

封面

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

》》》项目笔记内容持续更新中.....

目前最新版本 20180710

[点击更新》》》](#)

缘梦项目笔记 博客网址: <http://www.weishowzy.com>

微信/QQ: 80739513

目录

目录

封面	1
目录	2
引言	5
免责声明	7
每天讲个鬼故事就能月入 20000+的赚钱项目, 兼职全职皆可操作!	8
网红抖音爆款, 兼职卖抖音抖友车贴	13
信息差赚钱项目——卖热门电源资源	19
一个超级暴利冷门网赚项目—沙画,五分钟能赚 3000+	27
懂得营销思维, 摆地摊也能月入 30000+	29
25 岁小伙靠卖酒年入百万, 实操项目分享	31
什么样的营销模式, 让免费送手机的人月入百万呢?	35
出售虚拟资源, 一个低成本高回报的网赚项目	42
知识付费躺赚模式开启 网课平台赚钱指南	46
抖音 15S 短视频, 有人玩 PS 教学吸粉, 月入 5 万+	53
教别人泡妞, 自己就能每天有 500 元收入?	57
做这样一个地方便民公众号, 一个月也能稳定收入 20000+	66
玩好趣头条自媒体平台, 一个月最少也有 1 万收入	71
继“直播答题”网赚项目后, “短视频+答题”模式的兴起, 赶紧抓住红利期	76
——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客	

自媒体内容创业时代来临，发布一篇图文赚 300 元.....	83
利用闲鱼或者转转等二手交易平台，操作淘客项目，轻松引流变现	89
情人节营销经典套路，用 100 朵玫瑰花赚 5500 元，你说给力不？	94
分析拆解并复制同行项目的运营核心要诀，谁说你不能年赚百万.....	97
如何把服装租给大学生，轻轻松松赚他们的钱.....	102
继淘宝打假后又一打假项目，58 同城打假，做的好，月入上万	111
将健身打造成线上赚钱项目，虚拟产品精细化运作日赚 1000+	117
如何结合线下商家来打造另类的赚钱途径	124
揭秘朋友圈火爆的“早起打卡”项目，适合大多数人操盘，轻松月赚万元	134
揭秘通过“包生男女”秘方月赚十万的项目	142
如何利用本地征婚 QQ 群每天给你带来收入？	146
“沪牌代拍”，一个月入 10 万+的暴利冷门项目	151
“电商+直播”冷门项目，也许是未来的出路	155
操作 CPA 赚钱的小套路，轻松月入 3000+	164
新手如何快速通过“戒色”项目来赚取入门第一桶金	168
地方男性粉丝结合女主播月赚十万项目分享	173
利用就爱点评网引流赚钱两不误	175
外卖小哥如何通过朋友圈每天赚 4000 块外块.....	181
利用热门游戏快速进行微博引流.....	187
创业者如何利用“免费吃饭”方式赚到 100 万人民币？	191
利用支付宝淘票票千人聊天室操作电影资源变现月入 5000+.....	196

揭秘如何利用卖原味内衣内裤暴力盈利数十万?	201
如何租房子给大学生, 然后每个月额外赚取 10 万增支服务费?	204
如何用网络结合实体在朋友圈大卖特产, 扭亏为盈.....	210
如何用 30 天打造小领域自媒体+社群班, 源源不断让社群帮你赚钱.....	215
如何经营朋友圈, 一个月就能带来 2 万的利润.....	224
如何在朋友圈打造网红就能 4 个月赚 100 万人民币?	230
揭秘如何卖电影 VIP 会员每个月轻松赚到 1 万 5 千元?	235
如何招电影代理, 让他们不断为你赚钱	242
如何低门槛结合微信号解封+CPS 达到月入 5 位数?	246
轻松卖微信二维码也能赚钱?	254
风水项目如何高效引流, 加精准客户?	257
如何通过静默安装包让网友点击帮你赚快钱.....	272
通过短视频结合寺庙来暴力创收.....	289
通过大学生帮你卖零食月赚 5-7 万元.....	295
怎样通过朋友圈直播扩大影响, 每个月赚 50 万	302
如何快速从 79 亿微博粉加到大量好友来赚钱	306
通过出售网络资料和网络技术来短时间赚钱.....	313
在网上帮人梳理情绪来优雅的赚钱.....	317
操作地方直播来接本地商家进行赚钱.....	324
如何在网上操作代理充值进行赚钱.....	328
如何做 QQ 群聚会小生意, 一个月赚一万块钱	331

通过卖单机游戏下载链接来大面积赚钱	334
-------------------------	-----

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！此电子书是言成耗费长时间呕心沥血所作，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，也许都不用来成为我们 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。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

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，请在有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作者的版权声明或者作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”，如该文章您是版权所有人，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。

每天讲个鬼故事就能月入 20000+的赚钱项目，兼职全职皆可操作！

半年前，一位会员找到我，问我有没有什么零门槛便可操作的暴利项目，我只给了他几句话：做一个公众号，然后找一些鬼故事网站，每天用语音在各大 FM 平台更新几个鬼故事，其他什么也别问，你先做起来再说，做着做着你就会找到感觉。

当天他就找我说，他用手机录制了篇鬼故事，直接照着鬼故事网站上一篇学校鬼故事读了下来，结果读的停停顿顿、结结巴巴的，仅 6 分钟我就上传了，刚发现有几个评论，大致意思指责我说的什么玩意，普通话不标准等等。

我说：你不用理他们，你继续更新你的鬼故事。

于是他又又照着读了一遍点击上传，第二个，第三个...

三天了，他过来问我：为什么我作品播放量都是个位数呢？为什么没人听我的故事啊？为什么？为什么？

我：因为你不懂规则，而且不去研究规则。这样，你先去刷三万播放量，再刷些评论点赞和收藏订阅。然后把音频作品的名称和作品简介都重复匹配关键词，比如鬼故事、恐怖、吓人、惊悚等这些关键词。

他没有放弃，于是，第十个，第三十个音频.....



前几天他找聊天说，他持续六个月去更新鬼故事，现在有 600 多个音频，投入了五个 FM 平台，现在累积收获平台粉丝 30 多万，公众号粉丝 6 万多，每个月收益能有 2 万多。

平均不到十分钟的录音，五个平台加一起，有 30 多万粉丝关注了他，关注公众号的有 6w 多，靠他现在的变现，每个月能给他带来 2 万 的纯收益，还不错。

如何操作这个项目？

- 1、账号必须实名认证，平台如果有 V 认证的，最好想办法搞个 V 认证，增加粉丝的信任度和恐怖领域的权威性。
- 2、头像，最好做你自己独一无二的头像，可识别性高，用于粉丝的记忆和浏览。
- 3、节目素材，上边说的，鬼故事网站上有大量的鬼故事，你只需要用音频的方式把他读出来，其实还有很多，贴吧，百度文库，微博，兴趣部落，各种地方都有这种故事，哪怕你一天更新 100 个，也完全不用担心没素材让你用。
- 4、更新时间，保持频率的去更新，比如每天一次，每天三次这样，潜移默化的提醒你的粉丝，我更新了，你该听我的作品了。
- 5、多平台操作，比如蜻蜓 FM，企鹅 FM，喜马拉雅 FM，荔枝 FM，悦读 FM...
——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

另外短视频平台也可以尝试去做，快手、抖音、微视、西瓜视频等等

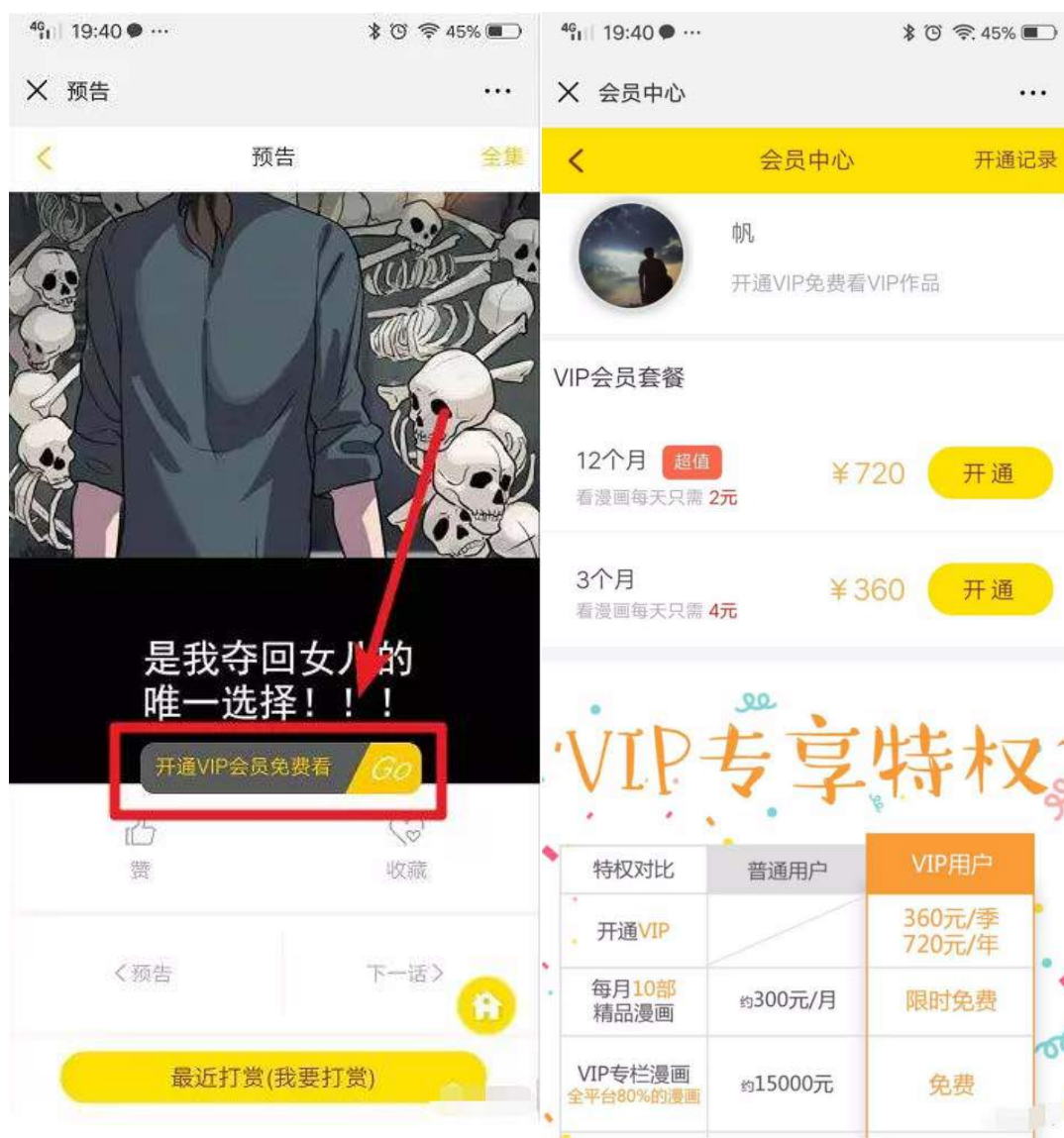
6、备份，如果你用手机录制的鬼故事，传到了平台，结果因为一些原因被下架了，这样音频就没有了，所以，必须学会备份，可以存网盘或者电脑里边。

7、坚持，坚持才是本项目的核心，看似简单，但又很少有人做到，所以做不到这点的，上边 6 点可以直接忽略了。

8、变现。

拿最简单的来说：





不要小看以上这套操作，转化却高的惊人。喜欢听鬼故事，通常都是比较闲、比较好奇的人，所以每日一听成了他们的家常便饭。

动漫鬼故事更诱人，看着看着需要付费开会员阅读，大部分人选择了关掉页面，但有部分人会去选择付费看，你说你不喜欢鬼故事，那你喜欢赚钱吗？

付费看漫画的哪些人，他们傻吗？

那你需要问问那些花钱买书籍的人是不是傻，以现在的社会来看，大家娱乐投入的钱，远远比学习投入的钱高的多。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



我这位会员，从 0 到现在，坚持了很长一段时间，从初期喷子喷他、没人听、没人关注、到现在月赚 2 万的收入，这一切并非偶然。

虽说赚的这点钱不多，毕竟是兼职，图一乐，有了粉丝，后期自然能继续变现。

更何况，操作时候学到了很多東西，稳赚不赔。

哪门子生意赚钱，马上就有很多人去想去分一块肉，村子里，新开了家饭店，看着生意火爆挺赚钱，于是村里有人跟着开，接连开了好几家，好似去模仿就能赚到钱。

眼界的高度，村里人一辈子只能看见村里事，格局太小。

无脑做项目赚点小钱容易，要想做大，加入“缘梦项目笔记”的[网赚项目群](#)学习，从改变思维开始。富人思维不能让你一夜暴富，却能潜移默化的改变你，最终成就你。这就是为什么我说，先学思维模式，在学赚钱。

本文素材来源于微信公众号 Wedry

网红抖音爆款，兼职卖抖音抖友车贴

其实项目有很多，就看你是否有双发现好项目的眼睛，当然还需要执行力顽强的大脑，

昨天言成在街上看到一辆有点社会的车：



除了觉得有趣之外，还有种隐隐的感觉：这可以是一个偏门的网赚项目，后面经过言成的一番分析，发现的确如此，所以今天就来给大家分析一下，怎么靠卖抖友车贴，兼职月入上万。



一、抖友车贴的市场

抖音现在有多火？别的不说，就它那能瞬间造就一个网红、一个景点、一个城市的火爆来说，抖音真的是“无敌”，而这个抖音的爆款——抖友车贴，也借着这个热度一样被炒起来了。



爱车上贴上一贴，整辆车都社会了，还可以做定制的帖子，做行走的广告。

而且你以为它的市场就止步于这些小汽车吗？

No



——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

电车的市场一样不会放过。

面对这样热门的爆款，我们自然也不能放过。

二、项目的操作



我们可以先看一下这家店铺，短短的时间，就有了 2 万 的销量，我们同样也可以这样售卖抖友车贴，自然也可以利用微店 微信的结合销售也是好的。

除了贴纸，还可以弄些抖音车载音乐的 u 盘一起搭售，一样社会，一样受欢迎。

三、小贴纸信息差赚钱



我们要赚钱就利用这个贴纸在不同平台的价格差,按照将进货渠道定为 1688 和——更多网赚掘金项目分享,访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

店铺这个销量我们可以简单的算一下这个店铺一个月的利润： $(15-5-1.8)$

$\times 21019 = 172355$ 元（5 为运费，1.8 为帖子成本）

这个数字自己体会，每每算到这个，都可以听到很多人的心声，怎么别人赚钱那么容易呀？

其实你也可以的，只是你从不相信也从未开始。

四、贴纸的推广

既然是抖音的东西，那不如让它回归“抖音同款”这个称谓，利用抖音或者微视这样的短视频平台的内容电商模式操作我们的项目。

操作的方法就是拍摄与贴纸的有趣的视频，然后再视频的结尾留下店铺名称或者微信号之类的联系方式，从而促成交易。



这个操作方法的确很好，不过里面有一点前提很重要，就是视频的曝光量，我们
要想视频在短时间有较高的曝光，可以对视频合理的刷量，那怎么刷量呢？

这就用到了某宝里经典的好评返现了，主要就是每成交一单，可以让客户将刚收
到的贴纸或者贴纸的成品同样拍摄到短视频平台上，之后给客户返现，一个两个
客户的刷屏可能没有什么显著效果，但是如果是 5 个 10 个 100 个呢？

一旦实现了裂变，效果也是很惊人的！

在风口的时候，要春风得意的在网上赚钱除了敏锐的热点感知度，还要靠坚持，
持续的坚持。

本文素材来源于微信公众号 项目哥马小云

信息差赚钱项目——卖热门电源资源

什么是躺赚项目，那就是前期打造好渠道，后期就可以躺赚。说起来大家可能都
不信躺赚真的可以实现，但是实际上是可以存在的。言成接下来我先给大家分
析一下具体项目：

卖什么资源？

可能大部分朋友都不知道卖什么资源，言成告诉大家一个总体原则，卖用户
需要的！那什么是用户需要的！大家平时上网不知道有没有注意过，有时候你需
要一个东西，你第一反应是什么？是不是百度？同样的原理，你看百度上什么搜
索的最多，那他的需求就最大！只要你可以解决人们的刚需，那人们是肯定愿意

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

付费的。就像加入“缘梦项目笔记”的[网赚项目群](#)学习，就是解决大家赚钱的需求，所以有这么多人付费！

其实人们需要的资源有很多：比如说毕业季售卖的简历模板，考研期间的复习资料，四六级时候的复习资料等等，只不过大部分人获取不到这部分资源，所以我给大家推荐卖电影资源！这都是一些有时效性的东西。

什么是有时效性的东西，因为都是会过期的东西，就像一部电影，如果刚上映那么肯定火爆，等到过了一段时间到处都可以看到了，那么它也就没有竞争力了。恰恰是这些有时效性的东西，也就是最暴利的，因为需求量大！我们往往可以看到网上搜索各种电影资源的人都是成千上万的！

卖电影资源也需要注意下面几个问题：

1.最新热门，这个相信大家都知道怎么去操作，这里还有一个因素，那就是可以蹭热点，比如说某某演员去世，那么他生前的作品就有可能在短时间内获得更高的销量。就比如 2013年不幸因车祸去世的保罗沃克，那段时间里《速度与激情》前六部的搜索下载量就有明显的增加。

7部高智商烧脑经典电影推荐

文字类 - 2015年06月25日 -

27部高智商烧脑经典电影推荐，保证你从头到尾都不带喘息的！！

1. 《蝴蝶效应》



2.口碑优秀，我在网上看电影都有一个习惯，不知道大家有没有，就是会习惯性的看一下评论，如果这个电影别人都评论是烂片或者没看点，我是基本不会去看的，但是如果好评不断，我还是很乐意去看的，所以口碑好是能吸引到更多客户的。

3.不易获取，这个就有很多原因了，有些是由于版权因素，有的是限制因素，有的是分级制度等等，而有这些因素的大部分是国外电影，而且国外电影在上映 许久以后国内才能找到资源，这类电影也是挺好售卖的。

在哪里找资源？

其实一般时候大部分资源都可以通过**磁力搜索引擎**找到的，如果找不到，我可以告诉大家，找万能的淘宝...可能有的人会问了，你知道用淘宝找，别人不知——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

道？我想说的是：信息差永远都存在，不要一直用自己的脑袋想问题，有时候都是错的！

在哪里卖？



大家看图，以电锯惊魂为例，靠百度搜索，一下就搜索到了，所以最简单的方法就是通过百度知道中提问，然后自己回复，注意不要自问自答，而且时间隔得长一点，或者直接去百度贴吧发帖，再或者我们也可以去电影论坛里留下我们资源的下载地址。



——更多网赚掘金项目分享，访问“[缘梦项目笔记](#)”自媒体博客

还有像这种在朋友圈售卖也是很不错的方式，只不过这种需要你的朋友圈人数比较多...

怎么卖电影资源？相信大家对于这一步很感兴趣，相信逛贴吧的朋友应该经常可以看到，有的标题党发一大堆吸引人的，进去之后就是留下了联系方式，像这种方法已经老套透了，用户基本都已经习惯了这种引流的方式，而且这种方式引流首先需要你添加好友，然后还要通过一系列的话术才能成交。这就与我们的标题“躺赚”相违背了！

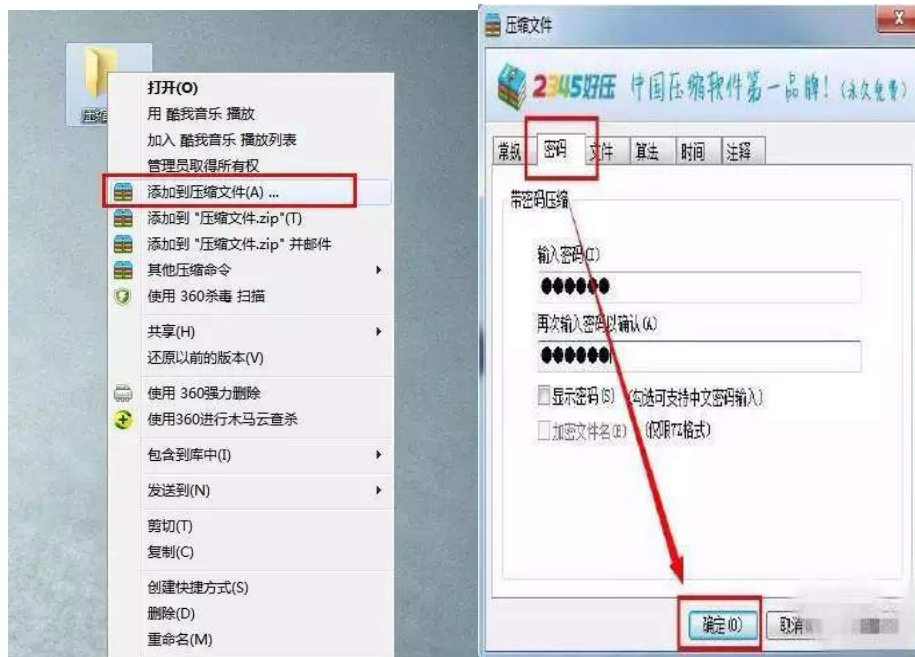
那我们需要怎么做？我们需要做的就是留下我们的网盘地址，然后用户点进去以后就是他想要的电影资源，这样一来，别人看到真是他想要的，还不屁颠屁颠的去下载了！

那接下来问题来了，他直接下载了那我们怎么赚钱呢，答案也很简单，有一个东西叫做密码，我们需要做的就是在解压包里设置一个解压密码。你想，好不容易下载一个几个G的东西，竟然要密码，你想他会甘心么？

所以我们需要在下载链接里放一个不需要密码就可以打开的文件，名称就叫做“解压密码”，然后里面就是一个网页链接，网页里的东西也很简单，就是几个简单的操作，然后价格，和收款二维码就行了，而且在用户付款以后，立马就跳出解压密码，这样就可以最大程度的提高转化率。

怎么设置解压密码？各位看下图就可以了

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



然后把压缩包放到你的百度网盘就可以了！

如何制作扫码付款就跳转的网页？



这里我们就可以利用“[八图片](#)”这个网站来制作支付用的跳转网页。在你完 成注册并完善收款资料之后，点击“个人中心”选择上传图片中的“模式 2”。



——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

把你用来引导用户的话做成图片，然后再把解压密码做成图片分别上传到打赏前和打赏后中，点击上传即可生成你的扫码收款跳转链接。



在图片管理中，我们就可以看到刚刚生成的链接了。



然后把这个网页保存下来放到我们压缩文件内。

支付宝扫描付款
立即获得解压密码



支付成功后，等待几秒钟，然后 → 点击这里



用户名: [模糊]
邮箱: [模糊]
联系QQ: [模糊]
手机号码: [模糊]
收款方式: 支付宝
收款账号: [模糊]
下线推广(点击进入): 下线人数 0 推广提成 0元
账户余额: 2元
结算中: 0元 (注: 结算时将扣除服务费, 费率标准和结算时间请参见结算规则)
结算: 立即结算
提交结算时间: 上一次结算金额: 0 历史总结算次数: 0 历史总结算金额: 0

然后一步一步, 用户就付款成功了, 这个是需要你满 10 元才能提现的。当然这只是我提供的一个方法, 大家还可以去淘宝上搜索更加方便的方案!

这一套操作下来, 只要电影资源够火热, 付款的人越多, 你赚的也就越多, 我这里还有一个建议, 那就是价格也不宜过高, 毕竟这东西竞争也不小, 大部分朋友圈售卖的价格大都是 6.66、8.88, 你完全可以设置成 2 块或者 3 块, 现在 2 块 3 块一般人都不会很在意, 一般都会直接付款, 我们就做一个量就可以了。

如果你资源足够多, 一天只要有 500 人付款, 你就可以月入 3w+, 毕竟热门电影每天搜的人都是成千上万。最主要的是, 只要你把前期工作做好, 后期只需要改一下电影资源, 你又可以通过这个无限循环赚钱~

以上操作的套路也就是利用一个信息差而已~其实同样的套路可以用到很多地方, 所以很多人都在网络上赚到钱, 这是很正常的, 只要你做, 你也完全可以月入过万!

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一个超级暴利冷门网赚项目—沙画,五分钟能赚 3000+

要说这个项目的灵感还要从我朋友那得来！我朋友在参加别人婚礼的时候拍了一个视频，是什么视频呢？就是沙画的视频，那个沙画画得很好，大概是记录了新郎新娘相知相识的过程...时间不长，但是很感人！我朋友说这东西可赚钱了，五分钟 3000+！

这 tm 才是真正的暴利啊，大家可能会想了，这东西需要技术啊，要我去操作这个东西，我也赚不到钱啊！虽然我们不会这个技术，那我们就没有办法赚钱了么？当然不是，只要有需求，我们就能赚钱！接下来我就来给大家解析一下怎么利用这个东西赚钱！

利用网上卖教程赚钱

你可能说这东西又不是每个人都知道很暴利！但是从效果上来看，这是一门难得的艺术，大部分人都有它自己的兴趣爱好，这东西也是一样的，有时候突然在看完沙画之后，突然会有想学习的冲动，但是目前来看，很少有培训机构专门弄这个，所以我们的机会就来了！

在互联网上操作这个项目基本上可以说是无本生意，而且这个项目相对来说还是个比较冷门的项目，前景还是比较好的！

主要是现在小视频如此火爆，我有时候看到小视频上有这种视频我都会突然的兴起想学习的欲望，但是又不想利用特别多的时间和金钱去学习，所以如果网上有一种这个教程，相信大部分人都是愿意去付费的！

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

那具体该怎么操作呢?

首先我们先要弄到沙画教程, 怎么弄到呢? 我们有万能的淘宝啊, 有万能的 淘宝, 什么都能找到!

然后就需要把教程包装了, 因为在淘宝上买的大都是几块钱一份, 我们需要 做的就是把那些教程重新分类, 然后重新包装, 弄得不是烂大街的就可以了, 然后把他定价成 168.268 都是有人买的。

接下来要做的就是推广引流了

我推荐的引流方法就是利用小视频平台去引流, 像火山小视频, 抖音等等... 怎么去操作呢, 就是发一些沙画的视频。然后把联系方式留下就可以了, 那视频教程哪里找? 万能的淘宝都会帮你忙的!

我们还可以利用贴吧, 论坛等等的地方进行推广, 怎么推广呢, 可以利用软文的形式推广, 然后通过赠送沙画或者其他的形式让感兴趣的人加你微信, 赠送的东西你可以选择一小段沙画教程...你如果自己会的话当然可以自己录制, 如果不会的话那就去找万能的淘宝吧!

引流到微信之后就是变现了, 变现也很简单, 讲你朋友圈打造成很专业的样子, 经常发一些视频什么的! 别人看了就自然而然就会买单了!

开设网络培训课程

利用 qq 群或者网络直播来培训

这种模式相对于单一的出售教程来说更加吸引那些真正想学沙画的人! 只不过这种收费高一点, 不过可以和学员互动。

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不过如果你自己不专业的话还需要请一个老师，他弄培训，你出粉丝。然后你们分成！还有就是售后问题要弄好，最好建一个售后群，学员有问题就立马帮助他解决，这样还能为你带来不少好的名声！

懂得营销思维，摆地摊也能月入 30000+

在互联网高速发达的现在，很多人都喜欢自主创业，特别是网络创业，不过确实成功的人挺多，不过，失败的也不在少数。

言成一个朋友，他的创业方式很简单，他从淘宝上批发一些看起来价格比较贵，实际上进价便宜，而且又实用的东西，比如说娃娃之类的，然后进行摆地摊销售。在互联网时代下，可想而知这个方式并不是那么受人欢迎的，毕竟这种东西淘宝上到处都可以看到。

在他坚持了一个多月没看到多少成果之后，他想到了一个办法，那就是免费送！不过这个免费送是有条件的，条件就是你从 1 写到 500 全部写对，这里的東西你要什么免费送，如果写错了，那么你看中的那一个你就得花钱买下来。中国人都有这个贪小便宜的性格，一听到有免费送的，一下子就围满了人！

你是不是也以为很简单？写对了免费送你想要的，写错了花钱买。其实并不简单，1392 个数字，你就算一秒钟写一个也需要花掉你 23 分钟，而且还需要你精神比较集中才能写对，毕竟写的时候周围都是人，一般都会受到干扰。我自己

在家没人干扰的时候试了一下，确实挺难的，不信你自己试试！

通过这个方法，他那地摊的生意可是越来越好了，而且他还不怕人多，人越多越好，毕竟写对的也就那么几个人，批发价几块钱，可是售价却是几十块，这样下来他的利润就很可观了！一天下来如果有 30 个玩家购买，他大概一天收益可达 1000 元。

由我这位朋友的经历我想告诉大家的是，当别人都在循规蹈矩、按部就班的时候，你不妨换个思维想问题，或许那就是另一片天空。就像有的人在看到我的文章后继续按部就班的工作，有的人在看到我的文章之后加入“缘梦项目笔记”的[网赚项目群](#)学习，两种人的结果肯定是不一样的！

不管是做线上的项目还是线下的项目，我们都需要有一种思维，那就是释放你的价值，只有不断释放你的价值，才能得到别人的认可。就像言成一样，不断的给大家分享新的创业项目，创业思维！或许有人会疑惑了，为什么要免费分享给别人，我自己留着操作不行么？

那我来问大家，qq 这么好玩，那为什么马化腾还免费给我们玩呢？淘宝店这么赚钱，那么为什么马云不自己开，把淘宝店给我们开呢？滴滴这么赚钱，那为什么程伟不自己开呢？这就是分享经济！所以说人与人之间的差距就在这里，所以有的人一辈子赚不到大钱，有的人一接触就赚钱。

25 岁小伙靠卖酒年入百万，实操项目分享

夏季来临，展会也开始大面积的在三四线城市展开。

各种吃喝玩乐都能满足的展会，瞬间就能吸引一大批人来围观，对于三四线城市还是娱乐措施匮乏的地区，很多人对这类展会都是感兴趣的。

前段时间我讲过 T 恤赚钱，很多人经过实操，确实有效果，其实赚钱不要纠结于形式，哪类方法能赚钱就用哪类。不局限于互联网才是最大的思维变通。

信息差的影响，往往能够造就更多的暴利项目。

这段时间圈子内的一个朋友跟我分享了一个自己亲身实操的项目，那么就是跟着展会去卖酒，这个利润相当的大，自己本身懂的互联网，从网络上找到便宜，但是又高大上的酒，在展会上来卖。效果非常不错。

我最后根据他的分享，以及一些实操经验总结出，能够在展会上每天收入 2000+ 产品的共性，一共有三点：

1. 要刚需非轻奢
2. 要低进货成本
3. 要高感知价格

这几个不难理解，第一点讲的是，不要那些看起来高大上，但是没有实际用处的产品。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

第二要降低进货成本，才能空出更多的利润。第三要让顾客感觉到价值高大上，更容易赚钱。

以上三点呢，大家如果想从事这行，选择产品可以参考这三个标准。

这个小伙子究竟卖的什么酒？



对，就是这种酒，看起来是不是很高大上。是不是跟某台的包装差不多。这个产品充分满足了高感知价格。一般的百姓，看到这种就都错以为是某台酒，内心中认为是非常昂贵的。

其实 1688 上批发价格才几块钱一瓶。

这个小伙是如何操作能够把这款酒卖的火爆？

刚开始卖的时候，也是不尽如意，销量惨淡，最后通过一个技巧突然爆发。

如果你逛过展会你会知道，这里买东西都是可以搞价的，而且搞价非常生猛，八九十块钱的东西，都会一半一半往下砍。很多商家没办法，能少赚总比不赚强。于是，半推半就就卖了。

这个小伙子，刚入展会由于卖的产品与展会主流产品并不一样，而且展会女性购物比较多。

产品对女性并不具有吸引力。

最后想了一个办法，开始印制代金券，让这些商家帮忙宣传一下。

其实也是互利互惠的。他对商家说，如果有人讲价，你适当放点价格，你就把这个 20 块的代金券给他。顾客也觉得占便宜了。

就这样，第一批几百张的代金券发给平时聊的比较不错的商家，第一天就有效果了。

因为他的产品，本身销售策略就是买一送三。茅台镇原浆酒，不为赚钱，只为推广，售价八十 并且大量雇佣大学生发传单，免费品尝一杯。

就这样，通过赠送代金券，人流量慢慢开始活跃起来。有男性过来品尝，也有女性过来咨询。

产品也比较高大上，买一赠三的策略让人感觉到了实惠。生意开始火爆起来。其实成本少的可怜，买一赠三，成本也就二十几块钱，成交一单就能赚 60 多。一天之内卖个二三十套非常稳定。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

