读经验。光度还不行，你还需要掌握分析的思维方法，从看似一片混沌中整理出对自己有用的内容来。

前者考验的是阅读量，后者考验的是吸收能力。

如果你想要去成为一名网络小说作家，那就乖乖的先放下游戏机吧，选择你爱看的那一类小说，多选几本，先来一场阅读风暴吧！

要点三：从简单入手，以写完为目标

网络小说同质化严重吗？那不叫做严重，那叫做相当严重。

网络小说不管是男频还是女频，核心要义就有两个：

一个是主角要成功，要逆袭，要强中之强。

另一个就是主角要人见人爱，花见花开。

不管是大神写的小说，还是幼稚可笑的小白文，从根本上讲，其实都是这个套路。

金庸的小说厉害吧？可归根结底，每一本书的套路也都差不多，男主都是各种机缘巧合逆袭成功，然后剧中的女性角色都深深的爱上了他，想要和他过一辈子。

套路虽老，但为何屡试不爽？就是因为它们能够满足读者的内心需求，此时，小说中的主人公已经是读者的化身。

在小说的世界中，他们代替读者去经历悲欢离合与跌宕起伏，做着读者想做不敢做，不能做，做不到的事情，实现着读者的一个个愿望。这就是小说的使命。



有的人认为，写小说不能总是重复老套路，新手作者一定要学会创新。

这句话乍一看挺有道理，可实际上只是空话和废话而已，听着挺顺耳，但有几个人能做到？

既然是新手作者，哪有什么能力去创新？

基本功就是来源于一次次对套路的重复，不把老套路琢磨透彻，拿什么创新。

记住，创意不是新的东西，不是别人从来没有想到和用到的。

创意只是对过去信息的新加工，新解读而已。往往是通过场景的迁移，加法组合等形式实现的。正如苹果教父乔布斯说过的一句话：“所谓创意其实只不过是串联事物，当你问那些有创意的人他们是怎么做

到的，他们都会感到些许罪恶感，因为他们并没有凭空创作出什么，只不过是发现了它们而已。”

《疯狂动物城》这部好莱坞的动画电影，票房火爆，口碑爆棚，可是，虽然这部电影叫好又叫座，但是细细品味后还是可以发现，这部电影的剧情设定依旧是老套路。

一个弱小的小兔子一心追求自己的警察梦，有一个一开始互看不顺眼，但最后成为欢喜冤家的好队友，最后在共同的努力下一路打怪升级，走向人生巅峰，皆大欢喜的故事。

剖析完后发现，依旧是主角逆袭，死对头成好帮手的老套路。这种剧情的电影和小说，太多了。但这根本不会妨碍《疯狂动物城》载入动画电影史册，接受人们膜拜，成为经典之作。

所以，我的建议恰恰和别人相反。要想成为一名赚钱的网络小说作家，就必须要先去学会迎合市场，先去学会写老套路的小说。如果你是新手小白，要求自己一定要写一本充满新意的小说，放心，你百分之九十九会失败。

干嘛非要和自己过不去呢？成功并非一蹴而就，都要一步步来。现在叱咤风云的小说界大神，都是从零开始，一本本慢慢写成的。这个过程，谁也逃不掉。

与其制定一个自己达不到的目标，不如放过自己，先从简单的入手，不要求质量，只要求自己能够写完，能够用一个古老的套路完整，清楚的讲一个故事。

是穷小子偶然得到一个神器，逆袭成功，迎娶白富美？

是灰姑娘偶遇霸道总裁，天之骄子，然后嫁入豪门？

别觉得是老掉牙的故事，别看不起小白文，写好并不容易呢！

本文素材来源于 *time 内容创业*

新手零成本月入 10000+的今日头条赚钱项目(简单操作 能全自动赚钱)

我不知道有多少人喜欢听歌曲，反正我在工作的时候，喜欢放一首轻快的歌曲，能够非常好的集中注意力。

而且我认为歌曲能够表达一些情感，能够触及人的一些情境，以及喜怒哀乐。很多人在高兴难受的时候，都喜欢听一首歌曲来缓解此刻的心情，尤其是各类纯音乐，简直是缓解压力的必备良药。

