



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

20200630

《缘梦项目笔记》电子书历史版本下载：

1. 网盘下载：

① 百度网盘：>>>[点击](#)

2. 缘梦项目笔记创业群下载：

QQ 群号：955532533 >>[点击加入](#)

备注：创业群主要[分享免费落地实战项目](#)，想做项目的同学请加入。

3. 公众号扫码关注下载：



或加微信号 ym80739513

目录

引言	1
免责声明.....	3
获取更多优质赚钱项目——加入缘梦项目笔记 VIP	4
【必看】推帮主，一款简单发任务&做任务兼职赚钱的 APP.....	14
“感情挽回”年赚百万+，看看是如何操作的！	21
”帮人解封微信账号”，你要小心了！	24
4 个直播带货赚钱攻略，选对一个轻松月入过万！	28
9 个抖音最赚钱项目，关键都是 0 成本！	31
2020 年如何操作淘宝 c 店？资深电商人分享！	34
B 站如何利用视频赚钱，月爆粉 20 万！	38
摆摊如何赚大钱，年赚 20 万的经验总结！	41
爆火的头盔赚钱项目，让你赚得盆满钵满！	47
电商抖音直播带货 2020 新玩法，月入百万+	51
抖音发哪类产品最赚钱？捞金套路流程揭秘！	54
抖音服装号带货，来自 300 个同行号的经验分享！	57
抖音直播，帮你直播间人气快速破 1000+ 的 4 种套路！	65
抖音赚钱小技巧，赚钱按秒算！	69
短视频平台“团播”兴起，又一普通人可以月入上万的机会	71
教你看透社交电商的本质，“拉人头”赚钱！	76

可以日赚上万的任一领域，品牌尾货、汽车库存运损、厂家低价直销！	79
利用别人的流量搞虚拟资源，为自己赚钱！	83
利用抖音、淘宝、微信平台，打造躺赚系统！	85
利用闲鱼免费送，新手躺赚 5000+	88
零成本的淘宝虚拟项目，Appstore 账号共享月入 5000+.....	90
卖 9 元一根的皮带还能月赚 30 万，究竟是如何做到的？	93
如何利用“公众号付费阅读”功能，带来 42 万收入！	95
如何凭借化妆品免费送，年赚千万！	97
如何做自己的抖音号，通过抖音变现！	100
适合大学生上班族操作的副业，自媒体平台写作赚钱！	109
淘宝上的蓝海卖货，开单就能赚大钱！	115
头条号这 5 个赚钱功能，你利用起来了吗？	117
推荐 5 个有前景的网络兼职，可以复制的赚钱模式！	121
闲鱼爆品核心玩法，兼职轻松日入 200+	124
新的抖音直播卖货手段，开 2 元店！	127
新晋的抖音带货方式，虚拟主播带货将占领市场！	129
野餐潮流兴起，隐藏着怎样的商机？	132
缘梦喊你领福利啦！！！海量 PPT 素材免费送，到手即可开店！	138
月入过万的抖音语录操作流程，可以复制的赚钱项目！	140
在抖音捞偏门的技术，可以轻松日赚 5000 米.....	144
站长月赚 10W+，究竟是如何做到的？	148

知乎带货蓝海项目，另一条赚钱之路！	153
知乎好物推荐和悟空问答，能让你日入过千的功能！	155
直播的 5 个带货要点和 3 种竞争力提升技巧，让你带货千万	161
赚“摆地摊的人”的钱，教你地摊玩法攻略！	165

引言

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

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。（想要了解更多赚钱项目，[>>点击加入VIP](#)）

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：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：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。

获取更多优质赚钱项目——加入缘梦项目笔记 VIP

加入缘梦项目笔记 VIP，轻松月入 10000 甚至更多！

怎样在最短时间内，获得最好的网赚项目？获得最快的赚钱方法？

每天到处寻找项目，还不尽人意，为何不加入缘梦项目笔记 VIP 会员？

选好项目踏踏实实去操作，万一操作就赚了呢？

一网打尽各大培训机构内部优质网赚教程！

◆2017 年 VIP 增加了 “秦王会” “微博商学院” “灯火内训” “嗨推学院” “财神大咖会” “大熊会” “雨果会” “黄岛主精英会” “海涛分享会” “宝妈微商特训” “利为汇” 等等社群高端课程，而这一切你需要 398 元加入 VIP 就学习到。

◆2018 年新增 “淘宝店群” “抖音” 等热门赚钱课程

◆2019 年新增课程更多的精品课程:唯库，得到，喜马拉雅，混沌大学，喜马拉雅，知乎，十点课程，千聊，荔枝，网易云课程等等

◆2020 年新增课程更多的精品资源:百分百营销软件、蚂蚁营销软件、精品网站源码等等

详细点击查看网赚项目列表

>><http://vip.weishowzy.com/forum.php?mod=forumdisplay&fid=2>

后期缘梦将增加更多有价值的项目课程内容，打造优质的网赚项目分享平台。

VIP会员套餐价格表			
	体验VIP	年费VIP	终身VIP
会员价格	98元 限时特价	168元 一天不到5毛钱	398元 一天不到1分钱
使用期限	180天	一年	终身
热门网赚项目资源	✓	✓	✓
VIP内部专属资源	✓	✓	✓
赚钱技能培训课程	✓	✓	✓
蚂蚁营销软件资源	✓	✓	✓
百分百营销软件资源	✓	✓	✓
缘梦项目笔记电子书 一万个赚钱项目	✓	✓	✓
客服1V1在线指导	✓	✓	✓
微信专属会员群	✓	✓	✓
缘梦圈子内部赚钱项目培训	✗	✓	✓
特别说明： 会员价格不定期涨价，机不可失不再来！			
声明：资源属于虚拟商品，账号一旦开通，不支持任何理由退款！			
不收其他任何费用！小小的投入，大大的回报！			
付款成功后支付的截图发给客服微信：xm80739513 QQ：80739513 开通会员			



大家都知道，网上赚钱是最暴利的，赚钱也是最轻松了，玩玩电脑就可以赚钱。

但是！想在网上赚钱，方法和思维很重要！

我们操作网赚项目坚决不能盲目的去做，我们要找好方法，思维要清晰，

要去考虑如何操作才能更简单，更轻松，更赚钱！

有好的方法和商业的头脑思维，必定事半功倍！

我们要以老板的思维操作网赚，”轻松创造财富之路“

现在 请给您一个 机会与执行力 把握机会 创造网络创业的辉煌

加入缘梦项目笔记 VIP，互联网创业赚钱，轻轻松松月入万元！

那么加入我们有那些优势？

- 1、每天提供大量收费资源，更新的资源以最新的为主，任何一个资源都比会员费值钱，同时还一网打尽各大网校培训课程！
- 2、项目我们严格筛选测试效果之后发布至 VIP 板块，以保证项目的操作性和可行性
- 3、我们会将简单快速赚钱的项目分享给大家去免费的学习操作
- 4、操作项目所遇到的问题，第一时间联系我们客服探讨交流
- 5、项目我们会一直测试更新，以保证学员能一直学习更多的知识和项目
- 6、不限下载，不收其他任何费用！小小的投入，大大的回报！

vip 资源和免费资源有什么区别？

VIP 资源都是精挑细选网赚名家新出且还没有流传开的精品项目。

“方向不对，努力白费！” 好的教程，好的项目能让你少走弯路！

vip 项目多久更新？

每天都有更新，但 vip 项目追求的是质量不是数量！

最后附上几张已经加入 VIP 会员的聊天反馈截图做个见证吧，毕竟金杯银杯，不如大家的口碑，得到大家的认可才是我们前进的最有力的动力。这些图片是最近

众多会员反馈中的其中一部分，由于篇幅关系，稍微放几张就好了，其余的可以加我们 QQ80739513 查看历史：









掌握网赚技巧，实现致富理想，小小的投入大大的回报！

-----赶快行动吧!网赚达人! -----

少一分迟疑的犹豫，多一分成功的机会

多一分执行的决心，少一分错过的良机

【必看】推帮主，一款简单发任务&做任务兼职赚钱的 APP

要**推帮主 APP** 是一款可以兼职做任务**赚钱**的社交生活类手机软件，在推帮主平台上你可以选择发布或领取任务，比如转发截图朋友圈点赞之类的任务，互相帮助一起赚钱，界面简洁操作简单，玩小游戏也能赚钱。

用**微信**扫描二维码或点击链接下载推帮主 APP: <https://tbz8.fun/d> 邀请码:

6010005



到账展示



一. **丰厚新人福利**。下载注册推帮主，在完成新人任务后，可以领取 2.5 元。还有更多其他佣金奖励，实属丰厚。



二. **接单做任务赚钱**。推帮主 APP 赚钱的最佳方法，便是去接单赚钱。其中，每天它都会更新大量的任务，价值 0.5-30 元的任务数量庞大，价格很高，一单的时间也不需要花费太多时间。

< 全部悬赏

全部 关注加粉 下载APP 账户注册 认

 美团新人充话费
其他悬赏 美团新人 赏 5.40元
完成 0个 剩余 4个

 旅行世界来了
下载APP 旅行世界 赏 2.25元
完成 45个 剩余 14个 通过率 90.0%

 链信一分钟!
下载APP 链信 赏 5.40元
完成 0个 剩余 12个

 美图外卖立返, 仅限新用户
下载APP 美团外卖 赏 5.85元
完成 0个 剩余 5个 通过率 0%

 金太阳app下载注册
下载APP 下载注册金太阳app 赏 1.62元
完成 26个 剩余 38个 通过率 83.8%

 填邀请码自提0.45+任务佣金
下载APP 看点 赏 1.80元
完成 12个 剩余 5个 通过率 100%

三. **游戏试玩赚钱。**与普通任务赚钱不同, **游戏试玩价格十分高昂**, 只要你坚持你就可以慢慢领取完, 小阶段有小的奖励, 坚持便是赚钱。



四.邀请好友加入推帮主。推广二维码海报，只要好友注册并完成相应的新人任务，你和他都会有奖励，邀请奖励高达 5 元，而且后续会有不同的好友提成奖励。

想要赚钱，就来推帮主 APP！



五.推帮主 APP 经过缘梦努力推广了两个月, 已经日入 100-200 左右了, 大家也看到网站一直在置顶推广推帮主 APP, 群里也偶尔推一下, 是因为这个平台真心不错。比起众人帮类似的悬赏平台, 我会选择推帮主 APP 来接单或者发布悬赏来赚钱, 如你有推广能力只要坚持做你也一定能像缘梦一样日入过百, 没推广能力的朋友, 也可每天在推帮主 APP 接单做做任务一天收益 20-50 元并不难, 快下载一起赚钱吧。

提现秒到账



“感情挽回”年赚百万+，看看是如何操作的！

自古以来，有烽火戏诸侯的周幽王，只为博红颜一笑；更有爱美人不要江山的李隆基，只愿比翼双飞；现世也有为美女豪掷千金的大款，只愿抱得美人归。

换做没钱无势的平民，为感情也有不惜跳楼割腕，服毒投井，上演一出情感悲剧。

前者是色令智昏，后者是为情所迷。

感情面前，王侯将相、草民百姓都是一样理智全无。

名言道：人生最大的痛苦并不是想要的没得到，而是得到了又失去。

感情更是如此，失恋就成了撕心裂肺的痛中之痛，如果能挽回恋人，会不惜倾其所有。



情感挽回这个行业，就应景出现了。

感情是无价的，挽回一段感情要收多少钱？

没办法衡量，根据难易程度，几千到几万都有。

以前缘梦项目笔记上发布过情感调查的项目，很多原配为了查到小三的证据，钱一沓一沓的往私人侦探桌子上扔。

不可能吧？是的，对于家产不过 5 位数的人来说，离就离了，悄无声息，但是那些家财万贯的家庭来说，正室陪着打下来的江山，岂能白白拱手让人？

查，不管多少钱也得给老娘查。

情感挽回也是一样的道理，同样的市场。相关阅读《[永不过时的项目，我做情感挽回咨询月入 10 万的全套玩法](#)》

咪咕给我讲过她的经历，她在新加坡读大一时，谈了一次恋爱，也是华人子弟，咪咕家境富裕，各方面条件都不错，就是有公主病，动不动喜欢撒娇、发脾气，起初还很好，后来男朋友受不了她的性子，先是冷淡她，后来提出分手，对于从小在蜜罐里长大的咪咕来讲，要什么有什么，第一次感受被抛弃的挫败感，誓死也要追回这段感情。

后来在网上了解到情感挽回师，找到一个，聊了大题情况，对方通过她朋友圈感觉她家境优渥，给她报了个 3 万的价格，咪咕说你要把握能帮我挽回，钱不是问题，对方说百分之百的把握，可以帮你挽回。

挽回计划开始，挽回师让他先不要再联系男友，更不要死缠烂打，越这样越会反感你，第二天，让咪咕找个男生拍个照，一块喝咖啡或者看电影的照片都可以，不要露脸，然后发到朋友圈，设置为只有男友可见。

王尔德有句名言，很多东西如果不是怕别人捡去，我们一定会扔掉，意思是扔掉可以，但是被人捡去我就觉得吃了亏。

他男友虽然提出了分手，目前还是单身，看到分手的女友又找到新的恋人，醋意就开始沸腾了，校园里再遇到她，就开始阴阳怪气的讽刺挖苦。

挽回师说你别理他，他越讽刺挖苦你，越说明他吃醋的厉害，你只需要和他保持普通同学间的客气就好。

这么坚持了一个礼拜，可以看到男友的情绪明显在变化，他偶尔会故意制造一次偶遇和她搭讪，她也是客气的打个招呼就走，转身过去，她能感觉到对方在抓狂。

周末的时候，挽回师觉得时机成熟，安排她晚上出去，9 点半给男友打电话，说现在太晚了，一个人不敢回去，能不能来接我一下。

男友觉得总算找了一个机会，爽快答应。

挽回师告诉她，回来的路上，千万要沉住气，保持客气，对他越客气，你们就是普通男女关系，男女在夜晚会营造暧昧的感觉，他会忘了以前那个耍脾气招人烦的小女孩。

挽回师还让她穿了以前约会穿过的连衣裙，还有之前男友送她的包。

果真，男友又开始酸她：你不是有男朋友了吗？为啥让我来接你？

按照挽回师的话术，她冷静的说，哟，我表哥的醋你也吃啊，不过我不会白让你接我，明天我请你吃饭怎么样？

男友说，好啊，好啊。

男性的手段无非四个字“欲取先予”

女性的手段无非四个字“欲擒故纵”

按挽回师的话术应该这样回男友：我就是跟你客气客气，你想多了吧？

确定了的事物会平淡无味，不确定性才能让人心心念念，这么翻转几次，男友就有点欲求不得的感觉了。

走到熟悉的校园林荫路，按照挽回师的安排，她故意绊倒了一下，往男友身边一歪，男友顺势抱住了她……

后来，涛声依旧……



听完之后，我发现这些套路都是成文的，基本是什么样的分手情况，都有对应的挽回策略，网上有各种版本，只是这三万块钱，确实贵了些。

但是对于处在失恋中的人来说，什么钱不钱的都无所谓，只要把那个人找回来就行，

现在，在短视频平台、各大流量网站，都有挽回师的身影，是不是觉得似曾相识？

缘梦项目笔记以前发过风水师项目，就是在各大平台分享风水知识，做算命、风水、起名业务。婴儿起名也不需要懂专业，收费二百起步，用软件起名就可以，无本的买卖；不会看风水也没关系，可以接单后找个专业风水师帮你看，你在中间赚差价。

挽回师也可以套用这个路子，很多人也是只做推广工作，接单后再找个专业的挽回师去咨询，做个空手套白狼的中间商，慢慢的也学会了所有话术套路，顺利出师。

” 帮人解封微信账号”，你要小心了！

微信作为社交软件的霸主，根据腾讯 2019 年 Q3 季度的财报显示，微信月活跃用户量已经达到 11.51 亿，现在用户数量或已超过 12 亿，在这种大环境下，难免会有一些见不得光的阴暗处，黑灰产在这里迅速生长，不断壮大。

而这些黑灰产业对微信号的需求极大，随着微信对打击违规账号的力度逐渐增大，不少用户因为不当使用微信违规被处罚，其中原因有很多，例如利用微信群赌博、售卖色情内容等。

常见的处罚就是限制登录，严重的话就会被永久封禁，微信解封一时成了不少人求助的痛点和需求。

一、95 后小伙开解封账号工作室，几个月非法获利上百万

据钱江晚报报道，今年 2 月，杭州市公安局网警在侦查一起网络诈骗案件时，通过深度研判分析，发现作案的微信号登陆地均在境外，而且该微信号存在被多次封号又解封后再实施诈骗的行为。

那么封号后，又是如何解封的？警方顺藤摸瓜后，发现了一个专门为诈骗团伙解封微信号的工作室。

该工作室通过诈骗团伙提供的微信号，预先安排专门人员进行加好友、实名认证、人脸认证保号。一旦诈骗微信号被封禁后，立即实施解封操作，为了确保保号的成功，团伙还通过网络渠道招募普通用户来帮助诈骗微信号解封。

这个工作室是典型的帮助信息网络犯罪活动，据警方介绍，该工作室帮助诈骗团伙解封一个账号的价格为 300 元左右，而网上招募来的帮助解封的人可以拿到 30 元左右，剩下的差价都被工作室成员拿走，短短几个月，他们获利上百万元。

目前该专门为被封诈骗微信号解封的灰黑产团伙已被警方抓获，不要以为网络上的黑灰色产业离我们很远，其实它无处不在，只要一个不小心就有可能成为他们获取灰色利益的工具，这背后的陷阱更是深到你不敢想象。[相关阅读《微信解封保号项目，0 成本月入 1-2 万实战方法》](#)

二、微信解封的灰色产业链

据了解，微信被封主要有两种情况：

一种是短期限制微信账号登录，这种情况是可以自助解封的；

另一种是永久限制微信账号登录，这种情况不可自助解封；

目前市场上各地区微信解封辅助达到 40 到 50 元，价格都是因地区而定的，一个人脸解封 80-100，解封一个预加好友的 100-300，由于需求量极大，也逐渐衍生出一条灰色产业链。

动动手指头就有几十块钱入账的高价单，足以让不少人心动，因为一个账号的辅助验证次数是 1 次/月，2 次/6 月，3 次/年，也就是说一年最多只能帮 3 个账号辅助解封，但是分销机制让这个利益链条得以延续！

号商是这个分销机制里面最顶层的，其次是一级放单人员，再到二级放单，最后是最底层的做单者，而这些做单者的主要人群是做单者是兼职代理、学生、宝妈。

一级放单直接和号商对接，号商每天把需要解 Feng 的微信账号和价格，发送给一级放单，一级放单继续分发给二级放单；

二级放单继续下分给做单者，通常一级放单会抽取每单 1-2 元钱作为自己的佣金，二级放单会抽取 0.5-1 元作为自己的佣金；

一级和二级放单因为每天解封的账号都非常多，所以收入也非常可观，收入从每天 100-50000 不等；

微信辅助解封分销流程图

即使自己的账号做不了单，但是拉人做单当个中间商同样可以赚钱，其中，有一些“线上网赚平台”，将辅助注册、解封包装为兼职、任务分派等多种有偿形式，吸引用户参与其中，从而赚取一些灰色利益，套路有点像上文提到的专门为诈骗团伙解封微信号的工作室。

三、千万不要帮陌生人辅助注册、解封

4月27日，微信安全中心官方账号发布“针对利诱用户参与虚假辅助注册行为的治理公告”，针对街边常见的“以小礼品诱惑，辅助进行微信注册或解封”的现象做了提醒。

据介绍，坏人诱导普通用户来完成各种安全辅助验证，进而达到批量注册微信帐号的目的。

微信方面表示，此类行为属于违规行为，“恶意为他人注册、解封微信账号进行辅助验证”也属于违规行为。

对于多次为恶意账号提供辅助者，一旦核实二者存在关联，微信也将对该账号进行限制使用部分或全部功能、短期或长期封号处理。

首先，大家要弄清楚一点，那就是大部分被封的微信号，都是因为违规才会被平台封禁的，原因一般涉及赌博、色情、虚假广告、诈骗等行为，当然也有可能是微商出现了违规行为被封号。

虽然表面上看起来整个辅助解封流程没有任何风险，做单者提供的身份信息和资料都是面对腾讯。

但是解封他人封禁账号是有风险的，说到底辅助解封就像给人做担保一样，在进行解封操作时，微信会先提示你确认对方是你的朋友后在进行解封，并且一旦帮别人解封成功，倘若那个微信号解封后再次因为违规被封，那你也将受到连带惩罚，账号被限制甚至封号，所以做辅助解封一定要谨慎！

从微信官方数据内容显示，目前有大批量的用户已经涉嫌违规，从而被官方封号。

结语：各位小伙伴在网上找兼职一定要擦亮眼睛，不要轻信所谓的“无风险”，大多数被封的微信、QQ号都是涉嫌色情、赌博、虚假广告、诈骗等违规行为才

会被官方封号，为这些微信、QQ 号提供解封服务，相当于为违法犯罪提供帮助，已经触犯了法律底线。

4 个直播带货赚钱攻略，选对一个轻松月入过万！

今年什么行业、什么项目最火？

毋庸置疑，直播带货行业！

今年我看到了薇雅直播卖火箭、罗永浩直播还债、董明珠直播卡顿；

今年我看到了各路明星纷纷进入主播直播间卖货的同时宣传电影；

今年我看到了主播频频进入综艺，王牌对王牌、欢乐喜剧人…

今年我看到了在后疫情时代经济创新发展重要机遇来临之时，杭州市委副书记、市长刘忻亲自演示了直播带货，为推动杭州直播电商产业的迅速发展，推动经济发展，带了个好头…

直播带货注定是 2020 点起的一个巨大风口。

那么我们该如何抓住这次机遇创业呢？

首先明确一点，水至清则无鱼，所以这一次一定是机遇！[相关阅读《直播赚钱全攻略：全民直播时代，0 基础 0 粉丝如何月入 10 万+》](#)

一、有颜值、有才艺、能说会侃的推荐去做主播

淘宝、抖音、快手都可以，淘宝注重货品，抖音注重内容，快手注册文化，都可以去了解一番，简单入门就是去找 MCN 机构或者公会，类似于合作，机构负责培训、货品、运营，达人负责直播，按照一定比例收益进行分成，至于这些机构、公会在哪里？一百度就有了。

当然，选择机构和公会的时候一定要慎重，相信你一定见过那些被公司雪藏的明星吧？大的不一定好，因为他们旗下的主播多，自然资源什么的偏向严重，也不缺你个素人，小的不一定好，因为没经验、没能力去扶持一个素人，所以在选择的时候要多多预测，不要听这些机构公会说自己有什么什么资源，眼见为实。

二、有资源、能整合的推荐去 MCN/公会

快手、抖音都可以申请 mcn/公会，有些达人资源和整合能力的人可以做个 mcn，人不需要很多，稳扎稳打，前期控制人力成本，和主播不要谈薪资，就谈无底薪

合作，如果有底薪，主播没有压力，自然动力就减少了，所以我更建议无底薪合作，有钱的主就不要自己去培养主播了，现成的去挖些有流量的主播最直接，因为培养成本太昂贵。

三、有品牌资源的推荐去做 BD

品牌、MCN、主播、粉丝，品牌找到 mcn 供货，mcn 选品安排给主播，主播挂链接卖货，粉丝直播间买货，这一条链路路面有一个环节很重要，那就是品牌到 MCN，头部主播为什么那么多粉丝，那么能卖货？因为所有品牌都知道头部带货能力强，所以大家都找头部主播，头部主播选择多了，自然要和品牌谈条件，选出最佳的产品推荐给粉丝，粉丝感受到在头部主播这买产品的好处，更多的关注头部主播，就是这么一个循环，导致平台“头部效应”明显。

所以，货很重要，谁可以拿到有价格优势的货、或者拿到什么自带流量的大牌，那么主播也就有了竞争力，虽然品牌会来找主播，但是只是少部分，所以大部分需要主动出击寻找品牌，在许多 mcn 公司也有专门的团队去和品牌谈合作。

我一朋友当二道贩子，因为自己手头有许多品牌商家，关系都挺好的，然后就是牵桥搭线，或者按照坑位费获取一定的分成，或者按照佣金比例分成，一个月赚个四五万，用他的话来讲，混口饭吃，品牌哪里来？电话里、短信里、微信里、旺旺里、抖音私信里，去聊呗，虽然枯燥，但毕竟是积累性的东西，有价值。

四、做网赚的推荐去做流量贩子

99%的主播都缺流量，因为平台流量都去大主播那去了，所以 mcn 最大的难题就是如何帮助主播解决流量问题，有人专门成立了刷互动的工作室

6 块钱直播间互动 1 小时，10 人起互动，6 小时互动 360 元/主播，头头五五开，净赚 180 元，你以为只赚那么点吗？人家客户不只是一个，多个直播间互串，就算是兼职，也能搞个几十块收益，机刷我就不说了。

为什么要刷数据？因为他们觉得影响官方给予的流量和数据的多少和好坏有关，但是我是没有见过哪个主播靠刷数据起来的，有可能是我孤陋寡闻了。

市面上也有不少黑科技，也不乏许多二道贩子黑科技，几千几万的黑科技就像一把镰刀，去割，mcn 或者主播还舒展舒展脖颈，当二道贩子也能赚不少钱，毕竟 mcn/公会还是很舍得花钱的。

不会玩超级推荐？专门的超级推荐代运营帮你花钱，专业操盘？输了当花钱练习，赢了赚费用。

除了上面四点，还衍生了许多许多的需求，哪里有需求，就说明哪里有市场，有市场的地方自然也就有了“生意”。

9 个抖音最赚钱项目，关键都是 0 成本！

抖音很火，成了互联网掘金现场，这里总结了八个抖音赚钱路子，只要肯下功夫，人人都可以操作：

一、生肖号

生肖号是从公众号演变来的，以前活跃在朋友圈被疯狂转发，比如，快看，今年最发财的属相有哪些？属虎的人今年运势怎么样？等等！

属相是一个标签，容易让人找到归属感，说准了点赞，说不准吐槽，不管准不准，视频互动留言区是挺火。

生肖只有 12 个，是不是可做的内容很少？

不会，每个生肖每年的运势，每个生肖每个月的运势， $12 \times 12 = 144$ ，再细分爱情、财运、事业，大有文章可做。

这些知识百度搜索多的是，不要觉得现在迷信的人少，穷算命富烧香，大家心里都有预知未来的渴望。

变现方式：可以挂商品链接，可以起名、看风水，公认的王本暴利。[相关阅读《直播赚钱全攻略：全民直播时代，0 基础 0 粉丝如何月入 10 万+（全套课程）》](#)

二、美女视频

再好的文章，再搞笑的视频，都不及一个美女吸引人，美女视频也是抖音主要流量来源，比如弹吉他的仁智、大长腿潘南奎 微胖界扛把子 洪真英 等等，都是自带流量的吸粉利器。

百度搜以上女星的名字，然后找到相关视频下载。

学习基本的剪辑方法，用 PR 剪辑后调色、抽帧、放大、镜像翻转、加滤镜、加封面修改 MD5，做成伪原创再上传。

这个项目适合多账号操作，一个女星建一个账号，内容都是统一一个人。

这种账号最缺的是内容，所以很难做长久，一般千粉的时候就可以出售账号，重新再做。

在抖音 1000 粉丝的时候可以开橱窗，买家可以拿来开橱窗带货，这是最好卖的账号，另外就是留得太久容易生出变故，要快速变现。

三、显微镜直播

可以满足大家的好奇，买个显微镜也不贵，可以带大家看不同的世界。

很多内容可以做，比如看看整天睡的枕头有多脏、有多少细菌、螨虫，还有手机、鼠标、手、公交车、蔬菜、水果第一脏草莓、自来水、矿泉水、床单、茶杯、包、筷子、砧板、菜刀、食用油、化妆品、拖把、洗碗棉、毛巾、牙刷、马桶、嘴、地板、门把手、冰箱、数据线、空调风口、吹风机、苹果、生蚝、生鱼、虾、肉等等。

每一个物品可以作为一期内容。

觉得这种内容幼稚？

要知道，抖音浏览量三分之一是孩子贡献的，你怎能忽略这些萌新用户。

变现方式，有粉之后卖账号、开通购物车卖货、卖消毒相关商品。

四、抖音壁纸号

把高清手机壁纸做成短视频，素材站找壁纸素材，做成图片轮播形式。

素材去图片网站找：千图网、昵图网、花瓣网、小红书，知乎、微博、美图秀秀，能帆墙找国外素材更好。

变现方式：把粉丝引流到公众号或个人微信号，公众号可以接广告软文，微信可以卖商品。

五、抖音卖课

每个做抖音的号主，都想上热门，都需要做抖音的秘籍，有需求就有市场，可以挨着加他们联系方式，引流到个人微信卖抖音课程。

现在各个知识付费平台都有抖音课，找几个最火的买下来，然后取其精华，做成自己的课，上传到荔枝或千聊出售。

这是个一本万利的生意，课程只需要一次性制作，就可以无限次出售，而且，你的鱼塘很明确，都在抖音里，99 一节课，每天卖 3 份就实现月薪一万。

六、抖音情感导师、情感挽回师、婚姻导师、撩妹、撩汉

情感导师一直都很火，以前在网站论坛，现在在抖音，哪里流量大就在哪里做。

还有以前在缘梦项目笔记上写过的情感挽回师，比如这篇《0 成本朝高利润，做透“感情挽回”年赚百万+》，也可以网上找案例学习，抖音发心灵段子引流，微信接单，自己不会做可以当二道贩子，找个专业的帮你解答，即赚钱，又能慢慢学习专业知识。

七、抖音起名

无本的生意，每天晒客户案例，专业内容可以网上找，很多博客前十名都有风水师的身影，多看多读，融会贯通。

然后接单婴儿起名，200 起价，现在有专业起名软件，输入生辰八字，可以自动生成合适的名字，成本为 0，营业额就是纯利润。

八、减肥健身

如果你不是太胖，就可以在抖音做个健身达人，分享减肥知识，比如“三个动作月瘦 10 斤”“一招去掉大肚腩”。

关于健身，普通人有很多误区，专业知识有待科普，关注 KEEP 运动达人，能学到大部分健身、减重知识。

自己一边学习一边拍视频，即学习知识，又锻炼身体。

九、科普育儿号

穿上白大褂就是大夫？

不一定，育儿知识也许是现学来的，但穿上白大褂就觉得是权威，对于初为父母的人说，育儿知识都是急需的营养。

妈妈群体是电商公认的买货小能手，独揽经济、采购大权，有明显的感性消费倾向，一手托起电商经济的大半边天。

得妈妈团，得天下。

还有抖音名人号、书单号、游戏号.....