后来，他觉得这块生意不错，利润又大。又开始增加品类。卖红酒，照样是从1688上进货。



就像这样，价格更加便宜。而且红酒有一个特性，就是都有扫码价格。你销售的时候，直接让他扫码，价格总能让人吃一惊。别人以为捡到了便宜。

同样红酒也是买三送一，一瓶八十。只为厂家推广。说句实话，现在的年轻人附庸风雅的人不少，三四线城市的年轻人接受力度也比较强。很容易就购买。

一天照样卖个二三十套没啥问题，成本也就十来块钱，利润将近在70左右。

听到这个，大家都知道过去几年，红酒有一种销售方式就是，在超市购物之后，凭小票红酒30一瓶，其实他的酒进价也就是几块钱。一天能够卖上万块钱，依靠的就是超市人流量大。

这些红酒大部分是山东产的。

听完小伙子分享之后，我感觉互联网结合线下思维，确实要比很多线下商家头脑灵活一点，手段也多。

思维不局限，利用信息差，总能赚大钱

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

文章来源于 微信公众号 境界哥

什么样的营销模式，让免费送手机的人月入百万呢？

人性本贪婪。

贪婪到什么程度？

小便宜喜欢占，免费的东西更要拿。根本不嫌多。这是本性，不止是大家，我也有。

毕竟这是人性，谁也难以逃脱，俗人众多。

从现实中再到互联网，一些商人运用这个原理，赚了多少钱？

线下保健品的会销，一般都用这个原理。免费送东西。

送鸡蛋、送凳子、送各种生活用品，一帮老人就能一传十十传百的来。

来了干什么？

先听课，听完课走的时候给你发放礼品。然而，课才是最重要的，一堂课听个两三个小时，礼品对于这些商家来说并不重要。只是诱饵而已。结果，礼品正常给你发放，而你却迷上了听课。

因为课程内容都与你息息相关。告诉你活了一辈子，好不容易享福了，子女也孝顺，自己却没有好的身体去享受。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

身体都保养，不保养就像汽车一样容易出故障。

然后，为了几块钱的东西，掏出了成千上万的代价。只是商家击中了你的痛点而已。

放在网络上，这些懂人性的高手无论黑白，照样把这些东西玩的转。

不过，他不面向老年人，如果说老年人对这些手段不了解的话，但是他缺乏互联网基础的情况下，付费能力就会大打折扣。

他面对的群体，反而是年轻人，付费能力超强，但是喜欢贪小便宜的人，这类人往往是他们的目标。

百度指数搜索 **免费送、免费赠送**，你能够发现搜索的人还真不少。



——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

每天都有上百的搜索量。虽然现在互联网群体中具有付费意识的群众还是比较多的话，但是每天搜索免费的人也不少。

你如果了解过这群人，那么你会发现，这群人大部分都是社会底层。这群人对于辨识力是非常有限的，而且对很多事情都缺乏判断力。



像这样的贴吧比比皆是，而且里面的内容都以免费赠送为主。这些究竟有什么猫腻呢？

其实对于做网赚的人都知道这只是一种引流手段而已。不止在贴吧。各类信息流平台，各类社交平台。都能看到这群人的身影。因为这群人都是有付费能力的。以年轻人为主要群体。

要手机的来，做个小任务就可以了



用身份证信息换手机啦，有换的联系我



就像这样，这些免费赠送的贴吧免费送的东西很多，但是送手机往往是最吸引人的，里面充斥着各种送苹果手机的信息，而且回复量都不错，对于我们做网赚行业的人看到这类信息，看到呵呵一笑就过去了。但是很多人都不会相信。不会相信天上都会掉馅饼。或许好心人很多，但是还没有到一个好心人能够给好多人都发手机的程度。

这些流量呢，从这里开始分流，一部分流入微商体系中。一部分流入灰产中。

微商体系中的惯用套路，当你加上他的时候，他会告诉你这批的名额有限已经送完了，耐心等待下批就行。如果你现在转发一条消息到朋友圈，这里会备注一下，下次优先送给你。

就这样，你完成了一次朋友圈裂变，而且是免费的，并且你不会删除他。

他每天都发朋友圈开始洗脑。推出各种产品，放心，朋友圈的产品，只要有付费能力。加上收款证明，很多人都会心动的，只要你的流量引的多，总会成交。这是概率问题。

随便在这些贴吧发条消息，微商能够引流 4000-5000 的流量布局。慢慢转化也能赚个几万块钱。

但是，这算不错的。贪心的人，往往失去的更多。

互联网上有一句名言：免费永远是最贵的。我的一路上几乎听着这句话成长起来的。所以在互联网上免费的东西我基本上不会要的。

接着讲这些人用免费送手机的套路如何做灰产的。

只要你相信这个手机免费送，加了联系方式之后，他会让你提供相关的信息，比如身份证、同名银行卡、手机号之类的东西。然后告诉你耐心等待就行。

这个时候你的这些信息呢，已经被用去撸网贷过数据去了，而且他们有专属渠道。如果你催的急，就会告诉你，我们公司免费赠送手机的这个活动呢，其实也是在走销售额过数据，我们马上就要上市了，但是销售数据上不去，只是期望用你的——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

信息，模拟正常消费者购买就行。完成之后，额外在送你 1000-2000 的费用，加手机。

很多人都会被这条信息吸引，而且按照他的要求，办理新的手机卡、银行卡、邮寄过去。一个礼拜之后就会发给你。然后特别警告你不要开第三方支付，否则无效。就这样短短的一个礼拜通过你银行卡过交易记录，真正的把钱从你账户走一遍。

一个礼拜之后，你会收到一笔钱，大概 2000 左右。而且告诉你，现在手机断货了，有现货第一时间发出去。就这样，套路一个又一个想要占免费便宜的人。拿这些信息，马上撸网贷，几乎一个星期左右，就能撸到几万甚至十万以上。

最长一个星期之后，你的催债电话就会被打爆。然而这个时候你发现，微信早已找不到这个联系人，因为他已经把你删除了。所有的痛苦你自己承担。他们每个月只要找到十几个像你一样对免费东西有强烈需求的人，就能月入百万。

以上经历，都是讲述者亲身经历，写这篇文章只是给大家揭秘，希望大家深刻的明白，免费才是最贵的。最深层次的含义。

切勿贪小便宜，吃大亏。

文章来源于 微信公众号 境界哥

出售虚拟资源，一个低成本高回报的网赚项目

大家都知道一点，电商做实物产品，涉及到的物流、售后等问题，都是非常棘手的。昨天有朋友问言成，有没有那个项目可以避免类似问题，有，今天我们就给大家分享一个可以实现躺赚的项目，出售虚拟资源！

那这个项目是否赚钱呢，看下方这张图，这是一个卖 PS 教程资源的店铺，他的售价是 9.8 元，月销量是 2433，计算下，这个单品的 30 天销售额是 2.3 万左右。

如何获取这类教程资源，相信对大家都不是难事，可以做到零成本获取资源。如果不清楚的朋友，可以公众号给我留言，言成给大家分享。



一、哪些资源值得卖呢？

网上虚拟资源这么多，什么样的资源才好卖，一直都困扰着大家。其实问题很简单，如果你有淘。宝的生意参谋软件的，可以通过热词搜索清楚哪类虚拟产品搜索热度最高，为了减少大家的时间，整理了一下几个分类：

- 1.vip 类：视频网站 vip，论坛 vip，网盘 vip...
- 2.小号类：qq 号，微信号，微博号，yy 号，百度号...
- 3.网站类：域名，备案，免费空间...
- 4.网络服务类：外链，seo 排名，百度收录，百度指数收录...
- 5.软件类：各种软件，淘宝搜索“软件”按销量排序
- 6.教程资料类

出售 VIP 类的产品需要跟卡盟合作；出售小号类的产品，我们需要找一个低价进号渠道或者自己去收号；网站和网络服务类前提您必须有这方面的技术能力。软件类需要我们有软件类资源（比如说破解软件站目前最多）。

综合以上这些虚拟产品的特性，最适合新手朋友操作的莫过于教程类资源。

接下来我们就重点给大家讲解下教程资源。

2.教程类资源怎么卖？

教程类资源一直有着很大的市场，拿考试资源来说吧，每年都有很多国考，各类考试报名的人数都在百万以上，这部分人群对于考试类资源需求量是相当大的，结合引流特性，找到该类人群所在，就是关键点。

比如，QQ 群搜索“计算机二级”考试，每年都有大量的参考人员在网上找相关复习资料，因为正规渠道买这类复习资料是很贵的，所以更多的人会选择在网上找免费或者廉价资料。



除了考试复习资料外，其他教程资源也是很畅销的，比如健身教程，随着人们对于健身需求增加，而办健身房的健身卡对于大部分来说，价格还是偏贵的，所以他们更加渴求廉价的健身教程，因此这也是他销量火热的原因。

2018同步更新课程
视频 音乐 波形图

健身操全套教程

店铺ID: 健身俱乐部中心

15大系列课程 同步免费更新

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

视频教程+手机电脑都可看

健身操视频全套教程有氧热舞搏击动感单车杠铃踏板操舞蹈音乐课程

价格	¥ 20.00	223	889
淘宝价	¥ 19.90	累计评论	交易成功
优惠	淘金币可抵0.39元		
配送	北京 至 重庆	快速 免运费	4小时内发货
付款方式	全额支付		
数量	1	件(库存998446件)	
立即购买	加入购物车		
承诺	不支持7天无理由	公益宝贝	
支付	信用卡支付	集分宝	

★ 收藏宝贝 (756人气) | 分享

现在来介绍下销售渠道：

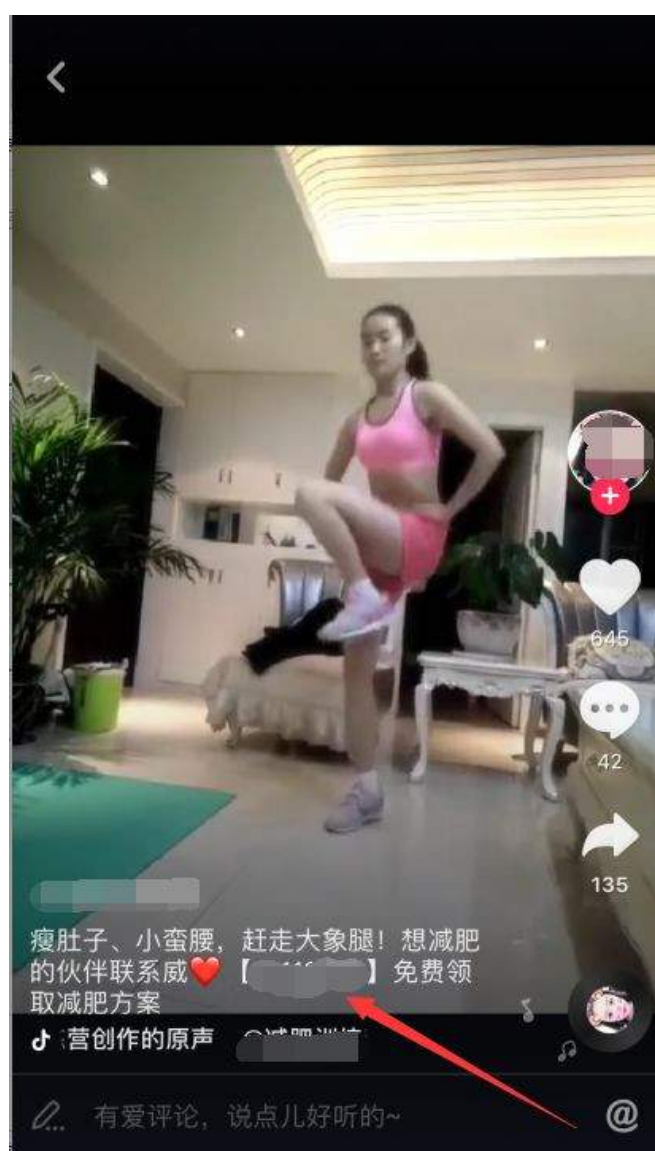
——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

①淘.宝，他自带流量，这点毋庸置疑，类似资源在上面一般都有很不错的销量。

我们可以通过旺旺机器人自动回复，以及配合自动发货软件。实现该项目的躺赚。

但这里的前提是，店铺需要进行优化和处理下相关售后。

②短视频 APP 是一个我们可以利用的免费推销平台。我们可以利用短视频 APP 对视频时长的限制，将我们的教程资源剪切成一部分，然后吸引用户添加我们的微信，我们在微信上再将这批用户进行转化变现。



③二手买卖平台闲鱼，这个大家不陌生，之前我也有分享类似的淘客项目在其平台上运作。在闲鱼上发布商品，不需要任何成本（相比淘宝店铺还是有优势的，——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

虚拟类目需要缴纳保证金 1000 元等等),而且这类二手交易平台也是自带流量,相当可观,其次上面的用户喜欢买这类低价的商品。只要对商品详情页适当的优化,转化效果还是相当可观的。

出售虚拟资源是一个操作相当简单的项目,本项目的难点就是如何将商品推广出去!

知识付费躺赚模式开启 网课平台赚钱指南

互联网知识经济从 16 年那会儿兴起后,一波有一波的热潮,让付费内容、知识服务成为当下关注焦点。知乎、喜马拉雅、网易云课堂这些 app 都出在知识付费的老大位置,他们占据着市场大部分流量,而后来者,只能抢夺余下流量。

对于后来者,如果它们要生存下去,必须不断的投入给平台倒流。

他们最常见的引流方法就是金钱激励用户拉新,激励用户分销,激励内容生产者等等,正因此如此,才给到我们一个赚钱的大机会。

下面,我就拿大家熟知的“荔枝微课”来分享下这个项目,想必大家对他也不陌生。

1.荔枝微课的优势

他是基于微信体系下的网课平台，这样可以避免跨平台引流，造成流量损失。其次该平台有一定的流量基础（如下图），我们可以从他的课程学习人数来预估，可以增加用户的信任度，这也是为什么我们要选择它做为分销的关键点的。



2.开通属于自己的直播间



登陆荔枝微课的小程序后，我们点击右下角的“个人中心”，在个人中心的“我要开通”和“分销中心”，就是我们项目的两个核心功能，我们主要讲“我要开课”这块，至于分销中心，大家都能理解。



点击“我要开课”，然后选择“开通直播间”，然后您就可以在他平台上分布课程内容。

但到了这一步，很多朋友都会问，我不会讲课，开通直播间也没有用，看下图的两种授课方式，一个是直播授课，一个是录播授课



如果不会讲课的朋友,您可以选择“图文录播”,没内容,就选择做“搬运工”,这些资源有很多,一些付费的论坛,或者喜马拉雅这些平台等等,都是你可搬的对象。

您找到合适的课程,然后通过语音识别软件(讯飞)转译成文字,然后做下伪原创,就可以将其当做原创内容上传到荔枝微课堂。

我们录制上传的课程,就可以挂在平台出售,不需要跟其他网赚项目一样,需要不断的对内容进行更新修正。就可以做到,一劳永逸,躺着赚钱。

但有一点需要注意的是,你上传的内容,务必要修改修改,因为可能涉及到版权。

——更多网赚掘金项目分享,访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3.流量锁定

点击“个人中心”的“分销中心”，就到达分销页面，就可以查看每种课程的原价，推广佣金，以及“直接推广”和“转到直播间”两个功能



“直接推广”很简单，就是生成推广链接，分享出去，有人付费购买课程，您就可以拿佣金，刚才也说了，这个不是我们的重点，主要说下“转到直播间”。

这个功能其实也特别简单，只要我们在前面开通了直播间，那这个课程就可以转存在我们的直播间里，用户可以在我们的直播间里找到这个课程然后付费学习。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这个功能的好处就是将自己的流量掌控在自己的手中,这也是为什么要鼓励大家去开通直播的缘故。

因此建议大家,多搬运,填充自己直播间的内容,从而增加用户粘性,更加好的有利于引导这些流量进行二次或者多次消费。

有精力的朋友,做的好的话,可以多开几个号。建议这几个号的内容定位一致,便于流量精准度。

4.课程引流

上面的工作做好后,又回归到老问题,去哪里引流呢?

引流,肯定是以精准为核心,比如我们是做“亲子类”课程,我们所需要的流量肯定是宝妈流量,当然也不是所有宝妈流量我们都能引来用的。我们要寻找愿意为亲子内容进行付费的宝妈。



我们可以在网易云音乐的电台创建类似的亲子电台, 分享一些简单或者删减过的课程来吸引他们, 然后通过个人简介或者音频中的介绍引导到自己的直播间。总之关注这类亲子的电台主要以宝妈为主, 有亲子教育意思的宝妈。都是我们潜在的付费用户群体。



除了上述的引流渠道, 您也可以考虑, 亲子类 QQ 群, 论坛, 这些都是不错的精准引流渠道, 务必用起来。

其实寻找流量不难, 我们只要从课程的定位的精准流量类型入手, 找到这些流量的汇集地, 最后通过定制的方案从这些流量汇集地精准引流。

有流量, 加上您课程内容的完善, 相信获得收益不是难事。

抖音 15S 短视频, 有人玩 PS 教学吸粉, 月入 5 万+

某位企业家曾说过: 站在风口上, 猪都能飞起来, 因此很多人都努力的去找风口, 因为风口在哪, 钱就在哪!

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

今天言成给大家分享一个利用抖音短视频吸粉引流变现的项目。

我也是无意间刷抖音发现的，项目其实很简单，就是教大家如何使用 PS 修图，教学内容很详细，具体到每一个知识点。

先给大家看下他的抖音主页截图，如下图



看了截图，相信您也清楚，这个项目不难，就是每天录制 15S 的 PS 教学视频，然后每天更新上传。如果有点基础的朋友，也花不了多长时间。哪怕你底子不好，买本 PS 的教学书籍，搬下书上的教学案例也行。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



自己录制，自己讲解，属于原创视频，抖音肯定有流量扶持，曝光量也高，自然会吸引一大批爱好 PS 的粉丝，通过主页的个性签名的微信号或者微博找到他，然后顺着这条线走下去，加了下他的微信，看了朋友圈，就能发现他的变现方法啦！



其实项目很简单，吸粉引流，然后卖相关教程，一单就 98 元，而且是最便宜的套餐，这已经是非常暴利了，因为教程这些都是虚拟资源，零成本！

只要善于观察发现并思考，抖音上类似的项目还有很多，比如，教大家用会声会影，CDR 等等软件，甚至可以教他人化妆，英语口语，书法等等。

只要记住一点，互联网的本质，就是 流量和变现。

有些朋友，肯定会说，我这些都不懂，怎么办？ 不懂的话，就先学会模仿抄袭，通过分析拆解项目核心，时间久了，自然会演化成自己的东西。不难，你觉的呢？

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

教别人泡妞，自己就能每天有 500 元收入？

今天跟大家聊一下撩妹的项目。大家最关心的也就是这个项目每天能够赚到多少钱了，我在兼职操作这个项目的时候平均每天收入 500+，不过这个并不是一步就完成的，都需要一个过程的累积，急不来的，需要长久的死磕。

我在开始操作这个项目的时候，前面也是零收入的。也是一天天的累积出来的，相对于自媒体来说，这个周期不会那么长了，努力付出就会有收获的，越到后面也就越轻松了。



PUA 是什么

PUA，全称 Pick-up Artist（把妹达人）。把妹达人，指的是一群受过系统化学、实践、和不断自我完善泡学（把妹）技巧的男人。

在字面上的解释，PUA 指的是‘搭讪艺术家’，但因为泡学文化的变迁和进步，PUA 的定义已经从简单的搭讪扩展到整个泡妹流程，包括：搭讪（认识）、吸引、——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

建立舒适和联系、到发生亲密关系。

大家看过动物世界肯定也就知道，任何雄性动物在求爱的时候都会展示自己厉害或者美丽的一面，这样来吸引其他的雌性。而雌性绝对不会选择那些没有什么亮点的雄性来摸摸哒。

而女性也是一样，绝对不会选择一个一无是处的男人，这里并不是单指某一方面，相信大家也看见过很多屌丝逆袭白富美的案例，这个能说明什么，只能说明逆袭的屌丝有吸引女生的独特气质。

而女生潜意识的还是遵循生物的进化原则，也都会为了后代着想，这个只是一个潜意识，而女生却不会这么认为；而上面我说的例子都是用的吸引而不是追求，很简单女性如果你没有能够吸引她的某一个点，那你追她 100 年也是白搭。所以女性是吸引的而不是追求的。



市场分析

我现在听的那些没有女朋友的男性说的最多的一句话就是现在的女人都拜金，每次我听见这些话我都只能“呵呵”了，这只能证明这个男人没有上进心，没有想办法去改变自己，所以导致了美女都成了别人的老婆，而他自己还单着。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

也说明了这个男人的情商很低,情商低以我的简单解释就是,不会说话不会沟通。你看哪个美女愿意跟一个沉默寡言,一点都没有幽默细胞的人去处朋友,除非你忒有钱,但是你也不敢保证她就不会出去偷吃果子对吧。

国民老公为什么那么多女人喜欢,他爸有钱他自己也会赚钱,这基本就是吸引那些女生的点了,其他的方面我真没看出来,没办法我眼短。

而我们都没有那个经济实力我们应该怎么办,很简单,我们可以提高我们其他方面的吸引点啊,比方说我说话幽默,打扮得体。女性带我们去见她们朋友不会给她丢脸,跟你谈恋爱的时候不会觉得那么无趣。



这些我们是能够做到的,所以也就很多人看见了这个点,搞了很多的培训团队。

大家可以去看一下某某学院的公开课,看看没一堂课有多少人在线听课。

我当初看一个导师的公开课人流量 50000+,这是多恐怖的一个流量。大家在算算他的一个成交率我们只算百分之五,而现在每个学院的导师的线上培训基本都是 1000 以上的价格,大家自己算算这是多少钱了。

上面跟大家间接的也说了一个引流的大流量池,和别人在我们这里购买教程的动机。引流的地方我也就不跟大家写出来了,大家可以直接百度关键词 PUA 论坛,或者去 QQ 群,部落,贴吧等等。

贴吧部落这些大家发帖的时候可以在网上寻找相关的帖子,这些东西某某学院里面成堆,最好你自己找点实战案例的截图,那吸引力还是很强悍的,这是我亲身体会的,我当初也是因为这种文案把我给吸引进去的,然后果断的掏钱去学习去了。

引流变现

我们来说说这些人为什么要购买我们的教程,人都贪便宜嘛,还有就是一些人现在因为各种各样的原因出不起这个钱,或者价格太高在购买的时候觉得风险很大,怕被骗了。所以他就会选择少花点钱自己买教程,这样就算被骗也不会损失太多。



我们打个比喻，如果你碰见了某个导师的在线培训，而他的课程里面的吃瓜群众又不少，这些人想都不用想肯定基本都是精准的人群，只是能不能被我们引流到微信的问题而已。

话术模拟

如果你遇见了这种培训，你去里面发布一条信息，说点什么，比如免费送把妹资料，但是这个你的资料要吸引他才可以，因为这些导师也都会这么干，而你的资料这些导师又没有赠送，这些导师赠送的大多数是一些自己的实战话术这类的。所以这个时候你要是在去送点其他的资料，肯定会有人来加你了。就算那个导师把你踢出去然后在让他们不要加你，那都挡不住这些人的，免费的东西谁都想要，谁也不会嫌多的对吧，所以如果你的话术配合的好，引人到你微信也就不是那么难了。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

但是这些人来你微信之前，你一定得先打造一下自己的朋友圈，发点泡妞截图，或者 KISS 照片这些，我个人觉得少发点成交截图，因为现在大家都特别讨厌广告和微商。



多发点干货的东西吸引更大。我们在准备点冲击力比较大的分析文案，比如某某老婆又跟谁谁跑了之类的案例，或者女朋友被谁谁谁挖走了，这些你提前做好一个分析，但是一定要精简，句句刺心那种。

比如说女朋友为什么跟人跑了，就是因为不会聊天没有幽默感，给不了女朋友新鲜刺激的感受。一定要让他看了这些分析之后觉得如果不去学习这种把妹课程的话，以后女朋友或者老婆就容易经受不住外界的诱惑。

如果现在不提高自己的吸引力，女朋友就容易被其他优秀的人挖走什么的。然后时不时的搞点这些分析发送到朋友圈。这种文案百度里面你搜索一下就会出来很多。

一次销售

这些人被我们引流到微信之后，他肯定会来主动找你要资料，这个时候我们不要直接给他资料，我们先跟他聊聊天，问问他一些基本情况，比如说：“兄弟你肯

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

定也在某某论坛呆了很久了吧，学习的怎么样了，”等等之类的话题。

反正就是套近乎，等聊得差不多了之后，这个时候我们就要主动推送我们的教程了。



我们可以准备一些比较好的聊天记录，但是聊天截图一定要体现出来这个男人已经把到这个妹子了，然后我们就发给我们的客户，我们就告诉他：“我给你看点几个兄弟的截图，现在这几个哥们牛啊，基本一周都能泡到几个美女了。

真佩服他们，也就只是在我这里买了一点资料去学习而已，现在都已经这么厉害了”。这个时候肯定就有有人问你你卖的是些什么资料了，这个时候我们在介绍我们的这些资料，以及一个合适的价格定位就基本 OK 了。

话术这些大家去多多准备一点就可以了，话术这些我们应该怎么去准备，这些人基本都是属于低情商类的人群，不会勾搭女生，但是心里又想着勾搭某个美女，但是有贼心又没贼胆，对自己的交际能力不敢肯定。

他们最关心的也就是怎么去跟一些高分的妹子勾搭上了。所以我们在准备话术的时候一定就要结合这些来准备一些话术了。

但是都最好用实际的效果展示那样冲击力会大得多，就你空口说说教程怎么怎么厉害了，那我不知道别人会不会买，反正换作是我，我是不会去买这个东西的，所以一定要给我们的资料附带一些实际价值上去，那样才更容易成交，所以包装的时候能镶金边的就镶金边。



大家可以去试一下，这个我自己已经试过了，你用 10 个 G 的把妹资料，在没有其他价值和包装的时候，你拿去销售，成交率低的很可怜。但是如果你包装得很好，附加的东西也很有价值的时候，就算你的资料只有 500M 那你都可以卖出很高的价格。

二次销售

我们打造朋友圈是为了什么，我们在第一次推我们的课程的时候肯定不会每个人都会购买我们的课程，这个时候我们就需要养他们了。

时不时的发送一些带有冲击感的文案和实战的聊天截图，屌丝 KISS 美女之类的照片，这些东西很好找，大家只需要找一些 PUA 群进去，基本都能找到这些东西。

然后我们可以在每个情人节的前两天就开始推我们的课程，文案一定要搞诱惑一点，比如说这个月又是什么什么情人节了，你还单身吗？或者你还没有女朋友陪伴吗？怎么怎么的，反正对这些单身人群伤害能有多大你就写多大就可以了。



但是最后你要写出怎么去改变他们的现状之类的东西，可以附带那么一点点的实战案例和干货。伤害越深诱惑越大就 OK 了。

项目优势

这个项目基本上上手去操作不会有太大的什么难处，只要前期上手操作的时候准备工作做还了就会很容易，而且这个项目算得上是一个无成本空手套项目，你需要付出的只不过是你的时间和精力而已。如果你投入的时间够多，话术准备的够好，跟客户沟通没有多大的问题，那你一天成交几单，收入几百元是很轻松就可以做到的。

操作注意事项

这个项目对于从来没有实际引流过的朋友们，可能前期上手操作的时候会有一点点小麻烦，需要自己结合实际去做一些引流话术，而且前期话术做的不是很好引流效果就不会那么好，可能对于一些朋友打击会比较大，但是这也正好可以锻炼——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

我们的实操能力，雨过天晴才能看见彩虹!!!!!!!!!!

今天的这个项目分享差不多也就这么多了，这个项目的玩法还有很多，大家如果想操作这个项目的話一定不要一成不变，多点创新，这些把妹教程大家可以去一些 QQ 群这些地方寻找，也可以来找我。

同样这个项目后期也有很多变现的渠道，有了流量什么都好办，有了一次成交的客户，价值比那些没有成交的客户潜力大的多，所以一定要维护好他们，然后在慢慢的吸收，但是别太狠，慢慢的来。

做这样一个地方便民公众号，一个月也能稳定收入 20000+

今年正月的时候，圈子里一位朋友跟我聊天，说是想回老家发展（一座三线小城市），大城市生活节奏太快，快 30 岁的人了，忙的没有时间找对象。想让我给推荐个本地易上手稳定操作的项目。

最稳定的收入，莫过于公众号收入，但是短时间内公众号想要做的有规模，有一定的难度。但是定位不同，结果自然不同。

定位到本地资讯便民服务类的公众号，就能满足一部分的需求，但是想要快速的成为本地便民服务的领头羊，那么自然需要更细化的布局。配合容易引起群众关注的本地热点新闻，迅速就能吸引大批流量。

公众号定位于：本地便民、民生、新闻、为一体的公众号

就像山西电视台，最火的一档栏目是什么？

是小郭跑腿这档采访式的栏目，讲的都东家长李家短的事情。反而大获全胜，

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

占据收视率排行榜。

成功运用了群众的围观心理。俗话说：看热闹不嫌事大，大街上出点啥事情，第一时间就有一大群人围观。所以做本地资讯公众号，离不开本地热点新闻。想清楚这一点，就很容易操作了。我把这个观点告诉他之后，他去开始操作。

到现在将近半年时间过去了，这位朋友反馈回来的状况，很乐观，现在已经在这个三线小城市活的非常滋润。每月稳定有两万左右的收入，在这个城市中也算是富裕阶层了，而且女朋友也找到了，准备谈婚论嫁，我在这里给你道喜了。

既然已经有人短时间之内通过这样的一个公众号赚到了钱，那么证明确实是可行的。那这样的便民公众号如何打造呢？

第一步：公众号取名

前面我们已经给公众号定位了，接下来就需要注册一个以公司为主体的公众号，这样更加利用在公众号中的排名。名字呢，以地域+定位的方式来命名。比如：XX 生活圈、XX 在线、XX 焦点 这样方便群众对你公众号面对的地域一目了然。

第二步：淘宝购买小程序

The image displays four Taobao listings for digital marketing services. Each listing includes a title, a brief description of services, a price, and a seller's location.