但是，一首首歌曲，同样也是一个小项目，月入 10000+没啥问题。

我估计很多人比较好奇，歌曲也能带来收入？难道还是昨天分享的那篇文章《专注于售卖车载音乐，年营业额竟能达到 400 万？》提到的卖 U 盘。

当然不是，今天讲的这个项目，非常适合新手起步。变现都是全自动化的。

自动化的项目，往往能够获得很多新手朋友们的亲睐，因为特别省心，只需要把内容做起来就行，其他的并不用多管，就能够带来源源不断的收入。

一、项目准备

这个项目需要具备一定的条件，需要一个头条号，而且是开通专栏功能的头条号，在这个基础上，才能够成功的运行。

如果没有的话，可以从 A5 以及鱼爪等账号交易平台购买，当然也可以通过 QQ 群搜索头条账号，找到群内交易，也可以达到买号的目的。不过需要找那种可以修改财务信息，并且开通专栏功能的头条号，前者保证收入，后者保证能够顺利运行。

二、项目实操

有了头条账号，算是具备了这个项目的基础性条件，接下来就可以实操。

实操的过程并不复杂，无非就是按照歌曲的分类进行添加歌曲。比如各种佛乐。据说听佛乐能够净化心灵，可以以佛乐为合集，整理一套关于佛乐的歌曲。



就像这样的一套佛乐，按照十首歌曲为一个合集。定价 8.88 元，很多人能够接受。而且评价非常不错，上图实操案例中，可以看到，定价 8.88 元的合集已经销售了 358 套。按照保守算法，这个合集带来的收益，在 2700 左右，除去头条的对半费用之后，光这一个合集，就能够带来将近 1350 元左右的收益。还是非常可观的。

当然，这只是其中的一个小类目，也可以以情歌、夫妻情歌、经典音乐、都可以作为吸粉的一种手段。每一个合集集中的每一首歌曲，都是非常不错的引流工具。



就像这样的经典合集，也有很多人去购买。卖价 3 元的经典合集，作为引流款，已经成功销售了 571 件。意味着光引流款，就可以达到 1700 左右的收入。

如果在添加几个合集呢？根据不同人群，选择不同的歌曲，也能聚集一大批粉丝。而且里面的重复消费者并不少。

三、操作事项

1、音乐制作

音乐以 MV 的格式展现，也就是视频的格式展现。MV 的内容要与歌曲内容情境符合。这个问题可以从两个方面解决。

1) QQ 音乐、酷狗音乐

里面都有各种各样 MV 格式的歌曲，直接下载 MV 即可。



搜索歌曲就可以找到很多 MV 直接点击进去一个就可以看到下载选项。



每一首 MV 都有下载选项，此类操作方式是最简单的。不过效果并不是那么明显。因为经过实操我们发现，很多人在头条上听歌，对于歌曲 MV 的情境非常挑剔，必须要符合情境。

搭配合适的情境，是成交的关键。

而且我们尝试了多种方式发现，风景类、植物类的 MV 更加受欢迎，大家愿意买单。

2) 自主配乐



类似在这样的风景 MV 更能得到大多数人的认同感。但是此类操作方法，比较费力点，不过更容易得到推荐量，以及受众的喜欢。

2、需要用到两个工具

1) WJSHI 视频素材

2) 视频配音软件



这里面有几万个视频素材，足以找到符合任何歌曲情境的风景、以及植物类的视频，只需要按照关键词搜索，就能够找到。

然后配合视频配音软件把 MV 合成之后，上传到西瓜视频，配合一段文字，就可以发布了。发布的效果是这样的。



就像这样的效果，非常不错，播放量非常高，转化率也非常高。而且各种转发点赞量绝对爆表。对于新手来说，操作难度前期可能困难点，但是熟练之后，每天上传 5 个视频没啥问题。

后记：此类项目，初期靠视频沉淀，但是后期的潜力无穷，非常受欢迎，其中效果最好的就是佛乐和情歌。

开设一个专栏，更新 10-20 首歌都能达到 1000-2000 左右的收入，利润非常可观。

本文素材来源于 境界哥

亚马逊无货源铺货模式玩法，亚马逊店群项目又一电商风口

2017—2018 年，无货源铺货模式非常火爆。拼多多店群、淘宝店群、京东店群，不管是做店铺还是软件销售或者培训，相信都赚了一大笔。从高倍上传，到折扣上传，低价引流，循环上下架等，这些快速起飞又快速死店的玩法，很多人是不想看到的。

一、网店限制

可是 8 号淘宝出的新规，以重复铺货，类目错误，售后评分低等因素，将对店淘铺货店铺进行下架处理，多次使用限制店铺发货等，详细情况大家可以看下这篇文章：《4 月 15 日起淘宝网实施新规，淘宝店群还能做吗？》。