这些项目早就存在，互联网赚钱，项目都没变，只是平台的变换，抖音有流量，所有项目就搬到抖音，再来一遍。

2020 年如何操作淘宝 c 店？资深电商人分享！

今年身边有两个小伙伴原本主力店铺都是淘宝 c 店的，现在都跟我说开设了天猫店，因为淘宝 c 店获取流量实在太困难了。

从几年前，淘宝开始逐步的把流量全部往天猫店去倾斜，导致现在淘宝 c 店想要获取流量越来越困难，而对于个人创业开店来说，淘宝 c 店应该是成本最低的，只要缴纳保证金，甚至连保证金都不需要缴纳就可以直接开店了，相对于天猫来说几乎可以说是没有任何的入行门槛的，天猫不但要品牌，还有费用抽成。

那么对于现在个人创业者来说，淘宝 c 店是否还值得一做？

个人觉得这个问题，还是要辩证的来看吧，不是说淘宝 c 店一定差，天猫店一定就好，完全要从个人自身的角度去出发。[相关阅读《\[新媒体运营\] 2020 淘宝冲刺实操，14 天单品打爆推广操作，抖音拉爆销量核心技巧》](#)

一、先来说说我这两个上了天猫店的朋友

这两个人都是做了淘宝 c 店至少有 5 年以上时间的，而且一直以来他们各自都是专注于一个产品领域的，所以他们的店铺做的都还不错，主力销售的 c 店都是一皇冠以上的，还有另外几个小的 c 店。

这里要说一下，很多个人可能会在想，只要做成功一个淘宝 c 店，后面可以增加几个 c 店一起来做，抢占更多的搜索排名，获得流量和销量的倍增。

实际上经过我的很长时间的观察发现，包括参加我们培训的学员，可以很明显的发现，一个人的时间和精力真的是有限的，哪怕同时在操作 3,4 个店铺，主力销售的店铺始终只有一个，剩下的店铺都只是辅助用的。

因为他们的 c 店都做的不错，但是仅仅是依靠 c 店想要拓展更多的流量实在比较困难，所以在今年他们都全部开始入驻天猫店，以期望更够让产品的销售额上一个台阶。

对于他们来说，我觉得做天猫是必然的结果，沉淀了多年的淘宝店铺运营经验，产品货源全部稳定，原有的 c 店也能够稳定的创造收益。

总结下来就是：进可攻，退可守。

哪怕换个角度，站在个人能力发展的角度来看，他们也是必须要进军天猫的，总不能一直守着几个淘宝 c 店吧，按照现在这个趋势来看，当淘宝里面绝大多数的类目大批量天猫店的时候，c 店几乎是没什么生存空间了，不过我个人觉得对于 c 店主来说，也不必过于担心，淘宝也不敢把所有的流量全部都导入到天猫店里面去的，必须要留给淘宝 c 店一定的生存空间。

二、能不能开淘宝 c 店先要看类目的竞争对手

一款产品能不能去开淘宝 c 店，我说了不算，淘宝的搜索结果说了算。

拿我们销售的静电地板来看，我们看一下搜索结果页：

在淘宝第一页的搜索结果页里面，天猫店的数量整体占比是比较小的，大多数都是淘宝 c 店。

这就说明在这个行业里面选择做淘宝 c 店是绝对没问题的。

而我的一个小伙伴做的唐装产品，淘宝搜索结果页里面排在前面的几乎全都是天猫店。

很明显从搜索结果的数据上就可以看出来，淘宝 c 店想要排名比较靠前，难度是非常之高的。

当然，这并不代表淘宝 c 店就没有生存空间了，因为我搜索的仅仅只是“唐装”这个关键词而已，淘宝 c 店想要生存下来，可以从一些行业细分关键词或者长尾关键词入手。

不过，总体比较下来，服装这个类目的难度比静电地板这个类目要难很多，基本上是不在一个水平线上的。

三、能不能开淘宝 c 店其次要看个人自身

淘宝 c 店哪怕是在一些类目里面可以有着不错的排名，但是现在的淘宝开店也不是说谁进来开店都能赚钱的。

淘宝平台跟其他的平台其实都一样，至少 90%以上的人都是赚不到钱的，不管这个平台是什么。

而淘宝相对于抖音短视频、微信公众号自媒体等平台来说，可能难度稍微要高那么 2 个等级上吧，毕竟自媒体只要你会写文章发文章就能做，抖音短视频也是一

样只要你拍视频，会剪辑视频就能做，当然做不做的好是另外一说，最起码行业门槛是极低的，低到几乎任何人只要会用电脑和手机的都能做。

而淘宝相对于这些没有门槛的平台来说，实际上还是有着一定的门槛的，最起码你要做宝贝的详情页吧，你要会设置宝贝发布的各个参数吧，你要了解淘宝平台里面很多的软件功能和使用吧，你要会简单的装修你的店铺吧，等等。

对于淘宝运营来说可能是基础的东西，对于普通人来说可能就很难了。

除了这些之外，淘宝还有一个最大的门槛：店铺运营成本。

虽然淘宝 c 店开店是不要钱的，但是运营店铺是需要成本的，这个成本投入就看类目的竞争难度了。

拿我之前做的葵儿喷雾的店铺来说，当然我们这个店铺因为想要抢前三，所以操作起来稍微有点暴力，因此成本投入比较高，3 个月之后我大概算了一下，运作整个店铺，先抛开产品成本（因为这些产品本身我们也是囤积在公司里面的），单单是店铺运营这块（包含刷单、删除中差评、物流、人工等），流动资金大概使用了 50 万左右，成本投入估计有 20 万+。

对于个人来说，做一个淘宝 c 店需要准备的流动资金并不少，如果你真的指望说就只是交个保证金开店就能赚钱了，我觉得趁早打消淘宝开店的念头吧，不会成功的。

现在在网上任何一个平台其实都是血海，尤其是头部账号，已经早就已经杀到眼红了。

四、是否有其他的网络创业机会？

可能是因为疫情的问题，近段时间的确身边有好几个小伙伴都跟我咨询过做什么副业赚钱的问题。

对于此类的问题，我一般建议就是：做公众号或者是做抖音短视频，不过我个人更倾向于做微信公众号，成功率要远远高于抖音短视频。

因为短视频的内容创作比写文章的难度真的要高很多。

所以，如果你没有任何的方向、目标，仅仅只是想要在网上找一份副业工作的话，不妨考虑一下微信公众号吧。

选择一个行业领域（建议是从行业擅长、兴趣爱好来入手，因为在这里对大家唯一的要求是希望能够坚持下来），注册一个订阅号，保持内容的持续更新，分享

你的行业经验，同时可以把这些文章同步更新到知乎、自媒体等平台来完成公众号引流的过程。

假以时日，你将会获得一个可以源源不断的给你带来收入的账号。

B 站如何利用视频赚钱，月爆粉 20 万！

短视频现在这么火，收益也非常高，导致做短视频的越来越多，对于没有专业技术的人，该怎么通过短视频赚钱？

一、一个月爆粉 22 万，只要一个月

前天刷 B 站时，看到一个爆粉的 up 主，让我悔恨不已。

如果时间回到几个月前，我肯定会说三个字：坚持下去。

这个 up 主名字就叫人类行为图鉴 v

4 月 8 号发布的第一个视频，首个视频刚发布时的数据现在是看不到了，但是肯定不会很高。

后来有个视频上了首页，立马就爆粉，一个月涨粉 20 多万，视频播放量最高 245 万，平均几十万播放量。

按照 B 站一万播放 5 元算，至少 5 万元收益。更不用账号的隐藏 ip 价值

之前的视频播放量也上去了。

为什么我说我后悔？

因为这个 up 主视频制作没有一点难度，不用自己拍，不用复杂的剪辑，只是在网上找动态图，放到一起就可以。

我在做 B 站的时候，第一个想法就是做类似的，因为两视频没起来，就放弃了。

[相关阅读《\[新媒体运营\] 小红书、抖音、知乎、B 站四大平台，4 套营销实战课程及社群操作》](#)

二、视频并不复杂，很常见的动图

这个 up 主做的视频很简单，没有任何基础的人都可以做出来。

这个 up 主是做沙雕视频的，并不是自己拍摄，而是从网上找同类型的动图，通过软件拼接到一起，比如这个当代沙雕男孩图鉴，找出和男孩沙雕行为有关的动图或者短视频

这类资源网上是非常多的，也可以从别人的视频中进行剪辑，然后把这些动图和短视频拼接到一起，添加少许特效和字幕就可以，记得放上背景音乐。

这样就完成一个视频了，唯一的技术点估计就是拼接了，这种拼接很多电脑软件都可以，手机软件也可以做。

为什么这种简单的视频也能爆粉？研究了他全部 25 个视频后，我发现了规律

三、账号定位要精准，随时展现你的定位

首先，这个 up 做的视频都是极具特色的，从名字看起，人类行为图鉴，一眼就能看出来是专门做各种集锦的

视频名字也是同样如此，沙雕舍友图鉴，大学男生宿舍图鉴，当代沙雕女孩图鉴等

无论看完哪一个视频，估计你都能了解到这个 up 主账号的定位，感兴趣的都会关注

第二这个 up 主定位也合适，短视频中，搞笑应该是最容易吸粉的，毕竟大家看视频大部分是为了娱乐一下，搞笑视频没有任何门槛，男女老少通吃。

第三，这个 up 视频可能简单，但是配置的背景音乐绝对不简单，必然花费了大量心血。

众所周知，背景音乐在短视频制作中的重要性几乎占了一半。一个合适的背景音乐，可以让视频的感情渲染到极致，也是因为如此，好多短视频都是一窝蜂的是流行的音乐，导致就那几首歌翻来覆去的使用。

这个 up 使用的背景音乐，我在别的任何短视频中都没有听到过，并且特别贴合视频内容。导致每个视频都有大量粉丝在求 BGM。

对于想做短视频的，重要的是你的想法，技术和资源真的不要当成太大的问题。

摆摊如何赚大钱，年赚 20 万的经验总结！

10 年前，我在上学，经常被嘲笑为网瘾少年，不学无术。

电商正处于崛起中，遍地都是屌丝开网店年入百万的传说，比年入百万更受欢迎的是在家开店赚钱，自由自在，不用看人脸色，自己当老板...

亲戚家一孩子专科毕业，不想工作，又没啥本事，有一天突然发消息说，打算开网店。

对新手来说，装修店铺、货源、销量、店铺设置... 每一项都是门槛。

此事何解？

自动装修店铺、自动上架产品、自动发货、躺赚！

圈内的老人都听过“第五代”软件，开网店，自动充值话费，自动发货，自动好评，既能赚钱，还能快速提高店铺信誉分。

小白们疯狂买软件，打算在电商行业年入百万，结果理所当然，多数人并没赚到钱。

第五代软件有分销功能，拉人头，把软件卖给别人，出一单就能赚几百元。

小白们发现了新的致富秘籍，原来卖第五代比直接开店更赚钱，于是整个贴吧、论坛、Q 群，到处都是第五代的广告。

软件作者，日进斗金，堪比贩毒。

利润太恐怖，许多人看的眼红，随后大批竞品入场，捷易通、速度达、客户达... 玩法一模一样。

话费充值这种虚拟产品玩不动了，人们没了新鲜感，此事何解？

卖实物产品！

玩法还是老样子，一键上架产品、免货源、免售后...

小白一想，开网店卖衣服，几乎什么都不用管，就有钱赚，继续花钱买软件。

同样的款式，同样的标题，同样的价格... 结局可想而知。

小白们前后折腾了大半年，买软件，赔本促销，报培训班，花了不少钱，最终放弃了。[相关阅读《地摊秘籍（视频）+火爆全网 40G 小吃技术+地摊攻略玩法（新鲜出炉）》](#)

一、必赚

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。

“在家赚钱，自由自在，不用看人脸色，自己当老板，躺赚...” 这些是人性的永恒。

网店赚钱项目，演化到极致，自有一番新天地，堪称收割机般的存在。

那年夏天，有个妹子妹纸要开网店赚钱，说朋友介绍了一个特厉害的网店培训公司，让我帮忙参谋...

西安小寨，大学生最密集的地方，一家普通公司却有上百名员工，密密麻麻全部是电脑，每个人都很忙，我路过，竟然没人瞧一眼...

上百个业务员，每个人都登录着 QQ：亲，开网店吗，包赚。

至尊服务 8888 元，让你月入过万。

什么，学生没钱？

680 元的 VIP 服务，让你月赚 3000 元。

付费后，让客户加导师 QQ 号，接下来就是注册网店、装修店铺、对接货源... 全套 30 分钟搞定。

但是，一定要告诉客户，两三天时间才能弄好，专业设计师正在帮您设计店铺，客服在帮您对接货源...

导师和你温馨聊天沟通，一般人脸皮薄，不好意思提退款的事。

如果你问 怎么没赚钱？

亲，您要买 8888 元的高版本的服务，才能赚到钱。

如果你撕破脸皮，非要退款，否则报警？

售后小姐姐/小哥哥 发来温柔而又客气语音，一定会为你退款，正在向公司申请。

一天后，公司不给退，不过你放心，我继续和公司沟通，肯定给你退钱。

一天后，公司说了，只能退 30%，你放心，我正在和公司沟通。

一天后，为您争取到 50%的退款，注册店铺、装修店铺、设计师一个月的工资都要过万呢，只能退你 50%...

这招以退为进，能坑不少钱。

整个电商洪流期，电商软件、电商秘籍、电商服务... 这些才是真正的必赚。

用这么大篇幅写电商，真正核心的一直有一句话：给挖金人卖铁锹才最赚钱。

谁规定摆摊赚钱，必须要摆摊？

收费给别人教摆摊，既轻松，赚的还多。

二、造个项目

上学就要好好背课本，听老师的话。

上班就是好好的工作，听老板的话。

华夏向来有尊师重道，敬老尚古的传统，越是没脑子的人，越容易受人喜欢。

白领意味着，完成老板分配到工作就行，不用承担风险，旱涝保收。

确定项目、考察市场、寻找货源、承担风险... 小白以往的人生经验中根本没有这些，那些对我们来说天经地义的东西，对它们来说则是天堑。

在小白眼里，隔行如隔天。

别人做的好，肯定有秘密。

不如造个项目，卖给它们。

摆摊到底是怎么回事？

所谓的实物，袜子、打底裤、手机壳、雨伞、童装、玩具...

所谓的服 务，卤肉、烤生蚝、烤面筋、包子米线...

所谓的工具，摆摊专用灯泡、摆摊专用三轮...

这些东西虽然毫无技术含量，但在小白有限的认知中，处处都是门槛。

1688.com 有各种廉价货源，厂家直供。

卤肉烤面筋包子米线的配方，随便下载个 菜谱软件就能搞定，在淘宝/闲鱼 10 元内也能买到全套小吃配方，网盘还能免费搜到一大堆...

摆摊用的三轮、手推车 当地随便打听一下，就有现成方案，电焊师傅对各种尺寸了然于胸，根本不用你操心。

随便挑一个作为项目的载体，进行全套包装。

祖传三代，独家秘制，小吃技术。

厂家直供，一手货源，独家渠道。

十年经验，专业打造，量身定制，摆摊专用车、电瓶、光源，帮你解决一切后顾之忧。

专业老师，全程指导，包您赚钱，轻松月赚万元。

为了让别人相信这个事情能赚钱，值得花大价钱加盟，我们必须宣传它们认可的事情。

具体可分为，季节型 和 热点型！

夏天是冷饮店销量最高的时候，许多时候甚至要排队买，基于群众一贯的刻板认知，此时奶茶冷饮店招加盟商，会更容易。

冬天是火锅店、干洗店 生意的火爆期，此时做这类加盟更能蛊惑人心。

如今正是夏天，会冒烟的冰淇淋，这个项目更好卖。

全套配料、教程、设备，仅仅 1900 元。

我们也不贪心，就赚个 10 倍吧，卖 19000 元。

类似的项目，我还能想 100000 个。

三、群体属性

高价 = 高质量

眼见为实 = 靠谱

自己不懂 = 高端

大耳刮子 = 负责任

贪、懒、从众、迷信权威、追求稳定...

想让群众认可一件事情，只需卖个足够高的价格，1 元钱的小吃配方可能是假货，10000 元的祖传独家秘制，一定是好东西。

摆摊秘籍的电子书只是烂大街的虚拟资料，但打印成纸质书后，对群众来说就特别值得信赖。

那些陌生的，脱离日常生活的事物，很容易就能给群众营造出是高端的，有技术含量的感觉。

一条龙全套服务，号称必赚，迎合人的追求贪懒，追求稳定的心理。

想让群众感觉你的培训很负责，一定设立惩罚机制，例如必须做学习笔记，动手实践...，如果没有完成老师布置的学习任务，就要做俯卧撑 10 下。

想想学生时代，那些脸被抽肿的学生，见了老师可尊重了，多年之后，回想起大耳刮子，会由衷的叹道，要不是耳刮子，自己就考不上大学。

演戏演全套，找个摆摊的合作，号称是你的学生，如此便能赢得信赖。

最终它们会为了内心追求的高端、靠谱、高质量、负责任... 买单。

搞定这些之后，去当地自媒体投放广告！

10000 阅读量的号，只要有 1 个人付费，就能连本带利的赚回来。

有人会说，这么做是不是太黑了？

亲，黑你是为了你好。

四、天罚

凡人活在这个世界，总会沾染诸多因果。恶果，终将迎来天罚。

爆火的头盔赚钱项目，让你赚得盆满钵满！

无论你是做任何生意，唯有灵敏的嗅觉，才能在市场上赚钱。

几个月前口罩供小于求的时候，就有人花几十万包了一手口罩，做做倒爷，日入几十万，后来口罩不能卖了，就有人直接包了口罩机和原料，依旧是还是做个倒爷，日入几百万。

所以当时有篇文章的标题：买币亏了几十万，卖口罩赚了几百万。

有人说 2020 年过得很艰难，而有人在 2020 年，抓住时机，赚得盆满钵满。站的位置不同，能望见的东西也不同。

闭关在家两个月里，有人不断收集网络上口罩的信息，做个倒爷，转朋友圈也小赚一笔；有人玩抖音，利用刚出的小程序变现，一条视频就赚了一万，也有人直接真人出境做短视频培训，2 个月也收了十多万。

昨天看了我群里一些人，都在抱怨实体难做，尤其是餐饮和旅游。本以为国内一波过去之后，事情就过了，到现在基本是“全世界流行”。

无奈之下，有人选择转型互联网，有人选择原来的老路。

这两天新出的一个巨大风口，就是卖头盔的消息，为什么头盔火了呢？[相关阅读《地摊秘籍（视频）+火爆全网 40G 小吃技术+地摊攻略玩法（新鲜出炉）》](#)

我朋友圈最近也看到有人在转发这样的消息，早晨我搜索了一下“头盔”这个关键词，发现已经飙升到了 50000 的指数。

而平时的话，这个指数只有几百。指数越高，证明搜索的人越多。

为什么有人去搜索，才是关键因素。

一、宣传

如果你仔细看官媒的公告，是在上个月 21 号发出的，但当时我没有看到消息，一般来说，我也没有关注这类消息的习惯。

直到最近，我看到几个号写到头盔赚钱的事情，才意识到有这件事。

接下来的大半月，依旧还会有人写这个话题，毕竟这又是一个“发财的机会”。

二、想找货源的人

除了宣传之外，想找货源的人肯定不计其数。

我以“头盔厂家直销一手货源”这个关键词为例。

可以看到这词在以前是没有搜索量的，但因为“一盔一带”的消息放出，自然有买家想找到源头货源。

而且我不用想，这个词一定会有人投放竞价广告和做 SEO 排名。

1、竞价广告

看了下面几个广告，基本上和销售头盔没有任何关系。

但如果你手头有货源，又懂竞价投放，那估计一天微信号会被加爆。这跟我昨天提到的，掌握一手货源后，等着别人来求你，一模一样。

这种做法在短期内，很难被复制。

2、SEO 优化

下来这两个链接，从标题上看就是一个推广信息。

像这类人不一定手里有货，但只要掌握到这群想要卖头盔的人，接着拿到他们的订单找源头压价，从中抽取佣金，空手套白狼的买卖。

这跟当初手里没有钱的倒爷，先从商家收款，再到源头买货一样。能玩到这种程度，通常都是相当有手段的人，而且精通“倒买倒卖”。

3、独立站

如果现在去做独立站，那就慢了点，反而是投放竞价广告和做 SEO 优化比较适合。

3、想买头盔的人

有买才有人卖，想买头盔的人，比方是我，我并不知道头盔哪个牌子比较好，自然也会增加整个“头盔”关键词的搜索指数。

而一般用户会搜的关键词如下：

头盔哪个牌子好？

头盔哪个牌子质量好？

头盔什么牌子好？

依旧是一个没有搜索指数的词，因为搜索的人数多了，也会出现搜索数据。

关于京东，天猫，淘宝这些大商家，就会去投放上面的关键词，在百度这边买流量。

想要通过头盔去赚钱，如果你是现在了解消息的话，算是比较晚了，我早上看到一些新闻，说到有人已经在 4 月份的时候开始找厂家订货，到你手上的货源，不知已经倒了多少手。

三、关于头盔赚钱，也分以下几个等级

1、材料商

跟卖喷熔布和口罩机一个道理，没有原材料生产，生产都成问题，所以在这一环，材料可能会涨价。

2、源头商

源头商，谁掌握了生产的源头，谁就能随意调配价格，据我了解到的信息，已经有好几个有钱的老板，兵分几路包了几条生产线，货源在他们手中，每天都是一个价格。

现在头盔，几乎是翻倍卖的，而且京东卖得比淘宝还贵。

这里有一个玩法，把源头东西拿到电商平台上面卖，或许能翻好几倍的价格，能不能做到，那就要看个人能力了。

3、商家

源头放出来之后，就有一些专门销售头盔的商家往外供货，一般能拿到接近一手的价格的也就是商家了，因为他们拿货多，可以压价。

商家一般跟源头走得最近，又敢投 rmb 生产，吃肉喝汤他们优先。

4、倒爷

从商家出来的，基本都算是倒爷，今天看到一个在卖头盔的朋友，早上又发了几条关于头盔涨价的朋友圈。

倒爷的生意也是普通人可以干的，只要能够找到稍微低价的货源，随手转发朋友，一样也有人买，加上这个政策实施的时间临近，未来这一个月是卖头盔的高峰。

站在食物链顶端的人，这一笔横财是妥妥赚的。

但是说了这么多，我想说的是无论是网络赚钱还是实体赚钱，都需要一个字——快。

当你了解到所谓的“风口市场”，剩下无非就是推进，以及执行到位。昨天听闻有人卖口罩机亏了，后面才了解到他从4月份才开始入局，那肯定是慢了。

关于卖头盔赚钱我再补充几点：

- 1、源头价格掐得死死的，等到政策放出，又可以做一波涨价，源头肯定大赚
- 2、个人能拿到低价的货源，这么看的话，住在义乌的人得天独厚，一手低价货源，一手低价快递资源。