Listing Title	Price	Location
微信公众号开发 小程序开发 适用各行各业	¥658.00	广东 深圳
微信小程序开发 资深开发者 全行制作开发 打造自己的品牌 专业服务 不满意包退款!	¥383.04	北京
1000多套小程序源码 PHP带后台管理 商城 拼团 同城 跑腿等 外卖 零基础制作微信小程序教程	¥19.90	福建 泉州
智慧同城微圈小程序 8.5版本 全开源 1.多城市合伙人 2.拼车 3.黄页114 4.小程序跳转 5.手机商家后台 6.商家入驻 免费更新	¥30.00	浙江 杭州

价格不等，买一般的就可以，绑定了公众号之后，就可以了，初期不要太复——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

杂的功能，就是能够发布各类信息就行。



具备这些功能就可以了，让粉丝可以发布一些招聘、生活信息、房屋出售之类的信息。

第三步：填充公众号内容

这些公众号的内容，可以从以下这几个方面进行参考。

- 1、本地交通信息（从交警公众号获取资讯，可直接申请授权）
- 2、本地电力信息（从本地电力公众号获取资讯，可直接申请授权）

以上内容为便民内容，不定时发布，不能用来做头条。

用来做头条的内容，一般为新闻内容。关注本省、本市、本县的一些电视栏目公众号。比如山西民生类的栏目有，小郭跑腿、都市 110 申请转载权限，可以适当修改那种。关注本地公安部门及时发布的信息和本地新闻网。

关注今日头条，各类民生信息，以及本地行政部门各类信息，比如，最新农民政策、补助、城市规划、等等一些与群众利益息息相关的事情。
——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

公众号内容由以上三种渠道构成，基本上内容就完整了。

填充之后的内容是这样的：



基本上把公众号能够推送的 8 条信息，满满的填满。

第四步：推广公众号

基础启动粉丝流量，从本地 QQ 群，贴吧、微信群入手、免费替人登记各类信息，要求就是发布之后转发一下就可以。基本上就能获得基础粉丝。

那位朋友的基础粉丝来源于本地贴吧，买了置顶广告主要突出各类招聘、出售、租赁信息。置顶了一个月，吸引了 500 粉丝，但是远远不够的，离变现差的远。

这类公众号呢，有一个天然优势，就是各类新闻粉丝阅读后觉得震撼的事情，都容易转发。尤其是跟本地有关的，比如寻人类、本地农民福利类、本地热点新闻，都容易引起共鸣。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

形成大量转发，前面那个朋友的公众号在粉丝 500 人的基础上，恰好本地刚出来一则新闻，某女跳河，竟然因为 60 岁情人？这条新闻放到头条上发出去，很短的时间内引起转发，短时间内涨粉 3000 多。让他感受到朋友圈的力量。

就这样三个月下来，目前公众号粉丝在一万五左右。头条阅读量都在 3000 左右。

第五步：变现

变现的手段主要来源还在商家。由于立足于本地，3000 多头条浏览量，如果直接推送广告的话，基本上价位为 2000-3000 不等。二条价格在 1000 左右。活动一般是促销打折活动为主，而且商家也会主动转发。一个月接头条广告能接 3-4 条左右。二条也在 2-3 条。

相亲展示放在三条四条的位置。基本上每天都有一条，以男性为主。100 元一条。

小程序里面对接淘宝客优惠券系统，每月收入 5000-6000 左右，现在已经开通了购物群。

更多的盈利模式正在发掘中，上面是圈子里的朋友目前主要的收入来源，我继续给他建议，可以通过各类评比活动，以及异业联盟通过自有粉丝裂变推广，变现能力更强。而且还会吸引更多粉丝的关注。收入肯定翻一个台阶。

任何一个行业都有对手，如果没有对手的行业，证明他是没有开发价值的。

唯有把内功练好，弯道超车并不难。

本文素材整理自微信公众号 境界哥

玩好趣头条自媒体平台，一个月最少也有 1 万收入

做自媒体的人最关注的就是每天自己账号的后台数据，因为数据决定当天的收益。因此只要每天能达到几十万的数据，相信对于做自媒体的朋友来说，一个月下来，最少也有 1 万以上的收入。

目前，自媒体平台能赚钱的平台有很多，像大鱼号，企鹅号，百家号，趣头条这些平台算是主流平台。

目前单价最好的就是百家号，但是百家号现在过新手期有一定的难度，在这里笔者给各位推荐一个自媒体平台，那就是趣头条，做趣头条入驻后就有广告收益，最开始是 1 级账号，如果能持续发的话，那等级也会不断的上去，甚至还有机会开通原创哦。



所有前期做趣头条是赚钱最快的，但这个平台是一个审核比较严格的自媒体平台，很多人眼中的小平台，虽然被一些自媒体人轻看，但做趣头条却有很多优势。

一、做趣头条平台有三大优势：

优势一：入驻成功后直接参与广告分成

优势二：提现不需要扣税，赚多少提多少，纯收益

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

优势三：升级快，单价分成高

二、那么趣头条如何发爆文呢？

我们要通过趣头条快速赚钱，首先需要懂这个平台重点推荐的是哪些领域的文章。

通过笔者的深入了解，目前做趣头条最佳的 2 个平台，分别是奇闻和情感领域，这点大家有空可以在手机上下载一个趣头条 APP，就会明白了。

三、那如何写好一个爆文标题？

对于做趣头条情感 and 奇闻领域，接下来笔者在这里给大家试写一些好标题，以及衡量一个好标题的要点有哪些？

1、标题策划要领：

要不写 2 段，要不写 3 段，但是其中一段总要写一句悬念语句，其次需要标题上包含关键词，这也是系统推荐的一种技巧。

2 段标题范例：27 岁女孩暗恋小伙 12 年写了 731 封情书，听完男孩一席话直接崩溃！

2、标题写作思维：

第一段写内容的中心思想，一段话概括即可，第二段千万别写全，一旦写全阅读差那是 100%。

3、标题要包含悬念语句：

前期可以简单化，按照这几个标题模板反复的套

1) 女子 xxxxxxxxxxxx，事后得知实情整个人都崩溃了

事后得知实情彻底崩溃

事后感到这事不对劲

2) 男子 xxxxxxxxxxxx, 事后得知实情整个人都崩溃了

事后得知实情彻底崩溃

事后感到这事不对劲

3) 婚后妻子发现丈夫 xxxxxxxx, 事后得知实情整个人都崩溃了

事后得知实情彻底崩溃

事后感到这事不对劲

大家先把 2 段式标题写法思路掌握, 后面再教大家 3 段怎么写!

同时标题也可以参考下面 2 种写法:

儿子越长越像“妹夫”, 婆婆拉去做亲子鉴定, 看到结果我懵了

6岁儿子一到半夜就往奶奶屋跑, 母亲起疑, 扒门缝一看, 当场泪崩

四、玩好趣头条需要掌握一下要点:

1、标题优化

建议做趣头条标题最好分 2 段或者 3 段, 更利于高推荐。

2、内容优化

内容第一段写导语, 导语内容就是文章的标题。

文章底部一定要写这句话: (图文来源于网络), 加这句话的目的是提高审核率, 不加很多时候会提示内容图片请注明来源。

3、标签优化

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如果做奇闻领域，标签需要加：奇闻，怪事，奇葩，猎奇，后面加 2 个标签。

涉及标题内的相关关键词，添加 1-2 个即可。

(备注：其他领域也是一样，娱乐领域，标签就加：明星，娱乐，相关性越大就更容易高推荐)

4、领域优化



选择领域需要垂直，每天就发这个领域，在选择领域的时候建议相关的选择 2 个，如奇闻领域就可以这么设置，其他领域也是一样的操作。

5、发布时间

建议选择晚上 8 点，10 点或者 0 点发出。

说到这里，关于发布时间也许一些朋友会纳闷，为何白天不能发，要发在晚上的时间段呢？

原因很简单，晚上 8 点是一个黄金时间段，这段时间发有几个好处，第一看的人白天多，白天很多人都在上班，哪有那么多时间去看手机，顶多中午休息时间，或者下班看会手机。

另外晚上 8 点后，平台审核会放宽，更容易快速发布通告，到了凌晨 12 点——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

发布，一般都会秒过，同时推荐的是第二天的一整天，所以做趣头条，需要发这2个时间点。

另外素材可以去：知乎，豆瓣，微博里找相关情感材料，同时也可以去天涯论坛等一些情感论坛去找话题，相信有了题材就会变得很容易编辑！

下面给大家看一组数据：



日期	广告展示量	广告收入	活动奖励	总收入
2018-05-21				
2018-05-20				
2018-05-19				
2018-05-18				
2018-05-17	2115213	326.13	952.27	1278.4
2018-05-16	4000513	617.57	1035.16	1652.73

从上图中，可以看出趣头条的单价其实不低，虽然不能跟百家号比，但是相比其他平台，还是有一定的优势。同时趣头条只要持续发就能快速的上3级，后面单价就会越高，同时如果大家能用心运营的话，还能开通原创标签。

本文素材作者 峰子自媒体

继“直播答题”网赚项目后，“短视频+答题”模式的兴起， 赶紧抓住红利期

“换汤不换药，新瓶装老酒”，用这句话来形容网赚项目，我觉得形容的很恰当，很多朋友将一些老项目，整合资源重新包装后，又可以让其获利焕发，从而再次成为一个赚钱的热门项目，很多平台都是这么操作的，今天那就由缘梦项目笔记给大家分享下吧！

比如冲顶大会、芝士超人这些平台通过直播答题活动，每天都为平台吸引上百万的流量，再通过复活卡诱导裂变的方式让平台流量成倍增加。后来因为国家出台相关政策整治直播答题平台，这个项目的热度才慢慢降了下来。

直播答题的风光不在，但我发现短视频+答题的模式又开始慢慢流行起来。虽然关注这类平台的人还不多，不过我们已经可以从这些平台入手，开始为自己获取利益了。

1、相同与不同

我们知道，刷短视频已经成为了一种全民潮流，各个短视频平台每天都能吸纳上百万的流量。但短视频这块流量大蛋糕已经被市场上的几家巨头瓜分得差不多了，其他平台想在短视频这个风口上起飞，就只能自己寻找一个没人争抢的好位置。于是我在找素材的时候就发现了有的平台利用答题+短视频的新模式吸引大批流量涌入平台。当然，对我们这些网赚从业者来说，这样的平台也是我们前来掘金的宝地。



“今日歌王”就是一款将答题与短视频结合在一起的 APP。我们下载这个 APP 并登陆进去后可以发现，这款 APP 的主界面与之前那些直播答题 APP 没有太大区别。它依然存在着单场奖金，复活卡，整点答题这几个常见要素。但今日歌王与其他直播答题 APP 也有许多不同的地方：

第一，这里面的题目主要以听歌猜歌名为主，只有每场的最后两题会将题目改为猜歌手或者其他与歌曲有关的知识。

第二，这里的题目是以小视频的形式播放给用户，这也就意味着我们利用多号进行答题的时候，每个号上的题目是不一样的。因为 APP 可以从题库里随机抽取题目。

第三，在这个 APP 上答题我们不需要准时进入，每场答题都有一个小时的时间，我们可以在 1 个小时之内随意选择时间进入 APP 开始答题。但每场的奖金不再是通关的人进行平分，而是答题成功的用户随机抽取奖金池里的奖金，后进来的

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

用户可能会面临奖金池已空的情况。

2、我要奖金

因为短视频答题模式少了整点进入这个限制，我们想通过答题这个方式来获得不低的收益是可行的。不过这个方式有点类似于薅羊毛，想要获得比较高的收益我们需要进行多号操作。

听歌曲猜歌名和歌手的题目，我们可以使用 QQ 音乐这类软件自带的“听歌识曲”功能，基本都能在 3 秒中之内给出我们答案。不过在这里实在忍不住吐槽一下，因为短视频都是由用户演唱上传，演唱质量参差不齐。所以有的歌曲连软件也识别不出来。

对于软件难以识别和压轴难题我们还是可以通过最常规的方法来解决。



通过 QQ 群的精准搜索我们就找到这种答案互助群，从这些互助群里面获取答案。当然，我们也可以从上图看见，今日歌王的互助群现在并不火爆，很多群都只有几十个人，如果我们对我们的答题技术有信心，那我们也可以自己组织一个收费的互助群，为群里的成员提供答案。



我自己在完成一场答题以及询问过其他用户后发现, 用户在完成一场答题后平均每场能分到 2 块钱, 这个 APP 的提现门槛是 20 元。一天一共有 13 场答题会, 我们一个号每天答对十场就能有 20 元的收益, 如果用 5 个号来进行操作, 一天上百还是有可能的。

3、我还要流量

靠多号答题赢取奖金这种薅羊毛的方法又累又很难获得高收益。而这种答题模式中的“复活卡”其实也是一个盈利点。



如果我们手里握有大量的账号可以通过分享获得大量复活卡, 那我们就可以出售复活卡。



除了上述几种方法外, 我们还可以通过上传题目获得平台提供的红包。我们可以自己录制演唱小视频然后上传到曲库里, 一旦通过官方的审核进入题库, 我们就——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

可以获得现金红包奖励。

不过，我们上传曲库除了获得奖励外，最重要的是因为题目可以为我们引流。



在每场答题完成之后会有一个本场竞猜曲目回顾，当场的6个题目都可以在这里重新观看，最关键的是上传者的账号信息都会公布在短视频的左下角。

如果我们拍摄的短视频质量够好那就能吸引用户的注意力，那我们就可以引导这部分流量。当然，如果你外貌、唱歌都没办法达到吸引人的水平，那安卓端的用户还可以考虑使用软件，直接进行短视频的搬运。



为了让用户快速联系上我们，我们可以把用户昵称就改成 V+XXXX 的形式，或者在签名里加上我们的个人号信息。这样用户通过本场竞猜曲目回顾就可以直接找到我们。

如果我们对视频内容质量有足够的自信，那我们还可以在视频内容里加入一些引导，让用户通过观看短视频就能直接添加我们。当然这样的引导内容要做得稍微隐蔽一些，不然我们的视频可能没办法通过平台的审核。

总的来说，这个项目基本没有操作难点。今日歌王这种平台正处在一个红利期，平台会投入奖金来进行引流，而且短视频+答题的模式也有一定的发展前景。我们就可以抓住这个红利期，在平台关注度小的时候抢先操作这个项目，把奖金和流量统统带入自己的口袋里。

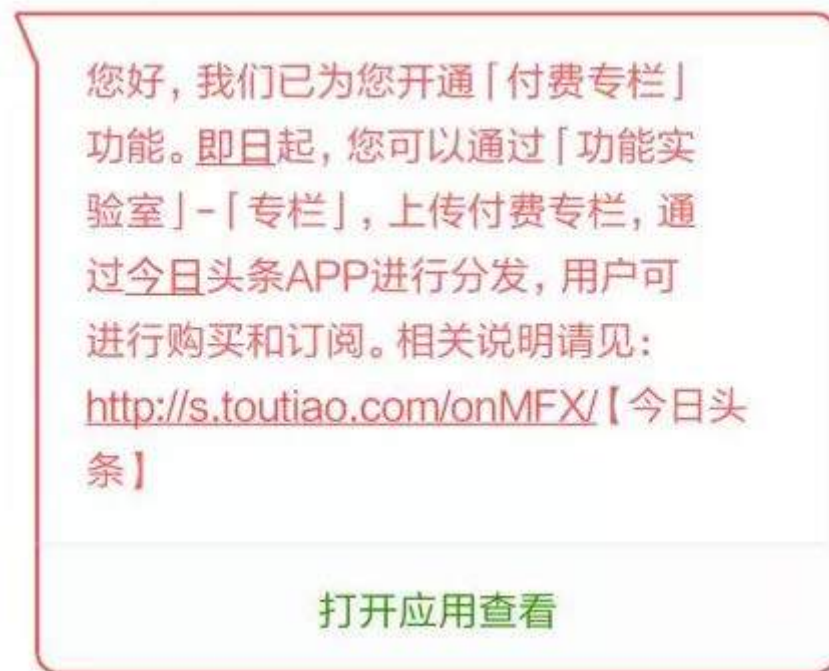
本文素材来自微信公众号 杰神独家 由 缘梦项目笔记 收集整理

自媒体内容创业时代来临，发布一篇图文赚 300 元

一直以来，大家都问言成，有什么简单易操作的网赚项目，思来想去，那唯有关于“文字内容”的项目，在当今互联网+时代下，自媒体内容创业已经成为一种趋势。

昨日，突然间收到了一条莫名短信，是头条官方发送到我手机上，说已经为我开通「付费专栏」功能。

6-11 周一 19:14



接到这条信息，刚开始还以为是虚假信息。然后，抱着试一试的心态，直接登录头条号 APP，确实收到了 1 条关于开通「付费专栏」功能的信息。



系统通知

您好，我们已为您开通「付费专栏」功能。即日起，您可以通过「功能实验室」-「专栏」，上传付费专栏，通过今日头条APP进行分发，用户可进行购买和订阅。相关说明请见：<https://www.toutiao.com/i6565725766246466061/>

06-11

这个功能呢，不是谁都有。目前是处于内测阶段，只有受到官方邀请的账号，才会开通此功能。

其实，我这个头条号基本就没发过文章，也许是瞎猫撞死耗子，运气好给撞上了吧。

接着，我们来谈谈这个「付费专栏」到底怎么使用，步骤如下：

第 1 步：创建专栏

在 PC 端登录头条号，选择「功能实验室」点击「专栏」，即可进入创建专栏界面。



再点击「创建专栏」，即可进入专栏创建。

专栏管理

你还没有专栏，点击添加

创建专栏

操作到这一步，即可开始创建属于自己的付费或免费专栏。

第 2 步：编辑专栏

创建专栏之前，需要填写相关专栏信息，如图：



编辑专栏的内容，包括：

作品名称

作品封面

作者简介

作品简介

作品详情

按照官方给出的标准填写这六项内容，然后点击下一步，即可进入付费或免费选择栏。

第 3 步：提交审核

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

专栏的创建成功与否，是以审核是否通过为标准。

因此，在操作第 2 步编辑专栏信息时，切莫出现违规词或广告信息.....会被直接拒绝，甚至永久关闭该功能。

确认专栏信息填写无误且没有违规内容后，即可设置专栏的阅读模式。

头条号官方给出免费和付费 2 种选择，根据自己的意愿进行设置。

假如你想通过付费知识赚钱，就设置付费。反之，则设置免费。

但从我个人的角度来讲，对于刚开始以免费为主，等粉丝数量上去之后，再修改为付费（每月可修改一次价格）。

设置好阅读模式后，直接点击「提交」即可。等头条号官方审核，假若审核通过，说明专栏创建成功。

反之，则需要根据官方反馈回来的意见，进行修改专栏，然后再次提交。

第 4 步：添加章节

专栏审核通过后，接着点击专栏下方的「添加章节」按钮，选择图文/视频，进入图文/视频发表页（视频需先上传）。

进入发表页后，先在页面底部，选择是否将本章节设置为付费章节。

若设置为付费章节，还可选择是否设置限免推广。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

即用户可在推荐流里限时免费查看此章节全文，相应此章节会获得更多推荐量。

The screenshot displays the 'Weishowzy' content management interface. It includes several sections: '设置' (Settings) with options for '投放头条广告' (Ad placement) and '定时发表' (Scheduled publishing); '插入商品广告' (Insert product ad) with a '添加' (Add) button; '分类' (Category) with a dropdown menu; '视频标签' (Video tags) with a search bar; '关联影视作品' (Associate video works) with a search bar; '添加到专栏' (Add to column) with a '测试专用付费专栏' (Test专用付费专栏) button and a red box highlighting '设置为付费章节' (Set as paid chapter), '2min后付费' (Pay after 2min), and '设置为豁免推广' (Set as exempt from promotion); '一键转发' (One-click share) with a '矩阵内子账号自动转发' (Auto-forward in matrix sub-account) button; and '参与活动' (Participate in activity) with a list of activities including '奇想青年n', '粽情端午', '高考美食补给', '电影猛虫过江', '电影爱情公寓', '幸福在身边', '万物本真篇', '全民剧馆', and '不参加活动'.

编辑之后点击「发表」按钮，章节进入审核流程，完成审核后，即可正常发表。

通过头条号官方推出这「付费专栏」功能，可以看出头条也在努力为头条创作者努力寻求更多的内容变现渠道。

毕竟，头条号也很清楚，只有保证了创作者的收益，才能让创作者保持持久地输出优质内容。

这是头条号针对内容创作者赚钱的一大福利。此外，在同一日，头条号还推出了另外一个内容变现福利，称之为「青云计划」。



头条号「青云计划」：每一篇优质原创图文都值得奖励。

这「青云计划」包括：

- ① 单日奖励：平台依据内容质量，每天筛选出 100 篇优质图文进行奖励（长期目标是每天奖励 1000 篇图文），每篇图文奖励 300 元。
- ② 月度奖励：每月筛选出最多 20 篇优质长文，每篇文章奖励 5000 元；
- ③ 年度签约：平台将陆续与 1000 个头条号签约，签约模式为流量分成+保底收入，签约帐号在获得流量分成的基础上，将可获得每 2000-4000 元保底收入。

该「青云计划」单日奖励文章获选要求：

- ① 头条号帐号类型为「个人」或「群媒体」，且未签约「千人万元」和「百群万元」计划，无抄袭、发布不雅内容、违反国家相关政策法规等违规记录；
- ② 内容体裁为「文章」或「图集」；

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

- ③ 内容为原创，且已声明原创；
- ④ 发布文章字数在 1000 字以上，或发布图集图片不低于 6 张；
- ⑤ 内容能为读者提供独到见解，非短消息和快讯类内容；
- ⑥ 非标题党等违规内容；

在头条之前推出的「礼遇计划」（现已下线）和「千人万元计划」，都是基于帐号维度的奖励计划。

而这「青云计划」是平台推出的第一个基于文章维度的奖励计划，奖励力度更大，频次更高。

这次，无论是「付费专栏」功能的内测，还是「青云计划」的推出，都是对内容创作者操作内容变现提供的机会。

在如今这内容为王的时代，只要你用心做好内容质量，就能够获得不错的收益，无需太多套路！

本文素材来自微信公众号 牛哥微课堂 由 缘梦项目笔记 收集整理

利用闲鱼或者转转等二手交易平台，操作淘客项目，轻松引流变现

如今店铺淘客项目，越来越多的人在操作，竞争激烈，红利期流失。今年我们主要分享的是通过二手交易平台来操作淘宝客项目，目前认真执行操作该网赚项目，月入过万不是神话。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

论知名度，二手平台老大非闲鱼莫属。不过最近转转也借助一波羊毛活动变得异常火热。

这两个平台从本质上讲，是可以画约等号的。但论入场时机，小编更推荐转转。

原因很简单，转转有很好的新用户流量扶持，而且还有羊毛。



下面进入正题，我们先来了解转转淘客操作的基本流程：

一、转转淘客

1、注册转转号

微信号登录转转的话，微信必须实名绑定银行卡。

2、登录转转，然后授权芝麻信用

这里额外说明一下：授权芝麻信用不需要和微信实名是同一人。每个人的芝麻实名信息可以授权 2 个号，因此你自己可以搞到 2 个转转号。如果没听懂，你就简单理解为你自己注册 2 个微信号 2 个支付宝号，就能搞定 2 个转转号。

3、找高佣产品

去大淘客、轻淘客找高佣高券高销量商品上架，是否吃优惠券利润你自己把握；发布时间正常是中午、下午、晚上，上午太早发完没什么效果。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

4、发了后等着人下订单就可以了

偶尔有咨询的一定要回复下。运气好的话，在发布的时候就会有人下单。根据不可靠情报，50%的人不会问，直接下单，所以淘客选品的时候要看好规格，以免出问题。还有很多首图和实际金额不一样的。这种东西尽量少发。

5、容易成交类目

车品，数码，部分热门书籍（据操作的人说这些卖了好多），母婴，其它类目还要大家去开拓。单价最好是 50 以下，真的要选无券低佣商品，通常原价加 15% 左右利润比较合适。

有朋友反馈过：他做转转淘客一开始只操作 2 个号，平均每天每号 2-3 单，一单利润 10 元左右。偶尔会有几十利润的单子。然后就搞到 7 个号，现在一天 100-200 收益，不是很稳定。



然后我们看下闲鱼上的操作：

二、咸鱼淘客

1、注册咸鱼账号

这个基本不用注册了，用淘宝号登录即可。选品方法也和上面讲到的差不多。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2、鱼塘是闲鱼的核心

在闲鱼发布商品，一定要找符合主题、人气高的鱼塘。鱼塘比较类似百度贴吧、QQ 部落等平台，都是基于共同兴趣而组建的社交圈子。这里没概念的话，平时多去转转就明白了。之前也写过基于二次元做咸鱼淘客的文章，大家感兴趣可以自己去看。只要进对鱼塘，发个商品轻轻松松就有百次以上曝光。

3、闲鱼的标题规则与淘宝不同

因为淘宝店铺的流量十分依赖搜索排名，所以出于 seo 优化考虑，标题一般都很长，读起来十分不顺畅。但是在闲鱼就不一样了，你的标题一定要抓重点说人话，才会有人点击查看。

4、宝贝要记得定期擦亮，也就是刷新

这样可以得到二次曝光。

5、多加鱼塘、多加鱼塘，多加鱼塘

一个号没记错可以加 20 个。而且芝麻信用在 650 以上，还能自己创建鱼塘养鱼，通过时间积累顾客。只要你的鱼塘足够垂直且不是太小众，后期收益你就偷着乐吧。不仅可以自己卖货，还可以收费给别人置顶，也就是变相卖广告费！

6、在闲鱼发布商品，不要带淘口令

淘宝客是严禁在淘系站内推广的，这个站内包括闲鱼。一旦做大，你会被很多人盯上。

7、客单价尽量控制

闲鱼的人都是图便宜，而且很方便通过淘宝比价，所以客单价尽量控制点，价格要足够低不要贪大。例如优惠券你在转转上可以吃，但咸鱼还是算了。

三、说说闲鱼与转转的区别：



首先转转商品不可重复，不许发虚拟品；闲鱼似乎重复关系不大，但也不鼓励虚拟品。只要闲鱼顾客维权，虚拟品是一定会被退款的。

转转不支持多点登录，换言之你手机登录了，模拟器上就不能再登录；而闲鱼不存在这个问题。所以在批量放大上转转会略显操作不便。

转转只要售出，商品会被直接下架，后期只能删除不能二次上架。而闲鱼可以重复上架。所以这里闲鱼就可以做长期款、爆款，转转不能。

然后就是转转现在有羊毛补贴，闲鱼没有。

四、最后补充一下：

- 1、首先尽可能批量操作。无论任何店淘，手工操作真的很累。建议通过软件去自动操作，可以批量放大效益。
- 2、二手平台玩淘客不要只顾卖，要注意在聊天时引流到微信上。
- 3、低调，尤其是手工操作的人，要尽量做完美。能用顾客评价晒图，就不要用商品主图。以免出现各种侵权或者被检测到店淘的情况。
- 4、十分推荐新手做类似信息差项目，因为网赚的核心就是信息差，此类别玩法能帮助你 0 成本快速积累经验 信心。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

时间仓促，无法写的尽善尽美，更多细节还要靠操作中去摸索。

本文素材来源于互联网 经 缘梦项目笔记 收集整理编辑

情人节营销经典套路，用 100 朵玫瑰花赚 5500 元，你说给力不？

情人节免费送 100 朵花，轻松赚 5500 元。每年情人节当天街上就特别热闹，各行各业都在以情人节来赚取钱财。

情人节，在中国可算是最多的，每年有 3 次，要是赶上闰 7 月的话，就有 4 次，总有人因为这节气赚的是盆满钵满。

下面进行干货讲解，分享的初衷并不是让你套用，何况每个地方情况不同，你也不一定全部成功，分享出来是交流其中一些营销的思路、创意的点子。

今年 8 月 28 日就到七夕情人节了，提前准备一下，说不定，你也干出不错的效果。很多项目大多是基于人性需求，谁做透、做熟，成功率往往越大。

我和朋友当天仅用 100 朵玫瑰花，就能赚到 5500 元，还是送的，并不是卖给别人。

为什么送给别人，还能赚钱呢？我们是在浙江杭州打工的，看到每个周末，都有很多当地人（有时候也有外地人）到教堂去听教。因此突发奇想出来的。



教堂的东西送给他们，他们会给教堂钱，这还不叫买卖，叫祝福什么的吧。我自己也不太懂啦，反正就是那么个意思。

我就在想，要是以教堂名义把玫瑰花送给在约会的年轻人，他们会给我钱吗？

很快到了7月7号情人节的日子，一大早他就到花店里买了10朵鲜花，想试试看。但自己这么个大男人去送还是有点拉不下脸，于是就跟他姐姐商量，让他姐姐女儿去送花，本来是打算试试的。这不试不知道，一试吓一跳。

情人节约会的男人真他妈的大方，叫他到店里买花送女朋友，10块钱一朵，都感觉贵，直接说送给她女朋友的，不要钱，而这些男的几乎个个都给钱，还基本都是50元，100元的。

一下子，10朵花就送完了，拿到了800多块钱。朋友看到这事有戏，于事就到花店去订了100朵，再到公园里去送花。他姐姐的女儿12岁，看到一男一女，不管是大人还是年轻人，都会上前去送。

“姐姐，我送你一朵玫瑰花，祝你们情人节快乐！”

很多人都会问：“小妹妹，你为什么要给我送花呀？”

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

回答说“因为今天是情人节呀，天使阿姨说，情人节希望你们有情人终成眷属！”



很多人会问：“天使阿姨是谁呀？”

回答：“就是教堂里的阿姨，阿姨说今天是情人节，给有情人送花，不问你们要钱，随你们心意”。

多数女生就会说“谢谢你的花了！”

听到这话，女的肯定是在想，教堂里自己不养花，还给自己送花，要是不给钱的话，过意为去。就会打开钱袋掏钱。

这下子，作为男生来说，情人节的花，本来就该男人买的，还得让女的掏钱，太丢面子。

没办法只好自己先掏钱，在女生面前，可不能表现得太抠门，否则女的就会说这人太小气。所以基本上都是 100 以上的，还有 200，300 的。

这一天送下来，除了买 110 朵花的成本 550 块，净赚 5500。比自己打工一个月的工资还高。

这主要体现了一种思维的结合，我文化不高，不太懂那些词语，说的都是大白话，让大家见笑了。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

本项目特点，结合了人们对情人节的理解，同时结合了当地一些习俗，还深度挖掘了人性的心里。

在这里有个细节，送花要直接送到女人手上，不能是先送给男人，再让男人送给女人，要是先给男人的话，估计就不会问为什么送，直接就拒绝了。这样就没把教堂这个意义表达出来。

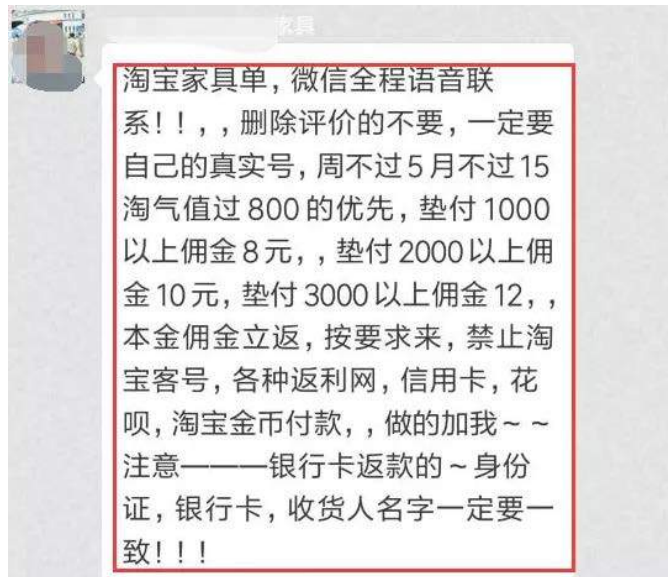
总的来说，这是一次大胆测试，正式这样大胆测试，才会取得意想不到的收获。做项目，就是要敢于试错，大胆测试，没有哪个项目是水到渠成的。

本文素材来源于互联网 经 缘梦项目笔记 收集整理编辑

分析拆解并复制同行项目的运营核心要诀，谁说你不能年赚百万

前些日子跟朋友闲谈，他推荐了个微信群给我，说这是专门给电商平台商家做销量的。观察几天，发现该团队是在“刷销量”领域做的最大的，很多电商商家都联系他们给做销量！

今天我们分享的主题不是让大家去“刷销量”，而是给大家一个思维，潜心研究，分析并复制同行项目运营核心，你也可以年赚百万。



在群里每天都有非常多的认证商家放单，佣金在 6~15 元不等。包含淘宝、拼多多、京东三个平台的卖家。试问下，我们谁没有这些平台账号呢？假设：

你自己拥有 1 个京东账号，1 个拼多多账号，1 个淘宝账号。

你老婆（或老公）1 个京东账号，1 个拼多多账号，1 个淘宝账号

你老妈 1 个京东账号，1 个拼多多账号，1 个淘宝账号

你老爸 1 个京东账号，1 个拼多多账号，1 个淘宝账号

.....至于兄弟姐妹啥的就算了，没老爸老妈靠谱。

如果你爷爷奶奶或外公外婆在世，也可以注册一批账号。

按照这样算，自己 3 个账号+老婆或老公 3 个账号+老妈 3 个账号+老爸 3 个账号=12 个账号。每个账号每个月产生 100~150 元的收益，那也是 1000 多元呢。

那这是不是一个兼职项目呢？额外挣的钱都是赚的，而且不要什么成本，唯一的成本就是注册账号和联系商家下单的时间成本，而且赚钱也稳妥！

如果你觉得每月赚 1000 多元嫌少，那你就自己起盘玩呗。这种项目起盘又不难。

步骤如下：

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

第 1 步：聚集第 1 波粉丝

这类人可以是宝妈，可以是学生。我们可以通过发帖的形式，在各大宝妈论坛或社区或 APP.....这些平台招募兼职！也可以在线下发兼职传单，招募学生来干.....成本也低！

第 2 步：打开旺旺找商家

一般这类需要刷销量的，多数都是新店或者一些销量不怎么好的店。直接通过旺旺一路扫过去，扫到多少愿意合作的就算多少.....

事情是干出来的，不是想出来的！

第 3 步：搭建项目系统

什么是项目系统？就是整个项目的运作流程！比如对方的实名认证系统，就是为防止买家和商家玩阴。以我进那个群为例，就要满足 3 个要求：

要求 1：

发 2 张不同商家的微信返款截图

①真实姓名：

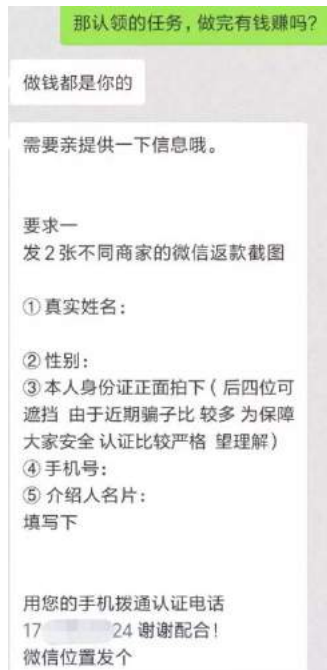
②性别：

③本人身份证正面拍下（后四位可遮挡，由于近期骗子比较多，为保障大家安全认证比较严格望理解）

④手机号：

⑤ 介绍人名片：

填写下,用您的手机拨通认证电话 1717xxxx524 谢谢配合！微信位置发个！



要求 2:

截图下本人支付宝实名认证 绑定的支付宝 银行卡以及淘宝物流已签收截图。



不仅作为买家如此，商家也是需要进行真实信息的认证.....