拼多多官方也已经开始执行对使用第三方采集上传无货源的店铺进行限制上货。这则来自淘宝网、拼多多的问候，让很多电商大佬有想放弃店群的想法。



最近市场上多了很多亚马逊铺货店群的培训，通过 erp 软件，采集 1688、淘宝和京东的商品，通过编辑，在表格里批量修改商品属性后，生成亚马逊的 sku，然后上传到亚马逊店铺去卖。有客户下单后从 1688 、淘宝拍单发到国际物流中转仓，然后中转仓验收货品，进行分类，二次打包，贴签发往国外客户手里。

二、亚马逊铺货玩法

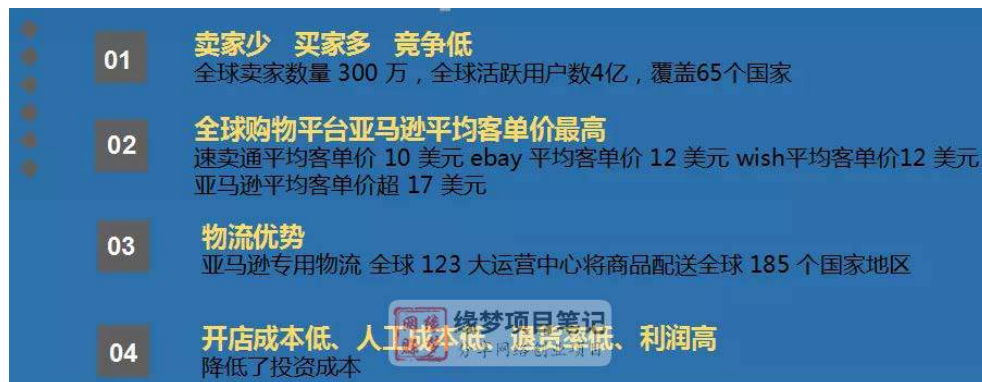
1、亚马逊平台比国内平台的优势

卖家少，买家多，竞争低，全球卖家数量 300 万，全球活跃用户数 4 亿，覆盖 65 个国家。

全球购物平台亚马逊平均客单价最高：速卖通平均客单价 10 美元，ebay 客单价 12 美元，wish 客单价 12， 亚马逊平均客单价超 17 美元。

物流优势：亚马逊专用物流 全球 123 大运营中心将商品配送全球 185 个国家地区。

开店成本低、人工成本低、退货率低、利润高，降低了投资成本。



2、亚马逊 FMA 与自发货对比

亚马逊官方主推的 FBA 模式，是要把商品寄到亚马逊美国仓库，有订单后亚马逊从仓库直接发货。从国内寄到仓库的运输成本，仓库的租金，全部自己解决，只要上架商品，都要按照型号规格备货。一旦某个产品出现问题，产品被下架，瞬间库存就可能变成废品，卖家毫无还手之力，再就是，如果选品失误，所备的库存同样可能成为滞销品。

与之对应的就是 FBM 自发货模式，无限制的铺货，上产品，选择价格适中的产品，每天的工作就是上架产品，不用投放广告，运营的三大块就是：选品，上架，发货。最关键的是资金周转提高了不少，不用库存，即使有产品下架，不卖就是了。自发货，有客户下单后，从淘

宝，1688 购买，发到中转仓，中转仓二次打包，发货，费用就是快递费，清关费。

3、自发货的操作利润点

比如我们在国内淘宝上出售 20 元的一个商品，通过采集编辑上架之后，上架到亚马逊欧洲站去卖，上架价格为 25 欧元。有客户下单之后，我们在淘宝上购买一个同款，发到物流中转仓，中转仓二次打包，贴标清关，发到客户手中。

按汇率 1 欧元 7.5 元人民币计算，25 欧元折合人民币 187 元。淘宝拍货 20 元，中转仓打包发国际物流成本 40 元，亚马逊官方抽取佣金 10 元（5%）， $187-20-40-10$ ，一单利润 117 元。不用囤货，不用物流仓租金，省去了打包人工成本。

4、需要准备的资料和辅助工具

开店所需：企业营业执照（建议个人独资），法人身份证照片，双币信用卡，邮箱，地址，手机号，后期需要法人水电账单等。

亚马逊 erp 采集系统，系统功能包含：产品采集；产品管理；分类管理；订单管理；物流管理；报表管理等一系列店铺管理功能。



关于店铺利润这块，亚马逊店铺前三个月上传数量有限制，每周两千件，加上新店刚开，前三个月的净利润在 1500-6000 之间。店铺成型后行业内平均净利润在 2-6 万之间，可以看得出目前来讲亚马逊无货源的利润是非常可观的！