除此之外，就是当个三四手倒爷，稍微转发朋友圈卖卖而已。

类似这种短期的生意，其实相当考验人的商业敏锐度，普通人就当看故事就行。

因为不是每个人都能掌握这些信息，相比较于做抖音以及其它网络项目，我认为卖头盔不适合新人上路。

电商抖音直播带货 2020 新玩法，月入百万+

淘宝、天猫、京东等传统电商属于目的性购物，就是说我今天打开了淘宝是有目的的，我脑子中已经知道我要买什么东西了。

抖音直播电商属于非目的性购物，我本来没有想过要买东西，但是刷到了，勾起了我的购物欲望，我就买了。

相对来讲：线上目的性购物的市场份额占比要远远大于非目的性。但是那只是相对，非目的性购物本身也具有非常大的体量。

2003 年非典，淘宝成立，正好慢慢培养了大家线上购物的习惯。

今年新冠病毒，罗永浩交个朋友、李小璐为了生活、央视 boys 助力武汉、山西侯马市副市长化身”李佳琦“直播带货……也在慢慢培养大家直播间购物的习惯。

抖音直播电商才刚刚开始！相关阅读《[抖音直播实操 2020 新玩法：从 0 粉丝到盈利百万，99%的人不懂的直播实战法](#)》

一、现在的抖音带货

现在的直播卖货，基本还是在拼低价，比如像化妆品之类的产品，产品利润高，降价的空间大，所以大都选择的是这类产品，做的好的也是这类产品。

但是其他品类的产品，或者其他有品牌溢价的产品，是不愿意降价找主播来推的，这对辛苦打造的品牌没有好处，这是品牌方不愿意看到的。

所以在以后的发展中一定会衍生出新的玩法，抖音电商才刚刚开始。

二、正规军正在入场

最了解产品的一定是淘宝等传统卖家。

最懂内容，文案做的最好的一定是原创公众号主。

最好的创意、后期一定是影视工作人员。

这些正规军正在陆续入场，直播带货才刚刚开始。

三、大环境

今年疫情影响，经济不景气，为促进经济增长，抖音也会被扶持。

国际线上媒体大都被国外媒体垄断，TikTok（海外版抖音）是唯一出国成功的媒体，所以也会被大力扶持。

综上：抖音直播电商是风口，以后的规模会越来越大，以后也会越来越正规。

如果你还在嘲笑直播卖货那些主播，可以醒醒了，看看自己什么鸟样，你骂人家傻 B 的时候，其实你才是真正的傻 B。

抖音流量本质上就是泛流量，对于泛流量变现的产品基本就是：

低价产品

新奇特产品

好吃的

为什么会是这样？

因为现在的直播电商，对于大多数人还不是人带货，而是货带人。

什么货能带了人，就是上面讲的三种情况。

对于低价，17 年的时候，把自己的 200 多好友拉群，发优惠券，一个月能产 6.7000 利润。而现在的抖音直播间要是挂低价淘宝客产品，一晚上要是有个 200 度人，你猜一个月能赚多少？

最近就刷到了这样的抖音两元店，挂的产品是这样的

这些产品做淘客的应该都知道，一个 7.8 元的产品，可能佣金就有 4 元，甚至更多。

大淘客等产品库就可以找到这样的产品，有的佣金可以达到 90%。

然后看销售情况：

基本上隔几秒就会有人去购买，虽然不知道真实收入，但是应该产出不低。

而这个小伙子口才一般，但也看得出对产品是做了了解的，所以即使是这样的玩法首先要做的也是对产品的了解。

很多人可能会说，我不会拍视频怎么办？

视频拍的好，可以引导人进直播间，但是短视频和直播是两个产品，短视频播放量不多，也不一定直播间就没人，不信你晚上 12 点开始直播，看看是不是很多人进？哪怕你就对着墙测试一下。

如果有一个小热门的短视频，再把它投 dou+，这样收入会不会增加很多？

抖音发哪类产品最赚钱？捞金套路流程揭秘！

目前短视频平台作为新晋流量快车一路狂奔，现在几乎所有玩流量的人要么是买流量，要么是卖流量进行变现的。

互联网人的流量集中地都从原来的主阵地微信慢慢的转移到了短视频上。尤其是抖音和快手，不得不说抖音上的“赚钱套路”还真是五花八门，只有你想不到，没有他们做不到。

相信大家都很好奇，抖音上到底都有哪些暴利视频？这些视频都是怎么赚钱的呢？
[相关阅读《抖音直播实操 2020 新玩法：从 0 粉丝到盈利百万，99%的人不懂的直播实战法》](#)

一、抖音里的“暴力”吸金法则

据小编研究了解，抖音上的“0 成本暴利”项目有很多，缘梦项目笔记上之前也都逐一跟大家拆解过这些项目，但最近在抖音冲浪的时候又发现了一类非常不可取的“暴力”吸金玩法，还不少人在通过这个方法闷声赚钱，不过这些人在一开始想的就不是什么正经生意，而是通过各种骚套路，收割抖音上的“韭菜”。

平台是明令禁止“黑五类”产品（药品、医疗器械、丰胸、减肥、增高）挂橱窗链接售卖的，我发现有这么 3 类视频，被圈内人称作“暴力捞金”视频。

1、利用养生心理“捞钱”的“补肾”视频

由于保健类的养生/补肾茶佣金大多高达 70%左右，如此高的佣金比例让不少人蠢蠢欲动，纷纷加入养生号行列，号主们瞬间化身成为各大老中医在线卖茶赚佣金。

此类视频质量大多粗劣且涉嫌抄袭，只需要在网上找相关的视频素材进行简单的混剪，再加上简单粗暴的文案引起同类用户的共鸣，再加上产品对目标用户来说比较新奇，获得感强烈，并且客单价较低，降低了用户尝鲜的成本，同一条视频重复发布上百次就能轻松爆单。

不过随着官方的打击越来越严格，这种通过补肾视频撸茶赚佣金的玩法已经逐渐消失，取而代之的则是靠短视频引流开直播卖茶，这些“老中医”们从短视频移步到直播间里，通过一直重复那几句简单粗暴的话术直戳痛点，吊起用户情绪以

及加深印象，在开播前发布大量的引流视频使用短视频+直播的抖音连爆技术套路撸茶。

当然这种玩法是非常容易被封号的，但是他们以数量换取更高的出单率，多台手机同时开播，目前以短期快速收割的玩法为主了。

2、利用擦边球“收割”流量的“混剪类”视频

为了获得粉丝再推销“黑五类”产品或诈骗进行变现，他们通过打擦边球的“软色情”形式，发布一些暴露、情 se、挑逗等混剪搬运视频吸引用户私聊自己引导再添加好友。

他们利用人性做传播，有精准的目标受众，并且视频的制作成本极低，而且还有现成的制作工具。

一般发布这种视频类型的都是靠搬运和混剪的，基本没有创作能力，在网上找来的各种视频素材，再重新剪辑、改变视频的重复率（消重）就可以发表了。

引流色粉的号主们大多都很会抓住目标人群的心理，视频内容不用太过于暴露和挑逗，若隐若现即可。

举个例子：据自媒体“黑牛影记”报道，抖音上某号主的核心目的是引流到微信成交卖蛋白粉，它发布的视频大部分都是以在健身房练深蹲的性感小姐姐为主，该账号的引流粉丝人群极其精准。

除此之外，当个人无法消耗引流过来的流量时，还会“出粉”形式卖出，即买家根据成功添加微信的“人头”数，付给引流者报酬，用户群体越精准，价格越高。

值得注意的是，这种账号的转化率和生命力非常有限，很多人基本都是打一枪换一个地方，极其废号。

3、利用“代工厂造假”引导用户购买的“莆田系”视频

俗话说，只有你想不到的领域，没有你在抖音看不到的假货，随着短视频红利不断被挖掘，巨大的利润催生越来越多的高仿品在抖音出现。

这些售卖高仿的账号，发布得视频中各种暗示用户这个是高仿单、原厂货，产品可以假乱真的包装噱头。

一旦准备开播，立马先连怼几十条潮牌实体店的实拍视频或者是其他引导性的视频将用户引流到直播间，直播间里引导用户点击黄色的购物车，点击商品链接之后就是将意向购买用户引流到微信上面成交。

二、结语

抖音官方渠道虽然不能直接推广黑五类产品，但道高一尺魔高一丈，不少玩家暗地里还是变着法的薅抖音的流量，这些所谓的“0 成本暴利”视频的变现方式大多大同小异，基本上都是利用劣质内容获取流量，然后再利用流量优势，要么卖服务，要么卖产品，要么卖广告。

这种变现方式是非常不可取的，只能做短期并不能长久，不管怎么样，想要在短视频这个赛道长盛不衰，做好内容才是王道。

抖音服装号带货，来自 300 个同行号的经验分享！

通过短视频带货，已经是被认证可行的一件事情，尤其是后来居上的抖音。虽然前段时间，有人写了做短视频亏损千万。但每个行业都是如此，只有 1% 甚至更低的概率能成功。比如做淘宝、自媒体、直播皆是如此。

通过短视频可以卖很多东西，小到柴米油盐，大到汽车保险。作为占据传统电商半壁江山的服饰，在短视频上有哪些玩法呢？

小编在看了几百个服饰类的抖音号之后，为大家总结了一下，以供大家参考和启发。[相关阅读《\[新媒体运营\] 抖音带货：新手月入 1-5W 实战方法》](#)

一、服装账号类型

首先要做短视频，就先得进行账号的定位。

你的账号打算针对什么人？以什么样的形式来拍，这决定了后续整个账号风格、内容方向。

1、日常摆拍

a、户外摆拍（街拍）

街拍看似随机的拍摄了路边一些行人，其实本质上还是为了卖衣服。

通过演员走路、坐姿、舞蹈等行为，各种角度的展示服装穿在身上、在户外实际场景中的效果。这比图文强太多了，短短十几秒就可以全方面的展示。

其中在抖音里面比较被人熟知的当属潘南奎，凭借高挑的身材，获得了许多关注。

当然街拍卖衣服这件事情，靠一个账号并不能完全发挥它的转化功效。

所以一般专业的团队，会注册几十个号来做。因为街拍号沉淀的粉丝并不是那么精准的女性粉丝，反而是男粉超过了 50% 以上。

街拍这种方式，除了粉丝不精准外。还有一个很重要的因素是粉丝没有归属价值，就很难通过开通直播来卖货。但依靠视频同款、商品橱窗、添加微信等模式，还是能带货的。

b、店铺摆拍

这种比较适合服装个体户，不管是开在档口的，还是街边小店。卖家自己做模特，操作的成本比较低。而且通过长期的拍摄，容易让用户产生信任感，形成老顾客。

这种视频其实不需要太多的技巧，真实自然更重要。

不管你的刚营业不久的小仙女还是打拼档口十几年的大姐，都可以获得一些自己的粉丝。

而且在店铺内的拍摄，产品类目的拍摄局限比在户外好很多。比如内衣、睡衣等等。但是店铺这种拍摄，如果主播本人的个性化、产品力不强的话，很难出爆款或是粉丝数会比较有限。

c、生活摆拍

我们刚才提到的潘南奎属于生活摆拍的这一类，只不过是有些街拍的视频更火爆而已。

除了潘南奎，在杭州的还有像安妮婷婷，抖音粉丝超过 280 万。

通过分享日常生活，比如吃饭、聚会、旅游、出行等场景，来展示自身的穿衣搭配。

这种类型有明显的代入感，它比街拍、室内固定的场景更多元，给了用户更多喜欢、购买的理由。

最重要的是，她能塑造丰富的人物形象，KOL 的属性是最强的，有真正的带货能力。

街拍属于流量转换的逻辑，店铺属于纯售卖的逻辑，而生活类型的 KOL 属于粉丝逻辑，可表现的能力比较强。

2、穿搭教学

许多人不是没有钱买好看的衣服，而是不会穿搭。所以，教粉丝如何穿、如何搭配更好看，也是能收货一批粉丝的。

a、配音型

如果你不会说，不敢说，其实也不用太担心。直接让文案小姐姐提前准备好配音的内容，然后找个漂亮的模特来配合就行。

但不要频繁的更换模特，最好选择一两个主播稳定拍摄分享，也方便后续开播。

b、自述型

KOL 主动向观众粉丝日常穿搭的心得和干货，这种方式比较容易拉近与粉丝的距离，产生信任感。

但这种不宜过度啰嗦，简单直接说明穿搭的心得及使用场景，让用户一目了然。

3、好物种草

这种方式既有穿搭教学的环节在里面，也有生活摆拍的环节。

通常来说，KOL 可以是拆快递开箱的方式，也可以是直接分享个人的衣橱柜，现场展示。

把自己对服饰穿搭的理念，产品上身的效果以及衣服的手感、材质都会讲的比较详细。

好物种草不仅讲究的是上身的效果，更考验的是团队在选品、搭品上的能力。当然，一般做好物种草的号，也很少只做服装，一般都会搭配美妆。

4、剧情带货

用“醉翁之意不在酒”来形容剧情带货是比较贴切的，通常由情侣、母子、姐妹、帅哥靓女演绎各种搞笑的剧情，进行间接带货。

这种方式涨粉的速度比较快，但是用户的心智转化需要一个过程。

当然了，剧情带货还有个好处就是，万一带货不成还能当个网红接个广告。

其中抖音有一堆中年姐妹花，也是分享日常生活的搞笑段子，但是全程穿着自家服饰，然后每晚开直播卖。

在抖音有个 1400 万粉丝的岳老板，快手也有 840 万。经常一身正装开拖拉机、扮演各种搞笑的剧情，其实他是卖西服的。

剧情带货里面还要单独说一个案例，就是特殊人物的塑造，比如有些账号把自己塑造成裁缝、服装设计师。

5、穿搭对比

这类视频主要是通过反差的形式，展示 KOL 选品搭配的能力，突出商品。

比较常用的剧情是素人改造，通过改造前后的对比吸引粉丝。

这类视频的拍摄成本还是比较高的，视频的产出比较慢。而且视频里面的素人、案例，要得具有代表性才可以。这样推出来的服饰，才能更加大众化。

6、街头采访街

街采在前几年还是比较流行的，出现了各种问路人一身衣服需要多少人的视频。

这类视频既有模特剧情，也有真实的随机街采。很容易吸引眼球，引发用户的关注。

但是这类视频里面的服饰个性化比较明显，而且许多服饰的配套价格不便宜。动则 1、2 千，甚至过万。还容易有槽点，会被用户刷负面，打上炫富的标签。哪怕是依靠流量转换的逻辑，效果也比较差，更谈不上直播卖货。

7、手工才艺

还有一种门槛比较高的售卖方式，就是利用个人手艺来吸引粉丝的信任。

- a、旧物改造：利用身边的旧物、旧衣服重新设计款式。
- b、手绘：通过卡通、素描等手绘方式，进行创意的服装设计。
- c、裁缝：通过设计、打样、出成品，复原一件衣服的制作流程。

以上这种方式，对于视频制作的要求更高。不仅讲究创意，更需要最后的成品足够惊艳。

这种内容吸引的粉丝属于比较小众的，当然它的转化率或客单价都会比较高。

三、视频内容三字经

以上分享的七种视频账号类型几乎覆盖了市面上主流玩法，我个人比较倾向于日常摆拍、穿搭教学和手工才艺。

第二部分和大家再聊聊单个视频内容通过哪些场景来切入，从而实现带货呢？

其中人货场这三字经，在此处也能找到对口的地方，最核心的逻辑就是把用户带入到一个场景中，给用户一个购买商品的理由。

1、谁来穿——人

首先第一维度是，我的衣服要卖给谁，要吸引什么样的人，从而针对特定的人群来出穿搭内容。

a、性别：这种定位十分宽泛，比如男生穿什么最酷，女生穿什么显瘦。

b、年龄：老人、小孩、青年、中年、小鲜肉，然后根据不同的年龄段来出穿搭的建议。比如怎么穿才能像小鲜肉，老人这么穿最时尚！

c、身份：大学生、潮妈、白领、孕妈、老板、IT男，根据这些身份找一些共性的痛点。

比如上班日常都能穿的西装搭配，摆脱沉闷。除此外，还有御女、二次元、街头潮人、运动达人等等。

2、为啥穿一场

我们会出入各种场合，不同的场合对于服饰有不同的要求，如何获得大家的关注和认可？

a、地点：基于目的地的场景角度来拍摄，比如去学校穿什么？去公司怎么穿？去闺蜜家穿什么？第一次去男朋友穿什么？

b、事项：这种场景就更多了，视频内容的发挥空间更大。

比如同学聚会、朋友生日、登山、旅游、去海边、独家、出席宴会，第一次约会。

3、卖什么一货

拍短视频的核心目的是为了卖货，那么到底卖什么呢？

按照常规电商类目来分类的话，男装、女装、男鞋、女鞋就是一级类目。

这比较适合一些大厂家、大店主，因为他们的 SKU 足够丰富，这样的好处是拍视频的素材足够多，潜在的用户更广。

当然，有些商家的资源或者主营商品属于更细分的领域，比如衬衫、牛仔裤、裙装等等。这种也有好处是比较聚焦，吸引的粉丝也更加精准。

我也是比较推荐，想要做短视频卖衣服的商家，做垂直细分的服装类目甚至是一些冷门类目。

在此，也给大家提高两个案例参考。

a、睡衣：睡衣属于服饰中的大通品，是全年必备，不像卖毛衣、大衣有季节性的要求。

所以，只卖睡衣这一件事情，无论是时间维度还是需求维度都足以支持。

其中抖音的宁顺睡衣穿搭和卡西奴睡衣穿搭两个服饰账号，都只做睡衣的内容分享，有沙雕剧情、有热门音乐、有抖音同款，然后全程睡衣着装展示。

这里在提个醒，这两个账号的模特都不止一个，至少有两个好处。

a、不怕团队流失或特殊情况请假

b、类似明星一样，不同的人表现的气质、吸引力不同，更能吸引粉丝。

b、大码女装：睡衣是根据使用场景来划分类目，而大码女装是根据特殊人群做的选择。

大码女装容易被一些人忽视，但其实这个体量很大。因为中国肥胖人群太多，这个市场我后续会单独讲讲。

抖音上最好的一个账号是 KVV 大码女装，粉丝数超过 132 万，平均每个视频的点赞量也过千了。

相比于一些服侍号受众没那么广，但是用户更精准。

所以建议大家去做差异性的内容，比如专卖韩国风的，专卖小个子女生的，专卖职业装的。

三、五个建议

以上基于村长看了 300 多个服侍号，从账号的定位到拍摄内容选材，呈现形式为各位展示了实际的案例。

但是账号的定位或者决定拍什么，只是基于短视频卖货的第一步。

要想把卖货卖出去，还有许多的方法和技巧。

因为篇幅有限，涉及的内容很多，所以在这里我有 5 点提醒，分享给想做短视频卖货的朋友。

1、内容要好

短视频是典型的货找人，是用户基于消遣娱乐的背景下，随机浏览到的内容。

首先吸引用户的是内容，而不是商品。

所以，号主要想尽办法提高视频的内容质量。

最基本的要求不模糊，无杂音，让用户看得到，听得清。

还有一开始，如果不知道拍什么，怎么拍，建议把头部 100 个视频看一遍，像素级的模仿，毕竟其他人已经成功了。

2、颜值要高

所有的人都喜欢美好的事物，所以短视频里面呈现的主角、网红、店主，尽量的保证颜值上的高标准。

这样无论衣服、鞋子穿在身上也才更有效果，放大了产品的优势，这个和拍淘宝详情页是一个道理。

其实这块的成本很低，大学生、兼职模特或朋友中一定能找到干净、漂亮的人。

抖音不是摆地摊，不像快手是卖场风格，对于颜值的要求没那么高，他们更加在乎商品、优惠。

3、需求明确

不管是经营冷门类目，还是卖大通货。

选品直接影响了最终的交易，所以团队在视频中的推荐，商品橱窗上新的产品，一定要能满足大部分人的需要。

这个商品应该是爆款，受众广，才好卖。

所以，在出视频的时候，不需要风格怪异的搭配。

因为绝大多数人不适合，无法引起共鸣。这样影响观看、涨粉，更影响成交。

4、规模运营

如果个体户来说，所谓的规模运营就是多发布，多互动，充分利用抖音的推荐算法和免费基础流量池。

在抖音官方分享的许多优秀服装号中，比如常熟市王孟杰服装商行每天发布 10 个短视频，洪叶羊绒洪陵 13 个月发布了 230 个视频。

而对于有实力的企业来说，矩阵式的经营，一文（视频）多发、开始多个账号都能聚集一些流量。

然后直播的时候，同时十几号一起直播，也是一种获取流量的形式。

5、复制延展

服饰这件事有这么的角度可以切入，其实我们生活中还有许多业务也可以复制这套玩法。

比如美妆产品就是一个大类，依然也可以用测评、教学、种草等方式来做营销。

具体的案例已经有很多账号在做了，各位可以去搜索了解。

再次感谢各位！喜欢请多多点赞，谢谢！

抖音直播，帮你直播间人气快速破 1000+ 的 4 种套路！

在淘宝、快手、抖音、京东等平台的不断加码下，直播带货迅速站在了爆发的火山口。

直播间的人气直接决定了当晚直播带货的销量，人气大，再差的带货主播也能卖出产品直播间没人气，就算卖货能力再强的主播，也卖不出去多少件产品。缘梦项目笔记目前正在打磨一套全网最具有实操性的非常前面的直播带货课程，有需要的朋友请加入缘梦项目笔记 VIP 会员学习吧。

想提升直播间人气可不是那么容易的，很多小伙伴们废了九牛二虎之力去写脚本、布景选品，但是流量还是怎么都上不去，这个问题到底出在哪里呢？怎么要能快速又有效地提高直播间的人气呢？

今天给大家带来了四个提高直播间人气的技巧，希望能对大家的运营有所帮助。

[相关阅读《\[新媒体运营\] 蟹老板 2020 最新抖音直播淘宝客玩法大揭秘（连怼连爆，高权重起号）》](#)

一、直播间的流量推荐机制

说道如何提升抖音直播间人气，首先要了解抖音的推荐逻辑，直播间的人气从哪里来？

目前抖音直播间的观众来源有以下几种：同城、关注、短视频、小时榜、pk 连麦、直播广场。

当你的粉丝低于 10 万的时候，直播间的人气主要来源于平台推荐。但是我们开播后，并不是马上就能被官方推荐，而是系统根据直播间的相对热度，来判断你的直播是不是受欢迎，从而决定是否把你推送给更多的人。

影响人气值的关键因素有以下两点：

- 1、直播间互动率，即直播间的观众点赞评论以及转发的数量；
- 2、观看时长，即用户进入直播间后能够观看多久；

直播间的红心越多，热度越高；观众在直播间的停留时间越长，热度越高；

观众发言人数和发言次数越多，热度越高；礼物越多，热度越高；

直播间的人气值越高，推荐量越高，就越有机会被推荐到直播广场，获得更多的流量。

因此，大家在直播的时候，一定要引导观众点点小红心，积极发言，还有引导加入粉丝团。

举个例子：刚开播的时候，主播可以直播间假装网络卡顿的情况说“我卡了吗？怎么看不到评论呢？大家都能听见我声音，听见的话扣个1啊”。

然后就可以调动观众活跃起来，接着就可以看到满屏的“不卡不卡”或者观众扣1，这样就能很好的调动观众发言的积极性，直播间的热度也能在一定的程度上提高了。

二、直播前期预热

除了直播间的引导互动之外，直播开始前的预热准备也是非常重要的，是直播间人气上涨来源最迅速最精准的一步。

1、短视频预告直播

视频预热助力是直播前期预热工作的最重要的环节，告知用户什么时候开始直播，将信息传递出去，可以提前3-5天发预告视频预热，必要时配合投放DOU+，在视频内容里面透出直播日期、主题等信息。

建议准备多条直播间预热引流视频，视频内容可以是直接拍摄直播花絮或者是为直播产品砍价的过程等，让没有观看到直播的粉丝在直播结束后也能对这场直播有印象。

举个例子：直播花絮短视频以罗永浩账号为例，老罗通过剪辑直播过程中介绍产品、搞笑段子、砍价过程等片段发布视频，加深用户“直播间有好货”的印象以及引起用户对下次直播的期待。

2、个人主页及昵称预告

个人账号的信息更改，将抖音个人昵称、简介处添加直播预告，即直播时间日期时间点，如 5 月 22 号晚上 8:00 直播，通过这种方式做一个直播预告，粉丝知晓什么时候直播，会在这个时间点观看直播。

如下图：

3、站外流量预热

直播开始之前，在新媒体社交平台比如微信群、朋友圈、微博、公众号、小红书等等进行直播预告，将你的私域流量引入直播间。

三、直播 DOU+ 投放优化

通过短视频+豆荚为直播间引流的小伙伴们，一定要记得是开播前 3 小时内发布引流视频。

因为投放豆荚的审核时间是最长半个小时，而最短的投放时长是 2 小时，因此在开播前三个小时投放豆荚可以让流量推送最大化，引导第一波直播间流量高峰。

另一种直播间投放 DOU+ 的方式就是直接加入直播间，这个直接同步直播间内的画面，当用户看到直播推荐时，点击除顶部导航外任意位置即可进入直播间。

用户刷到这种直播推荐之后，无法进行上滑操作（不会进入直播的流量池），只有点击关闭按钮才能返回到推荐页内。

这种比较适合在直播间有一定人气的情况下使用，能更好的吸引用户进入直播间。

四、提高直播间留存率

1、强调直播间定位

首先一定要明确直播间定位，如果是娱乐就要明确直播间是唱歌还是跳舞还是闲聊，如果是带货就要明确直播间的带货产品以及主打什么。

要让观众知道你的直播间能让他们得到什么，并且每当有新的用户来到直播间的时候都要去强调这个事情，所以就简短的用一句话给直播间做个定位，最好是朗朗上口一点的。

2、引导观众互动

为了强调直播间的价值和定位，增加观众留存时长，一定要去引导直播间的观众互动，新进来的用户大概过 1~2 分钟的时间就要去提醒他点击关注或者是进粉丝团。

千万不要忽视任何一个粉丝的问题，要做到及时且有耐心的去回复，引导粉丝点赞分享直播，对下一场直播内容进行一些预告，简单讲解一下下场的福利。

因为有的用户停留在直播间的时间较短，所以要抓住时间节点，提起用户的好奇心，从而吸引用户的停留。

五、结语

通过上诉对提高直播间人气的技巧，加上我对抖音的一些见解，给大家总结出几点直播带货的套路：

- 1、维持高频率的开播次数以及长时间直播，这样会增加官方流量助推机会，以获得直播广场的热门推荐和直播转化率；
- 2、主播需要对网友提出的问题进行及时反馈，不停地和粉丝互动，加强与粉丝之间的粘性；
- 3、用好“推荐页”这个最大的流量池子，做好预热、引流视频，吸引用户进入到直播间，做好直播间里的用户互动；
- 4、直播间也要塑造差异化的 IP，形成自己的特色；有了个性化的 IP 之后更容易吸引精准粉丝，增强粉丝粘性。

抖音赚钱小技巧，赚钱按秒算！

从一月份说过抖音小程序这个项目后，搁置了 3 个月后，这段时间重新捡起来。我一天的时间，有一大半是用来研究抖音平台。

在抖音上并不是所有人的作品都是纯原创，所谓的纯原创就是自己拿着手机或照相机拍摄，这种纯原创从操作层面上就不利于平台发展用户。

所以我看到很多作品，其实都是混剪，要不就是搬运其它平台。

而我做的事情，就是去其它平台搜索相应的内容，然后通过“二次加工”，做成让平台看来是原创作品。

忽然就打通一条思路，做网站运营跟做抖音类似，所有的内容，不一定都是一个人原创，因为一个人能掌握的内容往往是有限的，这时候你要写一篇文章，可能要看好几篇文章。

发抖音也一样，直接搬运作品往往被系统识别到，这时候把多个片段一起混剪，再糅合到一个片段中，这个片段就是属于原创作品，可以投 dou+。

大部分的电影解说号，其实就是这么做的。

摸抖音一段时间后，我发现你认为好的作品，不一定就是好作品。有些作品，看似普普通通，就不知不觉地火了，而且火了还让人摸不着头脑。

想要做好抖音，先准备作废 10 个号的准备，尤其做抖音小程序，只要能坚持做就一定可以赚钱。

比如前些日子刚入社群的朋友，前天发了一条视频，开始有了收入：[相关阅读《《抖音从入门到精通》快速掌握技巧 避免误区和封号, 快速学习赚钱（10 节课）》](#)