这样，既保证了买家的安全性，又保证了商家的安全性。

之所以这个团队能做到这个领域的老大，就是因为“安全”。跟钱打交道的东西，

安全永远第一！

你通过扮演个人买家，和需求商家的角色，去跟对方聊，进入不同的群。把针对——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

个人买家的流程和话术，以及商家的流程和话术，和对方是如何管理群的规则和套路.....等。

全部走一遍，就把对方扒得精光。然后，把你扮演买家和商家角色获取及观察到的所有信息，进行搜集整理，形成自己的一套项目运营模板.....

复制对方的项目运营核心！

第4步：猛干商家和买家

有一套完整的项目运营规则和套路，接下来就是猛干商家和买家。不断地建群，不断地推广拉买家和新商家入群.....就两个字，猛干！



对方已经干到了几百个微信群，都还在努力地拉新人进群，更何况是你刚起盘，有什么资格偷懒！

有这么多高质量（严格审核）的买家和商家，年赚千万就跟喝水一样简单。

人家还不是从最开始的1个群，慢慢做到上百个群,经过多少努力才发展到如今规模。最后还是这句话，如果你真有心做项目赚钱，就好好地去分析拆解人家的——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

项目，然后复制。这样操作项目，才叫操做项目！

再次提醒！以上并不是教大家如何去做“刷销量”，仅是项目拆解分析思维！

本文素材来微信公众号 牛哥微课堂 经 缘梦项目笔记 收集整理编辑

如何把服装租给大学生，轻轻松松赚他们的钱

没有旧项目，只有未开发的项目！



开篇肯定就有人要吐槽说，这项目太旧了，人家好早都在做了，市场都让人家开发完了，现在讨论还有什么意义？！

小编就认为这是有必要的，而且非常有必要！因为中国的学生市场哪能是说开发完就完，空间还是很大的。

虽然这个项目是早有人在做，但是他们做得并不是很好，很多还停留在传统的线下模式。而今天主要讲的是线下向线上延伸的互联网的新鲜玩法，将看似只能做线下的行业搬上网络，极大的曝光，为项目制造新的光彩。

好了，不啰嗦正式进入今天的主题。

市场分析

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1、毕业季服装租赁需求激增

毕业季，高校的学生想和自己呆了四年的地方合个影，以后留个念想。如果是穿自己日常的衣服拍，感觉意义不大，所以这时候学生就会转向这种租赁服装的市场，希望租到特别的服装，留下有纪念意义的照片。

这时候就会是服装租赁的高峰期，因为不仅有毕业生拍照租服装的市场，还会有学校毕业晚会的服装需求的市场，如果是现在已有租赁店面的，就可以赚一笔了。

2、共享经济培养的共享习惯

随着共享经济的兴起，共享单车，共享汽车，共享充电宝、共享雨伞、共享篮球...这种共享产品的出现，已经在潜移默化的影响着现在的人，让他们逐渐养成了一种共享的习惯。

服装租赁也是共享的另一种表现形式，都是支付一定的金额就可以获得物品的使用权，所以这股共享风的刮起，也会带动这种服装租赁，被越来越多的人所接受。

3、绿色环保的消费理念影响

现在提倡绿色环保的消费理念，服装租赁也是符合绿色环保的消费理念。

设想一下，如果没有这种服装租赁，每年毕业季都有一批学生因为想要拍毕业照购买一堆平时不会穿的衣服，拍完照后就滞留在箱底，久而久之就丢弃，其实这就是资源浪费，与绿色环保是相悖的。



前期的准备

1、资金

项目的启动是需要资金支持的，所以这个启动资金是要提前准备好的，以备项目进行的服装购买、场地的租金、装修以及推广经费等。

2、场地

既然是服装租赁项目，我们就得有个项目的载体，也就是我们所说的线下门店。对于门店地址的选择，我们要尽可能的靠近高校学生市场，可以选择在高校周边地区，利于我们可以直接快速的接触学生消费人群。

门店的装修，设计成系列的风格主题，让服装租赁门店变得不像服装市场，而是主题的衣服橱，让学生客户被装修吸引进店，并且享受在店里的试衣过程。

通过这样的装修小心机，我们可以增加客户的粘性，让客户对我们的门店印象深刻，愿意下一次还进来。

3、服装

钱和门店准备好后，接下来就是准备项目的主角——服装。那我们的服装从哪——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

里来呢？

第一，可以和服装批发商合作，我们承诺会定期向他们拿一批服装进行轮换更新，让他们给到最低的折扣，可以省去去市场讨价还价的过程，又可以节省成本。

第二，可以和本地的设计公司合作，公司设计衣服需要大量的数据反馈，了解市场。他们可以将衣服寄放在店里，供别人试穿。然后我们定期给他们反馈数据，帮助其了解市场，改进设计，这样我们可以节省成本，他们又可以免费获得数据，一举两得。



该解决的问题

1、衣服的干净卫生问题

服装租赁面临最严峻的问题就是服装是否干净卫生的问题，服装毕竟是贴身的衣物，很多人还是非常注重卫生问题的。

那怎么让客户信任我们并且安心租借我们的服装呢？

建议可以和本地信誉比较好的洗衣店合作，并向客户承诺，租借出去的每一件衣服在返还时都是需要经过清洗、消毒等步骤，确保每件出门的衣服是干净卫生的。

2、服装的损坏问题

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

人生总有意外，借出去的衣服肯定也会出现不小心勾破之类的，为了维护我们和客户的良好关系，又不让自己的利益受损。我们可以制定租借衣物损坏赔偿协议，在客户借出前就让他们签好这个协议。

如果在租借过程发生服装损坏的意外，我们有赔偿协议在，客户自己也是提前知道的，就可以减免纠纷的出现，避免伤害我们和客户的关系。



推广方式：线下向线上延伸

1、线下地推活动

线下的活动主要是以地推活动的形式，我们的消费市场是高校的学生，属于年轻群体，所以地推活动也不能马虎。活动主题一定要够个性，符合年轻群体对新鲜事物的追捧。

因为我们的主题是服装，可以设计一场 Cosplay 的地推活动，各种 coser 穿上不同的服装派发宣传单页，甚至可以让 coser 上门发传单，通过这种方式制造最大的曝光度和热门度，让学生群体迅速的记住我们。

地推活动和宣传单页两者是相辅相成的，宣传单页设计得好也会是个重要的流量入口，这里就可以分为线下派发的单页和线上推广的海报。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

1) 线下派发的单页设计一定要个性，符合年轻人的审美需求，才能吸引转化我们的学生客户。

2) 线上推广的海报我们可以参考互联网内容付费分销的模式，在设计的海报放上我们自己 QQ、微信二维码等联系方式作为流量的入口。

假设某个人在朋友圈转发海报，帮我们宣传，这个人就是我们的中介者，然后有客户加到我们的 QQ、微信的话，就对这些引流进来的客户做好标记，属于某某某推荐。

如果这个人推荐过来的客户在我们店完成了租赁交易，我们可以按照租赁的费用，奖励这个中介者一定的分佣。通过这样奖励分佣的方式，吸引更多的中介者为我们的服装租赁宣传，让我们在服装租赁快速的聚集人气，在同行中达到一种竞争的优势。

既然我们提供服装租赁，那肯定是技术支持的，这时候我们可以考虑和这些摄影机构合作推广，我们有服装，他们有技术，这样就可以最大的将资源都整合在一起，对双方的发展都是有利的。

2、合伙人创业模式

一个项目开始做不做得起来，看的就是人气，我们可以采取另外一种创业模式——众筹服装。因为大学生毕业季服装租赁要求的服装类型很多，中山装、民国风、旗袍等等...

如果我们只是一个小型的个体创业者，没有足够的资金购买这么多类型的服装，满足不了所有学生的需求，这时候我们就可以采取这种众筹服装的方式，也就是合伙人创业。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在大学校园里通过推广宣传，筹集不同类型的服装，我们再统一进行租赁，谁的衣服被租借出去了，谁就拿大份的提成，我们只收服装在店里的展位费用。

这样的一种新颖的合伙人创业模式，必然可以吸引一波想创业赚点小钱的学生关注，我们既可以节省成本，又可以为我们的门店聚集到人气，一举两得。

3、将租赁搬上公众号平台

将租赁搬上公众号平台是怎样的一种玩法呢？其实就是专门为我们的服装租赁开一个公众号，通过公众号上的活动推广，为线下的门店服装租赁引流。具体的步骤如下：

1) 申请公众号

都知道公众号有服务号、订阅号、企业号的分类，我们将租赁搬上公众号平台需要的是服务号，因为服务号特有个支付功能，可以真正实现租赁交易线下向线上的延伸，方便快捷。



2) 公众号内容

既然做公众号，就要有内容，做特色内容，我们征集客户的意愿，将他们拍的照片放在公众号上做推广内容，吸引粉丝的关注。

除了服装组图内容的推广，我们前期还可以举办一些幸运抽奖的活动，选出关注我们公众号的第10名，第50名，第88名...这些粉丝可以获得一次免费租借的

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

福利。

这些幸运粉丝获取福利的条件就是在租借完服装后，要向我们公众号投送一篇稿件，内容是对我们服装试穿的感受和对我们门店服务的表扬。通过这种客户直接的反馈，转化公众号的其他粉丝。

原则上服务号一个月只能群发 4 次消息，间隔的时间太长，不利于公众号的造势，我们要尽可能增加次数，增加我们公众号的曝光率，想知道具体的服务号发送消息秘密，可以点击往期文章《服务号每天群发 100 次消息的秘密》。

3) 公众号裂变活动

除了在公众号上做客户组图的推广内容外，还可以做一些裂变的活动推广。活动的主题：邀请 10 个比自己低年级的学弟学妹关注公众号，即可享受租五免一的优惠大折扣。

为什么活动要求邀请的是低年级的学弟学妹关注？这样是为了保证我们客户的持续性，如果我们只做高校里的毕业生市场，毕业生一走，我们的客户也就断了。

邀请低年级的学弟学妹关注就是为了避免出现客户断层，既是在为我们公众号裂变吸粉引流，又同时是在为我们日后的生意积累客户。

4、校园女神直播试衣

现在网络直播这么火，也符合年轻市场，其实我们也可以来一场网络直播风暴。但是这里说的直播要区别于商业的网络直播，他们是邀请网络上的主播为他们的商业活动直播造势。

而我们的主播必须是来源于校园里的素人学生，选择素人学生的原因是因为我们做的是小众市场，你邀请外面的主播，我们的消费人群不喜欢不熟悉的话，买账

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

的人就少。

我们选择校园里的素人学生：

一推选出的主播亲民；

二可以为我们的公众号再造一轮势。

我们组织一场校园女神网络主播票选的大赛，只要觉得自己符合主播条件的都可以报名参加，对报名参加的主播实行公众号票选机制，在公众号上选出票数最高的前 5 名，可免费获得 3 个月的服装租借福利。

粉丝想为自己喜欢的女神投票，就得关注我们的公众号，这样我们在选主播的同时，其实也是在为我们的公众号涨粉。票选出来前 5 名的校园主播就可以为我们直播试穿各种服装的效果和拍摄的过程，形成一种直播效应，从而带动我们的服装租赁的市场。



项目扩大：本地服装租赁

前面讲的是高校的服装租赁，如果资金足够，想将项目做大，就可以选择做本地的服装租赁，项目操作都一样，互联网思维的优势就在于丢哪里，哪里就能开出花。

一个市场可不可开发，是要经过不断试验的，高校服装租赁的市场已经有前人在——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

为我们辅路，那我们这些后来人就得吸取前人的经验教训，寻找突破点创新。

本文素材来互联网 经 缘梦项目笔记 收集整理编辑

继淘宝打假后又一打假项目，58 同城打假，做的好，月入上万

在整个网赚圈子里面，一个好的项目运营成功的关键是引流，流量在手，我们再去谈收益，转化。

今天我们就分享一个不按照套路出牌，只需要你有一双敏锐的眼睛。

相信很多人都有过找工作的经历，58 同城作为中国顶级的招聘网站，自然是信息交互的大渠道。

平台大起来后，信息良莠不全，尤其是兼职全职信息，难辨真假。一直以来，58 同城的口碑都非常不好，对信息发布真实性甄选不到位。



不知道大家对于“工作诈骗”有什么感想呢？大家应该对于找工作来说，可能都——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不会陌生吧？言成之前跟朋友聊天的时候就想过这个问题，也和朋友讨论过这个问题。

一个找工作的朋友跟言成聊过一些事情，说是自己找工作遇到了各种各样的黑中介，有收了钱不给办事的，有收了钱说好的是这家企业不知道怎么上班的时候又变成了另外一家企业的。

甚至还有直接收钱给你说好这家企业上班，上了两天班说你不行把你辞退的等等，各种各样的骗钱，各种各样的网络黑中介！

但是今年 58 同城也许是改革，在 315 来临之际的时候，启动了虚假信息举报赔偿这么一个项目。个人认为这是好事，不过也滋生了一个暴利项目：58 打假。

下面就给大家说说这个“58 打假项目”项目别人是怎么玩的：

一、项目简介：

简单来说，就是打开 58 同城（赶集网、百姓网）的招聘界面，找到那些职位一般，但工资高的离谱的宣传，点开后选择举报，选择薪资虚假的企业，选择之后，备注可以写自己实际没有收到那么高的工资，招聘宣传的承诺没有兑换，然后等着客服电话核实，并获得相应的补偿。



二、项目分析：

1、平台漏洞

58 同城这个“神奇的网站”由于其发布信息的门槛比较低，吸引了大量的商家在此驻扎，和淘宝打假货一样，58、赶集网等对虚假信息用尽洪荒之力去加以管理，但最终还是无法制止这些诈骗份子和黑中介。

2、操作简单

这个项目非常适合新手操作，不用换 IP，不用下载什么乱七八糟的软件，也没有什么地域限制，更不需要你去推广什么，重要的是这个项目，只要 58（赶集、百姓网）不倒，就可以一直操作。

不说日入几千，平均一天几百是没问题的。

并且每天花的时间还少，虽然这个项目偏灰色，但是只要你举报的信息真实，可以长期操作。

三、项目具体操作：

1、准备工作

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

首先，手机上下载 58，微信上关注 58 的公众号，一定要绑定好微信，要不然
是无法领取红包的，记得实名。



2、找目标

去 58 的招聘栏目找那些不靠谱的公司，一般说月薪三五万，月入过万什么的这种，特别是中介的公司最容易，反正觉得是假的就投诉，主要不是国企就都投诉，先申请职位再投诉，也可以不申请，直接投诉。



如果还不清楚的话，再说个细节，找那些工资虚高的，比如说，发传单日工资 500 这些，一看就知道很假的，又比如一个工厂招普工，能有 8000-10000 工资的，明显就是假的，知道怎么做了吗？

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

3、举报投诉

投诉信息写有黑中介，每个月从工资中扣中介费，或者说自己实际没有收到那么高的工资。

举报受理成功后，会有人给你打电话，所以举报时一定要做好记录，58 官方给你打电话核实的时候一定要清楚你举报内容写的什么，一定要对应上，要说的真实一点。

要不然一天举报个 10 多个，自己都忘记了，基本上只要给你打电话，核对成功，基本上就成功了。

四、注意事项：

- 1、不要选择国企，别问为什么。
- 2、选择要有平安承保的那种，不然没有人会给你赔钱。
- 3、找那些工资高，很有诱惑力的那种，就连你自己看到了都心动的。
- 4、手机开启定位，比如你本人在广东省，一定要开定位，你举报福建或者湖北什么的，成功率会高很多。
- 5、建议不要老用一个号去举报，一个号一天投诉个 3 个左右，基本上第二天都会给你打电话。

可能很多人会说，你又没有去工作也没有去被骗，但是你举报了，大家可能会以为这是一个灰色的项目，其实并不是，原因是什么呢。

原因在于言成的朋友就被这些工资高的工厂欺骗过，他们给许诺的工资很高，但是你进去之后你会发现你拿的钱并不是那么多，还有一部分要给中介就业费，也就是说你每个月即使说那 4000 块钱，但你要拿一千多给中介，你之后来了也就

3000 多。

你想想，而且你签了合同必须要干满多少天，多少个月才能拿到工资？赤裸裸的剥削。



所以说如果大家在 58 同城上找到那些工资高的工厂，直接投诉，然后让 58 去审核去查到底是不是有这个事儿，因为大部分这种工资高的工厂，尤其是代工厂，比如说代工手机和耳机的，都是这样的套路。

会有专门的中介介绍，中介会在 58 同城上发这样的招聘信息，然后你一旦在这种工厂工作了就会给中介带来收益。

也就是说你被间接的剥削了，这是一个很恶心的利益链条，言成在这里很讨厌这种，所以说也出了这个项目，希望大家去做这个项目，都来举报，这样我们能把这样的事情避免降低，降到最低，让那些中介无路可逃。



大家都能够通过这个项目赚到钱，因为一旦审核通过了，就给你赔偿金，100 到 500 不等，后期做顺了，收入一个月赚个几千上万也是有可能的，咱们这样做也算为民除害了，不要有什么心理压力。

本文素材来自微信公众号 海涛精英会 经 缘梦项目笔记 收集整理编辑

将健身打造成线上赚钱项目，虚拟产品精细化运作日赚

1000+

很多朋友加微信都会问网络项目真的那么暴利、可以躺赚吗？

其实网络创业做项目与线下实体共同点都是需要前期付出，做流量、积累目标客户。只是网络项目投入资金成本相比实体要低得多，几乎零成本。

今天小编给大家分享一个线下线上相结合的操作项目。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



随着国内经济水平的提高，人们的重心也开始向健康、有质量的生活倾斜，从最初追求温饱到现在的追求形体美、身体健康。

同时人们也认识到了健身对于健康的重要性，从而一定程度上促进了国内健身行业的飞速发展。

我相信大家都有走在街上收到过传单的经历吧，例如各种不依不饶的介绍：美女，帅哥，游泳、健身了解一下，身体棒棒哦。



而“游泳健身了解一下”其实还有一个梗，这个梗的起源是：周杰伦被拍到喝奶

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

茶喝成小胖子了，然后其粉丝在蒲田演唱会上举了一个牌子：游泳健身了解下，希望他不要胖下去了。

哈哈，看到没，这才是正儿八经的营销达人。



一、项目简介：

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



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

搜索“健身教程”后，这是销量比较高的一个产品，有 900 多人收货，那么也就是说 1 份教程大概会有接近 1000 人左右购买，每单 19.9 元，那么一个月就快上万了！

二、项目分析：

- 1、人们健康意识的增强，社会压力大，工作节奏快，让很多人都处在亚健康的状态，对于健康更加的重视了。
- 2、人们虽然有健身意识，但是也只有少数人会愿意花很多钱去健身房锻炼，还有一些人想去但是没有时间，都市生活繁忙，工作之后闲暇时间少的可怜，所以去健身房的时间很少，很多人宁愿在家里锻炼，这就是为什么现在很多人的家里各种跑步机等健身器材。
- 3、如果有专业的健身教程，价格又不是太贵的话，应该会满足很大一部分人的需求。

三、项目具体操作：

不同项目的引流操作其实都是换汤不换药，在这就不多说了，这里给大家整理下——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

几个最基本的操作：

1、资料获得

要想获得这种资料，其实最简单的方法就是买别人的产品，你想想看，你买一次，就可以转卖很多次，也就是说基本上是无本生利的。

也可以通过该领域相关的贴吧、论坛、QQ 群等一些渠道，可以获取到一些免费的资料，不过这样相对来说会比较耗费时间，但也可以同时操作！



当你获得了足够多的课程资料之后，你也可以建立付费 QQ 群，如法炮制。

2、创建账号

微信、公众号、各大新媒体、短视频等。



3、发布相关的内容

例如各种与健身相关内容,而延伸出来的有很多,例如吃什么食物搭配健身更有效,蹭热点,哪个明星的减肥操,哪个明星喜欢健身,都可以写一篇相关内容。



4、项目引流

在各大贴吧、论坛、QQ群等地方都可以利用相同方式进行引流,当然了,也可以利用免费赠送健身资料来引流。

①可以找到需要这些资源所在的聚集地,然后跑过去发帖,也就是将素材加密后,

——更多网赚掘金项目分享,访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

引导到微信平台进行打赏，开个贴吧软件 24 小时顶贴就行。

②直接去各大流量平台，发软文或者相关视频，直接送相关的资源，比如说送健身教程，当然你只送一部分，而且需要的话必须关注公众号或者加 VX。

③然后等他们加了让他们自动领取一部分，其余剩下的当然是需要付费的了，付费或者不付费都不是你要关心的事了，觉得这个东西有价值的自然会付费，觉得没有的也就不需要多管了，你也没有什么损失。

5、项目变现

吸引到一波流量后，就可以尝试变现了，直接在淘宝开店卖教程也可以，之后也可以通过知识付费教程或者付费社群变现。

四、项目优势：

- 1、正规产品，不会涉及违规。
- 2、操作简单，什么都不懂的小白也能操作。
- 3、卖出去的几乎都是利润，后期全自动赚钱。
- 4、这种资料只要是视频质量过关，基本上都是无售后的，而且因为是虚拟资料，所以购买后也不用担心退款退货等问题。

以上，是给大家的一些项目思路，冷门项目虽然说相比热门项目流量可能少一些，但是，做的人越少，反而你赚钱的机会就更大。

网络赚钱大体就两种，第一种花钱的，第二种免费的。

花钱的项目，自己考虑下这项目钱从哪里来流通到哪里去，简单说就是这项目是不是合理在运作会不会出现崩盘，以及你是否能努力把投入的钱赚回来，这些考虑好了就努力去做。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

免费的项目别顾虑太多，干就完了，做的好赚钱了，做不好自己也没损失什么，最多也就几十块钱成本。

但是无论如何，千万别一直停留原地做一个傻傻的观望者，一个项目你去百度搜索发现百分之百赚钱的时候，那这个项目基本上离饱和不远了。

本文素材来微信公众号 朱海涛 缘梦项目笔记 收集整理编辑

如何结合线下商家来打造另类的赚钱途径

我觉得对于网赚或者网络创业的朋友来说，没有太多节假日的说法。有的人刚走上这条路是比较辛苦的。有的人一天蹲在电脑前将近 15 个小时，不断的研究新的思路，新的方法。撸起袖子加油干吧！

我们看别人分享的项目，最关键的是什么？绝对不是立马跟风，马上砸钱就模仿他做起来。一般这样做，迟早要吃亏。很多东西都不可以复制。比如他有的条件你没有，他有的技术你没有，他能对接的资源你没有，这些都会影响到一个项目的执行。看菜吃饭就是这样的道理。你今天看天朝学子博客上的文章，最重要的不是什么项目，而是这个东西能有什么新的启发。研究别人的的门路是为了升级自己的思路。

好了，废话不多说了，开始今天的分享吧。今天给大家分享的是：用分类信息引流到微信，养熟朋友圈，再把流量导入到微信群进行裂变，最后通过和线下商家合作的方式来创业赚钱，是一个持久的方向，坚持做才有更多的价值。

一、先说一下分类信息引流

分类信息引流大家应该都熟悉。这几年很多人玩这个，天朝学子博客也有专门详——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

尽的教程。因为属于搜索引来的流量，都比较精准。有的微商代理也在这里引流。做 Se 流的也在这里引流。有的通过发布赠送狗狗信息引流，有的通过发布租房信息来引流。有的通过发布招聘信息引流。不管怎么样引流，最重要的是了解平台规则。

1、先说 58 同城

今年 5 月份，有些人通过 58 同城撸了一波粉，导入到微信号，再导入微信群进行变现，平常就是在朋友圈和线下商家进行合作，类似一些美发店、美容店、按摩店等等。他在微信群是搞成一种团购的模式。那时候赚了不少钱，我没必要告诉你赚多少，因为今天只是和你探讨思路。

直到 7 月份开始，58 管理更严了，按照他们原来的思路做，我觉得想做大，受到限制比较多，不过也可以把他的思路分享出来，因为分类信息网不只是 58 同城而已，其他平台没有那么严格，估计还可以玩玩。

现在 58 需要进行认证方式才能展示你的信息，认证方式包括支付认证、芝麻信用认证。我自己查了一下，也可以通过微博认证。认证之后一个月可以免费发 3 条，一天最多发 2 条。(这个就是限制，不过应该还有办法)。





免费经纪人一天可以发 3 条，一个月可以发 5 条。如果有营业执照，拿去注册，对引流比较有利，但是也有风险，因为可能被投诉而封号，可能有不良记录，所以不建议这样做。

	二级类	城市	个人		免费经纪人			
			每日免费发布 (条)	每月免费发布 (条)	每日免费发布 (条)	每月免费发布 (条)		
房产	整租	全国 (除天津)	2	3	3	5		
	合租							
	二手房							
	写字楼							
	整租	全国	1		1			
	厂房							
	商铺							
	水租							
	除天津租房、合租类外，在各类别下发帖超过日上限或月上限后，均需付费发布。							
	租房	天津 (暂试)	每180天在每个类别下最多发布3条；发布第1条需认证，第2~3条付费发布；超过第3条不予发布。		每180天在每个类别下最多发布5条，每条均须付费发布；超过第5条不予发布。			
合租	行)							

其实我觉得不是看你发多少条，数量不代表什么。因为很多平台本身有自己的置顶推广和刷新推广。置顶 12 小时花费 16.73 元，刷新推广一天 8 块钱，每天刷 4 次，每隔 6 个小时刷新一次。但是要注意：找房的人一般是春节过后出来找工作那段时间需求最多，你花钱置顶或者刷新也要选对时间，现在都回家过年了，没有多少人找房。

马上使用58置顶推广，帖子效果可提升约 3-5倍！效果预览

☒ 置顶推广

价格 16.73 元

☒ 12小时 ☐ 1天 ☐ 3天 ☐ 7天 ☐ 15天 ☐ 30天

☒ 添加优惠券 应付16.73元 ☐ 自动续费 9.8折 (勾选后系统将在置顶到期时自动帮您续费,享9.8折优惠,可在管理页随时取消自动续费)

刷新推广

马上使用智能刷新推广，帖子将在相应区域前置，低价获得更多关注

☒ 1天 8元 10折8元

☐ 3天 19元 7.9折24元

☐ 5天 26元 6.5折40元

☐ 7天 31元 5.5折56元

☐ 10天 36元 4.5折60元

注：每天刷新4次，间隔6小时刷新一次。购买后立即执行。

应付：8元

2、我们看看再赶集网

赶集网每天个人可以发 3 条信息，经纪人或者中介人可以发 20 条信息，没发现每个月限定多少条。赶集和 58 对发帖数量还是差别很大。赶集对于发帖的认证也暂时没有发现。所以说条条大路通罗马。

ganji 赶集 南宁 [切换城市] 南宁赶集 > 南宁房产 > 南宁租房

1. 房产 [重选]

2. 租房

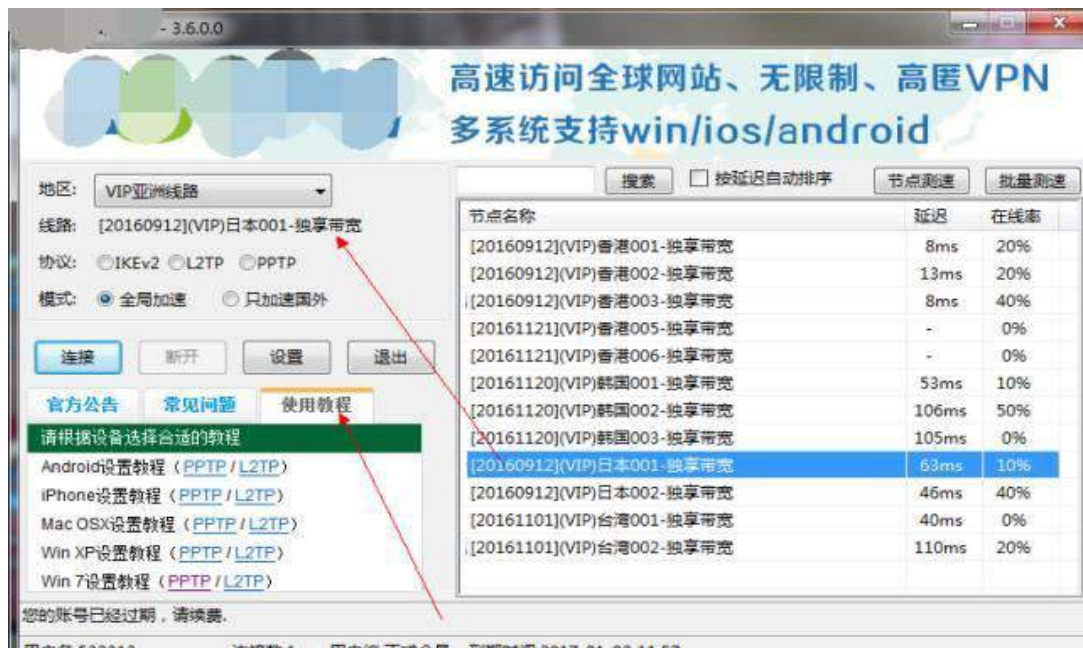
△ 个人每天可以发布3条信息，经纪人或中介可发布20条信息。

大家发现没有，两个平台的严格程度不一样，所以如果想要小号批量注册发帖，一定要看准平台。像严格的平台对于同一个账号或者同一个 IP 连续发帖，那很容易被封掉，有多少封多少，因为大的平台不缺少流量，他需要规范生态环境，而小一点的平台就可以自由一点。



每个平台都有自己的置顶推广, 不过价格都差不多, 像赶集的新用户打八折后就是 17.28 元, 刷新置顶一次就是 4 毛 4, 一天刷多一点应该没事。分类信息网还有很多, 这里不过多说明。感兴趣自己了解就好。比如, 58, 赶集, 中国分类信息, 今题易登, 百姓, 快点 8, 站台列表, 灯火, 天涯分类, 久久信息, 帮帮客齐, 中国供求信息, 老客, 久久同城等等。

前边也说过, 你买号来做或者通过接码平台来注册也行, 批量注册操作引流, 最关键的就是换 IP, 换账号。有些软件可以把你的电脑 IP 换到美国、日本、香港都可以。网上都有的, 有的还可以免费体验 1 个小时。不过现在也少有, 你包一个月的套餐, 应该也就 20 元到 30 元这样子。



使用教程里面也有说明。浏览器最好就用 IE 或者搜狗吧。每次发完信息之后就要把浏览器的浏览历史记录给清理干净。更换电脑 IP，然后继续打开分类信息网页，用另外其他账号登陆，发布信息。对于 58，不适合太多小号操作，因为容易被封杀，你就按正常发帖来做就行，该认证就认证，毕竟那里的流量还是挺值钱的。对于其他平台，如果你不采用很多小号操作，你就要花钱长久置顶，成本会比较大。

如果自己懒得发布信息，只能找专业的人来做喽，万能的某宝就有人可以做，一条好像 2 块钱，100 条做起，每天发 100 条，存活率一般是 60%到 70%左右。过程需要手机认证和邮箱认证，需要配合。大家也要注意，对于存活率不是商家说多少就多少，你最好选一段时间测试一下，不要急着购买太多。

二、具体如何引流到微信个人号上面？

因为平台会检测相同信息，所以你的图片最后添加别的风景图，复制过来也要修改一下文字。最后电话号码放上自己的电话号码。有个地方要注意：你选择的租房不要太便宜，因为你要筛选精准粉，租房价格起码高一点，因为这个价格反映——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一个人的消费能力。

当你把信息置顶，会有很多人来联系你的。有人做过测试，在租房需求高峰期，类似信息发布之后，6 个小时内有 70 多人发短信或者电话联系(没经过推广)。

一般你都要假装很忙。过一两个小时之后就短信回复他们：

本人比较忙，加微信 XXOO 联系。

如果需要认证才能发布信息，你就用几个老号来注册，最后加好友都导入到一个小号。现在 58 上面很难留下微信号，就算你发布个人房源时候，选择公开联系方式，在网页上也不能全看到，需要下载 APP 才能获得发布者号码。

三、要组织一些话术

等别人加你微信之后，你就要自己组织话术：

现在房源紧张很多人来咨询，不过有些人没有诚意，只是随便路过看看，真心租房请先发 6 元红包，看房不合适可以退还红包。(当然不是骗红包，他看房不合适要求退红包，一定要退，因为塑造信誉有助于接下来变现)。

有人会问：他们真的会发红包过来吗？只要理由得当，没有什么不可能。

当他发红包之后，你就把原来房东的电话号码、地址发给他。然后就说：

去看房联系这个号码吧，因为帮亲戚开通这个微信，如果看房不合适直接来这个微信和我退红包，我们租房子统一用这个微信号工作，诚信做事！(对于给了红包还有顾虑的人，你就把两个小号操作退红包的截图发给他看)。

如果真的看房不合适，你就把红包还回去，强化信任，以后他对你的朋友圈动态会有好感的。整个过程会比较繁琐，但是第一批精准种子粉丝的积累是不容易的，要有心理准备。

四、这个加粉套路网上比较多，我们重点说变现

我们知道，在不少学校，很多学生还在玩 QQ，可以说很多人玩 qq，现在不少高校已经利用 QQ 群的学生来做裂变。所以，我们一般也用裂变的方式来引流，关于裂变方式和流程天朝学子博客已经分享了很多了，大家可以回头去看，当然听别人的东西也要自己消化，获得更适合自己的赚钱思维。