这个玩法其实现在也是给很多人重新提供新的商机，而这个商机现在也已经成为了一种“香饽饽”的感觉，像是现在对于很多的店淘、拼多多卖家来说，这都是一个非常好的选择。

不过小编还是要说的是，操作这个项目门槛还是挺高的，包括资金、外语水平等等，所以你操作并不见得就能赚到钱。当然卖软件和培训的绝对是稳赚不赔。

本文素材来源于 财神大咖

在校大学生网络兼职,利用信息差日入 1000+

我觉得一个人，最适合赚钱的年纪，就是大学时代。大学时代，我感觉有着无数用不完的人力资源，而且最关键的是这个人力资源是非常的廉价。

记得去年，我写过一篇关于大学生赚钱的文章，这位朋友念的学校是师范类的学校，身边的大部分同学都已经考取了教师资格证，他做了一个家教网，通过对接学生与兼职教师，每天都能够赚到 1000 多块钱。

因为大部分的家教都是日结，学生家长也能够体谅。一般全科的工资比较高一点，在三线城市的师范类院校在 120-150 之间，这里的差别在于学生年级。通过这一招，他彻底成了班级里面的创业能手。

到今年他大四毕业，光是通过招商加盟商，传授这个项目的玩法，赚了 20 多万。目前他的大学兼职网已经有将近 40 多家加盟商。

一个大学生，能够通过读书期间，赚到了几十万块钱，彻底能够改写他的命运，彻底能够帮他打破一些商业壁垒。我估计，他以后都不会去打工了，因为他彻底的尝试到商业运作带来的好处。所以，今天这篇文章，是大学生专场。

如果你是一位大学生，而且有幸读到这篇文章，绝对对你在大学时代赚钱，有着非常重要的帮助。

随着时代的发展，随着思维的开阔。很多大学生在学生时代，就想证明自己的价值，就想脱离家庭，或者减轻家庭的负担。毕竟大多数学生的家庭状况并不好，希望在家庭中证明自己的存在感与价值。

这里面蕴含着无数的机会。而且很多商家，面对的廉价劳动力，都是大学生为主，这个时候我们也可以从中做一个中介的服务，赚取大批的服务费用。



随便搜关键词，某某大学，能够搜出大量的以大学开头名称的兼职群，很多学校的学生都对此类兼职群非常亲睐。

但是无一例外的是，兼职群都是设定门槛的，因为怕一些无聊的人随意进来发一些乱七八糟的东西。

但是，这些兼职群的门槛基本在 0.5-1.5 之间。

我们今天要做的就是剖析他们的运作方式。

很多人考虑到这些人从哪里来。其实原理是非常简单。一方面依靠 QQ 群的排名，自然流量，一方面依托贴吧的高校分类，在贴吧发帖，就能够找到大批人群。



按照省份划分，每个省份最起码有 3-5 个大学，按照大学进入贴吧就可以发帖。比如，XX 大学兼职群。很容易吸引大批学生进来，兼职。三十多个省份，足以积累大概 150 多个大学精准 qq 群。

很多人会有疑虑，这么多进来如何服务，如何给大家带来兼职。这个问题，解决起来也非常简单。

直接从本地的分类信息网，就可以找到很多需要兼职的商家。



很多城市都有分类信息的网站，里面商家对于人群需求特别强烈。只要每天整理出一些兼职信息发布到Q群里面，就能获得不错的反响。

我估计很多人到这里会说，他们不会自己去百姓网去看，或者其他分类平台去看。

其实，大家不了解的是，很多人有想法，没方法，处于一种被动状态，大部分人都是找不到这么多渠道的，即使找兼职，也只会去看普通的街头小广告应聘，根本没有多元化的兼职渠道。

也就是说，很多人兼职都是被动的，没有选择性。只能够按照价格去筛选一些兼职服务。

比如里面的家教各种信息，财务会计，平面设计，每个城市的商家，都会对学生特别青睐。但是缺乏的，就是解除学生的渠道。

我的一朋友，覆盖了大概 100 多家大学的兼职 QQ 群，每天的收入都在 1000 左右。

赢利点就在于，从各大分类信息网上找到需要兼职信息的商家，初期免费帮助他们发布任务。

到后来，覆盖的人群了，一个满员 QQ 群有 2000 人的情况下，发布信息是需要收费的。按照兼职复杂程度，每一次收费在 50-100 之间，在 Q 群内群发一次。

平均每个城市，筛选出 30-50 家经常通过分类信息发布兼职任务的商家，就能起到非常不错效果。

他现在拥有 100 个 Q 群，覆盖了大概 20 多座城市，每天需要兼职任务的商家，都能保持在 10 家以上，收入非常稳定。

在信息不对称的年代，无论是招聘还是应聘，只要掌握好且其中的信息差，赚钱根本不是很难。

本文素材来源于 境界哥