虽说才几块钱，但很显然，能在抖音上赚钱，已经是踏出第一步，接下来无非就是多优化，持续生产优质内容。

一个号一天能赚 100 元，十个号也就一天能赚 1000，一百个号呢？

小程序项目的想象空间很大，尤其当你的一条视频上了热门，钱是按秒来计算，那种心情是不言而喻的。

相比较做抖音培训只会说养号、破播放和技巧，要是执行起来都是一堆问题，懂得这些内容，也不一定就能把抖音玩好。

比如我这几天一个号，播放量只维持 500~600，所以在昨天我就换了一个策略，蹭了一个热点。

播放量 1 个小时内就飙到 20w，所以我总结出个玩法，该蹭热点的时候，还是要蹭，不要脸的蹭热点，总比做个半死不活的号好。

当然，热点并不是随意乱蹭，因为我这个号做得是情感号，所以能蹭的瓜非常多，各种明星离婚，分手，吵架都是可以蹭。

昨晚火了一个热点是：马爸爸直播首秀

关于这个热点，可以延伸出很多话题，我列出下面几个标题，仅供参考。

震惊号：震惊，马爸爸难道要做直播带货

创业号：直播大风口，连马爸爸也坐不住了

娱乐号：马爸爸来了，我的钱包又保不住了

培训号：马爸爸都来直播了，还不赶快跟上

而蹭热点也分为两个等级。

第一个等级：内容和热点无关，但却偏要自己哔哔几句，属于强行蹭热点。

第二个等级：以热点为开头引导出要讲的内容，比如开头提一下马爸爸第一次做直播这件事，后面再引出马爸爸的励志故事或其它，这种属于无缝衔接。

目的是为了挂上热点的标签，一个热点下面并没有多少视频。

如果你能挂上热点标签，无疑会给作品带来巨大的流量。

运营是一个大框架，执行下来都是细节，没有做好测试 10 个抖音号的心理准备，也就没法玩好这个项目。

短视频平台“团播”兴起，又一普通人可以月入上万的机会

2005 年的《超级女声》开启了一波电视荧屏上的选秀热潮，也让观众有了参与“造星”的权利。

十几年后选秀风吹向网络视频平台，在选秀基础上增添了“网络”、“偶像团体”、“养成系”等特质，选手能否成为偶像组成“男团、女团”出道，权利在用户粉丝的口袋里，最近收官的《青春有你 2》，屡创话题的《创造营 2020》正是这类团综选秀节目。

这股“男团、女团”风如今又从长视频平台吹向短视频平台，抖音快手上也悄然兴起了以“女团、男团”为名的直播内容。不过，这股新风潮实质上却与选秀相差甚远。

常见的画面是几个男生、女生在直播间站成一排，一个主持人在画面外主持，与团综选秀节目中重要内容是参与者的唱跳舞台不同，这类直播没有才艺门槛，内容中更多的是拉票求打赏和感谢。

唯一相似的就是有观众花钱投票的机制，但代替选秀中投票考前者出道组团，这类直播只有对投票分数落后者的游戏惩罚。相关阅读《[\[新媒体运营\] 江南汇抖音：百货群+直播间技术+服装 4 件套连爆瞬爆起神号+视频去重](#)》

这类男团、女团账号同时运营着短视频内容，内容水准不一。

但即便是这样的内容，依然有不少受众愿意“氪金”支持，利益驱动下，也滋生出一些低俗内容，一位业内人士透露了这类直播内容背后的秘密。

一、“越漂亮越好，会唱歌就行”无门槛月入万元

公会内部人士淼淼告诉我们，他们称这种直播叫做团播，参与团播的主播，叫做团播艺人，他们公司目前签约了 10 多名这样的团播艺人，这一直播形式主要是配合变现做的。

目前行业内大多数短视频博主或直播主播的变现方式主要是广告、带货、直播打赏，公会、mcn 机构则可向上向厂商收费，向下从博主、主播合作中分成来盈利。

而如今，随着各个垂直领域视频博主、主播沉淀了流量，逐渐崭露头角，众多明星、红人、mcn 机构涌入。

短视频领域平台如抖音、快手，几乎成一片红海，在这样的环境下，比起花时间精力资源培养一个达人，积攒流量，再联络运作接广告、带货，直接团播靠打赏可能是更高效的一个变现方式。

这位负责人表示，想成为这种男团、女团成员，颜值越高越好，至于才艺，“会基础的唱歌”就行。

门槛不高，实际上，如今大火的团综艺节目也呈现出“养成系”的特点，就是因为有一些素人、或唱歌跳舞基础较差的学员参与。

不过，团综艺节目所有学员在团队舞台呈现前，都会经过大量训练，最终在节目精美包装下展示和演绎唱跳舞台。

与此同时，观众会票选心中喜爱的学员，帮助他们免于淘汰，直到最终组成偶像团体出道，真正成为偶像艺人。

票选养成规则也适用于团播，但不同的是，参与团播的男女团成员不需要经过太多才艺培训，在整场直播里，如上文所述，没有太多才艺展现的机会，大多数是唱歌，做游戏，跟观众对话，呈现的画面往往极“接地气”，氛围轻松。

这样的工作却据说可以月入过万，淼淼称他们公会的主播每天工作时间在 8-9 小时，每个月有 4 天休息时间，基本保底工资是 6000 元，再加上提成一般每个月都能拿到 1W 元以上。

唯一也最重要的压力就来自于直播间打赏，“打赏越多，提成越多。”

二、被放大的掌控感，与被收割，有抖音男团靠音浪收入超百万

那么打赏哪里来？又没有真实的才艺表演可看，为什么还会有人愿意为团播花时间花钱呢？

团播里设置了惩罚和奖励，惩罚往往针对团队成员，项目有踩指压板、吃柠檬、坐气球等等，规则不同团播之间有略微差异。

比如一些团播要求达不到一定分数的成员不能坐椅子，一些则要求除了分数最高的其余都要接受惩罚。

分数来自于直播间打赏送礼物的观众，直播间设置的打赏礼物在团播里有一套价值换算标准，不同团播间稍有不同。

在淼淼公司的抖音团播里 399 抖币的锦鲤价值 40 分，199 抖币炸弹 20 分，而 1 抖币大约 0.1 元人民币，换算下来团播里分数价值 1 元 1 分。

于是，一些忠实观众为了让喜欢的成员免于被惩罚，疯狂氪金打赏。

甚至也有希望看到成员接受游戏惩罚的观众，可以花钱让成员得分变成负数，让他接受惩罚。

念出每个进直播间观众的名字表示欢迎，是直播行业惯例，目的是让观众有存在感、并觉得亲切，在团播里也是一样，并且这些名字当中也有一些是主持人和成员们很熟悉的，他们忠实观众，也是固定的金主。

这类内容的受众不算太多，很多团播在线收看人数只有几十人，但肯花钱的不少，不乏打赏记录数十万的金主。

淼淼公司一场 4 名成员参与的团播，在抖音非休息日直播的 4 小时里，观看人数峰值不到 200 位，打赏加音浪（点赞）收入在 11500 元左右。

据小编观察，抖音上显示粉丝 2.1 万的某男团账号，在经营大约 2 月左右累计音浪收入就超过了 1737 万，换算成人民币也已超百万。

为了让观众多氪金打赏，成员和公会用了不少心思。除了惩罚，在直播内容设计上，有些还增加了成员 pk 环节。

主持人会不停地提示观众低分成员还差多少分可以免于惩罚，成员自己也会开口求救，此外，很多团播的成员在直播中通常手机不离手，因为还要在评论区与观众保持互动。

即便观众能对成员在直播中的求救无动于衷，也逃不过给对应成员打赏一定金额就可以加粉丝群、或加成员微信的奖励设置吸引，在一些团播画面上甚至会循环滚动着这样的字幕提醒。

观众的掌控权力不断被放大，并借此获得娱乐和满足感，以及接近成员的机会，在团播里，成员是“道具”，观众既是“玩家”也是收割目标。

三、新瓶旧酒乱象仍存，下行的秀场直播与急于变现的公会

虽然被叫做团播，但似乎更像只是“以团之名”包装起来的这类直播内容，在近期有变多的趋势，也被越来越多人关注到。

有团播账号粉丝甚至破百万，累计收入音浪也能达到数百万，但即便是在如此新的内容形式里，也已经存在颇为明显的质量差异。

从直播画面上能直观分辨，有些团播有灯光，有得分数据显示等特效，主持人旁白较为清晰和专业。

从短视频内容运营上，也看得出设计和包装，有拍摄舞蹈等才艺的，也有拍摄剧情内容的。

但也有一些团播，只有头像名称叫做 xxx 女团、男团，直播间没有公示分数，仅凭主持人公布，团播过程中没有什么才艺展示，只有成员轮流求打赏。

惩罚的设置更令人费解，不乏低俗游戏，短视频内容更极其简单。

有些团播甚至在直播过程中被平台封禁，显示“非法行为”。

有观众认为这类直播内容就是“新瓶装老酒”，内核还是秀场直播。

相比“传统”秀场直播，“团播”放大了观众在直播间的权利，在内容互动上依然满足了很多观众掌控、同情的心理以及交友的目的，运营模式上也依然沿用了靠打赏变现、引流付费用户到社群等的秀场直播的旧模式。

而秀场直播早在发展初期暴露出了多种乱象，擦边球屡禁不止，相似的，关于“团播”的疑问也有很多。

包括粉丝数、打赏等数据的真实性、是否存在灰色交易等等，事实上，收到过举报甚至被平台封禁的团播不在少数，因而很多团播设立了多个备用账号。

随着监管趋严、内容同质化、用户流失被稀释、带货直播等多种直播形式的兴起，近两年秀场直播行业显现出下行状态。

今年开年的疫情，让短视频平台在用户数、使用时长等方面的增长凸显，这似乎又让秀场直播、让公会看到了机会。

但同时，公会也受到平台在本身的生态建设过程中带来的约束，如抖音更希望在短视频、电商直播等更多形式上有所拓展，希望公会不仅仅局限于秀场直播，从4月以来开始实施的双周任务分成模式，可以看出公会的分成门槛提高，利润降低。

因而不少公会面临转型、拓展更多商业模式，但当下大热的电商、短视频，对于公会来说都不算是容易的选择，快速变现是公会当前需要的，于是“团播”萌芽。

但目前来看不够创新的内容、粗糙的形式、甚至低俗的画面，引起不少用户的反感，他们在团播评论区直言“这是网络乞丐吗”、“像是直播夜总会”。

那么，真正参与其中，做团播的成员们又怎么看呢？我们尝试联系几位团播成员，但几乎没有人愿意接受采访，唯一一位很快回复的女孩却否认了自己在做团播。

教你看透社交电商的本质，“拉人头”赚钱！

如何轻松的赚钱，这个话题想必绝大多数人都很关心，除非你已经跟马爸爸一样，对钱没有兴趣。

能持续赚钱的生意，怎么讲，真的非常少，国内的能活 3 年以上的企业不超过 3 成，假设你买了他们的公司的股票，想等待价值回报还是比较难的。

所以通常我了解赚钱的项目，通常都是看 1 年，3 年和 5 年，一些短期项目外加一些长期的项目。能持续稳定赚钱的项目，通常也都是大家肉眼可以看到的，比如淘宝、网站、各类淘客等。

除此之外，还有一些卖营销软件的，脚本、源码等小项目。

今天要提到的点是有关社交电商，关于社交电商，我给在以前的文章都有提到过，但一直没有提到社交电商的本质。

那么它的本质是什么？

也就是“拉人头”。[相关阅读《跨境电商虾皮 Shopee 基础系列课程，教你如何在 shopee 开店赚钱【完整无水印】》](#)

1、“拉人头”的玩法

这个“拉人头”并不是什么贬义词。因为在平台的发展紧靠一两个人是无法壮大的，那么如何去刺激别人分享转发，最好的玩法就是“用钱刺激”。

简单粗暴不用解释，有了“人头费”，拉起人来的动力也就大了。

比如某平台一个 399 的会员，一级代理提 100 元，经理是 100、总监提 50 元。为什么那么多人愿意去分享，购买礼包，其实大家都心知肚明，就赚一个人头费。

通过金钱的刺激去鼓动更多的人“分享赚钱”，实现“躺赚”。

说到“躺赚”，其实能做到这个程度的人，一万人里面不会超过 10 人，通常都是推广方为了拉新“编出的梦想”。

其实也可以说是“包装”。

2、“躺赚”之路很渺茫

每当有人发了二维码和群信息给我，我都觉得这样简单粗暴的推广方式实在让人无法忍受。

其一是他们并不懂得如何推广才能“既不打扰到别人，又能有很好的获客效果”。

其二就是我做项目一般都会依靠大平台，比如我最近在做的抖音小程序。他就是一个很正规的项目，你去拉人，你一分钱都赚不到，反而你去发视频，才能赚钱。

有些项目就非常短期，比如：转发文章赚钱，合成宠物赚钱，刷视频赚钱…，这些项目通常就是几个月的时间，然后就沉了。

我不能说这些项目都不赚钱，而是这种项目除了早期进入的人，剩下无非就是拉个人头。

所以现在我现在对这些项目相当厌倦。

因为你会发现，你做了之后，没法把做的事情复制到其它项目，拉完一个盘子之后，后面出一个新的，继续拉人。

除了职业化生产这类 app 的“厂家”，推广人员要赚钱及其艰难。

3、社交电商的顶点

“能拉多少人，取决于你未来能赚多少钱”，这是我对社交电商的看法。

去年我看到一个行业大牛说过一句话：好东西就要先跟亲朋好友分享，卖货也要从身边开始卖。

我大致推断他就是搞社交盘的，因为前期的获客需要初期流量。从家人入手、再到直系亲属、同学、朋友以及同事。

拉人层级：家人>直系亲属>同学>朋友或同事>其他

后面能否出现一系列的裂变效应，还得取决你的产品过不过关，以及你的产品对比其它平台有没有价格优势。

所以玩社交电商特别考验后端供应链的能力，而我看到一个几百块钱的会员礼包，却用了几十块钱的垃圾产品，想让人接受有点难度。

4、社交电商与微商

社交电商是在微商上面发展出来，但个人觉得，微商的赚钱能力要大于社交电商。

为何这么讲：因为现在的微商在经营人设方面，要比玩社交电商的人高出几个 level。

其次微商们会选择暴利产品，比如单价几毛钱的面膜，5 张卖 200 元。而且每年都有新鲜产品。

今年做面膜，明年改做蛋白粉，后年就换原汁瘦身液，打的就是信息不对称。

谁能把概念包装好，然后讲出来，谁就能赚钱。加上每年有大型的微商大会，那一天成交个 1000w+ 也很正常。

社交电商也就只能当个弟弟。

可以日赚上万的任一领域，品牌尾货、汽车库存运损、厂家低价直销！

一个互联网赚钱项目可以活多久？

不夸张的讲，也就 3 个月。即使你是第一个吃螃蟹的人，在未来的 3 个月之内，你都会搞不清楚，为啥会有那么多的竞争对手出来。

因为，有些行业，精明的人，早已关注，但是不去操作。因为试错是有成本的。目前，测试一个能存活 3 个月的项目，初期平均费用，最起码在 5000 块以上。这还是在你有经验的前提下，否则成本更高。这不是夸张，而是现实。

如果你做的赚钱了，别人根据项目测试周期，直接就能判断出你赚不赚钱，然后直接复制你的，非常轻松也能够赚钱。

所以，我现在研究更多的是赚钱模式。赚钱模式和赚钱项目，的区别在哪里呢？

模式，是全平台通用的，在内容创作、展现形式、渠道优势上。

比如，快手短视频模式，搬运到抖音上，在搬运到知乎上，都是可行的，很快就可以赚到钱，甚至不需要测试。就可以确信赚钱。

今天，我们就分享一个，赚钱的模式，很多人应该也在各个渠道了解过，但是不知道他真正的威力。

这个模式，叫做揭秘模式，我们今天主讲产品类的揭秘低价模式。目前，很多人靠此赚了大钱。

其实，原理很简单。而且也衍生了很多行业。

品牌尾货、精仿一比一、汽车库存运损、厂家低价直销等模式，都属于这个范畴，看明白这三个行业，一通百通。我们今天，就讲这三个行业的解密低价运用。

1、品牌尾货

当我们买一件品牌衣服的时候，比如，耐克、阿迪。淘宝售价为 199 元。突然，有人告诉你，我 99 块钱就能卖给你。

很多人会诧异，为什么会这么便宜呢？

他会给你个合理的解释。

百度上，直接给了答案。你直接发给他，我拿的是 OEM 厂家的尾货。这个解释很合理，所以，很容易产生成交。

因为确实省钱了，也给了很完美的理由。

所以这个行业是非常火的。渠道也特别的多。

2、汽车库存运损

汽车库存运损，这个也有人不少了解。

买车时候，碰到心仪的车型，但是预算有限。很多人都会拼命的找渠道。很容易找到，库存、运损车。

一般 6 个月以上的车，就是库存车。12 个月，基本上算严重的库存车了。但是他有个好处，就是便宜。折扣力度大。而且，有专门的渠道出售。

运损车，就是在板车运输过程中，出现了磕碰、挤压、或者划痕之类的车，叫做运损车，优惠力度也不错。

这类车，属于库存车，最起码，库存超过一年以上。而且价格上，非常占有优势，包牌包税才 22.99 万。比各种 4S 店优惠下来，便宜了很多，有人也会买。不过水也很深。

这类车属于库存车，越是低端的车，优惠力度越大。整体来说，性价比比较高。

3、厂家低价直销

这个运用比较广泛一点，一般是揭秘性的文章，比较多。

比如，你喜欢的品牌，压根没有工厂。他们都是代工厂加工，你买代工厂的产品，和你的品牌产品，味道口感一样，价格少了一半。

有人看透了玩法，直接做品牌零食揭秘。赚了不少钱。

这是一个三只松鼠产品包装袋的信息，从中看到什么猫腻？

我们可以看到，他的生产厂家，和委托单位，不是一个公司。那证明，这就是一个代工厂。

由此，发掘出一系列的产品，可以做淘宝客。

直接扒出品牌代工厂，做代工厂的淘宝客。一篇文章，收益可以达到 5000 左右，主要这种模式太火了。

文章里面穿插淘宝客链接。这个我有讲过，知乎目前有这个功能。

效果是这样的，他的一篇内容，昨天刚被删除，今天刚发没几个小时，就获得了 8000 多的赞，昨天被删除那篇，更是高达 19 万的赞。保守估计，收益轻松破万。

我们介绍完，这三个行业的模式，我们可以总结他们的共同点。

首先，他们都有三个共同点：

- 1、便宜（低于市场价）
- 2、便宜的理由（厂家、源头、库存、运损等）
- 3、打破常规的卖法（突破普通消费者的认知）

以上三点，就是他们的共同点，但是，这类玩法，究竟是如何策划出来的呢？我如果做，应该如何起步？

- 1、定位（定位在源头商家）
- 2、标题（揭秘标题起步，满足相关用户，猎奇心理。）
- 3、低价原因（源头批发直发，成本很低，零售很高。打破高价格，高暴利）

以上的玩法，是目前最常规，也是最火的玩法。很多人应该，看快手和抖音，都会发现这种玩法的存在。

他们的人设定位，就是如此。批发商，厂家，等等一系列的人设，让他们大赚特赚。

因为非常迎合人性中的占便宜心理，猎奇心理。

以上模式，有资源渠道的，完全可以参考使用。不同平台，同样的玩法。

利用别人的流量搞虚拟资源，为自己赚钱！

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/hangyetop/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。

利用抖音、淘宝、微信平台，打造躺赚系统！

我们都会为自己的需求买单，当下需要就会当下买单，未来或不久的将来需要就会不急着买单，人生或许需要仪式感。

你会不会因为换了一个电脑桌面心情就焕然一新？

你会不会因为换了一个手机桌面心情就焕然一新？

.....

我会！

个体的背后是一个庞大的群体！那就卖给他们仪式感！

然后有一个朋友就是这样赚钱的？

分三步：

1、准备一个淘宝店、微信、抖音；

2、在抖音搜索“潮图、背景壁纸、动态壁纸”等词；

1) 感觉不错的，弄个同款视频，发到自己的抖音；

2) 有联系方式的，加上微信，把要到的图保存下来；

3) 感觉不错的图，上传到自己的淘宝卖。

3、抖音、淘宝上的粉丝客户，引导加自己的微信，朋友圈发图，也发一些其他变现的东西。[相关阅读《抖音实战训练营线上班，抓住短视频红利，打造百万粉丝全流程（无水印）》](#)

一、准备淘宝店、微信、抖音

用自己常用的淘宝店、微信、抖音号就行。

二、在抖音搜索“潮图、背景壁纸、动态壁纸”等词

1、感觉不错的，弄个同款视频，发到自己的抖音

拍同款很简单，无非是多个图片形成电影，配上音乐。

2、有联系方式的，加上微信，把要到的图保存下来

一般私信一下对方，就可以得到对方的联系方式。

有小伙伴很贼，他去人家视频下方说私信我获得原图。

3、感觉不错的图，上传到自己的淘宝卖

上传这个很简单，淘宝搜壁纸：

然后随便找一个宝贝，复制下宝贝链接，放进下面的工具一查即可：

知道了宝贝类目，在后台根据提示上传即可。

新人有困扰的地方无非是物流和发货：

点物流工具，新建运费模版

然后只需要选择卖家承担运费：

发货也一样，只需要选择无需物流即可。

好，整个的循环动作就是这样了，当有不断的流量，通过抖音、淘宝，加到我们的微信。

为什么加我们？

是因为加微信免费送；

加了为啥不删我们？

因为朋友圈可以长期白漂；

再随便卖点其他的就不可能不赚钱，比如：

卖下自媒体培训，偶尔也分享薅羊毛的消息，偶尔也做个淘宝客，偶尔也推荐一下自己的小号业务。

自己有啥就卖啥呗，看加过来的流量需要啥就卖啥呗，反正只要有不断的流量，还能不断确定自己卖什么，就一定能赚钱。

利用闲鱼免费送，新手躺赚 5000+

据闲鱼官方发布的“多巴胺指数报告”显示，自 2018 年 5 月 28 日闲鱼“免费送”频道上线以来，每天有 5 万人在频道参拍捡漏，总成交订单数已达 1170 万笔，543.2 万用户在“免费送”频道斩获想要的物品。

虽然免费送已经是个老套路了，但是玩的人却也没有随着时间变得越来越少，反而入场的人更多了，这个套路的可行性还是非常大，用来引流和卖货都是不错的。

实操案例已经讲得够多了，那今天我们来说闲鱼这个免费送的玩法。相关阅读[《闲鱼赚钱项目 5 月核心玩法，无货源模式批量操作，每月净赚 1W+（共 2 节视频）》](#)

一、免费送的核心思路

免费送主要是用看起来高大上其实成本低廉的商品吸引别人，打着免费送的噱头，从中赚取“快递费”差价，并不是真正的免费送。

在闲鱼首页可以看到在右上角会有一个免费送的玩法，卖家免费送商品，买家只需要出运费，再出一点闲鱼币就可以了，运费一般是 12 元左右。

这就是利用信息差赚钱，抓住用户爱贪小便宜的心理赚的盆满钵满，这个套路以前在微商中十分流行。

举个例子：一般的淘宝或拼多多商家，他们的优惠可以做到 3.5 元左右。然后买家付给了你 15 元的邮费，3.5 元的成本包装纸箱可能需要五毛，再加上产品成本可能是六七块左右，所以一单大概赚 5 元，如果量起来了，利润还是非常可观的。

二、闲鱼卖货信息差升级玩法拆解

闲鱼免费送的门槛非常低，任何人都可以操作，希望大家看了文章能举一反三，那么新手小白想做免费送赚钱该怎么开始呢？

1、选品

免费送的运费一般是 8~15 元左右，那么我们在选择商品的时候就要选择价格低于邮费的商品。

在选品之前要先给自己的账号定位，如果是想要引流女性粉丝的话就可以选择化妆品、护肤品、小饰品之类的，比如说：耳环、耳钉、项链、手链、发圈等等；

如果是想引流男性粉丝的话，就可以卖耳机、数据线、桌游卡牌，除此之外还可以选择绿植。

郑重提醒大家：直接用于皮肤或者要跟火、电打交道的产品切记不要轻易使用免费送的产品，一旦出现问题，损失将不可估量。

目前闲鱼“免费送”最多人操作的产品就是水果，但是我认为做水果的话比较容易翻车，品控不好把握，很容易带来售后问题或者败坏口碑，如果是后续想通过“免费送”来引流的话，就不建议选水果，当然如果是自己有熟悉的货源渠道的话就可以放心做。

2、文案和标题

送价值过低的商品吸引力不够，价值过高的商品又没利润，所以标题和内容最好吸引人一点，总结优化淘宝卖家的宝贝描述发布，这样能有效提高转化率和曝光率。

在闲鱼发布宝贝时，一定要事先检测一下文案是否含有违禁词，如果有违禁词导致封号得不偿失。描述词里不要出现含加工、生产等的字样。

3、转化引流

平台内的引流主要是通过鱼塘，平台外引流主要靠群。

引流的话术起着至关重要的引导作用和展示作用，如果在话术方面你不知道怎么写的话，同行就是你最好的老师！

但是参考同行时，一定要把内容改一下，要做到完全不一样，抄方法和思路但不是照搬文案，多研究同行的话术，实践出真知。

成交后引导可以通过自动化短信通知的方式来引导，这样会比在闲鱼聊天界面引导要保险很多。

宝贝上架后第一时间同步到相关的鱼塘里，然后再搭配不同的话术和图片发布到同城的鱼塘，让宝贝获得更大的展示量；

三、如何提高闲鱼账号权重？

新账号首先扮演买家身份，到闲鱼上刷一刷，看看有没有自己需要的产品，然后买一些回来。给一些你觉得不错的宝贝点赞、留言、多跟卖家互动，没事去闲鱼签到，用 100 个闲鱼币夺宝，及时确认收货并且评价。

同时你也可以开始根据合理的节奏上架宝贝，一开始新账号权重低，上架宝贝的目的不是为了赚钱，而是为了促成交易，提高账号权重。可以发布一些免费送，让朋友帮你拍下。

零成本的淘宝虚拟项目，Appstore 账号共享月入 5000+

注明：此项目案例来源于今年三月[淘宝](#)虚拟课程的某位学员，做了两个月时间稳定一个月 5000 销售额（100%利润），但遭遇同行恶性竞争，经历了数天的和客服撕逼环节，如今每天只能混个饭钱。

本没有打算公开写这个项目，但因为这个类目被陕西某家公司恶意垄断，今天在圈子里把这个项目给公开透明化，还 Appstore 账号共享市场的公平。

我们都知道 Apple 手机的账号分为 ID 账号和 Appstore 两个账户，两个账号可以同时登陆不同的账号，而 Appstore 中购买过的软件也是可以通过登陆 Appstore 账号在不同设备之间共享下载。

因为这个机制，也就衍生出一门生意，就是做 Appstore 付费软件的生意，通过账号共享的方式，就是把自己的账号通过租赁的方式借给其它人使用，然后租借人可在自己的 Appstore 账号切换登陆，然后下载账号已经购买过的软件。