上面说的红包。如果人家看房合适，你就也就不用退回红包了，就算看房不合适，有些人也不会再索要红包，因为感觉麻烦了别人再要回红包就心里过意不去，何况急着找房，也没心情理会几块钱红包。但是也有例外，也会有人要求返还红包，那你返还就是了。

五、有了流量你要养熟朋友圈

因为有了前期的信任，所以后期养熟朋友圈比较方便，你要把自己打造成一个在本地人脉丰富，为人靠谱的老大哥或者老大姐的形象。经常发一些和实体店老板合照的照片，照片当然要真实。怎么获得这些照片，因为你每天都要消费，会接触很多相关的店面，关键是你也要和店面老板或者经理混熟的。

你去哪里消费，你就和老板套点近乎：

老板，刚和你接触，我觉得你做人挺 OK 的，拍个照留念一下吧，顺便把咱店也放进照片，回头发朋友圈，帮你宣传宣传，顺便给我个微信号呗。

五、寻求商家合作

当你的微信个人号加好友达到几百人(本地粉丝，租房族)，就可以考虑如何做小范围裂变了。因为要对接到线下资源，所以你还要想办法和线下商家合作。你在发布分类信息的时候，你已经大概明白你的微信好友会在哪个区域，他在某个区

域找房，说明他最终落脚的地方应该不会太远。

你可以找美发店谈一下合作，你介绍过来的客户如果达到一定的量，能获得什么优惠，最好是你能把这些美发店的微信也搞到手，就在微信上面谈合作。因为实体店经常有一些活动消息，你就可以第一时间掌握信息。另外，你可以找按摩店、美妆店(化妆品店)等等。

如果在一天内或者三天内能介绍多少个客户或者更多人过来，可以给这些人一些优惠券或者折扣券，最后对于利润，大家可以考虑分成，八二分还是七三分都可以慢慢谈。现在很多实体店竞争也很大，只要你能提供客源，只要能赚钱，会有人愿意合作的。(加上前期你已经和这些店比较熟了，聊合作也轻松)。

六、朋友圈养得差不多，聊合作也差不多，就开始拉群

你可以向这些好友群发消息，话术可以这样说：

朋友们的店面(美发店、理发店、按摩店、洗浴店、美妆店、鞋店、服装店等等)做活动，现在邀请好友进群，大家一起下单购买，凭微信支付凭证到店消费可享受 XX 折或 XX 元代金券。

人家一直看过你的朋友圈，对你是比较信任的，出门在外遇上这么牛逼的朋友，而且以后消费优惠，说不定进群还能撩妹。很多人会进群。这个做法拉到的是精准粉，不然你也可以直接邀请别人加入群聊就可以。我发现这种模式是可以做大的。当你在群里发布优惠活动消息时候，就可以加上：

想获得很多的折扣 XX 折，请邀请 8 个本地好友进群，达到 XX 个人下单的条件就可以享受比美团更多的优惠。

朋友圈做大，比本地公众号还有潜力。

会有朋友说：思路不错，就是赚钱太慢了。你只看到别人日赚多少。当你的境界没达到出神入化，就要从小处入手，大家千万别看一个微信 5000 好友会很少，但是朋友圈养护比公众号容易得多，几千精准粉的微信发一条朋友圈广告也能挣几百甚至上千块钱。

朋友圈的展示量很广，你打开手机看看耗电量，一般排在第一，可能(90%)就是微信，你一天在朋友圈发 4 到 6 条朋友圈就可以，而公众号一天一次，别人还不一定点进去。另外你的朋友圈不是微商卖货，你是实实在在的展示你的生活和实力。

一个微信群裂变满之后，你还可以继续裂变，当你的微信好友达到一定的量就不需要你去和店家老板套近乎。你只要把你和其他人合作的朋友圈转化效果拿出去宣传，请几个小工帮你跑腿。你做的事情就越滚越大，你就是本地某一领域的 KOL(关键意见领袖)。你可以在早期就给自己起个昵称，比如“某某哥”、“某某姐”，你身边会集聚很多资源，因为别人需要你。

消费者需要你，因为他信任你，你能给他真实优惠，帮他过滤信息(这个社会信息太多);商家需要你，因为你能提高他的营业额和利润。这年头出来混圈子也要讲究。单纯酒桌卖命喝酒谈交情，你能喝多少?你的资源能放大到什么程度?关键是用微信、用朋友圈去把你的人脉放大，微信本来就定位于社交，微信赚钱真的很牛逼。

七、小编最后还想说

一般你能把流量导入到微信号，养熟朋友圈一两个月就差不多，你可以一边导入流量(有比较强消费能力的粉丝)，一边做流量变现，有时候不要循规蹈矩，你先

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

把流量变现也不错，因为从分类信息网导入流量不是那么轻松，你做微信群裂变可能来得更快。

今天说的这个更偏向创业类型的，因为这个可以持久的去做，当你能引导某一个城市的某一个片区的某几个领域线下消费的时候，你就是爷。所以说这个创业看你执行力，能赚多少，你说了算！

揭秘朋友圈火爆的“早起打卡”项目，适合大多数人操盘，轻松月赚万元

很多人经常问言成，有没有能快速赚钱的公众号网赚项目，是有很多，但大部分准入门槛都高，不过前些天我在一网赚论坛上看到了某人投放的付费广告，点进去详细了解下，发现这个项目玩法比较给力（赚钱也很猛），今天就给大家分享下，其公众号上的粉丝量还不低，如图：



每篇公众号文章都有 4000+ 的阅读量，而就是这个微信公众号在操盘着这个项目，也可以称之为“打卡对赌”，最早是京东开始玩，但是玩京东的赚不到钱。



京东玩法是当日支付 1 元，然后第 2 天早上 5:00~8:00 准时打卡，才能瓜分奖池（随机），最多也就分到 1~2 块钱。

所以，有位号主看到这个模式，就自己启盘了一个类似的项目，赚得盆满钵满。

他的具体玩法如下：

第 1 步：注册微信服务号

服务号是必须要有，因为需要开通微信支付和接入更多的 API 接口。



服务号怎么注册，在这里不做赘述，超级简单。如果实在不会，直接百度搜索关键词“服务号注册”会有相应的教程，跟着操作即可。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

第 2 步：购买安装打卡系统

我通过对方公众号的链接，找到其使用的打卡系统版本。对方使用的微擎的应用系统，如图：



对方使用的这款打卡系统是“大神早起打卡赚钱”，费用也不是很贵，才 1000 多块。

如果嫌贵，也可以购买那个【超人】早起打卡（只是功能有点少）。购买后不用担心不会使用，会有专业的客服指导你如何安装以及修改参数。

第 3 步：设计打卡规则

打卡规则一定不要再想京东那样设计，可以参考该号主的规则，如下：

打卡时间：6:30~7:30 分

充值规则：

支付 10 元参与挑战

支付 50 元参与挑战

支付 100 元参与挑战

支付 500 元参与挑战

支付 1000 元参与挑战

支付 2000 元参与挑战

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



挑战金规则：

- 1) 挑战金不退（打卡失败）
- 2) 打卡的瓜分不打卡的人的钱
- 3) 大于 1 元即可提现
- 4) 打卡周期：连续 21 天
- 5) 打卡连续满 21 天可退挑战金
- 6) 邀请 1 个人参与获得 10 元奖励

规则大致就以上这些，其余的都是一些不重要的说明，比如出现问题了联系谁，怎么操作啊.....等。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

11 如何退回挑战金?

在支付挑战金后,您可以在对应支付记录连续打卡满21天周期当日,进入[个人中心]页面,点击[我的投入],进入当前挑战金的支付记录页面,选择您需要退款的支付记录进行退款。

当然,您也可以选择不退款,该笔挑战金自动进入下一个挑战周期,当挑战连续打卡再次满21天周期当日,可以再次操作退款。

12 挑战金退回的到账时间是多久?

挑战金申请退回发起后:

平台会在24小时内(通常每天下午14:00集中统一处理)向支付机构(微信)进行退款。

支付机构在收到退款以后,会按照支付路径进行退回,这部分的退款时间辛苦您关注支付机构给您的提示信息,平台方面无法控制。

13 追加挑战金什么时候可以退回?

追加挑战金与首次支付挑战金退款规则一致,需要单独满21天(即一个周期)方可申请退回。

系统会对单笔支付挑战金的记录进行单独的周期统计,只有对应支付记录满足连续打卡满21天周期方可通过[个人中心]的[我的投入]发起挑战金退回。

14 平台怎么盈利?

二十一世纪是粉丝经济时代,有足够粉丝沉淀就一定能变现。当前已上线广告系统,并有广告主投放广告;同时我们即将上线淘客系统,通过购物返利方式赢利;在其他收益不足以维持平台运营时,平台会酌情扣取适量奖励金份额,以维持平台持续向前发展。



这些规则,在打卡系统中完善就好。到这里,一个赚钱的打卡系统就搭建完毕。

第4步:外部引流进公众号

对方的流量是通过做网赚论坛广告和一些置顶帖吸粉。如图:

3天撸1000+，看你执行力！

2018-5-29

经常有粉丝问我，有没有什么躺赚的项目。讲真，目前来看，最没有技术难度的项目就是早起打卡。之前也分享过有两次，可以翻翻历史消息，或者点击最近一篇文章《[E](#)，赌你起不来！》

这个项目，小编很早就参与了，抛开所有套路，讲一下我自己的经验。

操作其实很简单，支付挑战金，每天6:30-7:30之间到公众号打卡，然后只要坐等奖励金到账就可以了。奖励金最低支付10元，最高支付5000元，连续打卡21天，奖励金可以退款。到时候是继续参加，还是退出，看个人了。

这是对方的广告软文的部分截图，我们也可以这样去做。

当然，我们也可以采用微信群、QQ群、贴吧、豆瓣、自媒体等渠道为自己导粉。

总之，就是把自己能用的引流渠道，都给用上。

第5步：项目赚钱原理

为什么说京东那个赚不到钱，而操作号主的这个盘能赚钱呢？重点在于其规则的设计和打开系统，有3个坑：

第1个坑：连续21天

参与打卡的挑战金，需要连续打卡21天，才能退回及瓜分奖励。而且打卡时间为6:30~7:30分（缩小了打卡时间范围）。

能够坚持21天连续早起打卡的人，100个人中有20个就不错了，所以通过21天吃掉大部分的挑战金。

第2个坑：修改数据

微擎的系统是支持修改数据的，如图：



通过修改数据，将奖金池修改到比较大的金额，然后把参与打卡人数降低。

这样给人一种，只要参与，且坚持到 21 天，就能够分到不少的挑战奖励。

如果想获得更多奖励，就需要充值支付更多的奖励金。

换句话说，就是你充值得越多，满 21 天后不仅可以退回充值的挑战金，而且还可以瓜分一部分奖金池子的钱。



坚持=多挣? 戳我! 戳我!

打卡时间:06:30

已累计打卡256天 累计奖励金8888.88元

广告

好⁶⁶⁶₆₆₆

打卡时间:06:30:10

已累计打卡21天 累计奖励金1320.15元



乖乖兔

打卡时间:06:32:17

已累计打卡21天 累计奖励金1217.71元



可口可乐

打卡时间:06:51:35

已累计打卡26天 累计奖励金819.89元



骑着蚂蚁去上班

打卡时间:06:41:00

已累计打卡25天 累计奖励金683.30元



独孤不胜

打卡时间:06:40:27

已累计打卡25天 累计奖励金683.30元

第3个坑：号主自己揣腰兜

由于微擎可以修改数据，所以到底有多少是坚持打卡成功，以及多少打卡没有成功，这些参与打卡的人根本不知道。有这个信息闭塞，号主也可以在奖金池上做手脚赚钱。

假设本该瓜分奖金 15 万，但是他却对外发放的时候只发了 10 万或者更少.....自己中间吃差价。

以上 3 个坑，也就是号主操盘该项目赚钱的主要来源。对方之所以，在各大网赚

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

论坛投横幅广告及置顶广告，那绝对是赚翻了天。因为，对方光投网赚论坛的广告费，就至少是好几万.....不赚钱才怪！

这个项目，操作简单暴利，投入的系统成本全部算下来也才 1600 块多一点（服务号认证 300 元+打卡系统购买 1319 元）。剩余的，就是努力搞流量，不一定要做付费才有流量，做免费的就好！

按照对方 21 天的规则，这个项目操盘起来，至少有 80%的挑战金是被号主自己揣腰兜。这一点，相比于京东的当日支付 1 日挑战金，次日打卡要难 21 倍呢！

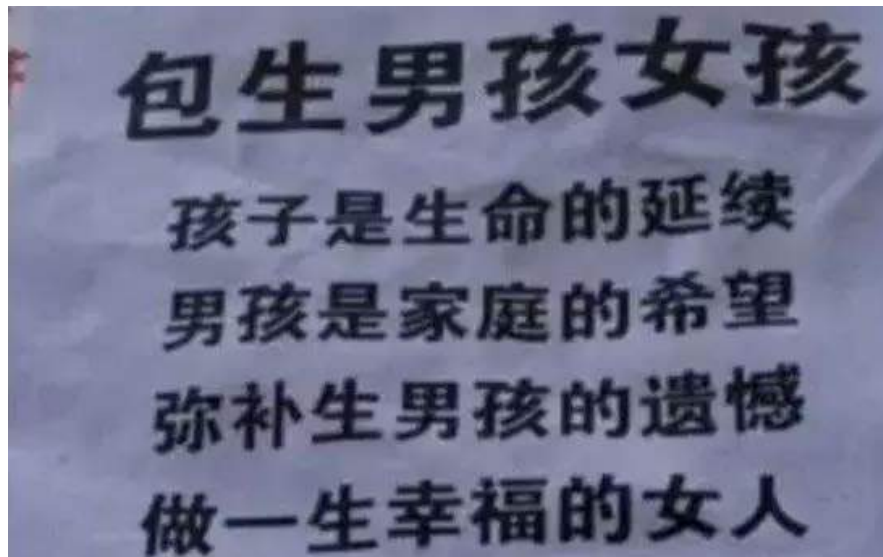
本文素材来自微信公众号 牛哥微课堂 经缘梦项目笔记 收集整理编辑

揭秘通过“包生男女”秘方月赚十万的项目

互联网+时代，如果懒得开动大脑去发掘商机，肯定会被淘汰，今天就分享一个很冷门的项目，只要操作得当，可以给你带来非常可观的现金收入。

接下来，由言成给大家分享下：

前些天路过小区幼儿园，看到地上有一张广告宣传单，驻足一看，上面写着“祖传秘方：包生男孩或者女孩，不准全额退款”，我的乖乖，这不是在挑战科学权威吗？当时的想法，就觉得这发广告的人夸大其词。但事后仔细想了下，这包装下，不是一个很好的网赚项目吗？



平时类似广告我们在电线杆或者墙上也能看到，你会说，是很多，但商机在哪里？淘宝百度下，一目了然





其实很多人玩这样项目的噱头，大多是祖传秘方、调整人体酸碱度、计算排卵期以及更玄幻一点的灵符之类的。

你猜想下，他到底凭什么有这么大底气来承诺，敢包生男女！还无效退款？

因为人家懂得利用概率学，百度了下，出生时男女比例大概为 107:100，几乎是一半一半了，即便没有所谓的秘方，生男孩的概率在 50%，反之，生女孩的概率也在 50%。因为自然规律就这样。



其次，商家给消费者所谓的秘方，灵符啥的，成本加上运费，也就十几块钱。

假设一个秘方卖 3000 元一份，这种项目，一定要高价，才能让消费者更加相信，假如有 1000 个人过来买，加上概率学，至少白赚 $500 \times 3000 = 1500000$ （150 万哦）。

当然，我们也可以设计下该项目，让其更加吸引人，。比如“不准多退钱”。就是消费者交了 3000 元生男孩，但 10 个月过后生了女儿，那我们承诺给他退款，即退给他 4000 元。

哪怕你的客户一半没有说中，就直接给他退款好了。你所赚的，就是那些被你言中的人的钱。

生男生女是大自然的规律，不是所谓的灵符或者秘方就能搞定的，该项目是基于人性而设计的骗局。

类似的项目也可以延伸下，比如说，代拍上海车牌等等(这个挺有意思的，过些天也给大家分享下！)

今天就是给大家揭秘下，总之一点，生活中，多去发现问题，多去总结，那样网——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

赚项目肯定多的不愁，当然最主要的还是执行！

如何利用本地征婚 QQ 群每天给你带来收入？

我也不想卖关子了，就直说吧，这个创业项目的核心就是：把线下正规的同城、本地征婚交友模式搬到线上的 QQ 群，打造口碑来不断扩大收益。

这个模式的一些优势

现在春节要到了，不懂中国大地上有多少父母在逼迫他们的子女赶紧成家立业，有男孩的怕娶不到，有女孩的怕嫁不好（反正小编要上山修炼.....）。信息沟通不畅或者信息沟通无效都使得征婚、相亲存在不少问题。

你可能不服：现在什么社会，还有信息不畅？其实有的，一些县城、乡镇还主要是靠媒人挨家挨户牵线搭桥，一想到这个我也疼得慌，农村现在婚假攀比也不容易哈，没有个十几万哪里行。光红包介绍费而已都花了不少，而且介绍很多还不成交（别问怎么懂.....）。这就是信息汇聚不够齐全，为本地 QQ 群征婚、相亲提供机会。

信息沟通无效是什么？现在很多巨头看到征婚、相亲的暴利，各种交友平台、各种交友 APP 多得我头都晕，就连电视也开始上演各种“市场卖肉”类型的相亲节目。可是，你去街上问一个人，问他信不信这些？不信，对！因为距离太远，城市套路太多，费用太高，这就给本地 QQ 群征婚、相亲的模式带来机会。

其实已经有团队在公司化操作这个项目，我们不说人家赚多少钱，因为这是靠能力和口碑的。有的公司在各个省分、城市都有 QQ 群，比较直接的盈利就是每——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

年 300 元到 500 元的会员费。另外还有不定时的线下活动聚会，以及和一些婚纱影楼合作，变现能力很强。



请点击此处输入图片描述

这些本地征婚、相亲 QQ 群如何涨粉、导粉

要想把这个项目做大，涨粉导粉是第一步。比如一个县城或者一些小城市，还是有机会的。虽然这些地方也有交友 QQ 群，但主要都是玩玩而已，广告漫天。想把项目做大，一定要给人正规、靠谱的印象，刚开始可以弄一个“男士进群付费，女士免费（不过要有正当职业，主要是为了提高群质量）”，最好能注册一个中介公司，接下来涨粉、导粉就比较方便合作。

一个是利用本地交友公众号给 QQ 群导粉，为什么要注册公司？就是为了与本地的一些公众号合作，你来路不明，谁敢和你合作，把粉丝卖了也影响这些号的名声。建议是做一个朋友圈或者本地公众号的广告合作：按万粉来计算：非本地号泛粉广告价格：70 元/万粉；本地朋友圈泛粉 24 小时广告：一般按条算价格，便民类的粉丝，几十、上百块钱一条也正常。

特别是一些中老年人的朋友圈也喜欢转发征婚类型的，有些父母就是进群为儿女——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

找对象，这是一种特殊 Q 群，也很赚钱。我们公众号一直有各种涨粉操作技巧，但是对于新手还是有难度，其实你做征婚类的 QQ 群，不用你挖空心思涨粉，花钱打广告就行，广告费也不贵（很多公众号正愁变现呢）。你能聊的一个人进群交会员费，就抵得上几条广告费了。



请点击此处输入图片描述

这些本地征婚 QQ 群需要注意的细节

群公告：加群者需要一份正经的职业；黄赌毒零容忍（不然被举报就没戏了）。

群公告要经常更新确定恋爱关系的有多少对；上传营业执照获得认可；发布免责声明：

群内个人身份信息，由入群者自行提供，真实性群管无法核实，群友需要个人自己核实对方信息真实性，本群不承担因虚假信息产生的任何法律责任。

做一些群声明：本群必须是真诚征婚，杜绝伪单身，如有发现或被人投诉即踢。

丰富活动：本群不定时搞聚会活动，如进群 3 个月不出来活动的，管理员有无理由请你出去。还有一些进群的条件：进群年龄仅限 1970-1980 年的大龄、离异人士。（这些人消费能力比较高，征婚意愿更强）。

群也要分普通群和 VIP 群，每个群还要聘请一两个管理员

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

为了能把你的口碑或者品牌在本地发展起来。进行群分类是比较重要的，物以类聚，人以群分，门当户对是一时改不了的传统。一些 VIP 群需要对入群者的身份信息审核（现在社会流行什么车子、房子、票子、老子等等），这些年，屌丝骗十几个富婆的事情太多了。群收费也不一样，现在市场上，普通群年费 200 到 300 元不等。VIP 群可以更高一点。

可以在群里找人员就行或者找一些宝妈：招聘兼职红娘管理员，工作时间自由，不收押金，网上办公，一般都要求是女性，哪有大老爷们当红娘，哈哈。她的工作主要是对接资源，为了防止成员交往很混乱，可以这样做。

每天管理员固定时间在 QQ 群禁言的状态在发带有相片的征婚信息，但是防止混乱，可以不发联系方式；谁需要进一步了解这个征婚对象，可以联系群管理员，不过需要提供具体信息，然后管理员把信息发给征婚主，征婚主觉得合适，就可以给联系电话或者微信。

这些不带联系方式的名片都刻意上传到群相册，方便他们知道自己的心仪对象。当然有些条件一般的人想结交条件更好的对象，也可以提供额外服务，不过都是收信息费的。

请点击此处输入图片描述

本地征婚 QQ 群能提供什么服务

为会员制作征婚卡并发布征婚卡：发布卡片的主要以 QQ 群为主，比如说可以在 QQ 群的公告栏目提供你的卡片，时间可以初步定为 7 天到 10 天；卡片显示 QQ 或者微信联系方式。最重要一点：帮忙查询意中人更多的信息。

你的 QQ 群海报可以写成全市连锁正规征婚 QQ 群平台，目前已经覆盖哪个地

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

区、哪个行业、哪类人群（比如护士、教师、银行女职员、女大学生等等，你想象吧.....）。大家知道为什么要选择 QQ 群来做这个项目？还有一个核心的点就是那个 QQ 群相册，这是一个看脸的社会（小编对脸没希望了，唯一希望就是.....），估计进群都想先看相册。

因此，相册的设置也要进行分类。比如说 85 到 90 女士相片作为一个相册，75 到 80 女士作为一个相册，90 到 00 女士作为一个相册（嘿嘿.....）；男士的相册同理。很多人会问：别人不怕信息泄露吗？怎么可能会有人把相片上传？刚开始进群的规定就先要定好。所以愿意的就进来了，征婚意愿强烈的一般都会上传照片。

除开会员费，如何增加收入渠道

不以结婚为目的的相亲都是耍流氓，建议连续枪毙 5 分钟以上。正规靠谱的征婚 QQ 群应该促成美好姻缘。再为这些新人提供婚礼筹备的引导，说到婚礼行业，那就很大了。

抓住几个点来赚钱就可以了：包括婚纱摄影，这些你就对比本地的价格，尽量为会员介绍合适的影楼；其次就是酒店预订、婚礼盛宴的价格，你能做的就是介绍他们获得更好的服务，好人做到底。因为你注册过公司了，当你和这些影楼、酒店合作就容易了。

还有一些增值服务：条件一般的人想结交条件更好的对象，也可以提供额外服务，不过都是收信息费的。类似走后门，不过千万不要影响到自己的口碑，把握好这个度适当提供增值服务就好。（其实很多人都想嫁个高富帅或白富美，你觉得呢？）。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

还有线下聚会的收费:建议这个要收费,会员费可以少一点,方便吸引别人进群,线下聚会是在大家比较熟悉之后可以展开的活动,在适当盈利的基础之上可以收费,同时也防止没有诚意的人浑水摸鱼,影响交友质量。

还可以建一些辅助群:比如淘客群、团购群,大家不可能整天都忙着找对象,找对象需要慢慢考察,也需要购物买东西,有话题才能深入了解;所以一征婚群为主,以其他淘客群为辅助,提高群的活跃度也是不错的思路。

好了,今天就先聊到这里,其实一个不起眼的 QQ 群有着太多赚钱的机会,我们有时候不善于去挖掘,这个 QQ 群做短平快的项目也可以,你打算当做创业平台也可以,目前这个项目小编身边也是有人在操作,而且证明已经获得成功:像一些草根的话,一天操作这些本地 QQ 征婚项目,每个会员费将近 200 元,能招到 15 多人也正常;做全国范围 QQ 群的征婚项目更厉害。

“沪牌代拍”，一个月入 10 万+的暴利冷门项目

今天为什么要分享这个项目呢?首先您先看下淘宝搜索结果页,看下单价,就清楚该项目,有多暴利了!



很多人拍上海牌照，屡拍屡不中，于是就诞生了这么一个新的行业：沪牌代拍！

所谓的沪牌代拍，就是一帮家伙帮没有时间、没有信心的你，代拍沪牌。

需要你提供标人姓名，投标号，密码，联系手机，投标人完整 18 位身份证号，和标书有效期之后，你就可以坐等了。

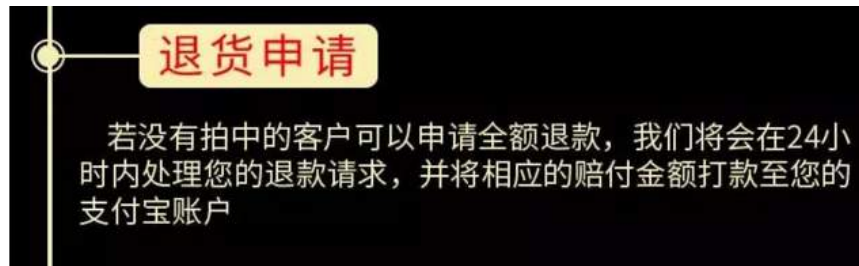
当然，并不是所有代拍都会成功，只是所有代拍成功的用户，都会支付不菲的代拍费用。

为什么说这个项目与包生男孩项目类似呢？

因为提供沪牌代拍服务的团队们，他们就是采用的拍中收取代拍费，拍不中退款

的模式。

看看下面某个团队在淘宝上的退货的说明：



看到没有，沪牌拍不中，卖家支持退款。

而且有的还申明一次不中，还反赔。



而且，退款的模式注定了卖家的评论中，都是一拉水的好评！因为没拍中的卖家，交易未成功，不能在底部评论啊！

我们随便找一家店铺，我们来看看他们的评价，都是好评！

真的是惊喜 第一次就拍中了 同事都很羡慕 已推荐给朋友们啦



2018年05月25日 12:48 颜色分类: 1年拍手 无赔付

第三次中的, 这是第二张标书了, 抱着试试看的心态找了魔力代拍, 没想到真的很靠谱。



2018年05月26日 08:09 颜色分类: 2年拍手单次赔100

真的很靠谱, 自己拍了快一年了, 抱着试试看的心态找了黄牛, 居然一次就一次中了, 太开心了一件心事, 运气棒棒哒, 这家也真的性价比超高~~



2018年05月20日 15:49 颜色分类: 2年拍手单次赔100

[追加评论] 真的很好。非常靠谱

确认收货后 1 天追加

魔力拍牌真的很不错, 第二次就拍中了, 我朋友是一次就拍中, 然后推荐我来的, 非常感谢你狮, 代拍价格确实也不贵。给你们点赞, 有机会一定推荐给朋友!! ☺



2018年05月19日 16:50 颜色分类: 2年拍手单次赔100

终于还是在第五次拍中了, 为了这块铁皮, 自己试过, 找外面的代拍也试过, 拍了了十几次有好几张标书, 还是这家靠谱, 而且每次赔付都赔付的很及时, 朋友看我拍中了, 问我哪里拍的犹豫介绍了这里, 🐼🐼🐼

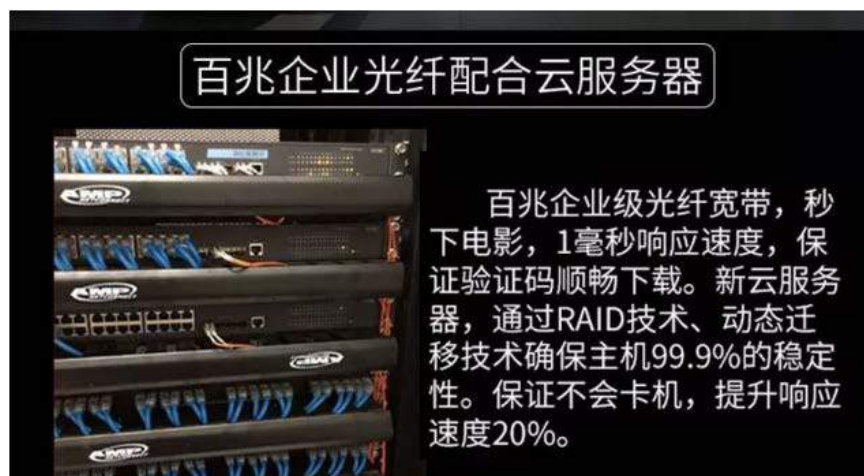
再看看他们的价格:

5888-19999 人民币不等。

所以, 你看这个项目, 拍不中退款, 拍中了收费, 和包生男孩几乎是一样的套路。

所不同的是, 这个项目操作起来需要你对于沪牌拍卖有一定的研究, 然后需要拥——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

有顺畅、稳定的网络，以及纯粹的人工就好了。



拍中了，一单赚个几千至数万元；拍不中，就是损失一些电费、人工成本的几百块钱的赔付而已。

很多淘宝店铺中所承诺的拍不中赔付 XX 人民币，这也不过是一种类促销的方式。

终究，卖家赚的钱补充这点亏空，绰绰有余！

我们可以算一算大概盈利多少，里面难免有刷单的，我们算一半和最低价格，一天也有四五万的收入！

我们可以很轻松地在淘宝或者百度上找到提供沪牌代拍的服务商，显然这个项目的利润高到令人难以想象。

多的不想说，明白人都能看的到其中的利润！

本文素材来源于互联网 由缘梦项目笔记 收集整理

“电商+直播”冷门项目，也许是未来的出路

这些天一直在知乎、天涯等论坛，发现现在好些人提关于淘宝直播的问题，比如

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

淘宝直播过程中如何屏蔽广告，如何设置直播预告，如何在淘宝直播中添加需要推广的产品，等等问题

问的人这么多，那说明淘宝直播的市场还是很火热的吧！也难怪，自从 2016 年直播开始之后，各大电商平台先后加入直播元素，撇开过去传统的营销模式，加入了直播新兴行业的队伍。



过去的十年间，消费者逐渐养成了线上购物的习惯。而当方便和快捷成为常态，消费者开始追求“品质”、“真实”等元素。体验的缺失一直以来都是电商的一大痛点，且往往是消费者在进行决策时的最大障碍。

而在潮流的另一端，直播开始兴起，成为人们休闲娱乐的主流方式之一。相关数据显示，41%的用户观看过电商直播，其中 80%的用户产生过购买的行为。

电商一直是互联网的热门话题，直播也是近年来热门的话题，随着直播行业与电商行业这两大巨头的结合，不管是电商还是直播都有了新的突破。



电商 直播

针对电商直播的操作，淘宝、京东已经率先入局，张大奕的淘宝直播带动的收益不仅仅是 2017 双十一当天 1.7 亿的销售额而已，她微博粉丝近 600 万，淘宝粉丝店铺近 800 万，几乎是缔造了电商直播的销售神话。



直播 电商

直播 电商并不是新鲜尝试，曾经也风靡一时，除了电商平台们带着自己的平台优势在垂直直播上越走越远外，走大而全路线的直播平台们也一直在考虑电商变——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

现路线。

于是，我们能看到斗鱼、一直播等大平台陆续上线了电商功能，符合条件的主播们都能将商品放入直播间售卖，但其风格特色却各不相同。

一直播、陌陌、YY 等几大直播平台先后推出了自己的电商板块，开始向用户们卖起了货。

直播 电商是网络直播最佳流量变现的方式之一。



从小编收集的资料来看，已经有很多的公号出过关于怎么做淘宝主播的软文了，大家有兴趣可以去搜的看。

不管是电商 直播还是直播 电商模式，都是如今互联网的风口流量变现模式，在电商平台做直播或者在直播平台做电商，不仅是大平台博弈的场地，也成为互联网创业选择渠道。

以淘宝主播为例，现在对主播的数量是远远不够的，从网上百度下就可以知道，——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

尽管主播已经流行好几年了，但是到处可见主播招聘。

Baidu 百度 淘宝主播招聘 百度一下

[主播招聘信息-淘宝主播招募-娱乐主播招募-招聘主播](#)
主播招聘信息是全国最靠谱的主播招募网站主要业务有主播招聘信息, 淘宝主播招募, 娱乐主播招募, 主播招聘, 主播招募...
www.zbzxpx.com/ - 百度快照

[【淘宝主播招聘】-猎聘网](#)
猎聘网【[淘宝主播招聘](#)】频道介绍: 主要为您提供[淘宝主播招聘](#)信息, 使你更快速的找到淘宝主播相关的工作, 了解更多与[淘宝主播招聘](#)相关的信息尽在猎聘。
<https://www.liepin.com/s/03583...> - 百度快照

[【淘宝主播招聘】想美招聘-BOSS直聘](#)
2018年4月17日 - 在[淘宝直播](#)的平台上, 主播将商家的产品直播的形式介绍给粉丝, 从而引导购买, 我们会负责以后的直播产品, 主要是服装和化妆品类。商家会给你寄样品, 宝贝链...
https://www.zhipin.com/job_det... - 百度快照

[淘宝主播招聘?-知乎](#)
想问一下一般[淘宝主播](#)都是在哪儿招聘的呀? 我们公司现在团队发展需要[招聘淘宝主播](#), 但是发布招聘信息也没人理, 网上发帖也还是没人理? 求助各位一般[淘宝主播](#)是在哪儿招聘到...
<https://www.zhihu.com/question...> - 百度快照

[招聘淘宝签约主播-招聘主播-中国主播网-中国网络主播门户-www...](#)
招聘淘宝签约主播, 要求: 1、主持 模特 服装搭配师 设计师 达人 网红2、形象气质佳 身高165cm(形象、才艺均佳可放宽条件)3、互动性强、应变能力4、活动全程能...
www.zhu-bo.com/zhaopin... - 百度快照

[淘宝直播主播招聘在家赚钱-鹏博康达招聘信息-北京58同城](#)
发布招聘 登记简历 [淘宝直播主播招聘](#)在家赚钱 北京鹏博康达商贸有限公司(鹏博康达) 执照权威认证 行业: 批发/零售 性质: 私营 规模: 50-99人 ...
bj.58.com/zptaobao/316... - 百度快照

[淘宝直播--主播招募的微博-微博](#)
淘宝直播--主播招募 2017-9-22 23:21 来自HUAWEI Mate 9 置顶 在韩国或者想去韩国淘金的童鞋们注意了, [淘宝直播](#)海外代购专线咱这边已经开通了, 有意向请速与本...
<https://weibo.com/u/1976099...> - 百度快照

[\(淘宝直播\)主播招聘](#)

现在的淘宝直播主要有两种不同的方式:

1、淘宝个人直播

淘宝个人直播也是达人直播, 淘宝达人是某一个领域的专家, 比如是一个服装搭配师, 在搭配领域是专家, 通过分享自己专业知识来推荐产品, 达到成交后来赚取佣金。

因为是专业知识的分享, 会有粉丝来关注达到吸粉目的, 当自己达人号指数提升, 有粉丝积累, 达人号的等级也可以提升, 强化达人的 IP, 后期会成为红人, 这——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

个是达人的成长方向。

2、店铺直播

淘宝店铺直播针对的是淘宝店铺，淘宝为了增加客户体验感，直播能更加直观的展示产品，店铺直播就是客服的升级版。



虽然直播的方式不一样，但是直播的内容可以是一样的，同时，不管是个人直播还是店铺直播可能出自于同一家经纪公司。

经纪公司专业的淘宝直播平台孵化机构，公司与淘宝直播深度合作，招募新人培养成专业的主播与淘宝合作，公司和主播拿佣金。

新人主播从入门到成为达人之前，会遇见很多问题和难关（之前写过关天团队运营直播卖货的文章）。要怎么突破这些难关，快速成长为一名合格的主播呢，今天跟大家分享的下做淘宝直播要注意的细节和技巧，不管你是在淘宝平台做直播，还是在短视频平台做电商，都可以借鉴为之。

淘宝直播如何吸粉、转化、培养购买习惯

淘宝直播最痛苦的事情不是没流量，而是流量来了，却没有转化好（这是所有互——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

联网项目的痛点), 因为流量来的太珍贵, 我们更应该把握好, 用自己的专业, 热情让路人粉成为购物粉, 铁粉。

1、让粉丝看到你

要让粉丝在直播首页看到我们的封面, 会点进来, 这点很关键, 就比如一群色狼在门口, 是穿棉袄的美女能吸引他们进来还是穿三点式的美女呢?

当然话糙理不糙, 告诉你的就是, 一定要比别家的更有吸引力, 这时候预告封面就很重要了, 这和店铺测主图点击率一样道理, 有创意的图片, 点击率一定很高, 可以参考下图, 尽量突出主题就好, 你可以找 50 个朋友, 问问自己的预告图片他们能看懂点进来吗?

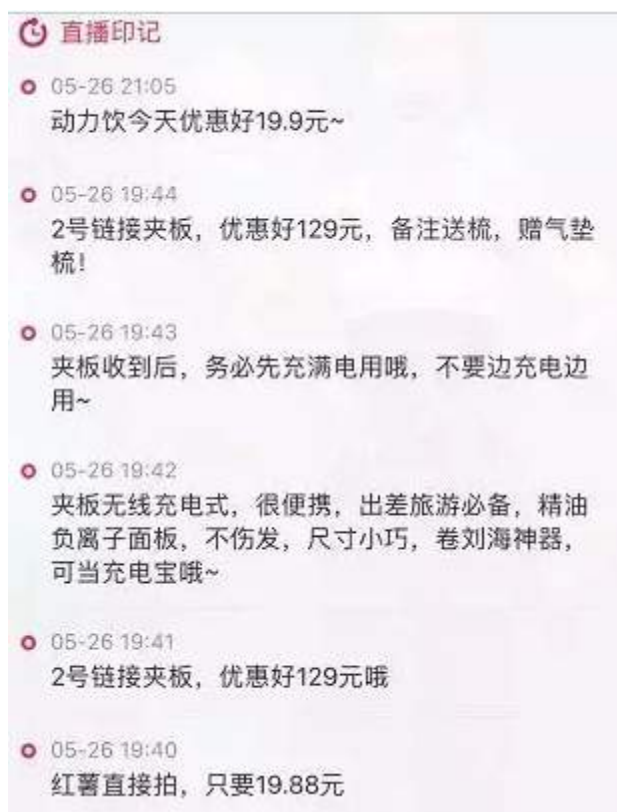


2、留住粉丝

流量进来了, 我们需要留住粉丝, 这个时候要注意直播间的灯光, 尽量亮一些, 背景墙简约一些, 摆设整齐干净一些, 开播热情点, 每位老粉丝都问候下, 聊聊最近的热点, 聊聊自己的事情, 聊聊和粉丝交流的故事, 用心对待他们, 会有共鸣的。

另外可以把每天的直播产品优惠些在直播印记里，经常提醒粉丝在直播印记查看优惠，培养好习惯。

这样你直播间可以打造自己的标签，而不是成为一个一直卖货的推销员，小编之前认识的一个主播，就是这样，纯聊天，讲到适当的场景拿出产品带过一下，下单刷刷刷的。。。



3、让粉丝持续关注你

告诉粉丝，你是店铺直播，每款产品都是自己的，可以有效把握发货时间，把握产品品质，把握售后服务，把握产品卖点和搭配推荐等等，让粉丝知道，你们的力度一定是其他直播间享受不到的。

4、引导粉丝进入直播粉丝群

可以拿自己的小号或者让朋友在直播时间偶尔留言下怎么加入粉丝群啊，这时候你就可以拿手机展示，告诉粉丝如何进入直播间。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

也要强调进入直播粉丝群，可以随时一对一的售后，随时了解最新优惠，还能不定期有群里抽奖，发优惠券等。

反正一个核心就是，要让粉丝配合你，一定要有你的理由，小编发现很多主播都是僵硬的说关注主播，进粉丝群，都没说为什么要关注你，为什么要进群，在如今你一点让我不满意我就屏蔽你的今天，别人怎么可能为你埋单？



5、维护粉丝

进群之后，在空余时间要拿主播号在群里和大家分享一些内容，互动聊天，多关心粉丝，多问收货后有没有疑虑等等，偶尔安排一次朋友圈点赞送礼品，让粉丝导入到微信上，这样循环做的话，我们自己的粉丝群就会越来越多，越来越有粘合度。

你的舞台不只仅在淘宝直播，时刻谨记粉丝粘性的培养，做好利益引导、社群价值观描写、交际参与感这三点，让粉丝变成你的粉丝而不是渠道的粉丝，做好粉

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

丝经济效益。

6、重点

不要越线，不论是淘宝的还是其它平台的，这个不必小编多说吧，反正千万不要违反淘宝直播的规则。

7、总结

在未来的网络直播中直播电商必定占有一席之地，为此，直播电商也在积极探索商业模式与技术创新等，将流量与变现打通，以期带来直播行业的再爆发。

淘宝直播是个长期活动，奢求一步登天可能没那么现实，做一锤子买卖是很亏本的，靠直播培养忠诚粉丝，树立以产品为基地的社群，以社群为基地反向晋级产品、吸引新粉丝、拓展影响力才是耐久之道。

世界上没有任何一个成功是不劳而获的，机会只会给有准备的人，希望大家能够抓住淘宝的又一个风口，发家致富。

本文素材来自微信公众号 海涛精英会 由 缘梦项目笔记 收集整理

操作 CPA 赚钱的小套路，轻松月入 3000+

今天小编分享的赚钱小套路是利用 CPA 广告，只要用户通过我们推广的 CPA 链接下载 APP 后安装注册，我们就可以获得一定的酬金。



我们可以从女王联盟、CPA 广告联盟或者网上别的平台上选择要推广的产品，获取 CPA 链接，再把链接推广出去就可以了。



像这种的 CPA 广告，我们可以搭配电影站做，因为看电影的人比较多，受众广，电影更新得很快，我们只需要抓住热门电影，然后往自己的电影站引流就可以了。



一般电影源码在淘宝上就有卖，只需根据自己的需求把网站搭建起来就好，建议自己搭建的网站电影资源要真实的，眼光放长远点，还可以做些别的项目。



我们只需要改一个地方，就是把从 CPA 联盟提取的 CPA 链接放到电影观看目录就可以了，目的是让客户下载你推广的产品。



还可以到电影贴吧去做 CPA 推广，可以买一些高等级的贴吧账号，因为高等级的账号发广告被删帖的概率低，不容易封号。



可以在热映的电影贴吧，电视剧吧等贴吧发帖或者留言，留下自己电影站的网址，引流到你的电影站就可以，一般对电影感兴趣的都会下载注册的。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



好了，小编今天就先分享到这里，还是那句话，方法没有过时的，就看你肯不肯专研坚持了。

新手如何快速通过“戒色”项目来赚取入门第一桶金

企业是时代的企业，只有顺应时代的企业才能更好的活下去，现在企业要想在激烈的市场竞争中活下去，只有顺应趋势转型做互联网。不过有的人不但不顺应趋势，而且还和趋势对抗，这就是自取灭亡。传统企业的人很难搞懂互联网，他们认为创业就一定需要资金、人脉、背景关系等，而做互联网项目，只要你有思维和智慧，就通过知识、咨询、精神、文化类的虚拟项目就可以变现。比如有人喜欢听故事，你就天天讲故事，你可以设定一个会员服务，比如付费 198 元成为会员可以享受听一年故事特权，根据价格来设定服务。互联网做的好的人，都是能利用思维和智慧变现的高手。很多你觉得不可能赚钱的项目，不可思议的项目，在互联网上都做到了。现在给大家讲一个大多数人闻所未闻的项目，只有少数玩互联网的人才知道“戒色”项目。



戒色

互联网一定要会利用“百度指数”这个工具，方便我们更好的了解市场。那我们就用这个百度指数来分析“戒色”这个关键词的数据信息，可以看到整体搜索指数一天大概在 1700 人以上。通过指数分析我们可以看到，喜欢搜索“戒色”这个关键词的多为男性，年龄大概集中在 30-39 岁。判断一个项目市场大不大，我们就可以通过百度指数来分析，从而找到市场很大的暴利项目！





人群画像

百度自身的产品贴吧也是寻找暴利项目还有做营销的好地方，贴吧里就有个关于戒色吧，目前有 300 多万吧友关注，关于，每天发表关于戒色的贴子非常的多，而且和戒色主题相关的吧也是非常多的。

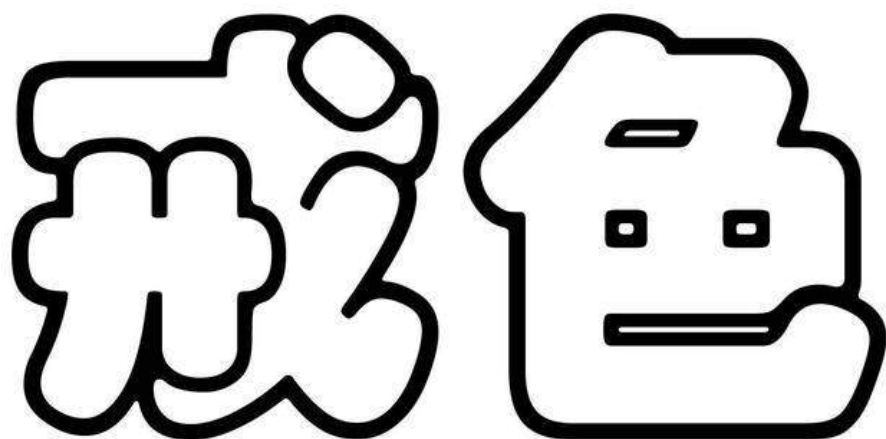


戒色吧

说了那么多，想必大家最关心的还是这个项目是怎么做的，关于贴吧营销推广的我已经讲过了，那我不讲怎么引流了。我们可以通过发表戒色心得、体验、感悟方面的主题贴，然后用小号顶贴回复到贴子首页，增加贴子曝光率，如果贴子能够加精的话成为精品贴，那么你的流量就会源源不断。可能有的人说我不会文采不好，没关系你可以在网络上找一些关于戒色方面的文章，改编整合一下加上你自己的心得，留上你的联系方式，就变成了一个新的贴子了。

有的人只做一个主题贴，每天都去这个主题贴下面更新一些新的内容。如果没有内容可写，那么你就把其他论坛文章的某一部分搬到这个贴吧，你可以把天涯的——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

帖子搬到贴吧，QQ 群的文章搬到贴吧，豆瓣论坛里的文章搬到贴吧，其它地方关于这方面的内容都可以搬过来。赚钱就是制造信息差，只要你会利用利用信息差，在网络上不管你做什么项目，你都会操作，都能赚到钱。



戒色

可能有的人担心现在信息发达，单纯靠制造信息差还能赚钱吗？其实你不用担心，信息差永远存在，你知道的，别人不一定知道。有的人已经玩了十多年的互联网了，但是就算是现在可能还有的人连微信是个啥东西都不知道呢。微信官方数据统计有几个亿的人在玩，但中国 14 亿人口，还有几亿人可能连听都没听说过！只要我们找到有价值的帖子，不断的去释放，就能吸引更多的人关注我们，达到引流的目的。

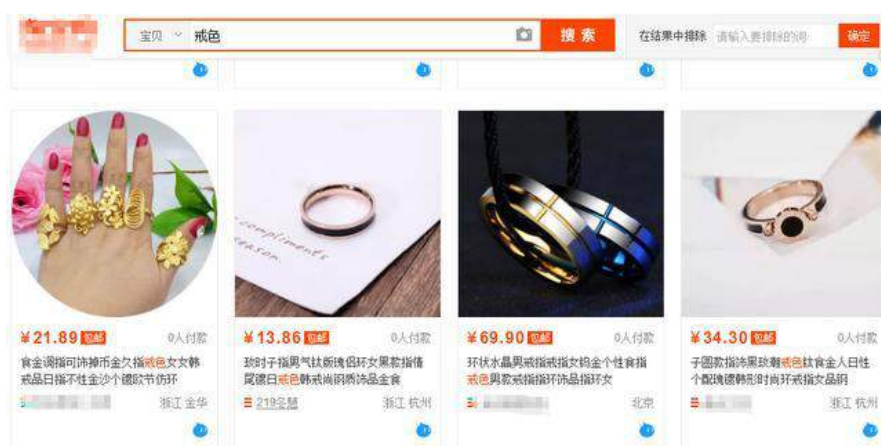
流量有了，接下来就是变现了。我看到有些人建立一个免费的 QQ 群，群里放上一些资料，然后资料里插入佛教网站链接，通过出售佛教音像制品或佛珠等等佛文化物品变现。

或者你也可以建议一个 YY 频道用授课的方式变现，让学员缴纳一些费用，付费后可以频道里听课。每天给学员讲解戒色相关的知识，提高学员戒色的信心，你还可以卖一些关于虚拟物品如戒色录音、资料等，或者你也可以卖实体产品，可——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

以参考某宝上卖的戒撸滴剂或者戒色戒指。



戒撸滴剂



戒色戒指

最简单的变现方式就是建立收费社群，社群这种模式很多人都在做，基本上每个行业都有这种付费社群。为什么强调项目不重要？会在互联网上你只要会操作一种项目，所有的项目你都知道怎么操作，思维通则方法通。凡是在互联网上做一种项目能赚到钱的人，不管做什么项目都能赚到钱，因为网络项目的操作手法都是相通的。

互联网上任何一种项目市场都非常的大，你只需要锁定一个领域不断的发表你的思想意见，坚持一个项目猛干，实现财富自由是没有问题的。就算大钱赚不了，过上小富即安的生活还是可以的。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

地方男性粉丝结合女主播月赚十万项目分享

前期准备：本地女主播要求，年轻 漂亮 最好是女大学生

月薪保底三千 直播收入六四分

地方男性粉丝：陌陌站街 微信号站街 QQ 站街引导到个人微信号

或者直接去买 市场价格 1 块左右

打造朋友圈就是你主播的朋友圈 朋友圈定期更新 映客直播 目的就是真实性非常强

我们是用了 8000 多的粉丝转化了不到 10 万元 因为我们是小城市，直播收入一万多左右，剩下啊的就是微信个人号的收入。

大城市更适合这个项目

微信个人号收入：直接是冬天雾霾太严重了生病了，感谢某哥哥，某姐姐给我发的红包，

然后第二个就是过生日感谢谁谁给发的红包，这样一个月下来等于平均一个客户能带来 10 元左右的利润。

想多挣钱 无非就是多签几个主播 把粉丝放大，或者直接去买粉丝。朋友圈打造的一定要真实，一个客服负责聊天，男的一聊多了就是马上要上课了 要上晚自习，要跟舍友去洗澡，各种原因。女大学生别人不会有太多顾虑的。

这个项目，正规长期，后期还可以卖东西，例如佛盘手表，等等！

直播的时候不让男粉丝加微信，一定要把这个事情避开，不让女主播知道，知道

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

吧。

微信号都是我们团队自己的人操作。肯定跟女主播是没有关系的，你就是每天给我保证直播就行了，我就要你这个东西，你每天或一两天直播两个小时或者一个小时都可以。

女主播不知道她的生活照片被发，就是你可以在她的朋友圈扒过来的。我这女主播就是直接在她的朋友圈扒过来的，她发什么我们这边基本就发什么。

今天给大家介绍一个，我们团队目前正在操作的这个项目，还算是比较靠谱的！一个月转换还挺高。比那个绿红包什么的要靠谱多了，这个也是正规长久的，谁都可以做，门槛也不是太高。只要坚持下去，一个月就会有效果的，都是比较容易落地的项目，给大家大概描述一下这个项目吧！

首先要用到的主播，给大家介绍一下最好是女学生。女大学生。

因为女大学生的朋友圈儿是最让那些男性客户信任的，也是比较靠谱的，他们没有什么顾虑的！

直接在朋友圈儿发硬壳链接就行了，直播的时候直接发链接就行了，转发链接。我给她们的底薪是三千块钱，然后我们是六四分，他是六我是四。我们就是按这个直播的收入来分成。光底薪我就给你三千，然后他的直播时间是一两天直播一次就行，我要求不高，只要求三个小时左右。而且她的直播，不是说我们给他弄的这个场地之类的。你在学校直播，在上课直播，吃饭直播，还是逛街直播都可以，因为要的就是真实性。说实话都是做男性流量的，我靠的不是他的直播收入，我靠的是微信号儿给我带来的收入。而直播收入只是跟他的一个合作和他认为的一个幌子！

谢谢大家，这是长期稳定的项目，后期还会有多种变现模式，门槛比较低，正规长期稳定！有什么问题大家可共同交流，或者有什么更好的变现模式大家可以一起玩

套路的话，我们是用了八千多的粉丝转化了不到十万块吧，转化率可以说是一个男性粉丝转化了十块钱在一个月内。

简单说一下，大家可能问，哪里去找男性粉丝？渠道很多，像陌陌站街，微信号站街，QQ 站街.....附近的人都可以引导为粉丝。如果要做这个，需要至少十个微信号,因为这样比较快，一个微信号你可能加个一百个人左右，十个就是一千，你十天做下来就一万粉丝了。

利用就爱点评网引流赚钱两不误

今天小编推荐的这个引流网站，不仅引流快，还可以轻松挣钱，因为里面很多产品都是免费试用的，免费无论何时都可谓是诱惑极大，可以带来大量的流量。

好了废话不多说，这个网站就是就爱点评网，这是个点评相关产品的视频网站，对产品进行点评介绍，一般就是两分钟左右，却可以给你带来极大的精准粉丝，还能轻松赚钱。



首先我们要注册账号，然后把我们录好的点评产品的视频点评上传就可以了。

注册

Registration form for '就爱点评网' (Just Love to Review). The form includes fields for '用户名' (Username), '电子邮件' (Email), '密码' (Password), and '确认密码' (Confirm Password). There is a '注册' (Register) button and a checkbox for '同意就爱点评网用户协议' (I agree to the Just Love to Review user agreement).

注册好之后，我们可以在右上角点击自己的用户名，选择“上传视频”，开始上传。



第一步，同意上传产品的确认协议。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如果视频文件超过100M，请用电脑客户端上传

下载客户端

申请添加新产品

上传视频：第一步，确认协议

视频上传完毕后，审核人员会在24小时之内进行审核，并通过站内短消息告知您是否通过。

必看：视频画面质量分析，不符合标准审核不能通过

第二步，选择自己要上传的产品。



就爱点评网

点评

品牌库

试用

奖品

论坛

上传视频：第二步，选择产品

请搜索您要上传的产品，然后点击进入下一步

搜索

第三步，填写好自己上传点评视频标题，和介绍，还可以带有自己的网店名称

上传视频：第三步，输入相关内容

产品 

图片



视频标题 视频标题大于10个字

视频标题

视频介绍 请输入对本产品的使用心得（不少于20字）

评分 请为本产品评分（满分5分）



下一步

最后，把准备好的视频上传上去就可以了。



点评

品牌库

试用

奖品

论坛

上传视频：第四步，上传视频文件

产品：

标题：

评分：4.5

选择文件

值得注意的是，上传的视频最好不要超过 100M，不然要下载客户端才能上传，当上传的产品没有你自己的产品的时候，要自己去申请产品。

当上传的视频审核通过后，平台会自动给你收入，可以在“财务管理”中提现，而且产品是不是你的都没关系，如果不是你的，可以吸引个人粉丝，还可以拿钱，如果是你的，还可以进行二次引流转化，这个后面会有介绍。

个人信息			
会员名	██████████	性别	女
视频数	380	帖子数	10278
积分	30399	DP	47326
GDP	12	收入	7430.65

点评不仅能赚钱，还可以给你带来大量的精准粉丝，我们可以看首页有个产品试用的栏目，点开后可以看到里面有很多试用产品，然后随便打开一个试用产品。



点开后可以看到里有个官方微博和网店购买，这里可以把产品试用带来的流量转化到自己的官方微博，也可以引导到自己的网店购买，达到二次引流转化。



试用里的图片介绍，就是把自己网店的東西弄过来就行，不需要花太多功夫，而且成本比较低，基本上就是自己20个产品左右，就能吸引大量的精准粉丝，因为大部分粉丝都是看过视频之后，或者申请试用的，产生一定的兴趣才会到你的店铺去购买的。

好了，小编今天就先分享到这里，还是那句话，方法都是有用的，就看你肯不肯专研创新了。

外卖小哥如何通过朋友圈每天赚 4000 块外块

今天给大家分享的是一位外卖小哥实战非洲小朋友举牌视频的赚钱过程。案例真实，没有套路。真心能给大家带来一些启发。



这位外卖小哥是我做批发贸易时的员工，结婚后回老家地级市干送外卖的工作，一个月也就 3000 元的工资，生活很苦逼，不甘于现状，8 月初跟着我学做店铺淘客，背着老婆刷信用卡套现了几千元作为周转资金就开始干了。

外卖小哥压力很大，必须尽快挣到钱还信用卡。8 月 4 号，外卖小哥在朋友圈看到非洲小朋友举牌视频，感觉很有意思，问我可以在自己的淘宝店里卖吗？对于这个新奇的宝贝，我当时也不懂，就回答试试呗。



后来才知道，其实自8月以来，10多个非洲小朋友，跟着画面外的拍摄者念着黑板上的词，进行20秒以内举牌送祝福或打广告的视频，火爆了我们的朋友圈。

必须承认这个创意很新颖，一群有着黝黑皮肤的可爱孩子，用奇怪的口音喊着押韵的中国话，每一个都有吸引我们点击观看和分享的理由。

8月7号开始爆发了。一天中午就小干了二十单。大家注意，这个可是一个新店铺啊，靠的就是非洲小视频的自然搜索流量，浏览量两三千。



成交金额突然大那么多，8月8号外卖小哥没有了周转资金。我建议他实在找不到钱，就把消费者引导到微信上进行成交，可以快速的把钱赚到自己手里面。



8月9号网络新闻媒体开始大面积的报道。外卖小哥担心淘宝是不是会封店？新闻报道说利用孩子、滥用肖像权这样的理由，但是就觉得确实有些夸大了，“灰色产业链”的帽子确实有些重。

据店主朋友圈透露，非洲一个成年男子搬砖一天的工资也只有5块人民币的报酬。

一群不大的孩子，张嘴喊几句话，就能在人均GDP只有700美元的国家获得——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

定人民币的报酬。

的确是要感谢这些拍摄者用自己的智慧,在一定程度上帮助这些孩子改善了生活。

如果这算得上是一种贫民救济活动,这件事情如果不是火到没边儿,某宝是不会出手的,当然了,某宝的脾气也还不是我们这些人能猜准的。

只是当时媒体端做了大量报道后变成了一个广告推手,而不是变成了一个曝光的杀手。



知道的人是越来越多,在某宝上咨询这个项目的人多。外卖小哥做的早,销量大,价格也就好谈了。利用价格上的优势马上就发展了一批代理。



就连外卖小哥也说自己走狗屎运了，我个人认为，人为的因素还是最重要的。首先他具备发现的眼光，并强力的去执行了，并积极去想办法解决资金上的问题，如果全部走某宝的话，那我相信他现在的排名更靠前，展现的流量就更多，那么赚的也就更多了。

淘流哥今天的分享并不是让有心的朋友再去做非洲小朋友视频，肯定是有儿赶不上了。我们网赚圈很多人也发现了这个机会，甚至也有人分享出来这个项目，但都是说下思路，为什么没有实操的文章呢？

这才是我今天想表达的主题，很多人只是纸上谈兵，知道的项目那么多，真正自己实操的项目其实很少。大咖发现机会说说而已，新手看看而已，大家哈哈一笑，其乐融融，就是没有人去行动。

这个项目确实很小，实效性也不会很长。但是人家外卖小哥抓住这个小机会，狠狠的干，现在一天就是 4000 元的利润。



你可能说大家都知道的项目，分享出来有什么意义？而我想说的是想赚钱，干才有意义，我们不缺项目，更不应该抱怨项目各种的困难，缺的是一天 16 小时拼命干的精神。

为什么一个外卖小哥什么都不懂，入行仅仅在十天左右就可以实现一天挣 4000 呢？

我觉得反思很重要，我们看某宝的需要这样的角度，它和头条、微博等都是同样的，它是一个很大的流量池，在这个流量池里面，我们都可以进行引流，直接变现。

只要我们用不错的宝贝，不错的点子，利用好某宝这个流量池，马上就可以进行各种变现，所以就不存在说某宝现在干着不挣钱的问题。只要这个大流量池在，就一定有人从里面提走人民币。

再小的项目放到几个亿的流量面前都是大机会，如果说我们这些有一定网络基础的人，多个店铺放开手去做非洲小朋友视频项目，我相信十天左右干 10 万块钱是非常非常轻松的。

这个项目还是可以有很多延伸的地方。比如做房产销售人员就问有没有白色肤质——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

的小朋友，这样可以显示出来他们楼盘的高端。

还有消费者要求时间长度能不能达到 1 分钟以上等等，其实这就变成了一个国外人为中国服务的视频营销了，外国人视频广告营销还是一个很大的市场。

在移动互联网带来的注意力碎片化时代，这种简单直白的推广方式，比之前的洗脑软文似乎更行之有效，新时代下营销的符号化趋势愈发明显。

非洲小朋友举牌视频其实是一种低端的视频营销方式，小朋友举牌这种模式，衍生于中国特色的外国人营销和举牌营销的结合。同时市场也需要一些相对来说，高端一些的外国人视频营销，一个收费在 1000 元以上完全没有问题的。

可以是国外的小孩子，老人，模特美女、帅哥，还可以有特殊的环境要求，比如白宫门前等等。

出了某宝上销售的方式，我们还可以利用其他的流量平台进行变现，最明显的就是微博了，现在非洲小朋友举牌视频已经是微博上的一个小热点了。利用微博引流变现发展带来还是很不错的。

我们把这个非洲小朋友视频看成一个微商产品，引流转化的思路不就一目了然嘛！

如果某宝把这项目封了，微商模式操作就更加暴利。

产品差异化，有吸引力，客单价低，需求广泛。有大流量的大牛，可能几天的变现就是几十万的利润哦。

利用热门游戏快速进行微博引流

今天小编要推荐的引流方法比较简单，很适合新手操作，就是利用热门游戏的热——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

度、趣味性在微博上面引流。



比如英雄联盟、王者荣耀、守望先锋、阴阳师等，我们可以发现一些加 V 认证粉丝多的大号，这些并不是官方认证的微博，就是些个人微博，但是看他的粉丝数量也是非常多的。



他平时更新的也就是游戏的相关视频、图片，注意和粉丝互动，调动粉丝的活跃性而已，操作简单，就是看个人的执行力。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



首先注册一个热门游戏的微博，注册微博的话，前期粉丝太少，至少前期要养一段时间，

推荐直接去买一个粉质量比较好的微博号，这样前期我们可以省去很多时间和精力，推荐买高等级的，粉丝比较多的，安全一些的，可以到淘宝买。



如果不想买的话，可以找一些互粉平台，找好一点的平台互粉，然后经常更新，与粉丝互动，把粉丝的活跃度调动起来。

互粉平台

×

为您推荐：[微信互粉平台](#) [微信互粉软件](#) [微信互粉平台加粉丝](#) [微信互粉群](#)

群

[2016年互粉发布平台,互粉福利多多>>>](#)



每天有大量互粉发布，免费互粉加入，土豪来了，福利来了...玩互粉变得更简单了....
[微信群首页](#) - [微信群大全](#) - [微信群排行](#) - [微信货源](#)
www.weixinqun.com - 2016-12-04 - 广告

微信群：[微信群大全](#) [创业群](#) [辣妈群](#) [互粉群](#) [微信福利群](#)

个人微信：[微商微信](#) [模特微信](#) [交友微信](#) [宝妈微信](#) [女性微信](#)

公众号：[微商](#) [搞笑](#) [教育](#) [兼职](#) [娱乐](#) [营销](#) [电商](#)