操作完全正规，没有任何版权问题。

例如，原来售价 199 元的软件，通过账号租赁的方式便只需要 5 元。

虽然，Appstore 限制一个账号同时登陆最多 5 个设备，但是一般用户登陆下载指定软件后都会及时退出该账号，基本不会对超出 5 个的用户造成影响。

这是一个一本万利的生意，你想一个软件购买后可以给无数个设备提供下载，一个软件如果售价 199 元，一单卖 5 元那么也仅需 40 单就能收回成本。

但最为关键的地方在于 Appstore 账号租赁是淘宝支持的类目，不同于那些之间在淘宝销售破解软件的商家，不会面临淘宝版权侵权的投诉问题，可以长期稳定的销售盈利。

类似这样的软件有非常多，我们只需要选择一些相对畅销的软件就行，我们可以在 Appstore 中的付费排行榜中查看，寻找那些价格较高的工具类软件。

然后在淘宝搜索，搜索 Appstore 中那些付费金额超过百元中的畅销付费软件名称，你就可以找到很多相关的产品。

Appstore 账号是 icloud 邮箱的默认账户，我们可以通过批量注册 icloud 邮箱账户来批量管理不同的软件，可以是一个邮箱账户付费购买一个 Appstore 付费软件。

也不难看出，Appstore 账户租赁是一个冷门市场，不同软件月销高一点的也不过一二百，但是也足以稳定一个月几千块一个产品，但要如果是几十款几百款软件呢，恐怕这就是一个月几十万的肥肉。

基本操作也非常简单，大概分为以下几个流程。

- 1、淘宝开店
- 2、确定要卖的产品
- 3、使用店查查浏览器插件查询商品类目
- 4、缴纳类目保证金并发布商品
- 5、优化淘宝商品标题（主要靠自然[流量](#)卖）
- 6、批量注册 icloud 账号并购买付费软件
- 5、服务市场购买自动发货工具（买家下单自动发货）

运营上也非常简单，前期低价卖后期涨价卖，先以价格优势换销量，然后再涨价换利润，适当时候我们可以之间开直通车付费推广，只要稳定有几十个销量、十几个评价就可以自然流量出单了。

目前在淘宝，Appstore 账号租赁下载软件这个产品，基本 80%被陕西某家公司恶意垄断，他们垄断的方式基本就是来你店里下单然后恶意举报，虽然大部分时候不会成功，但也会搞的你很难受，被搞后店铺销量就会直线下滑。

不怕一战的铁子们，可以去尝试下这个类目，赚钱没问题，关键看你能不能抗住陕西那家托斯拉垄断公司的重锤，要么暴富要么斗争。

卖 9 元一根的皮带还能月赚 30 万，究竟是如何做到的？

目前越来越多的企业都加入抖音快手，都希望短视频直播平台为自己销售产品，获得更多的利润，其他的很多渠道成本越来越高，效果越来越差，但是直播带货是目前大家都在起步，做得早的早也赚大了，其实在直播带货领域，都在说需要供应链，需要粉丝，需要这样那样，生财有术分享这个案例刷新了我对直播带货认知，主要这样的带货人人都可以操作，[相关阅读《\[新媒体运营\] 播爆单实验室，带你玩转直播带货，普通人也能快速月入 10 万》](#)

上面的五个视频，平时我们没有注意觉得没有啥奇怪的，但是这几个视频居然带货了几万单，主要是还是暴利，显然他不仅仅是发视频，还主要还是通过直播的方式卖货，我们看看他的价格

皮带一元钱，但是可以邮费需要八元，如果你在直播间卖皮带，通过这样的方式去带货，我相信购买的人很多，因为价格足够便宜，在一般人的眼里，发一单快递都不止 9 元钱，这个还可以拿一根皮带，特别是在快手这样带货，不赚钱都难，我们看看他带货了多少，刷新了我的认知

四万多单给我们认知确实不赚钱，或者赚不了多少，但是通过我们的研究我们发现，他不仅赚钱，九元钱一单皮带一单还能赚 6 元钱，你没有看错，皮带与邮费一起三元钱不到，可以说在我没有看到这个数据之前我是真的不相信的，但是确实有人做这个事情，我相信就是去拿货也做不了这样低的价格

贵阳这个地方快递最低也需要 6 元左右，这个究竟怎么赚钱的，其实很多东西是我们的认知的问题，据说在义乌这个地方，最低的快递可以做到 8 角钱，真的想象不到这样的低的价格，皮带有人说可以做到 1.7 元，还是品牌货，如果差一点的还可以做到一元钱成本，对于我来说我还是不相信

我打开了万能的拼多多，我相信了，一根皮带包邮只需要 2.85 元还包邮，还是花花公子的皮带，你没有看错，确实是这个价格，再回去看看我上面说的数据，一单 9 元钱，成本不到 3 元，他卖了 42900 单，一单赚 6 元，就是 25 万还多一点

所以有时候赚钱，真的是需要找到需求，特别是这样的产品，你可能说你没有市场，但是别人确实赚钱了，可以说这个案例刷新了我的认知，其实这样的皮带拿到去摆地摊，十元一条，卖两条送一条，我相信会被抢爆，因为其他的价格确实太高了

所以看到一个东西，找到他的赚钱点，深入研究，这个案例给我的启发很大，一单赚几元钱，通过这样的直播短视频，投抖+就可以赚不少的钱，看起来很 lou 的事情，但是确实赚钱，我相信有粉丝的人很多，但是就是没有去这样操作，所以你可以在网上去卖，去拼多多下单，有软件可以批量下单，批量填地址，导入地址，这个也是我今天才知道的事情

有的赚钱看起来很简单，其实很赚钱，所以找到好的玩法，执行就对了，接下来也会操作很多，把最好的案例结果分享给大家，也希望分享可以给你带去一点收获。

如何利用“公众号付费阅读”功能，带来 42 万收入！

公众号的付费阅读从 1 月 15 号内测到现在快四个月了，截止目前为止被内测的公众号数量也不是很多。

今天跟大家想聊聊公众号的付费阅读到底是怎么一回事，然后如果你也被内测到了，应该怎么玩才可以把这个功能玩转起来。

我会通过几个案例跟大家分享一下。[相关阅读《公众号矩阵实操项目，从 0 粉丝开始做赚钱的公众号矩阵，月入 30000+》](#)

首先来说第一个，一个推荐股市的公众号，写了一篇关于如何选股的付费阅读文章，设置的价格是 98 元，最终付费人数有 4321 人，数学好的可以算一下是多少钱了。

共计 423458 元，你没有算错一篇文章带来 42 万多的收入。截图如下：

当然之所以可以收取到这么多，是因为这篇内容绝对的干货，有价值，吸引那些想从股市里赚钱的人。

当然作者也是一位牛人，至少是一位一直深耕财经领域，有很强影响力的人。

所以付费阅读的文章，输出优质的行业信息是很不错的。

还有另外一种公众账号，靠付费阅读收取入群的费用，支付完后，就可以进入某个交流群，只需要把前面的 30% 的内容写的有吸引力一点就好。具体如下图：

18 元入群费用，也吸引 124 人付费了，这就是社群运营玩法，是不是很赞呢？

这是一个可复制性的案例，可以设置 99 元付费入群，你就推广这篇文章就好，付费阅读确实是值得深度研究一下的，总会有不同的运营方法技巧的。

我群里的乔娃夫人前天写的那篇付费阅读的文章已经有 60 人付费了。

今天跟一个朋友聊到关于整合行业的上下游信息的付费阅读内容有没有可能做，他说完全有可能。

这位朋友是做饲料的，做行业的报价信息和供求信息，而且信息也是独家的，每天更新不同的这些有价值的信息，如果是做这个行业的人，看到就会付费购买这些信息的。

所以付费阅读的文章提供一些行业有价值的信息，同样是可以的。

匹配上现在的专辑功能，把供求信息列为一个专栏，把报价信息列为一个专栏，这样就方便读者付费购买了。

这些是做付费阅读的一个内容方向，最重要的是运营了，你好不容易花了很多时间写这些有价值的付费阅读内容，如果不去推广也是没有什么用的。

那么我还是想花点时间聊聊如何运营付费阅读的文章。

付费阅读的文章是不会显示阅读量的，让别人产生付费意愿最有效数据就是付费人数，当你开始推广这篇付费阅读的文章时候，就需要把起始数据做好来。

哪怕找朋友帮你把这些数据做上去也是很有必要的，就有点类似淘宝的产品了，如果这个产品没有销量，是很难吸引顾客产生购买行为的。

所以必须要把销售数据做上去，从而吸引更多的人去购买。

我们可以把每篇的付费阅读文章当作一个产品去运营，就做 C2C 模式，搞一些成交的活动。

可能你不想付费，但是看到这篇内容在搞活动，人为的主动运营，你可能就会被这些气氛所吸引，从而产生付费行为。

我相信公众号自媒体人的脑洞，会有很多好玩的玩法新鲜出炉，我们一起拭目以待。

如何凭借化妆品免费送，年赚千万！

关于免费赠送产品来赚钱，之前在缘梦项目笔记里面也写了好几篇文章了，包括在闲鱼 app 里面也专门有一个版块是免费赠送的，只不过邮费需要自己付。

之前我听过说一个做免费赠送的团队，每天的发货量都是以万为单位的，哪怕一单只挣 2 块钱，一天的毛利润至少也是有 2 万+的，按照这个免费赠送量的话，一年做到千万的营收并不是难事情。

当然这个可能是 2 年多以前的事情了，很多小白又会产生一个疑问了，是不是项目已经过时了？因为最近很少再看到有关免费赠送相关的项目资讯了。

那它真的过时了吗？

我想未必。很多人认为过时，是因为当时有一批在做免费赠送的人，强行去发快递给用户的，并不是用户自己主动领取的。

有关这个项目，在缘梦同学项目群中很早就分享过，这种强行给用户去邮寄未知快递、货到付款的玩法哪怕是放到现在，也是能玩的，只不过效果大大不如以前了而已。

而免费赠送产品，只要是用户心甘情愿去领取的，不管是过去、现在还是未来，始终都是一个不错的网上赚钱项目。

一、“免费”无论何时何地，永远都有诱惑力，关键是“产品价值”与“需求人群”

每年夏天，我老婆带着小孩到商场里面的游乐场去玩的时候，几乎隔三差五的都会带着一个小扇子回来，家里的这种小扇子至少已经有几十个了。没办法，每次小孩看到了都要，不然就哭，所以每次只能扫码关注、加好友，然后领取一把小扇子。还好现在小孩大一点了，对这种东西没什么兴趣了。

在网上永远都有那么一群人是喜欢贪小便宜的，他们经常干的事情就是：

朋友圈砍价、积攒、群发消息免费领取 xxx

即使每次都被骗，但是下一次他们依然乐不彼此，就为了那价值可能只有几块钱的产品，而且很大一部分概率是领不到的。

但是在他们的概念里面，他们觉得 10 次里面只要有 1 次能够免费领取到就赚到了，而并不在意微信群发是否对朋友产生了骚扰或者是欺骗。

上面说的这种“免费”是用来骗粉的，几乎是不可能赠送产品的。而今天要说的主题是真正免费赠送产品的，只不过，产品是免费的而邮费是需要你自己付的。

虽然也是一个在网上玩烂的招数，但是不管是以前、现在、还是未来，我坚信依然还有一大把的人愿意付邮费去免费领取，而这里面的核心就在于：

商品的价值和商品对于用户的吸引力。

例如，网上有很多的仿牌的ysl之类的口红，可能成本价格也就几块钱，现在你免费赠送，让别人付个10块、12块的邮费问题不大，对于女性来说具备了足够的吸引力，一单赚取几块钱的利润不是什么大问题，只是这种做法有点坑。

二、这个团队靠免费化妆品赚取了千万的收益

化妆品不管什么时候对于女人的吸引力都是非常庞大的，为了保证免费赠送这个项目的完全合法性，所以赠送的产品本身一定是不能违规的，不能像上面我说的仿牌这种。

而在网上有很多微商代理里面销售的化妆品成本几乎就在1-3块钱之间，甚至有的化妆品的成本还不如它的包装贵，这种事情早就见惯不惯了。

而这个团队赠送的就是一个叫做梵贞品牌的化妆品，我在网上还找到了官方旗舰店，最起码从这里可以看出来品牌是正规注册的，不是那种连品牌商标都没有注册就直接找代工厂随便oem出来的产品，但是对于产品本身的质量来说，其实没什么区别。

价值39块钱的梵贞隔离妆前乳，只要付8块钱的邮费，就能免费获取，看起来好像非常的划算，感觉捡了个大便宜似的。

我通过百度搜索这个所谓的梵贞的30g商品，在以前的苏宁店铺等，显示的价格是买一送一，6.9元的东西第二件还半价，也就是说几乎是10块钱买两个，还包邮。也就是说这个东西的真正价格可能就是5块钱，甚至还不到5块钱。

这就是现在互联网上比较典型的标高、低卖的销售形式，很多产品都存在这样的问题，一扫码显示的价格可能是几百块，实际上小几十块就能买到了，就是让人感觉捡了个大便宜。

按照他们免费赠送的小程序页面上的数量,如果“送出去一个”能赚一半的运费的话,他们送出的数量累计有 400 多万,每个东西赚 4 块钱,能有 1600 万,哪怕没有 4 块钱的利润至少也可能保证有 2 块的利润。

也许你会觉得 8 块的快递费并不贵,自己可能平时发一个快递至少都是 10 块钱起步的,其实在很多的地方发全国通票的价格可能只有 2 块多钱一单,有不少快递公司在某些地区都是亏本在做的,如果你去了解一下就知道了,不奇怪。

至于产品本身的质量好不好,其实有谁会在意呢,是不是?

几块钱领取过来的东西,能用就用一下,不能用就扔掉就是了,反正损失几乎是微乎其微的,现在买杯奶茶可能还要十几块呢,贵一点的还要几十块呢。

3、免费赠送赚快递费的后端盈利

你因为挣了快递费这个项目的盈利就结束了?

其实只是盈利刚刚开始而已。

例如:既然你今天愿意领了这个,下一次就可以让你领取更多的免费的东西

例如:对方有你的微信、联系方式、联系地址,以及领取记录,这些信息本来就可以卖钱的,最直接的就是卖给其他做免费赠送的团队,属于精准数据库。

例如:依靠你的微信进行粉丝的裂变,获得更多的用户群。

例如:依靠免费赠送的手段和海量的数据库,与品牌方完成合作,帮助品牌完成迅速推广到市场的行为,如果有 100 万领取了这个品牌的产品,那就代表了这个品牌至少在千万人身上进行了一次曝光。

仔细算算,这已经不是简单的一箭双雕了,而是一箭 N 雕,而且有如此之大的粉丝群体在,还可以在很多其他的平台里面获得更多的盈利。

总结:“免费”是当下网络营销中最强大的营销和赚钱的手段。如果你要问是否有比比“免费”还要强大的营销手段,那可能就是“撒钱”了,但是“撒钱”撒不好可能会撒亏了。任何网络营销手段,想要玩好了,不仅仅只是说你知道这个营销手段,真正运用的时候还是要点真本事的。

如何做自己的抖音号，通过抖音变现！

有没有发现？最近关于抖音直播的消息真的太多了，罗永浩抖音直播、陈赫抖音直播.....

从去年的商品橱窗分享、小店，到今年在直播带货的大力投入，我们可以看到，抖音的变现能力越来越强了。

在这背后，也有越来越多的企业正在进入抖音做变现。

例如美妆品牌林清轩，疫情期间创始人@孙来春 依靠抖音直播带货，2 小时卖出 40 万元，相当于 4 家门店一个月的销售业绩。

除此之外，你们应该还记得，我们之前说过的在抖音卖出 23 套房的房产中介，最近一条视频带货 3000 万的 @朱瓜瓜.....

作为一个日活 4 亿的 App，毋庸置疑，抖音已经成为企业不可忽视的流量洼地和营销阵地。

那么，我们应该如何做自己的抖音号，通过抖音变现呢？[相关阅读《抖音电商带货实操课，30 天佣金 10W+不难学，2 天可上手操作！》](#)

一、根据变现目的，找内容定位

企业做抖音的第一步，是找到自己的内容定位，也就是你想做一个怎样的账号（账号属性）。

其中最关键的是，确定你要选择什么赛道（领域）。

如果你还不清楚目前抖音有哪些赛道，可以借助巨量引擎旗下的巨量星图查看，登陆「巨量星图」，点击「达人广场」，就可以看到抖音目前的热门达人赛道分布情况了。

有颜值、搞笑、剧情、美妆、时尚、萌宠、音乐、舞蹈、美食、游戏等等。

不难发现的是，目前抖音的绝大部分赛道都已经有了玩家进入，想要找到一个全新的赛道还是蛮难的。

那么在这种情况下，我们该怎么办呢？（直接退出不干是不行的）

我们建议你先想好变现的问题。

这一点真的是很多玩家的血泪教训。比如那位做短视频 MCN 亏了 500 万的大佬，就在自己的失败总结中强调：

商业盈利模式初期一定要跑通，通过怎么赚钱来倒推怎么做。

包括在 2020 巨量引擎城市峰会云课堂上，不齐舞团背后的 MCN 机构创始人@刘畅 也有提到类似的观点。

那么企业做抖音，要如何通过变现视角，来确定赛道呢？

1、明确你的优势在哪里

目前抖音的主流变现方式有 3 种：接广告、做小店和做直播带货。

不同的变现方式，对企业的“能力”要求也会有一些差异。

1) 接广告

拼的是你有没有流量，也就是说你的账号能不能积累足够多的粉丝，你的内容有没有涨粉能力。

有些企业可能会担心自己没有商务资源，这个相对来说还好解决一些，在巨量引擎旗下「巨量星图」上就可以接单。

2) 做小店

如果你有供应链资源，能拿到足够多且足够便宜的商品，那么带货就会有比较大的优势。

比如@艾蒂佳佳时尚服饰，她的视频点赞量基本上在 2 位数，但是抖音小店里的商品销量有很多都在 1000 甚至 5000 以上，价格也普遍不高，就是因为团队打通线下商家渠道，以低价把货给到用户手里。

比如很多人知道的网红 @雪梨 Cherie，为什么不做生活分享类的视频，而是选择了女装赛道呢？因为她的团队在 2011 年就开了淘宝店，积累了多年的女装资源。

3) 直播带货

直播收入有 2 种来源，我们主要看直播带货。

除了货之外，直播带货还可以利用“场”来增加信任感。比如直接在工厂、乡间地头直播。

同时，如果是电商或者直播带货，即使你早期粉丝不够，但是内容的 ROI 足够高，也可以不断地去做「DOU+」官方广告投放尝试，来获取足够多的流量。

所以，你可以根据自己现有的优势：是团队的内容能力，还是有供应链资源，亦或是有“场”的优势，来确定自己变现方式，并确定相应的赛道。

这里还有一个小 tips，除了内容的“转化”能力之外，粉丝的忠诚度也会影响到账号变现。那么怎么样才能提高粉丝忠诚度呢？有一个简单且有效的办法：真人出镜。

2、赛道的变现天花板有多高？

除了自身优势，你还可以根据赛道的变现天花板，来判断自己要不要投入去做。

比如你打算通过接广告来变现，你就需要思考，你的账号属性和粉丝属性，能吸引到的广告主，是什么行业的。

要知道，每个行业的“金主爸爸”的投放预算其实是不一样多的。

根据国家市场监管总局发布的 2019 年度广告数据，食品、房地产、汽车、化妆品和卫生用品行业的广告主是最舍得花钱的。那么相应的，这些赛道的广告变现天花板也会比较高。

同时，有些行业，比如房地产、汽车，虽然广告变现天花板高，但是这些行业往往是图曝光而不是转化，所以他们一般会选头部大号。

可以看出来，赛道的选择真的有非常多的细节。

而且按照目前抖音“受欢迎”的情况，除非你能找到极其垂直的赛道，不然你会发现，不论进入哪个赛道，里面的玩家都很多。

这时候，你就要想办法找到自己的差异化，打造自身 IP 了。

二、通过差异化，打造账号 IP

如今抖音上的账号太多了，想要成功做出一个账号，除了做好内容外，更重要的是打造差异化标签，让用户在茫茫人海中记住你。

如何打造差异化标签呢？运营研究社有一个独创的韦恩图，三步找到标签。

图源：运营研究社《运营技能地图 3.0》

第一，列出你的品牌调性；第二，找到用户的诉求；第三，找出同类账号的视频标签，与他们做区分。

1、列出品牌调性

品牌调性包含很多东西，如果你一时想不出来，建议从品牌人设、服务、价格这3个维度来思考。

比如中国联通，一说到它，大家马上就想到联通客服、流量套餐，以及亲和力。这几个就是联通的品牌特性。

比如我们前面提到的不齐舞团，一说到它，马上就能想到高颜值达人和跳舞技能。

2、找到用户诉求

用户诉求，要综合考虑平台本身的用户和品牌的用户属性。

从平台看，抖音的用户比较喜欢段子、剧情、有趣的达人等。不管是什么品牌，其实都应该考虑到这个诉求。

从品牌来看，联通的用户诉求应该是，想通过这个账号了解到便宜的套餐、优惠活动，解决日常遇到的问题。@不齐舞团的用户诉求则是看高颜值达人跳舞，追求精神上的愉悦。

那么，完成了这两步后，把品牌特性和用户诉求结合起来，就可以得到标签了。

比如，联通最后的标签就是好看、有趣（会讲段子）的客服。联通可以借助这样的标签，来介绍服务和答疑。

3、找到同类账号的标签

在寻找自己标签的同时，还需要同步进行的工作是差异性优势分析。例如，中国联通的同类账号有中国移动、中国电信；不齐舞团的同类达人则是以@代古拉k为代表的舞蹈播主。

这里我以联通、移动、电信的 PK 为例。其实，移动和电信发的内容都比较杂，电信的标签相对明显，他们会让客服以专业形象出镜做知识科普，移动前期并没有标签。

为了跟同类账号形成差异化，联通没有做真人口播，而是拍摄真实的客服工作场景，找了几个好看且性格有特点的客服出镜，用各种段子化解用户的难题。

在这个过程中，相信大家会有一个疑问，我们应该用什么形式展示自己的差异化标签？

在 2020 巨量引擎城市峰会云课堂上，@刘畅 提出了 4 种方式，使用独家的视频元素、创新节目形式、人设个性化以及采用与别人不同的拍摄视角。

在这里，我选 1 个容易上手的方式给大家讲讲，就是使用独家的视频元素。

这个元素可以是口头禅、动作、方言、声音等。

例如，中国联通的视频元素就是开头的一句“你好这里是中国联通”；

例如，@毛毛姐 的视频元素就是红头发和一口贵州普通话，而他也凭借那句贵州“好嗨哟”出圈了；

再比如，@暴躁小枫 的“咆哮风”、戴头套的@无敌灏克、穿着花衣服的@青岛大姨张大霞，这些元素都是播主的记忆点。

三、内容生产的 2 个必备公式

一旦开始做短视频，很多企业会出现这样一个情况，发着发着就不知道发啥了，然后就停更了。

这个情况背后有两个问题，一个是最直观的，没法保证发布数量；二是没有能力生产好内容，导致失去信心，就停更了。

想要持续生产内容，既要保证数量，又要保证质量。具体怎么做呢？我们总结了 2 个公式。

1、高质量内容=有用+有趣+有共鸣

高质量的内容，不是说一定要满足这 3 个条件，满足任意 1 点也是 ok 的。

1) 有用

如何输出有用的内容？有一个最简单的方式，就是做知识科普，给出专业建议，或者打破误区。

例如，在抖音拥有近 2000 万粉丝的家居设计师 @设计师阿爽，她的内容针对各种户型、各类人群需求的装修知识点，例如儿童房设计方案、50 m² 老房改造。

除此之外，美妆播主教化妆、汽车播主教买车养车、萌宠播主解答养宠物问题……这些都是有用的内容。

2) 有趣

“有趣”可以从 2 个方向入手，一是表演风格，二是剧情演绎。

说起表演风格，最令我印象深刻的是在抖音上教 PS 的@赵琪琪爱 PS，跟别的正经播主不同，赵琪琪的视频都是用 rap 来教 PS 的，配合魔性的音乐，非常搞笑。

这样的表演风格，就算你没有学习 PS 的需求，也会忍不住想听完她的 rap。

剧情演绎，简单来说，可以在视频中设置一点搞笑剧情，例如做完知识科普后来一个反转。

例如，在 @丁香医生 的视频中，主角@田太医 会在人物出现生活误区的时候出来讲干货，然而到视频的最后，却总是被塞一嘴狗粮，或者被欺负。

这样的反转会让人觉得，@田太医 既专业又可爱，很有亲和力。

复杂一点的，你也可以直接表演搞笑剧情。

举个例子，美术教育账号 @51 美术，视频内容都是学生和老师的上课日常。

例如，通过学生的画来“整”老师，既能够展示出学生的学习成果，同时又很搞笑、有代入感。

剧情需要，大家不要学？

3) 有共鸣

提供共鸣最重要的一点就是，要捕捉用户日常生活中会遇到的情境或者产生的情绪，通过视频演绎出来。

例如，@秋叶 PPT 的用户主要是职场人士，他们的视频抓住了职场中员工与老板、客户的关系，经常设计一些“老板要我加班”、“客户有麻烦的需求”等情节带来共鸣。

2、数量多=低成本+可复制

做抖音，生产好内容难，坚持做内容更难。想要持续生产，就要向这条公式靠拢。

第一，低成本。

对于大多数内容创作者，不建议去做需要几个人花几周的时间完成的视频，成本太高。

建议尽量降低生产成本，团队配置在 3 人左右，一个演员、一个策划和一个拍摄后期。

视频拍摄建议用口播的形式，或者在你们的办公室、工厂、门店等展示服务和产品的空间进行。

例如，我们前面提到的 @秋叶 PPT，就是直接在他们办公室拍摄的；而@51 美术 则直接在教室拍摄。

第二，可复制。

如果你拍了一条视频，播放量破了 1000 万，但是没办法复制出下一个 1000 万，那也没用。

因此，做内容的时候一定要考虑到，你这条视频的模式能够复制出 N 条视频。这样，才能保证持续稳定地产出内容。

四、你必须监控的 4 个关键指标

内容有了，但是为什么别人的火了，自己的不火？因为除了内容生产之外，内容运营也是做抖音非常关键的一个环节。

我们需要简单了解一下抖音的推荐机制，抖音会通过 4 个指标，来决定要不要把你的视频推荐给更多的用户。分别是：

1、完播率

顾名思义，就是看完视频的用户，在所有看到视频的用户中的占比。

这应该是 4 个指标中，最关键的一个。

因为对于用户来说，完播能直接反映出内容有没有足够多的吸引力。同时对于抖音来说，能让用户看完的视频，是能够帮自己增加用户时长的（对抖音来说很重要）。

2、点赞量

表现的是用户对于内容的认可程度。包括我们前面说的有用、有趣、有共鸣。

3、评论量

评论量不仅是用户对内容本身的反应，「评论区」本身也开始作为内容的一部分，能吸引到更多用户。

如何让用户愿意评论呢？除了内容本身的质量外，还有一个小技巧，可以在视频中增加槽点。例如，我们前面提到的 @秋叶 PPT，“老板经常刁难员工”这个点，就经常被大家拿出来讨论。