然后找素材发微博，找素材也比较简单，比如 QQ 上的兴趣部落就可以，上面有许多游戏，本身 QQ 用户也比较多，玩游戏的人也很多。

 兴趣部落 Beta

情感暖心故事 轻松学Java 用心聆听 蓝色大海的传说 梦想的声音

部落分类

游戏

明星

情感

爱好

综艺

电视剧

电影

地区

生活

动漫


体育竞技

运动健身

幽默

小说

游戏类热门部落



王者荣耀

关注 3810.1万 话题 708.8万

5V5英雄公平对战手游，王者荣耀官方兴趣部落！

+ 关注



梦幻西游2

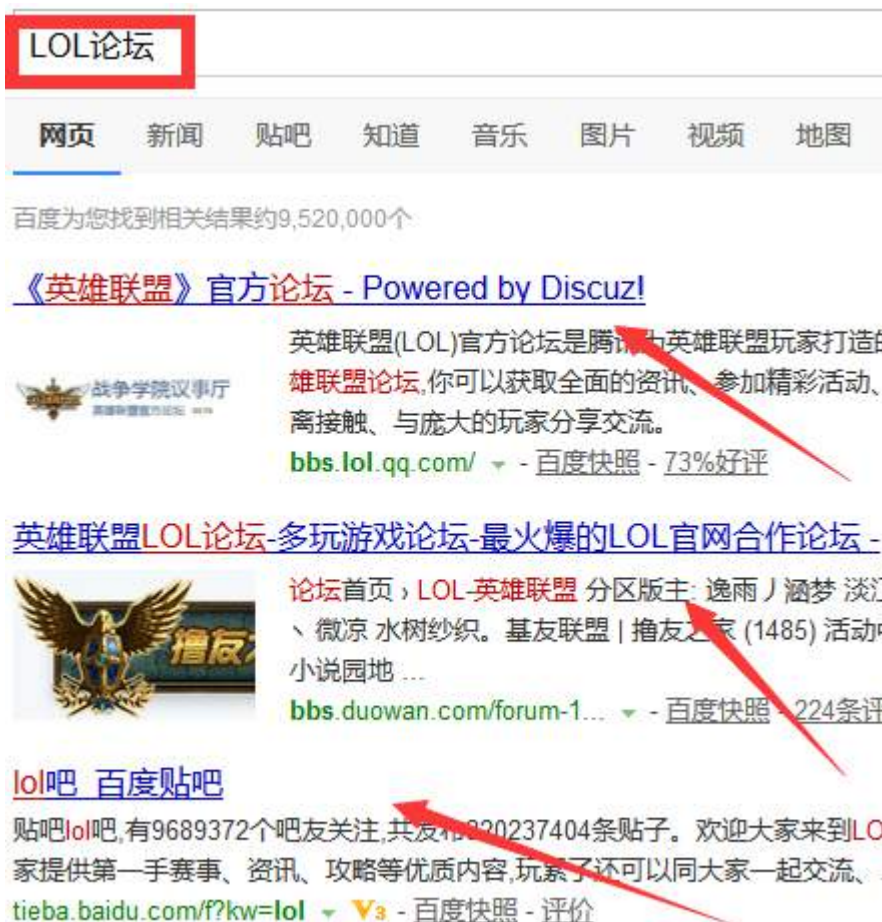
关注 668.5万 话题 19.4万

梦幻西游直播交流部落

+ 关注

还可以在网上找游戏论坛、贴吧等，把找到的素材后修改下，再发布到自己的微博上就可以了。如：

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



最后就可以操作你的项目了，当你有粉丝了，就可以操作很多的项目，最简单的如可以做微商、接广告、卖云资源等，不管做什么，粉丝就是你的基础，基础打牢靠了，做的项目自然能赚钱。

好了，小编今天就先分享到这里，还是那句话，方法没有过时的，就看你肯不肯专研创新了，执行力如何了。

创业者如何利用“免费吃饭”方式赚到100万人民币？

开餐厅却不收顾客钱，这件事在平常人看来像是一场商业自杀，但创业者韩月却看到其合理的地方。你吃饭，广告主付费，这家广告餐厅不仅没有倒闭，还在激——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

烈的餐饮业另辟蹊径，赚了上百万元的利润。



2007 年，如同许多创业者一样，郑州女孩韩月遭遇了自己人生的第一次创业失败，与同学一起合作开的以面食为主的饭店由于资金问题面临停业。接下来的事情怎么做呢？韩月首先想到了给饭店打广告。后来经询问同学她才发现，自己连广告费都掏不起。她开始抱怨那些媒体的广告费用太高。同学长叹一口气说：“天下没有免费的午餐啊！你的餐厅如果免费，不用打广告也会人潮涌动。”韩月苦笑了一下，突然，一个大胆的想法被同学的这句话启发了。餐厅免费，人潮涌动，这不也是一种很好的宣传吗？自己的餐厅如果和广告结合起来，不是很好的模式呢？

回到饭店，在房间里坐了一个下午，一个草案就迅速形成了。她给饭店设置了两扇门，一扇是正常收餐费的门，一扇则是走地下消防通道的免费门。正常收餐费的与以前到餐馆吃饭没什么两样，吃多少收多少钱。但免费的那扇门里却做了一个弯弯曲曲的走道，两边墙上挂满了广告位。她想：免费吃饭能大幅提高人气，有人气就能吸引商家来做广告，赚取广告费，同时也能带动收费餐馆的营业收入。这个想法令她十分兴奋，人一旦有某种成型的想法之后，就很容易迅速投入行动。韩月紧锣密鼓地准备了半个月之后，终于在 9 月份的一天清晨，打出了“本店吃

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

饭免费”的牌子。

之前，她算过一笔账，如果按照免费餐限量提供的话，一份面的成本是一元五角左右，每天从她的“九曲广告回廊里”经过的人如果有二百个，那么最多每天多支出三四百元。而且，她还要求，每个就餐的客人，必须在结账时背诵出三个广告才能买单，这样的话，广告的宣传效应，不言而喻。

在此之前，韩月免费拉了很多广告放在自己的广告位上。由于她的餐厅位置还算不错，附近又有几家写字楼。很快，她那里吃饭不要钱的消息就传遍了那几幢写字楼和几个商场。有来这里看新鲜的，有来品尝的，也有冲着不要钱的午餐去的，韩月的饭店，一下子火爆起来，一些排队排不上的客人，也不想再换地方，干脆就直接花钱用餐。

桌椅工装都成载体，广告餐厅初见成效

免费已经半个月了，效果要比想象的好，但是临时筹措来的几万元资金也一天天地赔进去，毕竟正常用餐的人还是不多，她几乎捉襟见肘。看来广告不能再免费了。于是，她又一家家跑去找那些已经免费登过广告的商家。可尽管韩月百般劝说，他们就是不打算交费。结果，广告位一块块空出去了，韩月开始着急。

可没想到，没多久有部分商家开始主动找到她交费做广告，每块广告位每月几百到上千元不等。原来，这半个月来的广告终于收到了效果。有一家化妆品代理商说，自从在韩月的餐厅免费做了广告之后，不少女孩子跑过来问他们这款化妆品，甚至有几个对广告词倒背如流。

此后，陆陆续续有更多的商家参与进来。终于收支平衡之后，有人开始劝韩月扩大广告回廊的规模，但是韩月却拒绝了这个建议。原来，这个广告回廊利用了所

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

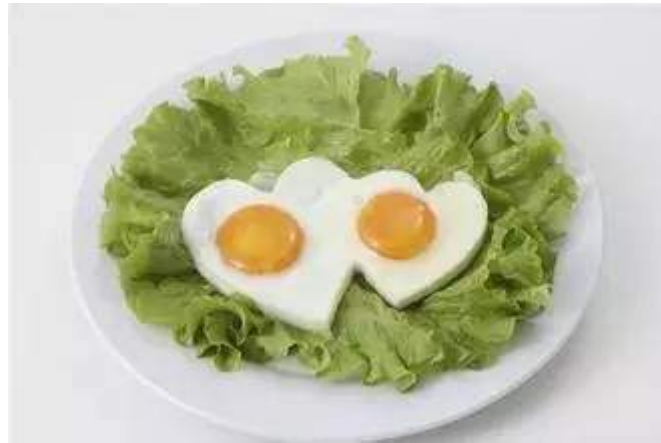
租店面的安全通道和一部分楼梯空间,按照消防管理部门的要求不能再进一步扩大了。那么该如何在不增加广告位的前提下发布更多的广告呢?

2008年初,韩月找到了河南当时一家规模比较大的LED外屏生产商,要求合作。这样就能在一个LED屏上播放多个广告,不必开辟新的广告位。几经商谈,对方同意赞助一块中型LED屏,但条件是必须划出一部分展示空间让厂商免费打出广告内容。韩月看着手里不多的资金,只好咬咬牙答应了。

另外,她还对菜品进行了细分。面和份饭都按照广告词的难度、长度进行了等级划分。背诵三段比较长比较难的广告词之后,不仅可以得到一份顶级茄汁面,还可以得到一份小菜的奖励。同时,韩月也对LED显示屏上的广告进行了难易区分。有时,为了一顿免费的午餐,很多人会把整个广告群看两到三遍,同时也记住了很多自己本来不感兴趣的广告。韩月的这个做法,得到了那些商家的高度赞赏,她的广告收入渐渐多了起来。

广告收益虽然多了,但是仅仅一个LED屏远远不能满足广告需求。对此韩月早就有自己的想法,餐厅既然是以广告为主题的餐厅,那么每一个细小的角落里,都应该体现广告的效应。她思索了好几天,终于想出了另外一些方法。比如服务员的工装上,点菜的菜单上,甚至是盘子、碗以及桌面等等,都是很好的广告载体。就这样,韩月的餐厅逐渐变成了广告的“天堂”,同时还获得了不少商家赞助的餐厅用品。

甘心做成体验店,将对手变成盟友



随着知名度越来越高，韩月在免费餐厅的花样上也做了改进。但与此同时，餐厅的那一部分收费的业务，反而受到了影响。这一块也算是餐厅的主要收入来源，日益下滑的营业额让韩月觉得苦恼。2009年5月的一天，一位客人在韩月的创意餐厅用餐之后，提出了一个要求，如果不在韩月这里投放广告，能不能进行其他方式的合作？

恰巧韩月正在为自己的收费菜品发愁，两者一结合，她想了一个好主意，并提出了一个口号：你吃饭，他买单。其实道理也很简单，去吃收费餐的顾客，如果你是某种品牌的消费者，那么只要你可以列举出此品牌的三个广告内容，并持消费此品牌产品的小票，可以免费吃等级不同的饭菜，而韩月则凭借这些小票，与不同品牌的商家结算。

这个想法，大大刺激了人们的消费欲望。三个月的时间，韩月骑着单车跑了数十个品牌商家。说起她的广告餐厅，大部分都觉得新鲜有趣，有一部分当场就与她签订了合同。不仅如此，那个客人的思路也彻底启发了韩月。除此之外，她又开发出了“菜品新尝”。就是以自己广告餐厅的名义，与很多家饭店联合，只要是饭店一推出新的菜品，就可以放到她这里免费品尝。当然，免费的前提还是以广告为基础。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这一个点子，遭到了有些人的质疑。想想，本身就是以经营饭店为主，把别人的菜品拿到自己的饭店里面，不是砸自己的场子吗？但是韩月不这么想，她说：“我的餐厅本身就不是单纯以饭菜盈利的，而是一家以广告为主要收益的餐厅。既然化妆品可以做广告，手机可以做广告，那么饭店为什么不能做广告呢？我的饭店就是其他饭店的体验店。而且除了做广告之外，他们还可以免费给我提供菜品，大大降低了我的经营成本，何乐而不为？”

2010年9月，韩月收购了一家小广告公司，将饭店与之合并为一家公司，以保证能够合法经营广告业务。说实话，虽然自己做广告餐厅做了这么久，接触的也都是与广告有关的业务，但是真做起广告公司，她心里还是没有底。就在这时，一个同学给她出谋划策，并告诉她，做广告公司，并不比她做餐厅复杂多少，而且可以和广告餐厅相得益彰。

同学的话事后果然得到了验证。韩月通过将广告公司的专业水准与现有的饭店业务相结合，收益多多，到2011年4月，她的财富便积累到了100多万元。与此同时，她的广告主题餐厅也越做越顺利。谈起经历，韩月谦虚地说，其实她成功只有四个字：敢想，敢做。

利用支付宝淘票票千人聊天室操作电影资源变现月入5000+

今天小编分享的赚钱小套路是利用支付宝淘票票千人聊天室的功能，引定向精准——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

流量，操作电影资源变现。

因为聊天室里有很多人都是电影的爱好者，其中不乏那些想免费或者花最少的钱来观看最新大片的粉丝，这就导致了对电影资源的需求量很高，所以我们就可以利用信息差卖电影资源 VIP 变现，如果操作得好，每月轻松 5000+不是问题。

好了，废话不多说，下面一起来看看是怎么操作的吧，首先打开支付宝，找到里面的淘票票功能：



随便找一部电影 比如：长城



点击进去往下拉，找到千人聊天室，可以看到下面的粉丝有很多：



操作千人聊天室门槛低，只需要支付宝账号，而且一般不会封号，粉丝又都是精

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

准流量，都是想看电影的人群，电影 VIP 自然容易出售很多。



聊天室里面的粉丝大多都是有聊剧情的，活跃度很高，而且流量是非常精准的，对于电影的需求量很大，就可以销售整个电影 VIP，例如 69.8 元包年或者单个影片：2 元。

我们可以在聊天室里发广告，只需要把自己的聊天 ID 改成一些比较让人明白你是做什么的 ID 就可以了，或者去评论电影剧情，和粉丝聊天的时候透露自己有资源就可以了。建议是只做正规电影转换，不要去玩色流，避免封号的问题。



目前支付宝千人聊天室的热度是相当高的，粉丝活跃度也很高，粉丝流量不需要担心，我们只需要提供这项资源，带来的转化率是非常高的，所以平时需要搜集很多的电影资源，才能更好的操作。

电影资源

网页

新闻

贴吧

知道

音乐

图片

视频

地图

文库

更多»

百度为您找到相关结果约21,200,000个

搜索工具

BD影视

www.bd-film.com

BD影视资源分享网站,本站主要提供丰富的影视资源下载,并且可以在线云播预览,上映之后三个月内发布枪版,三个月之后发布蓝光高清下载

www.bd-film.com/ - 百度快照 - 1453条评价

电影资源吧 百度贴吧

关注用户: 4万人 累计发帖: 683

[《那些年,我们一起追过的女孩》加粉 送资源...](#)

点击: 1万

回复: 51

[最新电影资源 不间断更新 2011.10.20 【笑当生】](#)

点击: 8540

回复: 32

[《失恋33天》加粉 送资源](#)

点击: 5071

回复: 19

[查看更多电影资源吧的内容>>](#)

tieba.baidu.com/ - 百度快照

飘花资源网

www.piaohua.com

飘花电影网-最新电影,3E迅雷电影下载网(原3edyy.com)-每天搜集最新迅雷免费电影下载。为使用迅雷软件的用户提供最新的免费电影下载、小电影下载、高清电影下载等服务。

www.piaohua.com/ - 百度快照 - 218条评价

电影天堂 免费电影 迅雷电影下载

最好的迅雷电影下载网,分享最新电影,高清电影、综艺、动漫、电视剧等下载!... 迅雷电影资源更多>> [迅雷电影资源]2016年奇幻动作动画《铠甲勇士捕王》HD国语中字...

www.dytt8.net/ - 百度快照 - 798条评价

[百度云电影,百度云论坛,百度网盘论坛,盘百度 - Powered by Discuz!](#)

好了, 小编今天就先分享到这里, 还是那句话, 方法没有过时的, 就看你肯不肯专研坚持了。

揭秘如何利用卖原味内衣内裤暴力盈利数十万?

这个项目比较偏

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

之前也有人曝光过，是关于原味内衣方面的，没办法，变态有点多，所以这个东西一直都有人做

千奇百怪的人，千奇百怪的爱好。

然而，存在即合理，有需求就必然有市场，有市场就必然有利益，

很明显，虽然这个看起来很难理解，但这个还是有人要的，而且要的还真不少，这是个隐藏的灰色细分领域。

既然是细分领域就值得深挖下，每个细分领域都代表着巨大的利润，因为竞争少。

然后百度下其中一个关键字，发现首页就是百度图片，然后点击去进入。

一般这样操作的人都是自己放图

1:可以自己挂百度图片上传

2: 各种新闻源论坛之类的，上关键字，新闻源某宝上有发的，不贵。

3: 发现很多博客和微博上传的。

因为涉及违规词，所以帐号可能会被封，但是只要存活一段时间，被收录了也就达到目的了。后期搜索也能出现，达到自动引流的目的。

丝袜 130，内 ku130，胸 zao160，si 袜 80，鞋 280

阿里巴巴上查了下，袜子几毛钱，裤 1-3 块钱。难道卖这个的还会用什么高价货，估计就是上面的玩意，那这样的利润是多大可想而知。

还有色流网站上面的在卖的东西，如果是老狼应该都会懂一些。

那要怎么做呢？

1:上图这种是色流网站卖 vip 会员，整合再弄个社群，每天采集大量内容发布上去，并鼓励用户自创内容，然后去买个论坛，软文外链这样的套餐开刷

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

2:可以搞成商城的模式，每个产品都上传上去，然后去买个论坛，软文外链这样的套餐开刷

3:当然也可以自己弄 seo，只要你懂

4:头条评论引流，这个可以用脚本批量跑号实现。为什么在头条弄？因为 1、精准推荐；2、访问量巨大；3、反垃圾留言机制还不完善

5:以前可以在闲鱼卖，不过现在很严，很容易违规之类的，不太建议，可以做擦边音来引。

6:贴吧搜索潜在相关连的吧，进去发帖发评论之类的，可以用工具实现自动化发帖。潜在

7: 建 QQ 群，排名弄上去，Q 群的名字就不用我多说了，尽量和产品关联，后期自动会有人进来，都是精准粉。

项目虽然有点偏，但利润十分暴力，而且把人服务好了，这一块是会有后续收入的，属于色流这方面的，这种另类的色流也算是细分领域了，人群精准，可以长期操作进行深挖。

货源可以是 1688 找，或者找妹子合作，妹子哪里找？贴吧 Q 群之类的呀，为了钱做这类的人多了。

另外，所谓灰色，按我的理解都是走人性的贪，痴，色，懒，装，灰产的共性基本都是成本低，利润高，游走于法律和道德的分界线，但是又能有实质性的价值带给对方。这最后也没有涉及到法律的底线。

如何租房子给大学生，然后每个月额外赚取 10 万增支服务费？

比包租婆还赚钱？

随着生活水平的提高，未来人们更侧重于享受，更倾向于四维空间，同样是吃喝玩乐，人们更倾向于环境和享受，星巴克就是一个很典型的例子。前不久大学城附近的小区出现了一个有趣的娱乐服务。

就是日租一整套房子供学生聚餐聚会使用，可以做饭、K 歌、遥控游戏电视、打桌球、打麻将、沙发、烧烤烤肉等等精装修设备配备齐全，价格也不贵，大概 1500 元左右一天（纯房价）。

相对于传统活动方式，这种娱乐更侧重于享受，也更符合大学生的需求，不再是单纯的户外烧烤，单纯的 KTV，单纯的烧烤摊饮酒。目前大学生市场已经有这项服务了，已经有人开始操作了，挺受学生欢迎。

首先 有人做，能做起来是因为需求很大。在大学生活中活动是非常多的，就单靠社团就能撑起一片蓝天。就比如学校的社团就有 30 多个，一个社团至少会有 5 个部门，每个部门一个学期里至少有一次活动，那么就是 150 次活动了（如果一次都没有那么你也许上了假的大学，进了假的社团了吧）。



其实还有很多群体，比如院学生会以及部门、各大系学生会以及部门、班级、学院交友的群体等等，细分开来加上社团的也有个几百个。

没有房那是不是没有戏了？不不不，可以以租转租，到附近的小区租一套3房二厅精装修的房子，一个月也就大概5000-8000左右吧（地区房价不同）。转租形式还是有利可以赚的，最最最保守些从几百个有需求的群体中捞到15个群体不过份吧？也就是说能有15天成租，一个月下来也有个22500元，同样的一套房子，包租婆能赚到这么多钱吗？

不过，目前这种形式有一个弊端，就是和之前写的那个卖零食一样，没有做好推广，没有做好品牌的推广。之前朋友带我去过一次，后来想带小伙伴过去，却不知道该怎么联系，不仅是我，也有很多想去的朋友不知道怎么联系。这就形成一懵逼的状态了，想去的人不知道怎么去，想让别人进来却没有自来。



如何打破懵逼状态？

大家觉得问题出在哪儿？我觉得是没有一个固定的实体店，这个实体店也不需要多大，主要是用于引导客户，毕竟有一个实体店消费者放心，同时也好打造你自己的 IP。学校一般都会有小铺面出租的，价格也不算太贵，大概一千块左右一个月，稍做装修，把逼格提高点，至少说在别人不懂这家店是什么鬼的情况下，还忍不住进来瞄几眼。

拥有一个门面就等同于你拥有了一个品牌，如何让你的品牌声誉拓展到整个院校以及周边呢？这就需要一些活动的辅佐，这里有两种活动方法。

(1) 奖金征招店名：最好的活动效果莫过于是让更多的人参与当中，这里我们可以创立一个 Q 群，设置一个 500 元的奖金，用于征集大家帮忙取店名，学生向你提供店名时被你录用，对方就能获的 500 元的奖励的形式来吸引大家前来参与互动。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这样的效果还不是最好的，我们还可以采取一些小套路，让效果炸开花，设立一些取名的小规则，声明我们的取名活动是严格的，必须是在空间发表一条说说，必须得到 50 个点赞认可，然后截图给当事人才有投稿录用资格。



说说话术硬性要求，你懂的，我们的目的是推广裂变，话术可以是“新店即将开业，位于学院内 xxx，我在 xxx（群号）参加证招店名活动，奖金 500 元，脑洞大开的你快来抱走这 500 块奖金呗，我的投稿名是 xxx，你觉得怎么样？”

这个方法有两个好处就是参与活动想获得奖金的人就会想方设法的去拉人头点赞以达到投稿的标准，其二就是能获得大量的好友曝光，感兴趣的或者有疑问的就会问当事人或者加群。设置一条置顶公告，让后进来的人自己去执行，躺着裂变就好了，至于没有录用的人，发个大红包意思意思，让大家对你的店印象加深。

（2）高效地推，擒贼先擒王：如果你能认识或者撩到那些社团会长或者学生会会长那些头头是最好的，因为我们这些业务都是和他们相关的，一般不会太难上——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

手。撩不上也没关系，我们还可以采取地推来擒王的方式。

大家在上大学的时候是不是经常收到邀请函，一般这些邀请函都是给某个部长或者会长的。我们可以将地推的传单包装成邀请函，至于传单内容呢，主要是介绍我们店的业务以及活动的形式，活动主要是引导学生关注公众号，然后转发指定推文到朋友圈，凭此凭证指定时间到店前 20 名可以半价，没有抢到的后面是几折优惠的形式来制作推广裂变。



招几个学生兼职，结合话术“学妹，你是哪个协会哪个部门的？我们这有一个活动，请帮我把邀请函哪个你们部长好吗？”抽出对应部门的邀请函给她就好了。还有一个就是瞄准例会，社团中或者学生会每周都会有例会，瞄准时机打扰一下把邀请函给他。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

擒贼先擒王，当部长或者会长转发后他的空间里的干事干部都会得到曝光，这样就能把学院的消费主体都给传染了。

我的野心是无限的

如何赚更多的钱？看文章的相信大多数朋友都是自媒体或者网赚的朋友，对于这些消费者那可都是一个精准学生粉丝，如何把这些粉丝给全部吸收转化这是一个流量为王的互联网人必须做的事。

圈粉，第一个方法就是房里弄一个扫码连接 wifi 自动关注公众号，第二种就是房间内设置相片打印机，扫码关注公众号免费打印相片，第三个就是传单上印有公众号二维码，通过活动让其为我们吸粉。

有了粉丝能做什么？变现当然是必不可少的，一般活动的菜或者零食饮料都是自带的，那么我们可以打破常规，在公众号里绑定微店，从公众号导量入微店，在微店售卖菜零食饮料等等，在下单和付场地费时一同付款包送上去。这里的货源我们也不用出，提前寻找商家合作，批量提货，从中赚取差价。



变现还有很多方式，还可以像上次我们说的卖零食，送楼，也可以卖一些考试资料比如大学英语 B 级四级，或者会考等考试复习资料。其二就是大学生喜欢买买，但是又没有什么钱，淘宝客也是一个不错的选择。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

总之,公众号就是一个流量入口,流量大了小商城也就起来了,看你怎么利用了。

起初可以先从一个学院下手,做好了还可以分发到附近各大高校院校,多开几个实体店铺,多租几种风格的套房(学生口味多样化),多个高校学院同时分发流量到公众号,放大再放大,IP就起来了。

目标是唯一的,人的欲望和野心是无限的。

如何用网络结合实体在朋友圈大卖特产,扭亏为盈

今天是周末,不太想出门。昨晚也睡得比较早,为什么还是感觉睡不够?是不是天冷了都这样呢?

我想一下,今天要说点什么呢?就说说朋友圈卖东西这个话题吧:

你的朋友圈卖什么比较多呢?大家来总结一下。我的朋友圈好友卖啥呢?

容我去翻看一下.....大概看了一下,比如说有:

卖培训课程、营销软件、粉丝买卖、账号买卖、电话卡和流量卡买卖、手机买卖、

淘客卖各种衣物、卖壮阳药、减肥产品、防霾产品、代购奶粉、特产买卖.....

看着我也是醉了,我想,如果每样产品拿出来写一篇文章,那也可以写很多,今天就挑一个特产买卖来写。

特产,一直凭借特色、特点受到人们喜欢,尤其是春节来临,送特产礼品,脸上也有光。

但是一些地方的特产销路并不是很好,有人开过网店,到头来发现能赚钱的并不多,现在经营好一个网店,真的是要付出心血,不像几年前了。

——更多网赚掘金项目分享,访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

然后人们又开始转战朋友圈，频繁刷屏也开始被别人拉黑，直到现在如果朋友圈被举报也会被封号，刷屏太多也是无效果的。但因为渗透力比较强、效果比较好，一直受到线下实体门店的重视。

在去年，也就是 2016 年，一些做特产买卖的人开始借助小区的寄卖行（杂货铺、正规寄卖行等），加上朋友圈做线上推广、线下寄卖的模式进行销售，效果真这不错。尤其是一些节假日时候，销量特别好。省去了开实体店或者网店一系列的麻烦。其实，他们做这行，也是特别有想法。



他们如何获得业主的微信或其他联系方式？想做朋友圈推广就要获取大量的业主联系方式，尤其是微信号。我们简单来看几种办法：

找学生兼职帮忙加业主微信

你想卖土特产，一个是先获取客户，一个是让客户快速的认同你的特产。

招几个学生来做兼职，每人一天也就 60 块钱左右，三个人或者五个人，最——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

多也就 300 块钱。



土特产想快速打开销路，不妨做一些赠送、试吃活动，就像一两年前朋友圈卖水果的试吃活动一样，那时候确实刷爆朋友圈。

在小区出入口的那里加业主微信，一般是早晚上下班的时间。有些管理规范的小区不让发传单，但是扫二维码不成问题，没人阻拦。

可以准备这样的话术：

现在咱们小区某某店铺有某某土特产出售，这个特产如何独特、美味、难得，现在店铺有活动，扫码加微信关注，发朋友圈有 18 个赞可以领产品

某个节假日某个时间段，点赞朋友圈，并截图到店铺参加抽奖活动，一等奖：少量的土特产二等奖：哪种类型的土特产，三等奖：.....

为了营造一种活动真实的气氛，每个人领奖的时候，就拍一张发朋友圈，让心有疑虑的人更加放心你的活动。

这个加粉方法放在首位。因为接下来还有加粉方法，多种办法互相结合起来更有效，前期的信任是非常重要的，要达到环环相扣的效果。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

走后门的办法

因为是跟小区一些杂货铺或者寄卖行合作，他们也希望卖出更多的东西。

把店里的支付二维码，变成你的二维码，加好友后转账，这样他付过一次后就成你的好友。

另外，这些人在小区混得比较好了，跟物业比较近；物业手上都有业主的联系方式，没有一顿烧烤解决不了的事情，如果有那就是两顿烧烤（哈哈.....）

得到这些联系方式，可能有微信、联系电话，想加好友还是手工加好友。

像小区有一些送水、送外卖、送快递、送报纸、送牛奶的小哥，他们经常接触很多的业主。

其实他们的一个手机通讯录就有很多号码，这些号码可能就是附近几个小区的业主号码，所以千万别小看这些送水、送外卖、送快递、送报纸、送牛奶的小哥们，他们手上的资源很多的。

如果能搞定他们，把通讯录号码导出来，转换成 WORD 格式，再把文档导入相关软件，批量加微信好友，每天我就加一点也可以。

以前别人做这种地推，这个有难度，成本也贵，也耽误他们的业务；所以要转换思维，直接从通讯录入手，再结合软件加入，而且相关软件也很普遍，我就不多说。

特产+朋友圈+寄卖，能否做大

这个模式还是要注重口碑。适合长久创业。加粉方法只是一个辅助，能让你起步更快。

后续就要把你的特产质量做好，寄卖在店铺只是你的网络节点。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

当你能在一个小区把这种模式做得好，就可以复制到另外一个小区，而且后续相对简单。

口碑上来，你复制到另外一个小区，就有先前的成功案例做宣传保障。你甚至可以开一个公司，专门对这些寄卖点供货。

这些特产的货源从哪里来？这种因地制宜吧。

比如卖蜂蜜，带蜂巢的那种；

比如卖山猪肉，可以自己去看货的那种；

比如卖山鸡蛋，每月送到家的那种；

你可以在朋友圈做预售，把名额定下来，再弄货，解决一个库存的问题。

寄卖点主要是商品展示，朋友圈的作用就是宣传、互动、预售以及支付下单。

最后的总结

在今天话题之上，我再适当扩展一下。

朋友圈就可以当成你养养老顾客的最前沿阵地，朋友圈宣传优势太多，我今天就不废话。

拿个案例和大家聊一下吧。上个月，楼下有个药店做活动，很普通的一个药店，在我看来是失败的活动。没有借助微营销预热，虽然那几天也锣鼓喧天，不过感觉好可怜，没多少人参加，营业员在门口尴尬的唱歌。

如果他能用上面的办法做活动预热，先在朋友圈宣传，中间再用一天线下抽奖。

后期还可以在朋友圈宣传自己店面的健康、平价、服务到位等等理念，这样的话，才能持续的影响你的客户，产生更多人二次购买。

想创业赚钱还是有机会的，好好研究微信。最重要的就是学习，不学习怎么提高

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

自己，你怎么去对接更多的、更高档次的资源。大家聊的东西你都不懂，那就没什么意思啦。

如何用 30 天打造小领域自媒体+社群班，源源不断让社群帮你赚钱

首先我们看一下优秀的社群应该具备的特征：

优秀社群特征：

- 具有稳定的群结构；
- 具有比较一致的群体意识；
- 成员间具有一致的行为规范、持续的互动关系；
- 成员间分工协作，具有一致行动的能力；

有了这些特征之后，那么接下来详细分享一下优秀社群是怎么运作成功的？

一、社群成员结构

1、社群成员属性

社群成员属性标签：



群主



万人迷



愤青



养生专家



对掐好友



思想家



内部八卦



失眠者



超级大脑



文人骚客



爱心人士



呆粉

一个温馨的群，理想的构成是这样的：

- 1) 要有一个内心强大、大爱大善的群主；
- 2) 要有几个风姿不减当年的万人迷；
- 3) 要有几名不甘老去的世俗愤青；
- 4) 要有几个三天两头晒养生的砖家；
- 5) 要有几个有事没事经常对掐的好友；
- 6) 要有时不时蹦出几句冷幽默的疑似思想家；
- 7) 要有掌握各种小道消息的内部人士；
- 8) 要有几个经常值夜班和比公鸡起的还早的失眠者；
- 9) 要有几个存储记忆力能力超强的超级大脑；
- 10) 最好还要有几个文人骚客
- 11) 还要有几个视金钱为粪土、不时发红包的爱心人士
- 12) 最后也要有众多个一言不发、宁愿潜水也绝不退群的呆粉。

2、社群成员职能

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

社群成员组成：



创建者



管理者



参与者



拓展者



分化者



合作者



付费者

1) 创建者

有人格魅力，在某领域能让人服气，能号召一定的人群。要有一定的威信，能够吸引一批人加入社群，还能对社群的定位、壮大、持续、未来等都有长远而且正确的考虑。

2) 管理者

要有良好的自我管理能力，以身作则，率先遵守群规；有责任心和耐心，恪守群管职责；团结友爱，决策果断，顾全大局，遇事从容淡定；要赏罚分明，能够针对成员的行为进行评估并运用平台工具实施不同的奖惩。

3) 参与者

风格可以多元，但要尽可能参与到社群的活动或讨论中。活跃度决定了参与度，而要想活跃度高，参与者中引入一定的“牛人”、“萌妹子”、“逗比”等会很有效，这一人群能激发社群整体的活跃度。

4) 开拓者

懂连接、能谈判、善于交流。社群的核心是人、资源诗人，只有把在社群中的资

源利用到位，才能真正发挥出社群的潜力。所以，开拓者要能够深挖社群潜能，在不同的平台对社群进行宣传与扩散，尤其要加入不同的群后谈成各种合作。

5) 分化者

学习能力强，能够深刻理解社群文化，参与过社群的构建，熟悉所有细节。分化者是未来大规模社群复制时的超级种子用户，是复制社群的基础。

6) 合作者

认同我们的社群，有比较匹配的资源。独木难支，所以最佳的方式是能够拓展一定的合作者用于资源的互换。比如与其他社群相互分享、共同提升影响力，或者跨界进行合作互利。

7) 付费者

你要记住、社群的运营与维护是需要成本的，不论时间还是物料，都是可以看做是金钱。所以，社群一定要有提供经济来源的付费者。付费的原因可以是购买相关产品、社群协作的产出、基于某种原因的赞助等。