4、转发量

转发量表示用户对内容的认可已经到了愿意主动传播的程度。

运营同学在这个过程中，需要做的事情就是监控指标，同时做各种测试提升指标。

比如 @丁香医生，在刚开始做抖音时，甚至会像做临床试验一样设计实验、分析数据。通过控制变量、做对照实验，有爆款就马上再实验……半年获得了 7 亿播放量。

五、结语

今天这篇文章，我们简单介绍了做抖音的一些方法，包括：

- ① 根据变现目的，找内容定位
- ② 通过差异化，打造账号 IP
- ③ 内容生产的必备公式：高质量=有用+有趣+有共鸣；数量多=低成本+可复制
- ④ 做抖音运营的 4 个关键指标：完播率、点赞量、评论量、转发量

当然，仅凭一篇文章就能在做抖音做出爆款是不可能的，里面还有非常多的细节值得研究摸索。

不过通过这篇文章，希望能够给到那些在做抖音，或者打算做抖音的小伙伴一些启示，也希望能帮一部分同学提前避坑。

适合大学生上班族操作的副业，自媒体平台写作赚钱！

在网络上兼职写作赚钱，是一个门槛低，但很有前景的副业方法。利用业余时间，靠在网络上写文章，每月赚几千到一万甚至更多的，大有人在。

对于新手来说，在自媒体平台上写作，是一个特别好的选择。因为在这类平台上，对文章质量的要求并不高，文章特点大多是“短平快”，并不怎么要求文笔，只要求陈述简洁直白，内容有一定的信息量。而且，赚钱模式多种多样，盈利权限都是摆在明面上的，你只需要去专注的写文章发表，将盈利权限一个个开通就可以了。相关阅读《[7天见效，自媒体洗写文章，月入10000+](#)》

我以头条号为例：

头条号的盈利机制具体可以划分为五大类：

第一类：平台收益分成类

即你在头条号上发表图文、微头条、回答问题、短视频、图集、音频等内容时，都可以赚取收益分成的。具体的收益，是收益单价乘以获利播放量/阅读量。

不同格式的内容，收益单价有一定区别。而且是否开通原创，是否加V，账号权重的高低等因素，也会直接影响收益单价。

平台收益分成，是创作者在自媒体平台上的最基础收益了，也是第一个能够赚到的钱。

要想这部分的收益高，一是要开通原创。你是写图文的，就去开通图文原创，你是做短视频的，就要开通视频原创。开通原创之后，收益单价会有显著提升。

第二类：知识变现类

在头条号上，也可以靠出售自己的知识技能来赚钱，此时可以充分利用头条的付费专栏、付费圈子、付费咨询等功能。

想要将自己的知识技能做成网课或是电子书的，可以去开通付费专栏功能。

想要做付费社群，通过社群的形式来教授知识经验，可以开通付费圈子功能。

想要做一对一咨询，通过辅导来赚钱，可以开通付费咨询功能。

俗话说得好：“书中自有黄金屋”，在古时候，依靠知识改变命运的唯一方法，就是去参加科举，考取功名。但现在，利用网络，你可以直接销售自己的知识技能，有知识的人，怎么可能受穷呢？

第三类：推广变现类

头条号有商品功能，开通之后，可以在发表的内容中，插入商品、专栏、付费咨询等宣传卡片，用户在页面购买之后，你就可以赚取相应的佣金了。

你既可以推广别人的商品或是专栏，赚取相应佣金，也可以推广自己的专栏、商品，提高销量的同时，还把佣金也赚到了，肥水不流外人田。

除此之外，还有头条小店，橱窗，直播带货等功能。

第四类：平台奖励活动类

平台的奖励，大致分为两种：

1、青云计划类

写文章的，开通原创之后，自动默认参加青云计划，每天评选，入选之后，每篇文章奖励 300-1000 元。每月首次入选，单篇奖励 1000 元，当月继续入选，每次每篇奖励 300 元。每月多次入选，还有机会得到月度优质奖励，拿 5000 元奖金。

在悟空问答当中回答问题的，也可以参加问答青云计划，入选之后，每篇奖金是 100-300 元。

最近，头条号又推出了一个热点 x 青云计划，即针对头条号主页显示的热点进行创作，发布的内容可以是文章、微头条或是问答。入选的，可以得到现金奖励。

优质微头条，奖励 100 元。

优质图文，奖励 300 元。

优质问答，奖励 100 元。

2、平台征文活动

在个人主页的位置上，点击创作活动，可以看到平台现在正举办的各种征文活动，有的活动是直接给钱，有的是给流量支持。

第五类：用户打赏类

你写的文章或是开直播，都可以获得用户的打赏，但是随机性比较强。不能作为稳定的收入来源。

以上的盈利权限，有一个很重要的前提条件，就是开通原创！可以这样说，开通原创，是在自媒体平台上赚钱的前提，是账号真正转正的标志。只有开通原创，才能有更好的推荐量、更高的收益单价，更多的盈利权限。

不过，让很多小伙伴倍感困扰的是，自己经常写文章，但总是无法开通原创。看着别人写文章一个月赚好几千块，自己的账号却迟迟没有进展，又着急，又无力！

在自媒体平台上写作，竞争是相对公平的，之所以开通不了原创，还是因为写作运营缺乏技巧性。今天，就给大家分享一下这方面的内容吧！

一、你为何写的文章开通不了原创？

新手写作，无法开通原创，绝大多数都是因为踩了以下这三个“坑”。

1、内容同质化严重

导致同质化严重的，一是因为抄袭网上已有的文章，二是因为选题立意不讲究，讲的都是无关痛痒的大空话，网上一搜索一大堆。

2、内容空洞无营养

这是大部分新手作者被拒绝的原因。讲的内容实用性太差，字数全靠凑，几乎都是没有什么用的大道理。没有形象的故事描述，更没有论证有序的过程。

3、内容垂直度太差

写了十篇文章，三篇体育、五篇娱乐、两篇育儿。平台根本不知道你到底擅长哪个领域的创作。

开通原创功能，并不看阅读量，只看文章的质量。

二、如何评判一篇文章质量的好坏呢？

我将其总结为一首打油诗：

一个领域写文章，自己思索莫抄袭，直白有序排版好，讲解透彻三观正，文章要有新东西，内容实用有深度，写作表达有个性，账号介绍讲优势，空话废话流水账，写的再多也没用！

“一个领域写文章”是对垂直度的要求。

一开始就想清楚，自己要写哪个领域的文章。选择了育儿领域，就专注在该领域下进行选题和创作。千万不要写了四五篇之后，觉得阅读量太低，太迷茫了，于是换成娱乐领域。换的越多，垂直度越差，越不利于账号权重提升。

如何判断自己的账号垂直度是否合格？

很简单，不去看你的账号介绍，直接打开你的文章列表，看看每一篇文章讲解的内容，根据选题来判断是否都在一个领域。如果是，就证明是合格的。

“自己思索莫抄袭”，指的是写作要原创。

如果需要用到一些数据、案例等内容的引用时，要注明引用来源。举个例子：

在你的文章当中，你想要引用“舒适区、学习区、恐慌区”这个理论，最好先查找好资料，方便在写的时候说清楚是谁提出来的。可以这样写：

“美国密歇根大学商学院教授诺埃尔·蒂希教授提出了行为改变理论，它指的是人们对于外部世界的认识，分为三个区域，分别为舒适区，学习区，恐慌区。”

如果能够查清楚具体的来源，还可以在文末统一标注参考文献。比如，你引用了一句话：

“做事所花费的时间总是比你预期的要长，即使你的预期中考虑了侯世达定律。”

这句话来源于书籍《哥德尔、埃舍尔、巴赫》，那么在正文引用时要介绍一下，整篇文章写完之后，可以再次注明参考文献，如以下字样：

侯世达. 哥德尔、艾舍尔、巴赫[M]. 商务印书馆, 1997.

从点滴小事做起，规范自己的写作行为，而且通过正确的引用，还能够让文章显得专业，拥有权威背书。

“直白有序排版好”，阐述内容时，不要绕弯子。

将想要表达的思想、观点，直白的表达出来，论证有序，言简意赅。

写完之后，还要集中看看是否需要重新断句的地方。排版一定要重视起来，排版是文章的脸面，高颜值的排版会给文章添色不少。

“讲解透彻三观正”，选题要正能量。

论述观点时，层层递进，有论点，有论据。

“文章要有新东西”，提出的观点，表达的信息最好要有新意。

比如，一说起时间管理，很多新手就会去写四象限法则，但是这个方法在网上已经有太多了，重复写旧的东西，读者没有兴趣看，平台也会因为同质化严重而减少推荐。

在选题上，新意也很重要，甚至有时候可以反其道而行。当网上的文章说“要离开家乡去大城市闯荡，才能得到历练”时，你就要思考一下，这个观点是否可以反着说呢？“逃离北上广，我选择当下的幸福”，这个选题其实也可以成立，而且很吸引人。

又如，大多数的声音是“女追男，隔层纱”，但你可以写“女追男，难上加难”。

因为这个世界上，根本就没有百分之百绝对正确的真理，任何道理其实都是相对的，正着说可以，反着说也可以。

“内容实用有深度”，文章字数最少也要 2000 字，字数太少的，肯定讲不明白。

如果是写方法类型的文章，方法一定要实用，能够具体落地实施。比如，如何提高孩子的学习成绩呢？

你通篇文章告诉读者，要让孩子预习，准备错题本，及时复习。但这三个方法是正确的废话。

家长都知道应该让孩子往这个方向去做，但不知道如何具体去做。你的文章就是要告诉具体可实施的方法，步骤以及需要注意的事项。

“写作表达有个性”，海量信息的时代，个性就是最好的名片。

同样是写历史领域的，为什么有的作者写上三四篇，就形成了个人风格，吸粉很强悍，有的作者写了四五十篇，但读者依然记不住呢？就是因为在创作时，缺乏个性挖掘和植入，导致写出来的作品，都是“大众脸”，投放到众多信息之中，就被淹没了。

编辑在进行审核时，写作个性是很加分的，平台会重点扶持那些有潜力进行长期原创，打造成个人品牌的创作者，而写作个性，正是打造个人品牌的重要因素。

“账号介绍讲优势”

不要小瞧了账号介绍，在读者眼中，它是你的招牌，能帮你吸引粉丝。在编辑眼中，它是你的名片，能让伯乐快速了解你，扶持你。

如果你之前申请原创没有通过，可以拿出你原来写的文章，仔细对照以上标准，看看哪一条没有过关。

从以上几个点去努力，掌握好技巧，做好针对练习，不用多长时间，你就能熟练进行自媒体文章创作，开通原创一点不难！

我还需要格外提醒大家的是，兼职写作，不管你是为了赚钱，还是为了更好的利用时间，让自己抓住内容创业的大机遇，一开始，你都会感觉到格外的不适应。这是很正常的一件事情。因为你正在做一件之前从没有去做的事情。原来你下班之后，很有可能就是吃完饭就拿着个手机，划来划去好几个小时。但现在，你需要坐在书桌前，打开电脑，一集集学习课程，一篇篇练习。每当你这样做的时候，你的大脑都会抗议，在叫嚣着为什么你变心了，原来都是玩手机，怎么现在变成在码字呢？

你已经踏出了原来习惯已久的舒适区，就好像是玩吃鸡游戏的你，已经跑出了安全区，一直在掉血。你能够唯一做的，就是忍住这种不适感，先让自己一点点改变，一点点适应。千万不要一个大跨步，那样会容易扯着裆。

给自己设定一个个小目标，比如，从每天看一集视频课程，连续将课程看完。完成这个目标之后，再要求自己，每天写一段文字，三天完成一整篇小文章，坚持一个月……

完成这个小目标，适应了新的节奏之后，再去提出下一个目标。这要比你上来就逼迫自己靠写文章月入过万，有意义的多。

希望今天的分享能够对你有所启发。

淘宝上的蓝海卖货，开单就能赚大钱！

主业求的是生存，副业求的才是发展！

很多人有主业，上了很多年班，周围的人全部上班，在这样的圈子中，在这样的环境下，思维很容易固化，很难改，总觉得我就是赚点钱而已。

但是做淘宝就是做生意，做生意就得有商人的思维。

没做过，总买过吧，买过衣服吧？装修定制过瓷砖吧？和他们交谈试着从他们的角度去看待问题，也许会清晰一点。

今天介绍两款定制产品！[相关阅读《2020 淘宝无货源店群，独家蓝海项目》](#)

先来说个 to B 的产品——旋转火锅设备全套

很多人找不到利润高的产品，因为产品是 to c 的，是卖给个人，而 to B 就是卖给企业。

很多人应该见过。产品是定制产品，按米算价格，一米价格上千，需要定制。

阿里巴巴就可以找到货源。

而另一款产品是——雾化壁炉

这个东西是干嘛的呢？会有人说夏天了，谁会买这东西？

这东西更多的还真不是取暖的，而是装逼的。或者说有钱人装修会考虑这个，所以装修的时候会设计这个。

同样的阿里巴巴也有货源。

大家可能会觉得这东西太复杂了，很麻烦。

是这样的，准确的说我们只能算是厂家在淘宝的推销员。

而且是高客单价高利润的产品，开单可能就吃一年。

如果你还是上班思维是做不了这样的产品的。如果你有商人思维，有创业思维，愿意了解这个行业，愿意认真去做这个事情，那么出单并不会像想象中的那么难。

这类产品，一个产品就是一个行业，你得深入了解这个行业才行，不是有人经常说做有门槛的生意吗！这就是有门槛的生意。因为有门槛你就过滤掉了一半以上的竞争对手。

懂淘宝的人很多，懂生意的很少啊！

头条号这 5 个赚钱功能，你利用起来了吗？

上学时，会有“两级分化”的概念，小学一二年级，大家学习成绩都差不多，但到了五六年级，就开始有了成绩高低的差距。到了初中更为明显，初二更是被称为两极分化的分水岭。

成年后，步入职场，刚开始大家的工资大多相当，生活质量也大多一样。可是，30 岁这一年，你会很容易发现周围人的生活品质和收入层次上已经发生了分流。

有的人 30 岁，工资和刚入职时，并没有多大的增幅，但是成家立业之后，生活开销一下子变多了，原本感觉还够用的工资，成为月月光。有的人 30 岁却过的很滋润，穿名牌牌、去旅游，给孩子好的教育，给老人存钱养老等等，各个都能实现。

这是一个拼副业收入的时代，缘梦项目笔记上也发过很多副业项目！你需要主动的跳出舒适圈，让自己的收入变得灵活起来，工资是你的基本保障，副业收入是锦上添花，这样你的生活必然能够越过越精彩。

那么，如何打造副业收入呢？

今天，我给大家来一个大盘点。想要在网络上增加收入，利用好这 14 个账号盈利功能，能帮你在下班后继续赚钱！

限于篇幅，我会分为三期来讲解。今天先讲解前 5 个：[相关阅读《\[新媒体运营\]新手 0 基础玩转头条号，实战一天涨粉 600+》](#)

1、头条号的原创功能

注册头条号，并且实名认证之后，就可以发表内容了。

头条号支持发表的内容形式有：图文、微头条、短视频、小视频、图集、音频、问答等。

能够发表内容，就拥有获得收益的权限。但是，此时，作为一个新的账号，权重是很低的，所以内容推荐量不高，收益单价也不高。

你要想在网络上靠写文章、发短视频等方式来赚钱，最容易赚的钱，就是收益分成。比如，我写好了一篇文章，在点击发表之前，一定要点击这一个选项。

这样，这一篇文章发表之后，就开始帮我赚钱了。具体的分成收入是收益单价乘以（获利）阅读量/播放量。

由此可以看出，要想单篇文章的分成收入高，一是要提高收益单价，二是要提高阅读量/播放量。

没有开通原创，账号在这两方面都不占优势！

当然除了提高收入以外，只有开通了原创，你才能够继续开通更多的盈利权限，比如可以参加青云计划，赢取每篇 300 元-1000 元的现金奖励。

可以这样说，开通原创是账号转真的真正标志！

新注册的账号，第一步就是要开通头条原创这个功能。

2、头条号的微头条收益功能

头条号上，不同内容形式，收益单价有所不同。

实际收益，会因为账号权重等因素提升，所以要比这个标准高。

可以看出，微头条的收益单价很低。但是，微头条的优势也很明显。那就是篇幅要求比图文短，需要的创作时间很少，但很容易出爆款，对新人及其友好，打造出 10W+展现量的爆款很容易，还是涨粉利器。

过去，发表微头条是没有直接收益的，要想赚钱，只能够发表“带货”文案，来赚取推广佣金。选择你要推广的商品、专栏、付费问答（现在属于邀请制），用户下单购买后，你就能够获得相应的佣金收入。销量越高，你的收入就越高。

2 月份，头条号推出了微头条收益功能，直接发表微头条就可以赚钱，门槛是 1 万粉丝，自动开通。

4 月份，规则调整为 1 千粉丝自动开通。

如果说第一个目标是开通原创，那么，第二个目标就是开通微头条的收益功能了。

3、头条号的商品功能

即你可以在头条上发表内容时，插入商品卡进行推广，赚取佣金收入。

发表图文时，可以对付费专栏、付费圈子、商品、付费问答进行推广。

发表短视频时，可以推广商品。

发表小视频时，可以推广付费专栏。

发表微头条时，可以推广付费专栏、商品、付费问答。

除此之外，还有橱窗功能，直播带货等等。

4、头条号的付费专栏功能

这适合那些有特长，有知识技能并愿意去分享的小伙伴。你可以创建专栏，然后更新章节，去分享、讲解自己的知识技能，经验心得。

自由定价，发表后的章节会根据关键词进行识别、推荐、分发，并带来一定的销量，帮助创作者减轻了不少的推广压力。

专栏有销量之后，创作者会得到一定比例的收入分成。愿意靠自己知识技能的小伙伴，要好好把握这个功能。

5、头条号的付费圈子功能

付费圈子就是付费社群。

如果你想要通过付费社群的形式去分享自己的知识技能、经验心得，则可以创建自己的付费圈子，然后在日常发表文章时，多去推广自己的付费圈子，都可以带来收入。

但切记，付费圈子、付费专栏等都属于知识付费权限，要想靠这个长久赚钱，必须要有版权意识。

做原创，千万不要抄袭、洗稿。一经发现，直接封禁下架，还要赔偿。

希望今天的分享能够对你有所启发。

推荐 5 个有前景的网络兼职，可以复制的赚钱模式！

经常会有学员给我发消息，说想要辞职然后全职在网上创业。

我跟他们说过这样的一句话：在你的能力不能支撑你在网上很好的赚钱的时候，你在网上做的一切应该是兼职。在我看来，贸然辞职在网上创业是一个非常不理智的行为，尤其现在的互联网创业，毕竟时代不一样了。

我以前辞职在网上创业的那个时候，想要在网上赚钱和从事的人并不多，所以会有不少，只要敢想敢做，赚钱养活自己绝对没问题。

而现在不知道有多少人都想在网赚，做的人也特别的多，无论是做淘宝还是做微商又或者做兼职，反正在每个领域里面一抓都能抓出一大把的人出来，在这些人的里面 99% 的人几乎都是不赚钱的。

所以，如果你想要在网上赚钱，那么应该从网上做一些兼职项目开始。

当然，即使做网上兼职也是要有选择的，应该选择一些有技术含量并且有发展前景的兼职，而不是选择做网络搬砖工，毕竟搬砖工做的时间再长也只能是一个熟练的搬砖工而已。

如果你想未来能够在网赚大钱，那么以下这几个有一定的技术含量而且有发展前景的兼职一定不能错过。[相关阅读《淘宝客实战特训营，三个月学会兼职淘客月入 3 万 5》](#)

一、写文章

写文章是当之无愧的排在第一位的，因为在网络上想要做推广，包括网站、公众号、自媒体平台的更新主力都是靠文章来的。

一开始不会写文章没关系，任何事情都是熟能生巧的，哪怕你写的文章再垃圾，只要是原创的，在网上都是有人收的，就是价格可能会比较便宜罢了，几块、十几块一篇这样。

这里要注意，如果要写文章，一定是专注于某一个领域写，因为你可以通过一边写文章一边学习这个领域里面的知识，这样文章水平和文章的质量才能不断的提高，否则写来写去你还只能是一个熟练的垃圾文章写手。

如果你愿意写网上赚钱这个领域的文章的话，缘梦项目笔记也是收的，内容主要以网络推广引流方法和网赚项目为主，至于文章的价格看文章的质量来决定，记住一定要是原创文章，改编、伪原创的文章我们是不要的。

二、网站建设与网站运营

只要有人还在用搜索引擎，那么网站赚钱永远是靠谱的。

虽然现在的人可能并不会主动打开网站，主动打开的可能都是一些 app 或者小程序，但是当用户有问题，又无法解决的时候，就会触发使用搜索引擎，网站也就有人访问了。

所以，网站赚钱靠谱不靠谱，过时不过时，跟有没有人访问没什么关系，而是跟搜索引擎有最为直接的关系，哪天搜索引擎没人用了，网站几乎就真的彻底的死掉了。

如果你要做这个兼职，记住是网站建设和网站运营，这两个需要一起学习的，单单只是学习网站建设，最多也就是只能靠给别人做网站服务来赚钱，想要自己做一个网站并且赚钱，必须要学习网站运营的内容。

网站赚钱是一个长期的过程，但是每天需要你维护的时间是比较少的，一天有 1 个小时就足够了，如果有一定的网站运营经验，再花一两年的时间去运营一个网站，这个网站的月收入达到 1,2 万以上不是一件难事情。

三、视频剪辑

目前短视频非常的火，未来会不会持续火，我并不清楚，但是我们可以知晓的是，既然现在大家已经完全接受并且喜欢上了短视频这种内容元素，那么未来的受众用户群体一定不会少。

在短视频里面，视频剪辑是一项很重要的工作。

电影大家都知道，一部电影好看不好看，剪辑是很重要的一个过程，拍的很好的电影如果剪辑混乱的话，那么呈现出来的效果将会是巨差的，对于短视频来说也是一样的。

所以个人觉得视频剪辑再未来的需求市场将会是巨大的，所以如果从现在开始学习和掌握这门技能话，在网上能够获得的收益一定不会差。

四、美工

做淘宝需要美工来做详情页，做微商更不用说了，美工工作图是很重要的。

如果你注意观察的话，你会发现，现在各行各业只要是想要在网上完成推广的，几乎都是离不开美工这个环节的。

美工不仅仅只是作图，美工不仅仅只是要学习 ps 这些作图的软件，更重要是要做出一个具有一定营销属性的图片，这个才是当下最值钱的美工。

一张图上表达的内容不仅仅只有产品，还有营销的文字，如何提炼文字，让图片具备比较强大的营销属性，方能体现一个高级美工的价值。

不会营销的美工，是没有灵魂的美工。

五、讲师

现在的互联网时代，其实是为讲师量身定做的赚钱时代。

只要你会讲、会说，不管你自己的真实水平如何，你都能在网上赚钱，赚大钱。

几年前我在广州九龙湖公主酒店搞新品发布会的时候，我们请了一个做会销的讲师，还请了一个微博 ttt 的讲师，两个人来讲了一天的课，会销的讲师是 5 万，微博 ttt 的讲师是 2 万。

其实我看到这两个讲师的价格，感觉是有点可笑的，大概的对比就是科学家跟戏子的对比那种吧。

会销的讲师是不需要有什么个人实战能力的，他们讲什么内容其实不重要，重要的是能够带动现场的气氛，然后让用户现场掏钱。

而微博 ttt 的讲师，虽然讲的东西很不错，对于用户来做好微博营销还是有很大的帮助的，但是我看台下所有的代理听的都要睡着了。

不管做哪种类型的讲师，走什么样的讲师之路，其实都可以，因为这个时代就是为讲师量身定做的，只要你敢讲，敢说，你就可以在网上赚钱。

总结：如果你注意观察的话，其实你可以发现，以上五种在网上兼职赚钱的路，其实都是跟网络营销相关的，他们存在的价值都是为了做好网络营销而用的。毕竟行业可以不断的更新迭代，技术可以不断的更新迭代，而网络营销是永恒的。因为再好的产品，必须要能够卖出去才能赚钱。

闲鱼爆品核心玩法，兼职轻松日入 200+

其实闲鱼这个二手交易平台是非常值得用心去玩的，目前通过闲鱼一天赚几千上万的卖家越来越多了，他们究竟是怎么做到的呢？看完前几篇文章之后，各位应该对闲鱼卖货有个基本的了解。

一、闲鱼市场分析

据了解，2020年3月，闲鱼日均成交笔数及金额均创历史新高，新发卖家数同比增长38.8%，新发商品数同比增长四成。闲鱼行业运营专家尚允认为，疫情期间的“宅经济”特征是卖家大增的原因之一。

在闲鱼做生意，最大的优势是它的流量分配是相对比较公平的，不需要花钱，不像淘宝什么直通车、聚划算等等流量买卖机制，烧钱烧起飞。

在闲鱼每个人都可以平等自由获得，流量相当于免费！流量相当于免费！流量相当于免费！重要的事情说三遍！

二、闲鱼选品的三大技巧

1、了解市场人群

想要更好的卖货，首先你就需要了解闲鱼群体分为哪些，这样才能投其所好的挑选产品。

挑选的产品越是附和他们的要求，产品的曝光率也就越大。

① 网购忠实用户：各种电商节日，促销产品，庞大的购物体现衍生了很多的闲置物品，这些疯狂剁手的用户通过继续出售闲置来回血。

② 女性用户群体：这类群体主要是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，由于女性对于购物的热衷普遍大于男性，更容易冲动消费，所以也占有闲鱼主要群体很大一部分。

2、避开竞争区

在卖货前期可以选择一些搜索量不高、卖家较少但成交量还算可观的商品，这样可以有效减少竞争，保证销量，而且不需要打价格战，利润有保证。

比如摩托车头盔、手套等，可以获得稳定的产品曝光，虽然这类商品的市场需求比较低，但是相对来说卖家也比较少，那么这种竞争力很小的产品对于新手来说是再适合不过的。

等后期有了一定的流量积累后，再选择热门产品也不迟。

3、选品测试

可以考虑同一款产品多发布几款不同参数的，看看哪个表现好，其它的可以删除，不过发布的数量控制在 3 个左右，如果只发布一款就考虑对标题、图片或者文案进行修改，观察曝光数据，一直表现不佳的，考虑删除重新编辑上架！

这个关于选品测试方面的，可以根据自己遇到的产品实际情况来调整。相关阅读 [《闲鱼赚钱项目 5 月核心玩法，无货源模式批量操作，每月净赚 1W+》](#)

三、闲鱼卖货流程

1、产品的确认

前期找一些大众化的产品，容易出单，在多多进宝上有 20% 的利润左右的，再上闲鱼根据市场适当加价。

2、产品标题的确认

确认类目的关键词和长尾关键词，最好从淘宝上输入关键词，比如花洒，淘宝上会出来很多，挑排名前 10 的标题，把重复的关键词挑出来拼到闲鱼标题上，可以让更多人搜索得到。

3、内容的确认

把闲鱼上同行的内容，产品和标价，注意事项，用自己的语言全部改一次，避免跟同行内容相同，但是意思简明，感觉内容有创意，权重会高些

4、产品图片

挑拼多多上经过美图的照片 3 张，产品细节图 3 张，实拍图 2-3 张，跟淘宝一样吧，也可以说卖产品就是卖图片。

5、标签

其实就是关键词与关键长尾词的组合，每张图片标 2-3 个标签，后面被标上这些标签的买家，商品会获得更多曝光。

四、提高出单率的三大技巧

1、价格

跟同行的同产品同价或都少个五毛钱左右，这种价格优势会更容易吸引客户。

2、加入鱼塘

加入与自己选择类目相关的鱼塘，把产品发布同步到鱼塘，鱼塘上有人看到也会购买的。

3、数据包装

前期需要刷单，刷赞，刷评论做铺垫，找两三位朋友来搞就行了。注意：发布后的商品，千万不要改图片和标签，会导致商品进去观察期，不给流量，即使再发同样的商品，也一样没流量；

好了，上面就是我的实操经验，可能有很多细节说得不够好，望见谅。

新的抖音直播卖货手段，开 2 元店！

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！[相关阅读《\[新媒体运营\] 蟹老板 2020 最新抖音直播淘宝客玩法大揭秘（连怼连爆，高权重起号）》](#)

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，甚至有必要的话可以花点钱投放 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

那么这些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（还不知道淘客这一项目原理的朋友建议加入缘梦项目笔记 VIP 会员进行系统学习），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，2020 年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，当然，缘梦项目笔记目前正在打磨一套全网最具有实操性的非常前面的直播带货课程，有需要的朋友请加入缘梦项目笔记 VIP 会员学习吧。

新晋的抖音带货方式，虚拟主播带货将占领市场！

去年李佳琦、薇娅等网红 KOL 带火了电商直播，今年，地方官员、央视主持、影视明星、企业家等不同身份的人也纷纷走进直播间，更是让直播带货火遍了全行业。

如今在全民直播的风口下，直播带货行业凭借其巨大的流量和吸金能力不断涌现出各种新玩家，这一次是虚拟主播。

拥有超过 186 万 B 站粉丝的虚拟偶像洛天依在五一期间和淘宝头部主播李佳琦进行同台直播，直播在线观看人数一度近 300 万，近 200 万人打赏互动，一度登上微博热搜。[相关阅读《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）》](#)

如此高的流量，几乎可以比得上任何一个头部 KOL 的直播带货能力了，虚拟主播抢食直播市场，到底是造噱头还是新风口？今天我们来深入扒一扒！

一、单场卖出 800 多万，虚拟主播抢食直播市场

现如今，各大平台的直播间里已经不满足于真人主播带货了，最近无人直播以及虚拟主播频频出现在抖音直播间。

相信大家对无人直播都已经非常熟悉了，缘梦项目笔记上也发布过相关的文章，比如这篇《抖音快手无人直播，暴利躺赚年赚 10 万+》，大家可以参考下！

那么，什么是虚拟主播呢？

虚拟主播与普通主播的最大区别在于虚拟主播并不需要本人出现在屏幕上，并且不会出现主播负面形象，人设崩塌的情况。

虚拟主播就是视频博主们用专门的设备来捕捉采集真人的动作然后反映到虚拟化的 3D 或 2D 建模的动漫形象上，在各大平台进行活动，越精美的虚拟形象，价格越高。

在国内，虚拟主播普遍被称为虚拟 UP 主，Virtual UP (VUP)，大家耳熟能详的初音未来、洛天依都属于“虚拟偶像”。

虚拟 IP 直播正引起各大平台的极大关注，目前淘宝直播已宣布重点扶持虚拟 IP 直播。

在真人直播和无人直播竞争越来越激烈的当下，有人却在利用虚拟主播“偷偷”赚大钱！

有媒体报道称，虚拟主播“洛天依”直播带货坑位费报价高达 90 万，这一报价几乎是当下头部主播的 10 倍，远超带货一哥李佳琦的 32 万和带货一姐薇娅的 18 万，甚至比新晋带货主播罗永浩老师的 60 万还要高，目前“洛天依”坑位费的真实性还有待考证。

抖音美食知识类账号@我是不白吃已经通过【真人助理+虚拟 IP 主播】的方式进行直播带货，首次直播带货当天实现涨粉超 12 万，一周内涨粉 126 万并在首播后的一个半月内完成了粉丝规模翻倍。

其中，在 4 月 8 日的抖音直播中，该主播单场销售额达到 866.9 万元，累计观看数突破 109 万，主要销售的商品是美食，带货能力丝毫不输真人主播。

5 月 27 日晚上 7 点半，虚拟偶像@默默酱准时出现在抖音直播间，和真人助理一起向粉丝们种草好物，整场直播吸引了 28 万观众观看，获得 7 万音浪打赏，并增粉 3.4W。

除此之外，据了解目前抖音上做直播带货的虚拟主播已经超过 1000 个，其中 663 位都有过直播记录。

（图片来自网络）

二、虚拟主播们都在卖什么？

据不完全统计，目前几位头部“虚拟主播”的带货品类主要是还是集中在玩具手办、食品饮料、美妆个护这些品类，其实跟普通的真人主播的选品逻辑区别不大。

（图片来自网络）

但是虚拟主播的直播间还是少不了二次元的产品，比如说一些具有个人 IP 属性的商品、cosplay 美瞳、人物抱枕等。

另外就是根据虚拟主播的人设来进行选品，比如抖音虚拟主播@我是不白吃的人设定为美食达人，该主播的直播间以及商品橱窗都是以零食产品为主，更好的带动粉丝下单，提高转化率。

三、虚拟主播为什么这么火？

对于用户来说，虚拟主播从形象到才艺以及人设、声音都是根据目标人群的喜好来精心设计的，能满足用户的一切幻想，直击动漫核心目标人群的内心，可以很好的与粉丝建立“强关系”链接，引起用户共鸣。

对于平台来说，直播带货的趋势持续增长，平台之间的竞争愈发激烈，而他们需要新内容来吸引用户的注意力。

虽然已经有一些不错的案例，但虚拟 IP 直播的优势和弊端也仍然很明显，简单来说分为以下几点：

虚拟主播的优势：

- 1、更具备趣味性，如今众多直播间趋于雷同，新颖的直播形式更容易脱颖而出；
- 2、有效解决直播痛点，打破了真人主播持续直播上限，实现 7*24*365 工作，随时随地与观众互动；
- 3、比真人直播可控，不用担心主播跳槽或者出现不好的绯闻或负面事件以及黑历史等等；

虚拟主播的劣势：

- 1、相比真人带货，虚拟偶像与消费者互动能力颇弱；
- 2、技术问题，直播过程中容易因技术问题，虚拟偶像无法显示而导致翻车；

四、结语

直播带货的兴起，为电商带来了新的模式和玩法。

目前，虚拟主播对于大部分人来说还是一个非常新的概念，到底能否成功“破圈”还需要时间验证，除了要不断升级技术，还需要提升群众的接受能力，而不是仅针对于二次元人群。

野餐潮流兴起，隐藏着怎样的商机？

一张色彩斑斓的野餐布，几只手工编织的藤条篮，再配上冷餐、饮料、帐篷、香槟杯……

四月以来，全国各地悄然刮起一股“野餐热”，成为年轻人颇具仪式感的休闲方式之一。

小红书上的“城市野餐计划”话题引发了 4.4 万多人发帖，浏览量 2500 万次。在微博，#野餐#话题阅读量两亿，#学网红跟朋友去野餐#的话题阅读量更是高达 2.7 亿。[相关阅读](#)《[\[电商运营\] 2020 淘宝](#)店群无货源项目，独家蓝海操作，月入 50000+（课程+工具资料）》

在 B 站上，一个名为《上海野餐图鉴》视频特别火，视频精辟总结了上海一百万个小姑娘在野餐的日常：

“野餐的关键就是好看，因为要拍照发朋友圈；而好看的第一要义就是道具齐全，格子花纹经典桌布、鲜花野餐篮、报纸（必须是英文的）、气球（氦气可漂浮）、带 berry 后缀的水果……”

“野餐”正逐渐影响着人们的社交行为方式，无论是线上，还是线下。然而与野餐潮流兴起伴生的，是在这个拍照场景中衍生催化出的种种生意。

一、野餐成为了一种新型带货方式

“你这里有这种野餐用的气球吗？”

姜女士在武汉经营着一家气球专卖店，自今年 4 月起，拿着小红书野餐照片进店询问的女孩突然多了起来。她挺喜欢这样的客人，因为女孩们的目的性很明确，通常问了就会爽快买单。

捕捉到这股野餐潮流的兴起，姜女士果断进了许多野餐垫子、竹篮之类的拍照必备商品，与气球一同售卖。

事实证明她是对的，近一个月，店里普通商品的转化率维持在原有的 3%，而只要与野餐沾边的，转化率会飙升至 10%。

更有商家早早嗅到商机，直接将蛋糕等食物与篮子、野餐布等道具打包出售，提供一站式服务。还根据口味、人数提供了不同的套餐，相当的贴心。

敏锐的商家还有许多。

淘宝平台上已经涌现出许多专卖野餐用品的店铺，提供一切在小红书博主照片中出现过的道具。

甚至有许多本是主营户外旅行、露营用品的店铺，在售卖防水帐篷、一次性衣物等充满朴实气息的商品旁，上架了画风突变的“野餐用品必备网红”商品。

淘宝平台上，销量最高的野餐垫，就是由一家户外用品店提供的，月销量超 10 万，比其他商品高出一大截。

事实上，做野餐周边用品生意并不是一件门槛很高的事。

姜女士店里野餐垫的进货渠道就是阿里巴巴，有些产品还是代发的。野餐用品的单价也不高，大多集中在 30 至 50 元区间。这门生意比拼的，更多还是商家的敏锐度与行动力。

在实体商品以外，野餐已经成为一个热门 IP，不同的人从中嗅到了不同的商机。

- 1、网红博主们会在发布的野餐教程下，直接分享野餐垫、野餐篮等的商品购买链接进行带货；
- 2、生活方式类公众号，已开始与民宿、收费园区等合作，通过野餐主题活动吸引客人前往，再与园区分成；
- 3、餐饮人正在开发户外餐车，向草坪上的人们售卖汉堡、热狗；
- 4、甚至婚庆、小孩满月派对的策划公司，都将野餐纳入热门主题。

二、野餐能带什么货

我们幻想的也野餐和朋友、恋人、家人拎上美酒，听着音乐和三五好友的愉快聊天，所有美好的元素都在这一刻会在一起，远离城市里满满的压力和疲倦，拍出美美的照片成为朋友圈焦点。

而实际上的野餐，集体力、记忆力、技术、硬件设备、厨艺以及洞察力为一体的一项不怎么容易的“休闲活动”。

想做一个美美晒照的都市野餐丽人，背后又要付出多少努力？光是野餐装备就得好好准备一番。

1、野餐篮子和野餐垫

买一个野餐篮子，真的，买一个吧！带去马上不一样，拍照瞬间好看好看好看，升3个等级吧！

桌布红白格子（西贝莪面村同款）略显普通，可以黄白格子，或者绿白格子都能够衬托布上面摆的东西的高级，还可以根据当天所穿衣服颜色购买相衬的野餐垫。

2、干花、报纸

买了野餐篮，篮子上面自然不能缺少一束干花（鲜花也是可以的，但是干花可以随意搭配、循环使用呀），有了花还不能没有报纸，必须是英文报纸，报纸可以包着花，也可以做背景纸来拍照，如此才能显示不一样的风格。

3、野餐风裙子、帽子

去野餐除了吃，最主要还是为了拍照。因此凡是出现在镜头里面的，都必须耍美、颜色鲜艳、风格协调。

因此，当天穿什么衣服，带什么配饰都是有讲究的。野餐风服饰搭配便由此走红。

4、宠物

野餐女郎们拍照环节中的重要道具，也是爱宠人士周末带宠物休闲娱乐的重要方式。不过带着宠物野餐，同样意味着在野餐基础道具之外，还要带着宠物的粮食、铲屎装备等。

“如果是租的车，还车的时候有可能因为宠物掉毛或者味道什么的被讹钱。”所以最好自驾。

5、食物道具

蛋糕店的牛角包、沙拉、三明治等等，上镜的食物必不可少，食物还要有 pizza、意面以及时下流行的各类网红零食，都可以作为野餐食物。

什么卤鸭爪、鸡爪、翅尖、瓜子等凹了造型再大快朵颐，完全不适合出现在你的野餐照片当中。

水果最好切块，不要带太多，不然坐在草地上也会有好奇大妈问你水果多少钱一斤。饮料必不可少，进口果汁、香槟反正好看的瓶子的饮料完全可以入镜。

6、餐具+杯具

瓷盘子带过去万一打碎了怎么办，普通的一次性餐具还不美观，因此一次性的烫金餐具自然是最佳选择，既不用清洗，还方便处理。

7、气球+泡泡机

都是烘托气氛的，有了这两样加持，拍照效果会变得更加唯美，有小朋友的家庭优先哦~

8、音响

一个随身小音响，与郊游绝配

9、车载冰箱

就是一个大桶里面有冰块保鲜的那种，放饮料、放蛋糕、放寿司、放冰淇淋...

10、拍照+修图

不推荐专业的 APP，比如 vsco 的日杂胶片感、摩纳哥度假风，复古田野风以及 foodie 的有 26 款食物滤镜，无论天气好与不好，拍出来的美食都很美味、很高级。

如此下来，才算是真正完成了一次野餐。

三、野餐作为吸引人流噱头，一段视频一张照片也能带货

“求野餐垫链接。”

“拍照用什么 app，哪个滤镜？”

“这么可爱的甜甜圈哪里买？”

“野餐篮买大号还是小号？怎么买？”

.....

网友“甜豆儿是我”经常会在小红书上发表笔记，关于野餐的笔记总能杀出重围，收到了 8000 余赞，以及 4000 多收藏，这都是她笔记下面的评论。

而野餐也在带货的路上一去不返。

“花花与三猫 CatLive 是哔哩哔哩弹幕视频网的视频博主，与 ID 名称相符，她经常会更新一些与猫相关的视频。

在她发布的众多视频中，“橘猫第一次出门春游，看到桃花满脸惊奇，一听不能吃瞬间炸毛！”的视频得到了 169.5 万的观看，还一度登上全站日排行榜第八的好名次。

野餐+宠物主题为她吸引了[流量](#)，而这一条视频也是带货视频，里面植入了华为新款手机。

营销模式类似，视频博主“洪小草 Human”则采用 Vlog（视频博客）的形式记录了与自己女友的五年来首次野餐，视频中做了野餐包的推广，还在评论区留言了购买优惠链接。

除了视频，还有很多网红采取在小红书上写攻略的方式进行带货。

“肥辉最可爱”是小红书上一位美食博主，她的野餐攻略得到了超 2000 点赞，且在正文图片分享下直接有购买链接，包括以六九折销售的红白格野餐垫、七二折销售的野餐篮等。

不仅有网红带货，作为晒照主场的野餐自然少不了美图的输出，各类修图 App 也纷纷抢占市场。

VSCO 是一款照片和视频编辑器，不少野餐的美图输出都少不了它的功劳，在高颜值图片的吸引点击下，这款会员制付费产品在教育商店内的下载量也很可观。

美妆博主阿雅分享了自己的房车露营经历，吸引了粉丝点赞，还带热了露营地的烧烤架和房车租赁服务。

不仅如此，将个人形象与野餐背景融为一体，拍下写真的自我营销方式，也成为了当下网红或摄影师们的一种独特潮流。

四、写在最后

野餐在今年“爆发”令人惊讶，似乎又在情理之中。野餐行为的核心是拍照和分享，食物和道具的颜值无疑是重中之重，其背后是消费者对品质生活的追求。

而野餐作为成本不高的休闲方式，更容易被模仿，从而进行分享和传播。

那么互联网环境下各类带货方式层出不穷，销售产品也各式各样，野餐这个出行活动为什么能够吸引这么多消费者的关注，从而完成带货呢？

对此，浙江工业大学注意力经济学教授张雷认为：

野餐可以生成新的场景，对长期在室内工作和生活的人来说，可以形成新的心里空间；同样的，这种空间带来的新鲜感会渗透到商品当中，从而让观众对商品产生兴趣，产生购买行为。

此外，他还指出，在疫情时期，野外场景的一些图片和视频可以给观众带来代入感，能够产生减压和精神释放的效果，这样也能带来流量。

而户外野餐大多充满仪式感，精致的餐垫、美食及各种摆件是“标配”，这也为商家提供了商机，吃一波野餐红利。

商家们，以下类目商品，你开卖了吗？

数据来源：谷雨数据-腾讯新闻

缘梦喊你领福利啦!!! 海量 PPT 素材免费送，到手即可开店！

缘梦从 17 年开始从事[网赚项目](#)，到现在 4 年时间，一路过来目睹了很多我们会员成功的案例，这群人有一个共性这那就是不怕吃苦，肯钻研，对于缘梦分享的项目都会认真去研究，最终找到适合自己的项目去实践，才取得今天月入上万的成就！缘梦能给大家的是创富的项目，一网打尽各大培训机构内部优质网赚教程！相关阅读《[\[新媒体运营\] 震撼完美 118 套快闪抖音 ppt、ae 模板，瞬间抓人眼球](#)》

◆2017 年 VIP 增加了 “秦王会” “微博商学院” “灯火内训” “嗨推学院” “财神大咖会” “大熊会” “雨果会” “黄岛主精英会” “海涛分享

会” “宝妈微商特训” “利为汇” 等等社群高端课程。

- ◆2018 年新增 “[淘宝](#)店群” “抖音” 等热门[赚钱](#)课程
- ◆2019 年新增课程更多的精品课程:唯库, 得到, 喜马拉雅, 混沌大学, 喜马拉雅, 知乎, 十点课程, 千聊, 荔枝, 网易云课程等等
- ◆2020 年新增课程更多的精品资源:百分百营销软件、蚂蚁营销软件、精品网站源码等等

今天为了回馈我们的粉丝和客户给大家带来一个福利, 缘梦素材 PPT 免费下载, 只要你有一颗想赚钱的心, 找到缘梦, 缘梦指导你如何凭借 PPT 为自己创收。我们的素材拿到即可开店。这里强调一点, 免费送, 免费送, 免费送。

PPT 风格包括求职简历、毕业答辩、公司简介、海报、圣诞节、中国风、水墨风、总结汇报 INS 风、日系和风、国潮风、锦鲤风、科技风、抖音快闪、极简实用、欧美风、杂志风、空灵风、音乐主题、文艺清新、医学护理、行业研究报告、述职报告、IOS、扁平风格、几何风格、自我介绍、年会、年终总结、实习报告等等.... 超多风格超过 500 套的 PPT 模板现在免费领取了!!!!!!

里面的每一种风格都是我精心筛选过的, 并且根据颜色种类风格命名的, 留下的都是质量比较高的, 如果对这个项目感兴趣, 可以联系缘梦[微信](#) xm80739513 获取资源。

月入过万的抖音语录操作流程，可以复制的赚钱项目！

随着 5G 时代的来临，短视频越来越火，越来越多人把握机会迎风而上开始入局抖音尝试短视频变现。今天就给大家分享一个短视频实战项目：抖音语录号项目。
相关阅读《[抖音最新 100%解决搬运评级处罚绝密技术\(价值 7280 泄密\)无水印](#)》

（抖音上的语录号）

虽然语录号并不是最近的产物，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语录号变现引流的几个点。

一、项目套路拆解

打开抖音，搜索关键词“语录”，不难发现这些账号的粉丝数都是很高的，以及视频作品各方面的互动数据也是十分不错，附带的收益变现能力也比较强。

这个项目的门槛非常低，任何人都可以操作，希望大家看了文章能举一反三，那么普通人想做短视频名人语录账号赚钱该怎么开始呢？

抖音语录号项目核心玩法就是通过各种渠道收集名人、明星的语录，再将这些语录二次剪辑成短视频，最后通过商品橱窗或抖音小店带货图书来变现。

1、账号定位

由于门槛低，这个项目已经有非常多的人入局了，目前此类账号同质化严重的，那么为了打造差异化账号，提高粉丝粘性，我们就要做好内容细分定位和规划。

首先要避开平台上已经泛滥了的励志/情感/经典/马云语录等等，可以选择像德云语录、海绵宝宝语录等，将这些影视片段里面蕴含深意的句子当做内容素材。

2、内容与选题

抖音上的语录号内容形式基本上分为以下几种：

- 1) 名人真人原声视频 + 后期添加字幕效果（最常见的玩法，技术门槛不高，只要找到素材用手机也能剪）；
- 2) 名人视频 + 消除原声 + 口播一段文案(这里不一定非得是用原人物的语录)；
- 3) 名人背景图 + 文字动画效果+口播文案（这个需要一定的技术门槛，在网上搜“文字翻转字幕”就能找到相关的教程，个人认为这种玩法出来内容并不是那么美观，很难吸引用户的注意）；
- 4) 美女头像 + 静态文字 + 纯背景音乐(其实就是图片轮播的形式，非常简单)。

这个玩法对于剪辑视频技术要求不高，一般新手学习半个小时到一小时就能学会了。

选题方面就非常简单了，可以多点看知乎、公众号等等，搜索关键就能找到一大堆可以用来做视频的题材，自己平时也要注意累积，看到好的句子就记下来。

只要抓住用户感兴趣的点，那么作品数据是不会少到哪里去的，“男人倾向赚钱、女生喜欢变美、爹妈想教育好子女”。

二、涨粉后，项目有哪些变现方式？

抖音语录号的变现方式比较单一，嗨妹总结了以下几种方法，希望能对大家有所帮助：

1、售卖书籍

第一种方法也是最常见的方法，那就是开通抖音商品橱窗卖书，从中赚取佣金。

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

除了开通橱窗卖货之外还可以卖一些与书籍相关的周边产品，例如：书签、书套、字帖等等都可以选择，但是一定要注意产品的类型不要偏离账号定位的类目。

举个例子：比如说@友人白（海绵宝宝语录）主要发布的是海绵宝宝的视频剪辑和语录，那么他就拓展出了卡通袜子、海绵宝宝抱枕、海绵宝宝泡泡球等产品；

@德云语录，主要发布的是德云社成员的视频剪辑和经典语录，他的商品橱窗就拓展了郭德纲的自传等相关书籍；

3、账号出售

像名人语录这种泛娱乐类账号，做的好的话涨粉速度还是很快的，账号粉丝累积到一定的数量就转卖账号换钱或者是出售粉丝。

注意，这类变现方法归属于违反规定营销推广，归属于官方严厉打击的行为，最好还是不要这样操作。

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，有些硬核玩家就开始将方法打包好转卖出去，也不失为一个好方法。

三、结语

今天的项目拆解就到这里了，其实不管是做短视频也好还是公众号或者淘客也好，最重要的就是执行力以及不断创新学习的能力。

有很多人玩着玩着，发现账号限流了或者账号被重置了，这种情况是非常正常的，毕竟这个项目属于营销号的性质，内容大部分是混剪搬运的，有条件的最好多账号操作。

在抖音捞偏门的技术，可以轻松日赚 5000 米

不知你有没有发现，你的抖音已经不再是当年的抖音了，现在每当你打开抖音，刷 5 条视频基本上都会出一条硬广推送，再加上开屏广告，4 条视频的时间你已经看了俩个广告。

最近颠覆我认知的一句话，XXX 喝醉了说道：“他们都在说我们是一家内容公司，扯淡！我们就是一个纯粹广告商！”

这可能是我玩抖音以来最颠覆我认知的一句话了，猛得一看很有道理，冷静下来我还是对这个观点保持怀疑，但是没有思考就没有颠覆，多一种看待事物的维度或许会发现新大陆。

我还没有自我回复我的怀疑，我需要论证我需要思考，但是思考的间隙不妨让大家再换一个维度看抖音——“我”在抖音捞偏门，日赚 5000 米

[相关阅读《多帐号矩阵运营，狂薅 1000W 粉丝，在线教育抖音卖课套路玩法（共 3 节视频）》](#)

一、以废号为代价的暴力捞金法则

任何平台任何项目都遵循同样的规律，越是平台禁止什么，赚钱的大户就越去做什么，平台的禁文条例即是他们的玩法准则。

比如：淘宝不允许刷单，凡是做起来的店铺 99% 都这么干；知乎禁止刷赞，任何大 V 的起步基本都会靠买赞将自己有爆点潜质的热文顶起；抖音直播间人气，没人气就留不住用户，留不住用户就不会产生成交，没有成交就不能拿到广场推荐……

好比那句：暴利赚钱的项目都写进刑法里了。

同样的道理，平台亦是如此。

比如黑五类强功效类产品，平台命令禁止该类产品挂橱窗链接售卖，尤其是“性”保健类产品，但是依旧有玩家批量怼号这么玩，从逻辑上讲只要我的产品可以在淘宝上挂链接，并且我的店铺各项要求符合抖音审查规定，这款产品就可以加到抖音橱窗里。

平台的“禁止”，并不是从根源上掐断，而是说该产品不给我大流量或者面临限流封号等风险，而不是限制我发布挂链接。

这批玩家就是钻了这个空子，以封号为代价换取短时间的大流量，30 个账号同时开怼，同时开播，一个人播 30 台手机，短时间的大流量即可转换大波成交量，单品利润 80% 以上，在抖音卖延时喷剂，本来就是新鲜事，奔着新鲜有时直播间高达人气上千。

主播一定要选屌丝模样的男生，只有这样才能引起同类屌丝的共鸣，如果换成小姐姐播，效果反而不好，会大大增加目标用户的防备心理，降低成交量。

主播不需要伶牙俐齿，只要重复该产品的神奇疗效即可，一副爱搭不理的样子嘲笑这群屌丝连 60 块都舍不得花，如此一来，感同身受，订单量突突猛增。

最严重的情况才被封号，况且有些仅是作品限流或被删除罢了，

以废号为代价的暴力玩法，再加上矩阵连怼，算好投产比，量大出奇迹。

同样的玩法数不胜数，产品不同，玩法相似，统统逃不过以废号为代价的暴力捞金法则。

二、平台擦边球，引流像呼吸一样轻松

内容创作者遵循的永远不过时的爆款选题四大法则：

仇富心理、屌丝逆袭、勾起欲望、民族情绪。

这其中最易利用的就是“勾起欲望”，也就是我们通常所说的软色情，只要擦边球打的好，引流简直像呼吸一样轻松。

你可能会发现，这里的大多数视频都是搬用的，但是抖音命令禁止搬运视频，平台定义的搬运和你理解的搬运大有不同，你需要去让你的搬运稍稍改变，好让平台睁一只眼闭一只眼。

全抖音的官方媒体号每天都在搞搬运，同一热点事件素材大家都在用，这你又如何去解释呢？

“勾起欲望”并不一定要大尺度，勾起也可以不违规且合理，别有幽愁暗恨生，此时无声胜有声！

我有一朋友是一名健身教练，副业卖蛋白粉，两个抖音号全都是微博搬运，所有的视频都是局部突出的性感小姐姐健身房练深蹲，抖音引流微信成交，做好复购稳定出单。而且粉丝极其精准全都是中年油腻大叔，有些大叔上来就是 888 见面礼，没别的意思就是想和美女交个朋友~~~

三、剪辑号新玩法，爆怼热品

剪辑号操作难度极低，涨粉最快最不费工夫的玩法，想快速涨粉突破 1000 粉开橱窗，几乎都会选择影视剪辑，但是影视剪辑号变现困难的问题早已达成共识，很多玩家做剪辑的最大的目的就是突破橱窗限制，满 1000 粉后立马隐藏删除作品换方向换类目。

剪辑号容易上热门且流量大，一旦有作品上热门后，直播间人气通常会很旺，这类的变现方式通常有两种：一种是开播授课卖教程，另一种是售卖低价莆田系。

第一种开播授课卖教程，就是简单录一个剪辑类教程，告诉你剪辑涨粉剪辑变现，抖音潜力无限巨大之类，随着韭菜的成长，这类割法已经被淘汰。

第二种就是低价莆田系服饰售卖，一旦视频有热门以后，立马怼上两条耐克、阿迪店里的实拍视频，然后配上“店铺倒闭，全场清仓统统 29”，多账号同时开播，卖莆田系低价阿迪耐克。

29 元的阿迪，39 元的耐克而且质量还不错，成交一单 50% 的佣金，普通一件 T 恤也要几十块，即使是假货那有如何呢，成交率极高。

成交用户一般分为两种，一种是三四线城市油腻大叔，他们不仅是西瓜视频的忠实用户还是抖音影视剪辑类的铁粉；另一种就是小镇青年，工厂加班没时间看电影，看看解说快速阅完影片，和工友们闲聊时也能扯上这么几句。

这两类都是莆田系的精准用户，他们没那么挑，质量 OK 就足够了，哪管你是真是假，朴实无华。

四、弯道超车走后门

当你有一天意识到付费流量的变现价值远远大于免费流量的时候，那么你才真正投破该平台的窗户纸，这里不是说免费流量不好使，而是说为了获取免费流量而付出的隐性成本和时间成本代价实在太大了。

无形之间耗垮你的斗志与信心，提高你的试错成本，当你闭门修关苦心专研出成果时，外面的世界早已不是当年，时机已经不复存在了。

珍惜给平台送钱的机会，这是给你走后门，弯道超车的机会。

现实世界里办什么事总想着托关系送钱走后门，网络世界里好像大家又变得异常纯粹，属实有些纳闷……

以抖音为例，大家都在开播，水平都不怎么样，你投点钱我官方就让你直播间人气多一点，只要你有清晰的变现思路，算好 ROI 投产比，循环放大即可，这么简单的事总让大家复杂化。

有能力有精力有技术获取免费流量当然最好，倘若没有，还在这儿坐享其成，一毛不拔白嫖党，迷信黑科技幻想天上掉馅饼，自己把自己搞的挺累，然后想象中的努力把自己感动的痛苦流涕，顺手发个朋友圈：成年人的世界不容易。

直播间给抖音送钱的门路玩法：Feed 直播间推流，你看到的带货主播 99%都在用的买流量方法。

后台投放选项极其精细，抖音大数据核心算法，精准定位精准投放，推流直播间不是推你的作品，而是直接推直播间，用户刷视频的时候直接刷到你的直播间。

送钱暴力玩法，莆田高仿鞋。

账号甚至不发一条作品，全靠直播间付费流量，既然官方不允许直播导流微信，那我直接在购物车里挂微信，导流微信再成交，还能圈到私欲流量做复购。没什么套路技巧，简单粗暴。

所以当你偶尔刷到一个几百粉的小号直播间人数几千人的时候，保持理性和冷静，别再一惊一乍；当你看到朋友圈大佬晒抖老板销售额几十万的时候，保持理性和冷静，算算它的投产比，算算他回款期。

阅尽世间繁华，才能不再一惊一乍。

五、把付费流量玩到极致，循环放大

前一段时间大家都想在抖音捞金，变不变现先不考虑，先弄几个热门再说，反复试错碰壁，产生焦虑，这时就得找个老师学习学习，自然产生了一门抖音培训生意。而现在直播带货的热度更热，疫情催化下掀起了全民直播带货潮，也就顺其自然产生了又一门直播培训生意。

看好这个趋势怎么办？先让自己火了才有说服力去培训别人，从零做起那必然为时已晚，怎么办？广告砸钱，抖加烧钱，只要做出一波好数据就能培训做变现，才不管你这是真赚还是假赚。

看好跨境电商？看好国外版抖音 Tik Tok 培训？

同样的道理，有实力展示实力，没实力就乖乖给官方送人民币。

培训费用少则几百，多则几千，几毛一个的曝光成本那岂不稳赚不赔，广告费突突砸起来就对了，雪球盘子越滚越大，要的就是知名度和平台信任背书。

国内老百姓有个通病，谁家牌子做的响，谁家产品就最棒，通说在红毛药酒出事，楼下大爷就红毛药酒与五粮液谁好谁坏还干过一仗，没办法，谁让人家舍得砸广告呢。

理论上讲，只要你资质齐全，任何形式的广告都可以在我抖音上投放，而且客户精准，转化率高，绝对超值超赞。

几乎所有互联网项目的本质是引流，而引流的本质要么是量大出奇迹，同一种的方法无限放大复制，要么简单粗暴拿钱砸，适合自己的才是最好的。

站长月赚 10W+，究竟是如何做到的？

站长是一种古老的生物，自从[流量](#)从 PC 端转移到移动端之后，大家就觉得站长没落了，不[赚钱](#)了。其实恰恰相反，[信息差](#)永远是存在的，而搜索引擎就是专门

为信息差服务的。PC 网站的犄角旮旯里永远有你看不到、也数不清的狂暴赚钱项目。

数据显示，网站的数量正在日益减少，大家都跑去移动端猎金了，pc 网站反而成了蓝海之地。

站长圈里很多站长，通过简单的操作手法就能实现，几乎每天都是稳定在 3000+ 元收入。他们头像永远是灰色的，从来不晒收入，他们不混圈子，也不爱交流。他们主要靠着帮广告联盟做 H 类[短视频](#) app 或者直播 app 推广赚取佣金

论坛里一位不愿意透露姓名和 ID 的站长回复：“光广告联盟一天的收益就 1w 多…… 上个月赚了 120w……” [相关软件](#) 《[\[前端开发\] 站长网 div+css 系列培训教程](#)》

他们如何通过网站实现躺赚月入十万的？下面一 一揭秘！

一、要赚钱，首先找需求

找需求就 3 点：

- 1 刚需
- 2 精准
- 3 量大

我们来看一组关键词：

这组关键词数据来源于站长工具平台 chinaz 的星网关键词数据

从上图，我们能了解到什么信息：

- 1、移动端短视频 app 的快速发展让不法分子看到了商机，他们也推出了 H 类短视频 app、H 类直播 app，并且被人号称为“成版人”[抖音](#)。
- 2、这些不法 app 的下载入口很难找到，但是名声在外，大量人群通过搜索引擎的方式来搜索他们的下载路径。

3、这类关键词的搜索指数非常高，单个词的日搜索量都轻松破万！而此类关键词数量非常多，通过各个站长平台关键词挖掘工具可以轻松采集到上千上万个。

二、有需求，就有流量

站长操作此类关键词常见的 3 种手法：

1、高权重老站内页排名

无数站长就是靠着用这些词来批量做站，轻松获取排名和自然搜索流量。

老站长就会吃香一些，因为他们手里本身就有一些老站，已经做了五六年，甚至十年的站点。

特别是一些软件类、系统类的老站，只要一发这样的关键词，用文章内页就能快速获取排名。

2、批量新站首页排名

而对于新站来讲，他们只需要用网站首页来做关键词排名即可，但是他们面临的风险会更高，因为整站无正常内容，被 K 站的概率非常大。

但是对于他们来说 k 站无妨，只要能排上去一天就有近几千元的收入，[百度](#)算法更新较慢，批量 k 站几乎都发生在站点排上去一段时间后，这段时间足够他们赚个金满盆！

而且站点都是批量做的，这个站死了，那个活着，不断 k 不断做……

金钱的驱赶之下，劳动力和执行力永远不眠。

3、站群程序、黑帽拿 shell 手法

这个没什么好说的了，购买站群程序，批量上域名，批量上词。

更有甚者批量从黑客手里买 shell，在其他网站防止木马做二级目录的关键词排名。搜索引擎一旦发现网站页面异常会给予红色警告。

善意提醒在欲望面前不堪一击！

精虫上脑的屌丝会不顾一切点进去，产品和科技只能解决术层面的东西，解决不了人性的问题。

有了流量，就能盈利！特别是这种刚需、精准、量大的需求。

三、他们如何盈利？

主要通过承接大大小小的广告联盟的 app 广告赚取佣金。

我们随意打开一个页面都可以看到类似这样的 app 下载页面，上面挂满了从广告联盟接来的擦边 app 产品。

广告联盟有正规的，有擦边的，有大的，有小的……有高价，有低价的……

我们搜索：cpa 收量，或者在 qq 群搜索：cpa 广告联盟，就能找到大量这种发单的平台。

收成方式主要分两种：

- 1、按照下载注册结算，价格从 2 元到十几元一个下载不等。
- 2、按照客户充值分成结算，客户下载 app 后如果在 app 里充值或者消费，可以拿到充值金额 40%-60% 的提成。

巨利之下，百鬼推磨！

他们通过这些高指数的且没多少人注意到的关键词，获取巨大的男性流量，每日轻松拿到破万的流量。一个下载就有几块钱收入，多的时候一天下载量都轻松破千，日收几千甚至上万元收入。

别人都在移动端杀红眼，他们在 PC 端轻松躺赚。

一直从 app 开发商家，到放单广告联盟，到接单站长，到屌丝下载充值……俨然已经成了一条严密的灰色产业链。

为了营造绿色健康的网络环境，现在各大平台净网行动越来越严，移动端的平台几乎是看不到了。但是有一个问题值得我们深思：极其严苛的禁止，恰恰把某种隐性需求和信息差逼向了搜索引擎端。而对于搜索引擎来说，优质内容在逐步减少的情况下，如何抵抗大量不良信息的涌入将是搜索引擎需要去认真考虑的事情。

百度作为搜索引擎的巨头，已经开始对这类擦边词进行人工干预了，算是走出了第一步。而对于大量草根站长从长远来说，他们不能再依靠这种擦边流量来盈利，更不应该游走在法律的边缘。

草根站长的转型迫在眉睫！他们真正应该思考的是未来如何更加正规、长久的盈利！

知乎带货蓝海项目，另一条赚钱之路！

你因为三分钟热度做起项目，三天过后消失了，你才发现钱不是那么好赚！有种东西叫日积月累，你想三天就做的风生水起，那别人的坚持算什么？脚踏实地的从 0 到 1 最实际，短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。任何项目也都是一样，别拿你短暂的激情和我谈项目。

正文——

卖广告、卖服务、卖产品，在我认知里，卖产品才是最长久和稳定的，个人多年实操的感受，今年直播掀起了卖货的高潮也算论证了这个观点，淘宝的李佳琪、抖音的罗永浩、快手的辛巴，就连拼多多也从 19 年底开始内测直播带货…

带货真的有那么赚钱？[相关阅读《直播爆单实验室，带你玩转直播带货，普通人也能快速月入 10 万\(无水印-6 节课\)》](#)

我就不说这些大佬了，离我们太远，说一说近一点的，昨天扶持群里的一个会员分享的知乎带货…

说到知乎带货，可能很多人一脸懵逼

知乎是一个粘性非常高、用户付费意识非常强的渠道，是一个非常不错的获取流量的渠道，许多新手没有流量，通过知乎输出内容就能获得一大批精准的粉丝用户，我身边就许多大佬就是知乎起来的。

我也玩知乎，最初的号通过回答问题，也到了 1 万粉，不过被封了，之后也尝试许多号，都被封了，后来放弃了，再后来我看到身边许多人又做的不错，又开始想做知乎，慢慢的我去搜索一些关于知乎的算法、规则、技巧，我终于明白自己为什么老被封了，这里告诉我们一个道理“先思后行动，不要一拿到就开始 xjb 操作”，就像很多人做抖音，为什么抖音没有流量？为什么有流量变现不了？

思考！

就现在而言，我有足够的信心可以把知乎做起来，但是问题在于我没有那么多时间去输出内容，我已经有公众号了，渠道多了并不好，所以最终我还是做了加减

法，放弃了知乎，有时候多并不是一件好事，学会加减法也不是一件容易的事。这是个人选择，但是对于没有渠道获取流量的朋友，知乎真的是一个不错的渠道！

回到知乎带货上面来，一个回答 400 多万浏览量

就上面截图中这位朋友说的，“有时候不是项目，而是一些话术、思想什么的潜移默化的影响”，一个完整的项目并不是说靠公众号写下来你就能干的！能拉你起来的一定最终是你自己，别人只是辅助的作用，所以今天这篇知乎带货，我不会分享具体的玩法，提供一个思路、一个信息

至于知乎带货玩法：

我的建议是，百度，百度不出来的问题找专业的人咨询，或者发红包，或者套近乎，找出答案，不断去解决问题，这才是成长的正确路径，如果别人都给你路径“写”好，那么你除了去动动手，你的思维依旧是零，你依旧会遇到许许多多无法解决的问题，有人可以辅助你一时，但是辅助不了一世！你的思维不成长、你做事的方法不改变，终究都是零

所以关于知乎具体玩法我就不具体介绍了，你也可以阅读缘梦项目笔记上之前分享的内容

知乎如何申请「好物推荐」权限？

你可以点击“利用知乎“好物推荐”功能，开启又一个赚钱机会”这篇内容。

首先并不是谁都可以申请创作者的，需要满足以下条件

并且，你要有自己的淘宝联盟、京东联盟

然后就是回答相关领域的问题，插入链接即可。

健身教程、化妆技巧、便宜买衣、好吃的零食…都可以去搜索相关的问题去回答，这里我有个小建议就是你在选择类目的时候，你要去分析这个领域、这个垂直领域的竞争对手多不多？自己回答的内容是否这个领域最优质的？我相信在某些

方面，各个平台的机制是类似的，每个平台自然想要推荐的内容必定是这个领域最优质的，所以你要去判断….

最后，在开始研究实操之前，我建议你再去理解下篇头说的那段话，短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的...我实在不想泼大家冷水，但是这就是现实，别人可以赚到钱，不代表你可以赚到钱，但是别人赚到钱，说明这还少一条“生路”，至于生路怎么走？去找找你与别人差在哪里？

知乎好物推荐和悟空问答，能让你日入过千的功能！

要想在下班后继续[赚钱](#)，增加月收入，不用你出去风吹日晒，也不用花钱进货、租房做生意。你只需要在互联网上，通过写文章、做[短视频](#)就可以轻松赚钱。

通过写作、短视频月入过万，甚至年入百万的人，大有人在！

要想通过创作，在网络上变现，在缘梦项目笔记上发布的这篇文章《头条号上这5个赚钱功能，请利用好它们来帮你赚钱》，讲解了头条号上的5个，今天，我们再讲解3个：

[相关阅读](#)《[\[新媒体运营\] 小红书、抖音、知乎、B站四大平台，4套营销实战课程及社群操作](#)》

1、悟空问答的收益功能

悟空问答，是[今日头条](#)旗下的问答平台。在悟空问答上赚钱，一般分为两种盈利模式：

一种是赚取红包奖励，也就是收益分成；

一种是参加问答青云计划，赚取青云计划奖金，每篇奖金100-300元，一个月获得4次可以直接加“青云计划获奖者”黄V。

这两种收入是不互相冲突的，也就是说，你写的回答，既可以赚取红包奖励，也可以入选青云计划，再得一份奖金。

赚取红包奖励，这需要开通悟空问答的收益功能。

在原来，这个功能并没有明确的开通门槛，而是需要你在自己的垂直领域下，每天进行优质回答。养一个月左右，就会收到平台的邀请，开通收益功能，然后你再去回答问题，就可以赚钱啦。

但最近，悟空问答重新调整了开通门槛，既头条号粉丝达到 1 万，则自动开通问答收益权限。

目前，悟空问答的收益优势有哪些呢？

我觉得，悟空问答时很适合新手操作，尤其是那些擅长写[流量](#)文的。因为在过去，悟空问答很注重创作者的垂直度，比如你平时写图文，都是关于职场领域的。

回答问题，最好也专注回答该领域的问题。但现在，悟空问答关于回答问题的领域界限，淡化了不少。

既然淡化了垂直界限，流量文的优势就变得突出很多了。

你想，职场等小众领域，读者数量少，阅读量普遍不高。但是悟空问答的收益是根据流量来算的，阅读量越大，收益越高。

它的收益，要比你单纯在头条号写图文，高很多。

很多创作者，在悟空问答专门写流量文，单日收益好几百，甚至上千。

不过，需要注意的是：你可以在悟空问答写流量文，来赚赚外快。

但做内容[创业](#)，想要长久的赚大钱，拥有更多的主动权，流量文永远无法帮你实现这一切。你依旧还是需要不断的升级创作技巧，别把关注点仅仅局限零花钱上。

2、知乎的好物推荐功能

知乎是国内目前很优质的问答平台，流量大，用户付费意识好。

好物推荐功能，类似于头条号的商品功能。都是通过回答，文章等内容中，插入你想要推广的商品，用户在该页面下单购买后，你可以赚取相应的佣金。

好物推荐当中，支持插入[京东](#)、[淘宝](#)、[拼多多](#)、知乎平台的付费电子书等商品。

比如，我选择在知乎上写文章，然后点击页面上的购物车标志。然后就可以从这四个来源处选择要添加的商品。

可以直接从商品库中选择,也可以从网上选择好后,粘贴商品链接,生成商品卡。

如果想要有高的转化率,我VIP中讲解了带货文案创作方法,可以直接套用。

知乎的流量很大,用户的付费意识也不错,建议大家可以多多重视好物推荐功能。

好物推荐的门槛很低,要求如下:

满足该要求即可申请,通过后会有一个月的试用期,在试用期内,最少要使用一次好物推荐功能进行发文,否则会被收回哦!

3、知乎的付费咨询功能

该功能和头条的付费问答功能类似

即选择你专注的领域,你可以自定义别人付费咨询你的价格。

当有人向你付费之后,他就可以向你提一个问题,你回答之后则可以赚到这笔咨询费。

以上是都是付费咨询的热门领域,其中以情感、法律等为大热门。

开通了该权限之后,被动等流量,是一件很傻的事情。你需要主动出击,多去在知乎上发表和领域相关的优质长文,让用户和平台看到你的实力。

比如说,你是一名老师,就可以选择教育领域。多去回答教育领域的热门问题,拿出优质的干货来,开通了该权限之后,还可以选择自定义推广。

然后就可以选择你要推广的模块。可以是你之前的某个回答,文章,专栏, live,电子书或是付费咨询。

还可以选择推广的时间。选择好后,就会生成卡片,这样别人看你创作的内容时,后面都会带有这个卡片,帮助实现推广引流。

好了,今天就暂时分享到这里,希望今天的分享能够对你有所启发。

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。[相关阅读《\[新媒体运营\] 财神大咖会: 抖音淘客项目月入净利 80 万+》](#)

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,积极专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。

另外一些最新引流的玩法，我也在天策姐资源线报群中讲过，进群可获得更多的揭秘。

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。

直播的 5 个带货要点和 3 种竞争力提升技巧, 让你带货千万

抖音月销千万的主播都是如何带货的?

卡思数据公布了 4 月 16 日到 5 月 16 日抖音直播 TOP100 主播带货数据, 数据中显示, 排名前 100 的主播都使用了 5 个带货要点和 3 种竞争力提升技巧, 最终收获了单月销售千万的带货战绩。[相关阅读《\[新媒体运营\] 播爆单实验室, 带你玩转直播带货, 普通人也能快速月入 10 万》](#)

一、五大带货要点

1、定位匹配抖音热门类目

销量最高的 100 位主播主要集中在“时尚穿搭”、“搞笑剧情”、“vlog”这几大类中。这几类同样属于抖音前五热门板块。

这是因为这几个板块自身热度就高, 受众群体众多, 加上抖音平台会根据用户喜好推送相似内容, 也导致这部分的直播、短视频版块有天然的流量、受众数量优势。

所以后续在选择直播类目时, 可以优先考虑平台热门版块。

2、尾部账号仍有入场机会

从粉丝数量来看, 销售 TOP100 并没有集中在头部主播中, 这就意味着新入场的账号以及中尾部主播带货效益良好, 有很大的成长机会。

3、用户偏爱稳定的主播

这 100 个账号中, 有 80% 以上的账号每天会更新 1 条以上的短视频, 40% 以上的账号每天都会开播。

短视频一方面能作为曝光引流的渠道，系统也会给更新频繁的账号增加权重。另一方面系统会推送用户所关注的主播发布的短视频内容，每天定时更新内容可以更好的加深主播的个人 IP 形象。

不仅内容和性格能成为用户对主播的记忆点，时间同样也能成为记忆点。定时、定期直播同样也能加深用户对主播的印象。

并且系统推送会随着直播频率、直播时长提升。所以建议主播定好开播时间以及时长，以及定时更新短视频内容。

4、低客单价、易耗品更受欢迎

50-100 元内的商品占 50%，其中美妆个护、服饰用品比例最高。

这类商品共同属性为：低客单价、易损耗。并且也是以创意物品、家具实用物品为主，折扣均高于 50%。

高损耗的商品替换率高，相对的购买率也较高。抖音用户偏爱有创意的商品，并且折扣力度越大销售量越好。

5、消费群体以年轻女性居多

直播电商销售对象有 70%为女性，18-30 岁的用户占比为 60%。

这类用户的特征是有一定消费能力，并且对于产品的挑选方式逐渐从性价比转变为为自己的兴趣、喜好买单。

所以对此类用户群体而言，折扣只拥有一定的吸引力，而独特、创意才是产品的核心竞争力。

二、如何提升直播竞争力

1、提前布局，斩获流量

1) 流量来源有三个入口：推荐页、关注页、同城页。

推荐页：推荐页主要由三部分组成：

①视频热度。取决于点评赞数据及账号权重；

②广告。通过 dou+或通过平台投放的广告；

③用户兴趣。用户对于某类视频点完读率高，系统就会不断推送同类视频。

关注页：关注页推荐基于主播和用户的关注关系，但并不是百分百展现。系统会根据用户喜好以及视频热度进行内容推荐。

同城页：展现因素是根据用户的内容地点定位，系统会推荐给同城及对该地域感兴趣的用户。

2) 预热方式

外部：各类咨询、社交平台、问答平台进行直播预热分发。

内部：直播预告、活动预告、直播碎片视频发布。

广告+短视频预告：DOU+最短投放时长为 2 小时，可以提前 2 小时投放 DOU+，让直播预告获得流量后立刻利用直播转化。

2、产品选择，提升优势

1) 参考平台特性

抖音用户喜好的产品：以兴趣为主，注重趣味性。

淘宝用户喜好的产品：以购物为主，注重活动、福利。

快手用户喜好的产品：以主播为主，主播关系碾压一切。

2) 直播货物展示排序

产品分为引流品、爆品、常销品和清仓品几类。常见的布货安排为：

前期：利用低价、性价比高的引流品吸引用户关注直播，以提升直播间热度，获取平台更多流量推荐。

中期：穿插常销品，等流量出现滑坡趋势时，再利用清仓品（高福利）和爆品（高销量）来抬热度和销量。

后期：基本上会在中间和结束时插入本期最大活动的商品，并且在直播期间不断告知用户活动信息，让用户一直呆在直播间观看直播（用户停留时长影响系统推送）。

3、主播能力，决定销量

商品介绍话术：主播需要在直播前了解产品功能、效果、折扣、活动等全方位信息，然后在直播过程中直接挑选用户感兴趣的点进行告知，降低用户的决策成本。如李佳琦和薇娅都会提前算好折扣，直播时直接告知用户优惠额度，让用户对于价格变动情况一目了然。

交流话术：如遇到冷场、互动低的情况，主播需要主动与粉丝进行交流，并引导粉丝进行互动和提问，增加直播间活跃程度（获取流量推荐）。另一方面则是需要借用户的发言，了解用户需求，继而带出相应的产品信息。

促单话术：最高效的促单方式，都是利用用户对产品数量以及时间的信息差，促使其产生紧迫感，以致消费行为的出现。如：提示用户产品存量在不断衰减，再不下单就没有了；提示目前销量火爆，刺激用户从众心理出现；用倒计时的方式，暗示福利时间的结束，让用户在短时间内做出消费抉择。

抖音直播其实对于很多线下店铺的帮助更大，随着电商行业的掀起，线下流量早已逐渐衰减，而这次特殊时期之下流量几乎接近于 0。

如果说直播是电商的风口，其实更像是线下实体业的转型契机，让不少处于供应链的传统企业被动的加入进来，却又出乎意料的享受到了行业红利。

赚“摆地摊的人”的钱，教你地摊玩法攻略！

昨天在缘梦项目笔记上发布了《[地摊秘籍（视频）+火爆全网 40G 小吃技术+地摊攻略玩法（新鲜出炉）](#)》这篇文章之后，有很多小伙伴问，我从来没有干过地摊，也不适合去干地摊怎么办啊？其实我也不会、也没有干过，但是有很多人会去摆地摊，而你不用摆地摊也可以赚钱的。你应该知道大家都去淘金你提供水、铁铲赚钱的故事把。

这篇文章会围绕地摊周边告诉你如何借助地摊热门快速赚钱，目前也有不少开始赚钱了。

首先我们需要思考的一个问题是，大量的人摆地摊会有那些需求，我们从这个地方去思考，昨天分享的模式可以让你快速引流，那么我们只要对接好货源，如果你不知道哪里有货源，可以直接跑一趟义乌，去小商品批发市场拿货，前期量不大的时候其实不用去，我们通过一个 APP 叫义务购就可以快速找到价格比较低的货源

其实批发的平台还有很多，比如阿里巴巴，还有一个专注微商批发开发的采源宝，是目前比较靠谱的平台，我在上面都买了几次东西，价格便宜，一件代发都是可以的，所有的文案都为你提供了，你需要就是找到客户，目前市面上的很多做无货源培训就是用这个

其实我在研究货源的时候，我还发现几个专注一类的，比如包包，童装，服装批发的，我直接截图给你，需要记得下载，你会发现你要的东西都在哪里，有时候搞批发尤其去实体不如来这里

你说我又没有流量，能不能赚钱呢，其实也可以，摆地摊的火爆不仅仅是货源需求，其实比如叫卖录音，还有摆摊桌子，夜市灯都是需求，要知道很多摆摊比较远，所以一些比较快捷的桌子是他们的选择，我昨天搜索的时候发现有的也月销几万单了

你需要有货，你只需要找到这些货源，在闲鱼，淘宝，拼多多直接直播销售就可以，实在不行你直接开直播卖就可以

如果上面的你还是不会，那么做最简单的，这个模式我以前分享过，目前也有很多人都在操作的事情，很多不熟悉的进入摆摊行业，很多啥都不会，比如摆摊黑话，摆摊顺口溜这些，别人不一定知道，还有就是摆摊教程这些，你直接整理这些教程直接卖虚拟产品，目前拼多多价格比较便宜，可以直接搬家到闲鱼还有淘宝去卖，这个是拼多多价格

这里是闲鱼上面的价格，我们看看，一单差价就有二十元左右，一天出出几单，一个月就是几千的收益，不仅仅可以在这里，还可以去朋友圈销售，卖的就是信息差，不是每个人都知道去拼多多搜索

当有人下单了，你就去拼多多下单，把拼多多地址填成购买的地址，发货直接就过去了，啥都不需要出门就可以开启赚钱，如果你能每天都出单，还可以包装一个无货源摆摊赚钱教程，告诉他们如何卖教程，一个收费 298，你提供货源，低价其实是拼多多的，其实现在很多项目不是这样玩的吗？

至于上面提到的叫卖录音，你可以找那些普通话比较好的，你可以录制一些常用的，通用的放着，一次性录制永久销售，如果需要定制的那种，你找一些普通话比较可以的大学生直接合作，录制一个音频给与 20 元，做的一大把，一单也可以赚几十元

所以不一定要出去摆摊才可以赚钱，别人去摆摊，我们提供周边服务就可以，其实延伸的比较多，不仅仅是上面分享的这些东西，其实你也可以思考下还需要那些东西，那些东西是摆摊需求的。