不管是中心化还是去中心化，维护一个大社群，不能没有一个组织架构，那么社群运营团队的组织架构怎样设置才好呢？

我们以 Better Me 社群举例：



不同类型、规模的社群，要根据实际情况设定不同的组织架构。社群的组织架构要根据社群的发展来动态调整变化，找到最适合自己社群的架构。

二、社群规则制定

想要运营好社群，需要制定一个符合自身定位的运营规则，规则规模可以先从一个社群做起，验证模式的可行性，最后进行大规模复制。

没有规则的社群，广告、灌水就多，势必会形成恶性循环。人越多越混乱，越混乱闲杂人等就越多，最终社群走向灭亡。

1、入群门槛的设定

想要成为高质量的社群，先做好成员入群时的筛选。如果什么样的成员都允许加入社群，那么这个社群变成了乌合之众，很难持续下去。社群设立一定要用门槛保证质量，让加入者由于“付出感”而格外感到珍惜这个社群。

设置入群门槛的办法：

1) 付费制入群

主流的办法，也是社群变现的方式。就像“逻辑思维”罗振宇说的一样：“爱，

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

就供养，不爱，就观望”。愿意付费入群的人，肯定是对该社群认可的一批人。加入社群后，因为付费，所以珍惜。付费金额可以设置一定的金额作为社群变现的主要方式，也可以设置小金额作为筛选成员的方式。这个金额也是根据社群的价值而定的。

2) 邀请制入群

由现有的群成员邀请推荐入群，有两个优点：

由现有成员推荐，该成员对推荐进来的新成员比较了解，符合社群的用户群体，也能节约筛选成本；

新成员加入，拥有推荐他的这位朋友基础，能够很快的适应群，对群的粘性也比较大。

3) 任务制入群

通过将社群或者社群的宣传主题分享到朋友圈，或者朋友。达到一定的分享时间或者分享数量，才能够加入社群。这也是筛选成员的一种办法。既然想加入社群，那么就贡献自己一份力量。

4) 阶梯制入群：

可以将社群设置阶梯社群，由初级社群到高级社群。初级社群任何成员都能加入。想要进阶中级社群，成员需要满足完成一定的任务。想要进入高级社群，成员需要具有某种能力、人脉和资源等。形成金字塔社群架构，也方便管理和激发成员的潜力挖掘人才。

5) 其它制度：

入群制度可以不是单一的，可以是以上几个制度的结合。根据不同的社群需求而

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

制定。

举个实例，“大熊会”：

大熊会是国内首屈一指的自媒体社群组织，其入群方式非常严格：很少进行直接招募，想要进入社群必须经过介绍，并且需要支付一定费用，以此保证会员的质量。而高级的“大熊名人堂”则为行业知名人士，能够带来独家的业界新闻，可以组织发起各类活动，否则不予通过。这种严格的入群门槛设定，让大熊会的社群非常健康，没有任何广告党、灌水党的出现。

2、社群发言制度

随着社群成员规模的扩展，发言制度也要进行合理的设定。毕竟每个社群成员都有自己的诉求，单一领域的社群也不能保证社群所有成员都只限于关注单一领域。如果社群发言制度过于局限，久而久之，社群内容就会无比空洞、枯燥。

1) 合理设定“灌水时间”

如果社群是全天禁言制度，只会把一些社群活动丢进社群，那么时间久了社群成员就会丧失对社群关注的热情，渐渐地，社群就会丧失活跃，沦为死群。

根据社群成员属性、作息习惯，合理设置灌水时间，拓展社群外话题。这样做有两个好处：

一是可以提高社群成员之间的交流度，提高成员之间的认可、信任度；

二是可以提高群活跃，不至于让社群那么枯燥。

2) 合理设置“广告时间”

比如一些人脉群，社群成员加入社群的其中一个目的就是结识人脉，拓展业务。他们需要发布一些业务上的广告等。如果社群严禁广告，那么，这个社群对于这

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

类成员来说，就无太多价值而退群。

所以，我们可以合理的设置广告时间和制度。比如，规定每周有半天的时间可以发布正规性的广告。并且发广告时需要发一个和群成员成比例金额的红包。发布广告后，有对应业务匹配的可私聊。这样，“人脉群”才能起到结识人脉的作用。

除此之外，为了保证群的发言质量，我们还要对发言细节进行把控。举个实例：

- 1) 入群要编号，方便区分老师和学员。
- 2) 全体禁言，每周五开放分享时可发言。
- 3) 修改字体字号和颜色，便于和老师发言区分。
- 4) 日常交流过程中，有问题先上网搜一下是最好的办法。如果无法解决，和大家一起探讨，不要认为群员帮你解决问题是理所当然的义务。
- 5) 所有成员请勿未经管理员许可发布广告。
- 6) 要学会聆听，在其它成员没有表述完观点之前，请不要插话刷屏，或是故意打断其它成员的发言。
- 7) 可以质疑别人的观点，但最好拿出你的理由。
- 8) 讨论问题的过程中有不同观点可以争论，但不得对其他成员进行人身攻击，或是恶意捣乱。
- 9) 一次发言不得少于 10 个字。

只要坚持这些，群的发言质量会大大提高。

3、社群奖惩机制的设置

为了保证社群的健康发展，需要引入奖惩机制。对社群作出贡献的都应进行奖励，影响社群发展，违反社群规则的人都应受到惩罚。还是那句俗语“无规矩不成方

圆”。

1) 社群奖励

当社群成员在社群中优秀表现，为社群带来了非常大的贡献，此时就一定要对成员进行奖励，并对社群成员进行公开表扬。一方面鼓励该成员继续前进，另一方面为社群成员树立榜样，激发成员潜力。使社群正向发展。

2) 社群惩罚

如果社群成员作出了对社群不好的影响，或者违反群规等。那么就要对该成员根据情节严重程度进行惩罚。惩罚是保障社群健康运转的基础，所以社群中的任何人，都不能拥有特权，即便是“社群意见领袖”。

举个例子，罗永浩之所以在微博发送之前，会先交给公关团队审核，就是为了避免因自己的意气用事口不择言，从而给整个社群带来不良影响。所以，没有人有特权，这是社群惩罚机制的底线。

不同的社群需要根据社群的实际情况设定群规。群规的设定尽量根据全员的意见和投票进行设定，不能群主一人独权。

最后，关于社群规则的制定，这里举个某社群的群规样例，仅供参考：

- 1) 鼓励大家使用本人头像，以本人昵称和职业作为设群名片。加深印象，方便大家推广产品和自己。
- 2) 广告时间为每天中午 12 点到下午 1 点。广告之后请发个 5 元以上/10 人以上的红包。大伙儿买棒棒糖吃。
- 3) 寻人启事、爱心慈善公益等内容一定要亲自确认，确定真实可靠才可以发布。
- 4) 抢到红包一定要出来道谢！红包不在大小，抢红包的人出来说声谢谢，也是

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

对发红包人的尊重。抢到红包不知声的朋友。群主会送您免费机票滴。

5) 只加人不说话、长期潜水、刷屏、换群，传销和散布反 D 反 ZF 言论者，一律踢无赦。

6) 多和大伙儿交流互动，其实比任何的广告（链接）效果都要好。真正耐得住寂寞做事的人才会有好梦。

7) 请提前告知您所邀请的朋友梦工厂有什么样的群规，他如果违规，您也会得到一张免费机票滴。

8) 无规矩不方圆，群规面前人人平等。

9) 真诚和信任是相互的，让我们在梦工厂里一起开心快乐地玩耍吧！

健康的社群，需要有活力的社群成员；成熟的社群，需要守规矩的社群成员；成功的社群，需要充满价值感的社群成员。

如何经营朋友圈，一个月就能带来 2 万的利润

网赚这行，男性粉丝一直是很多人的第一选择，因为引流容易、变现粗暴，而且赚钱也很简单。当然还是有很多学子并不能从中赚到钱，那么今天分享下我是如何做男性产品的，如何激活泛粉丝，成为精准客户的，给大家做参考！

第一步：引流的途径

引流，这个是大家都有兴趣的，我到底如何去引流？

就是选择人多的地方引流男性，吸引到微信上，然后通过朋友圈把这些人转化为客户！

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

看到这里很多人觉得这是不可能的！那么我来告诉你这是可以的：

我的引流途径是——微信群

准备 5 个微信号，然后通过购买和交换群，一个微信号上有 600 个微信群！

购买的途径:某宝上是一个群一元钱。如何买到质量高一点或者比较活跃的微信群？可以先少买一些来测试，多找几个卖家，少量买。

微信群也有专门换群的人，找群里人换群，弄个小号专门换群，然后你自己拉自己的营销号进群！

把所有微信号，打成一个真人女神 IP，“小资生活”“人缘好”“白富美”，这是陌生人看到之后打的标签，让所有人看到你微信号之后从任何角度看你，都是高大上的存在，高高在上高不可攀的感觉！

第二步：如何引流？

有了这么多群之后，通过电脑版群发软件（补充：市面上有很多这种软件，淘宝也有破解版，很便宜！），每天在微信群群发消息，吸引人加我这个号。

首先发一个照片，配一条文案：

我朋友圈刚更新了照片，大家帮我去点个 zan，美美哒

600 群，群发之后，最少有 300-500 人来加我微信号，一般加过来的人静养，不主动去聊天，纯粹靠朋友圈转化，此处引流成功！

第三步：如何转化

我打造的微信个人 IP 是小少妇，很精致，属于女神级别，真实但没有整容的那种。家庭条件优越，老公属于三线城市中产层次，中医世家，自己中医学院毕业。

在中医院上班，懂医学相关知识，小资阶层！会享受生活，会打扮自己！（朋友

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

圈有几种女人，女神，女神经，女屌丝，) 女神是一般人遥不可及的，不会用下半身思考如何如何，能认识接近女神就很开心，其他的你可能会想，这个不可以睡！



你要让客户信任你就要打造成真女神！每天真人照片，视频，然后特别的真实，卖的产品要好产品，卖着玩，身边朋友也知道自己卖这个，很多男性朋友也会找我来购买，核心就是【真实】！

不仅仅微信上的人来找我购买，我现实生活中也有很多朋友找我买，你若达到一个高度，人就会另外一种眼光看待你，如果你藏着掖着，别人就会不信任你！试问：如果你朋友圈有个这样的女孩子，你会不会选择信任？大多数会选择信任，不信任，那么你不是我潜在客户。

以上解决的是真人 IP 包装问题，首先信任你这个人，再信任你的产品。

客户购买的不是你的产品，客户买的是你的产品之后的效果，担心的是有没有效果，有没有副作用，会不会把身体搞坏。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

这是个人 IP 打造流程！

第四步：接下来朋友圈如何打造？

上午朋友圈发的比较少，发发早安图，发发自己照片，每天早上发自己照片，会吸引特别多人给你点赞，关注你的人特别多，如果不发照片，关注的人会减少。

下午朋友圈打造流程

咨询-成交-发货-反馈-自用

所有的客户全部截图抹掉头像，不要展示头像出来，为了保护客户隐私！成交，所有的成交都晒出来，告诉客户，我每天都在卖货，而且我生意很好。



反馈：所有客户反馈一定第一时间发出来，越多越好！因为这是打消客户疑虑的大招。

发货：所有的发货视频，每天要晒出来，5-10 条！

自用：老公每天晚上都会自用产品！

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

客户找你聊骚怎么办？

第一，不回复；

第二，打击对方，从气势，语言等打压对方士气，如果你被对方调戏，你永远会被调戏，如果客户被你征服以后所有客户都会被你征服！

客户不信任怎么办？

你先把客户不信任问题罗列出来，然后在去看看上一篇文章。朋友圈是个可引导成交的地方，你想达到什么目的，就要在朋友圈多展现你想要客户按照你设定的流程走的内容！



什么是 15 句话成交系统，之前加上好友之后很多人过来聊骚，各种骚扰，很多人疲于应付，我们就开发出了 15 句话成交系统，平时客户不找你聊天沟通，只找你聊天咨询，一般 15 句话只内就会下单购买。

而且我还会提价，一开始 800 一单，1-2 周涨 1 次价格，刺激不下单的人！

如果你朋友圈有 3000 人，刚开始没有效果的，客户需要一个被教育认知的过程，

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

接受这种方式，自我说服来购买！

如果你的号做铺垫的时间比较短，建议你用 15 句话成交系统，为什么我可以达到 15 句话成交，请看下上面这段话，朋友圈是个可以引导成交的地方。



我想到什么目的，我就引导客户如何下单，我所展现出来的客户都成交，都是 15 句话只内下单，那么客户就是 15 句话只内就给我下单了！



操作这个项目赚了多少钱？

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一个微信号单月可以贡献 1.5-2 万利润！超如果放大操作，量级更大，效果会更明显。

这种方式可以继续做嘛？当然可以的，我看到有些人在用这种方式卖其他产品，一个月可以出 80 多单！例如 脚气、减肥、丰胸等等！

如何在朋友圈打造网红就能 4 个月赚 100 万人民币？

前几天，财神哥和我们聊了一个下午，无非是工作的方向啊什么的，在那当时其实我的内心是崩溃的，因为老子想要工作啊啊啊，这不马上就要放假了，时间好紧好紧

一大堆事要安排，虽然我想加班，但是其他人不想啊，然后在那扯了很久，思路方法天天都谈我都快免疫了，絮絮叨叨老半天，我印象比较深刻的还是他讲的一个朋友圈的案例。



他说，前阵子猴哥来南宁的时候，告诉他在朋友圈有这么一个故事，就是有人，他每天都会坚持自己拍一个视频发到朋友圈，自己拿着手机面对对着镜子，然后——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

说一些话，鸡汤、段子、正能量，反正就是很激励人的那种，一开始他每天发一个的时候，没有人理他。

到了第二个月，开始有人给他点赞留言说有趣好玩，而到第三个月的时候，就有人开始问他是做什么的了。因为他每天视频里都是讲一些不一样的东西，又是激情满满的，人家就觉得这个人讲话有水平，于是在后来有很多人想跟着他去学习，学习这些讲话的艺术和技巧。

因为讲话本身就是一门学问嘛，在怎样的场景该怎么样说话，说什么话这些我们很多人在线上，在屏幕的另一边敲键盘飞快打字的时候或许能和大家侃侃而谈，大江南北天文地理世界万物通通都可以胡扯一通，但是如果换成面对面交流的时候，可能又会变得言语生疏，语言无法快速组织起来，导致突然间无话题，冷场。

这些问题相信很多人都有遇到，像上边讲到的这个�果的结果就是，那个人后来做起教人提高口才的培训，收费一万多一个学员，平时就教人家怎么样去练习现实说话能力，在很短的时间就招了二十几个人，然后有这些人在，再做一些增值或者其它的服务，另外也利用口碑和现有资源去传播招收更多的人，这个一做起来那收益是非常可观的。

后来据说 4 个月左右的时间就招募了 50 多名学员了，加上其他的收入接近赚了 100 万。这家伙什么也没有弄，就是单单靠朋友圈搞的，粉丝好像也不是很多，也没有特意去加过什么人。



还有公众号评论网红周和泰，如果你关注的微信大号够多，对公众号这个行业有一定的了解，那么，你应该会听说过这个名字。

关于这位评论网红的故事其实也不复杂，从去年开始，他的名字开始出现在各大公众号的评论区，包括“商务范”、“二更”、“秦朔的朋友圈”等等。几乎是在文章发出的第一时间，周和泰的评论就会出现在微信评论区。

周和泰为了上评论还是蛮拼的，文章发出的第一时间快速浏览，构思出十几次还算走心的留言，然后就眼巴巴等着运营者的裁决。而且随着周和泰出现的频率越来越高，越来越多人熟知这个评论区的名字，所以这微信公号留言网红的地位也是慢慢的奠定下来。

某件事情，你去做个一次两次是新鲜，没多少人在意，但是如果坚持去做一个月、3个月、一年、十年或者更久，那么你就会越来越了解这个领域，而且，在别人眼中看来，做了这么久，你就会被打上大师级别的标签，这样别人对你就会产生一种信任感，人家会相信你说去做这个领域的一些观点和效果，会变得有权威。就好比周和泰，在从去年到现在一直混迹各大公号评论区，让诸多人熟知，俨然已成为了一个特有的 IP，有时候看一些公号的文章，翻到留言处的时候，看到

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

有个周和泰的留言，很多人顿时欣喜不已，纷纷跟着点赞留言附和，而且对该篇文章的价值甚至是会重新审视一遍，毕竟人家大神都来看完留言了，那这篇文章是不是有什么价值是我没发现的，我是不是错过了什么价值隐藏的地方？

这就是名人效应，这就是人心，因为在你知道一些比较有名气的人和自己去做同一件事的时候，就会更加留心，会突然觉得自己做的这个事情好像就变得不太一样了，貌似就感觉有一些自己没有发现的价值在里面，可能就重新回去审视一遍，而且还会更乐于分享出去，这些其实都是个人品牌带来的收益。

在淘宝有淘宝网红，微博有微博网红，那么朋友圈为什么不能有朋友圈网红，虽然说，微信具有一定的封闭性，不加好友还没有办法了解到你的情况，但是在微信上的名气也是可以广为传播的，就像说起微信评论人们会想起周和泰，公众号运营社群就想起财神大咖会一样。

或是出现在评论区，或是出现在各种软文，亦或是出现在各种朋友圈的广告之中。而无论是哪块领域的网红，在个人品牌树立起来，粉丝圈起来之后，其变现转化能力都是无比之强大的，这都是一个树立个人 IP 的过程，通过自身的口碑和影响力去引导粉丝为你的价值买单。

当然，可能你会愁自身没有那么多的粉丝，前期难以做起来，这些其实可以通过花点钱去一些行业号里投个广告吸收进来，不过，在打广告前，起码得把自身的微信给装修好，朋友圈的内容啊等等，这些你们也懂的，毕竟人家加你进来第一眼要看的就是你的朋友圈啊。



微信朋友圈的网红我们也可以这么理解,比如说某位大咖在微信上各大平台或者圈子里经常出现,做价值输出或者有一定影响力的事情,比如说,分享干货技巧,而干货技巧哪里来?据我所了解,目前很多人喜欢混付费群,目的就是为了听干货,然后把一些干货技巧自己再另外拉群去做一些免费分享,慢慢积累人气,等口碑信服力积累起来了,然后某天突然来一发付费内容,会有不少人为价值买单,这类例子大家近段时间应该见过不少。

总而言之呢,就是在微信上朋友圈里经常发一些有价值的东西,让别人看着有用,能帮人家解决问题,大的方向可能掌控不住,那么就精研小方向,小领域或者某个平台的玩法,比如今日头条、百家号、企鹅号、QQ等等,把这些领域的变现玩法精研,或语音或文字,然后这些分享出去的内容也打上了个人的标签,然后通过群分享的模式把IP做大,把个人品牌树立起来,那么就慢慢树立起了公信力。

然后哪天你突然在朋友圈来句,给大家分享一个变现的方法不过这次要有个付费门槛,在这前期不断积累之下,大家对你产生了信任度,无论是好奇也好、崇拜也罢,肯定会有人愿意为你的价值买单的。当然这种东西必须是你亲测有效的,——更多网赚掘金项目分享,访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不能放空头炮，不然第一次出来就和人家说一些空而大的东西，又不接地气，受众又不广，这样只会是砸了自己的招牌，到下一次就不会有人理你了。



关于树立个人品牌做一个朋友圈的网红这个其实也可以算是未来个人微信号的一个发展方向，毕竟大家也知道现在个人微信号越来越有价值，变现能力越来越强，那干嘛不好好经营好一批品牌微信号，到时候联合发声，这影响力变现能力该有多强大啊。

就像前边的例子一般教人家提高口才亦或者是某天评论圈红人周和泰说开个班，教人家怎么去做评论才能第一时间被选上，怎么做评论才能排第一，怎么做评论去树立个人品牌，然后通过评论怎么去进行变现，像这些内容估计一放出来，估计很多人都很有兴趣吧，即便付费也是无所谓啊，究其原因，就是因为人家在评论这块做的好啊，微信评论区网红可还是有一定影响力的。

揭秘如何卖电影 VIP 会员每个月轻松赚到 1 万 5 千元？

有关电影资源变现的内容，之前也分享过很多相关的文章，很多学子确实通过这

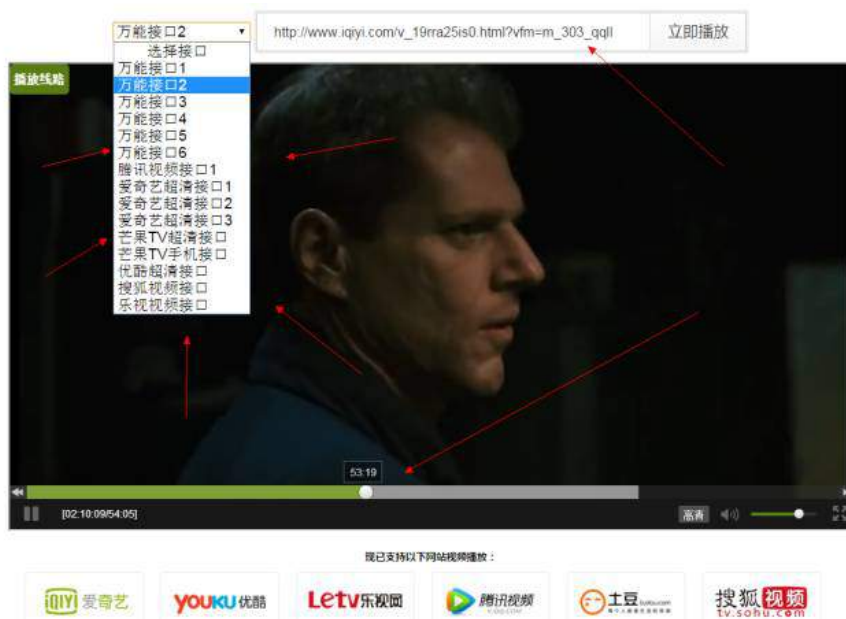
一方法挣了点钱,如果感兴趣的或者还没有看到这方面内容的朋友可以在天朝学子博客上找找,相信有些思路对你会有启发,那么这篇文章我们再补充一些寻找资源的渠道,然后再仔细说一下如何在 QQ 群里变现,具体的说就是 VIP 视频资源如何免费获得,这个比较有吸引力。

如何搞到免费的 VIP 视频资源?

现在有了手机、有了电脑之后,很多人都喜欢看电影,各种各样的电影。但是你想看 VIP 视频资源,一般你要花钱购买,今天想看一下电影,刚开始看了几分钟,然后就想让我购买观看。普通人想看可能会开钱了。但是,玩网络的就容易知道怎么免费看这些 VIP 视频资源。



小编麻溜的找到一个在线解析视频的网站,直接把所谓的付费电影链接复制过去,放到框里面,点击“立即播放”,完全可以高清观看,大家看下图,我已经播放到了 53 分 19 秒,说明真的不用付费看 VIP 视频资源了。这里的接口是比较多的,有 6 个万能接口,任何 VIP 视频资源在他面前都变得乖乖的。



另外还有专用的接口，几乎主流的视频网站资源都可以看，有点爽歪歪，如果你还付费看电影，我只能说：好吧，我不懂说什么了，土豪们你们任性，反正我要想其他方法看免费电影，别笑我。

对了，上面的那个框里只是原来的VIP视频的链接。你可以打开某奇艺，然后找到电影，再找到VIP电影，直接点开电影，在网址栏复制这个链接放到相应的解析网站就可以了（这里就不方便公开是哪些解析网站了）。

为什么不公开？因为之前我有个做公众号的朋友，他也把一些可以免费看vip视频的解析网站分享之后，没过多久，那个网站就崩溃了，不懂是被封杀，还是什么原因，今天我再登陆网站就不行了，所以要点到为止就好，因为我还想看免费电影，哈哈。

现在主要就是两种办法可以免费看VIP视频：

一种就是把一段固定网址和电影网址链接组合起来，然后粘贴到视频网站的网址框里面就可以播放了。不过这种一旦传播开来，大家都使用，网站可能就被封掉。

另外一种办法就是直接把电影的链接粘贴到在线解析的网站，点击播放就可以免——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

费看 VIP 视频了。就算被封掉，还是会有其他很多的解析网站，就是这么牛逼。这些对技术高手来说小菜一碟，但是很多人不一定会玩。很多人一般只会把这种渠道当做是看电影的方便之门。有想法的人早就拿这些资源去赚钱了。

你看官网视频网站，一个月 vip 会员费就是 19.8 元，你就把这些资源集聚到自己手上，你说爽不爽，你有资源，你就有机会变现赚钱。而且当前来说，这个电影的资源是比较受欢迎的，你觉得有机会赚钱吗？现在网上有不少也做个赚钱，但是用户体验不好，想看部电影，要很麻烦，那如何让这些资源更好的得到使用呢？

知道如何找到资源，你该如何保存资源？

你要知道一个小细节：有些解析 VIP 视频的网站触及到官方视屏网站的利益，被封掉也是迟早的事，而且你都把看视频的途径告诉别人，那你还怎么赚钱？所以，你要把这些资源保存起来。但是有些解析网站是无法保存电影的，那你就要想办法了，小编目前想到的办法就是录制屏幕，通过播放电影并且把电影录制下来，就可以按量来买卖了。

免费的屏幕录制工具有很多，你在电脑管家的软件管理那里搜索就有了，输入关键字“录屏”就会弹出很多款录屏软件，随你挑选。小编随便选一款来看看，界面也很简单，录制方式就选“全屏录制”，保存位置你选本地电脑里边内存大一点的地方，因为你可能要录制上百部电影，一部电影算你 1000 兆，那也要 100 多 G 的内存。



录制声音类型你就选择“只录制电脑声音”就可以了，设置好之后，你就可以按快捷键来录制屏幕就行啦。100 部电影，算你一部电影 120 分钟，就是 12000 分钟，就是 200 个小时，连续录制 8 天。好吧，这个办法很笨，大家有什么好办法欢迎多多提供出来。

好了，关于如何弄到资源，如何保存资源为自己所用，我已经说得比较清楚了，大家看着办。接下来我要具体说一下怎么变现赚钱，今天就从 QQ 群说吧。

屌丝这样赚

现在离春节差不多 40 天左右，大家觉得该如何利用这个春节来一起考虑？春节离不开一个东西。那就是 hong bao，对！用这个东西来传播，放到 QQ 群传播。QQ 有一个 hongbao 口令，这是一个传播的利器！接下来截屏说一下怎么弄，大家请看。



你有 QQ 群发软件，那当然容易，如果没有这种软件，也不必悲伤，你就勤快点，多加一些活跃的 qq 群，在群里多发一些这种口令 hoangbao ，让别人加你的 QQ 或者微信，到年了，赚钱还是比较容易的，你该如何组织话术拿点辛苦费。

把别人吸引到你的 QQ 或者微信之后，组织一套话术：老板你好，快过年了，这里有 100 部 VIP 电影资源，你需要哪种类型的，我打包几部电影发给你，你就象征性的给点辛苦费，5 块钱、10 块钱也是对我努力的肯定，谢谢您！

一般的话，别人需要看这种 VIP 电影，又是年底，给你 10 块钱也是可能的。只要你肯去说出你的要求，你要有底气，因为你手上有资源，你怕啥，是不是，一天你能找到 50 个人愿意给你钱的人吗？这就看你的努力，50 个人，每个人 10

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

块钱，也是 500 块钱。

高手这样赚

你不要以为我是在自己幻想出每天赚 500 元，有人已经用类似的方法赚钱，截图出来收入是 9225.52 元。好吧，这个之前说过，大家可能都听说，这里我就不多说了，大家可以自己看看。



不过这位朋友做的是 se 粉方面的赚钱，这个方面容易被微信封号，还不如做一些 VIP 电影视频资源，这个也有吸引力。之前说的那些考试资源寻找门路，最好就是快考试前拿来传播，比如四六级考试，每年的 6 月份和 11 月份就是考试时间，还有教师证的考试时间就是每年的 6 月份和 12 月份。

真正牛逼的人这样赚

可能 9 千多块钱没多大意思，有的人用这个免费 vip 视频来吸粉赚钱的事情，你会觉得，前面说的 QQ 群赚钱都是弱爆了，用资源在公众号和朋友圈裂变吸粉

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

太恐怖了！当然了，微信号或者公众号短时间加太多的粉，肯定吃不消！这个要小心！

主要方法就是用 VIP 视频资源刷爆朋友圈，把粉丝从公众号导入到个人号来变现赚钱。当然这样的话，公众号是非常危险的，一定要谨慎。把流量导入到个人号转化，人家的转化是非常厉害的。至于卖了多少钱，我只能告诉你：以万作单位，其他的，你尽情发挥想象力，点到为止就好。

大家想利用资源赚钱最重要的一点就是选好时间和宣传的方式，成本要低、传播效果要好，而且能持续赚钱。电影资源都会不断更新，所以你有办法搞到这些资源，你总会赚一点的。中国 13 亿人，并不是每个人都懂得去找这些免费的 VIP 电影资源，就算别人懂这回事，他们有钱，也乐意让你帮忙找这些电影资源，你觉得呢？

如何招电影代理，让他们不断为你赚钱

这是一个零成本的网赚项目，适合所有新手朋友去操作，因为没有任何技术含量，只需要你动手和有耐心的去操作，都是可以赚到钱的。这个项目前期需要花点时间和精力，赚钱也可能不多，到后期资源多了，每天赚 100 块钱还是很轻松的。

在介绍项目之前，我们先到淘宝上搜索“高清电影”这个关键词，看看案例：



人气还是蛮高的。



销量也不错。

我们来说说操作步骤吧:

1、搜集资源

资源的搜集在这里我把它总结为两种

第一种, 就是就是免费资源

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

免费资源去收集一些 QQ 群或电影论坛，上面会有人分享，自己下载整理就可以了。



免费资源虽然不花钱，但需要你有很多时间专门去整理，如果你没有时间或者不愿意花很多时间的话，可以考虑第二种资源获取渠道。

第二种，就是就是收费资源

直接在淘宝上花几十元买别人已经销售的资源，卖给 3~5 个人，你的成本已经收回来了，之后都是赚的。当然你也可以参考和复制他们的操作手法，为你节省了很多时间。

2、上传到网盘

可以用百度云盘，相信很多人都有百度的账号了，而且可以在手机上不用下载，直接观看。当然空间也是免费的，而且扩容后，容量也很大，没有广告。

3、推广

其中推广可到多种渠道去操作，这里介绍其中 4 个渠道：

1) 淘宝开店

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在前面我们也看到案例了，淘宝上已经有人再做，当然你现在做还是不算晚。你可以复制他们的操作方法和一些店铺设计，后期维护等等。

如果你有一定的资金的话，建议开通直通车，每个点击也就是 0.3 元吧，一般这样的流量都是非常精准的，如果你包装好点，几乎百分之八九十的转化率。

2) QQ 群

QQ 群里面人群也是非常精准的，基本都是喜欢看电影一族的，而且还免费。所以这块你绝对不能放过，每天坚持去加群，加好友和推广就可以了。

在这里需要注意的是，在 QQ 群里不要直接去发广告，你可以把你的资源链接整理到一个.TXT 文件里，当然链接是设置密码的，然后上传到群文件，当有人需要的时候自然会联系你。

3) 微信

微信的群体很是非常大了，你也可以通过微信朋友圈去推广，至于具体怎么推广，这里就不再说了，因为天朝学子博客里面有关微信营销相关的文章非常多，大家可以去自己找来学习。

4) 招代理

做任何赚钱的项目，一个人是赚不到更多钱的，所以需要去发展团队。招代理也是一个非常好的手段。相信大家可能也在朋友圈里面看到过有人招电影代理。你也可以去做。

招的代理只需负责推广，其他不需要去操作，成交后你可以收取 10% 的服务费。

如果你的代理多了，也就不需要你去推广了，只维护代理和更新资源就可以了。

所以你招的代理越多，你就赚的越多了。

最后提醒一下

在整个操作过程中不要忘了建立自己的鱼塘，收集客户资源，你可以专门建一个 QQ 或微信群，只要成交过的人都可以拉进群，之后你可以促进二次成交。客户循环利用。

好了，今天的项目就介绍到这里吧。至于能不能赚钱就看个人了！

如何低门槛结合微信号解封+CPS 达到月入 5 位数？

今天的话题我们从京东快递小哥开始，和社交电商有点关系。

前几天，有个朋友和我聊起京东的快递小哥。我很好奇了，快递小哥什么?发生了什么事？

京东快递小哥送货经常手拿二维码拉客户

朋友的一位同乡就是一位京东的快递小哥。这位小哥还是挺有互联网微营销的头脑。他把自己经常接触的客户管理起来（他做这个行业有 2 年多了吧，熟客自然不少）。整天胸前或者口袋就揣着一个二维码，送货就顺便掏出来扫码。听说现在他手上有十几个微信群，而且都是他的死忠粉。这个小哥挺会做人的，没啥，就是嘴甜、手勤、会说话。

刚开始他也没有想那么多，只是觉得做一行爱一行，把大家聚在一起方便收发货。在去年 9 月份时候，效果就显现出来了。他的业务明显是别人的很多倍，不管是接件或者派件，跟他的那些死忠粉沟通很好。人家愿意给他接件。派件的话，他效率高呀。他手上至少有 20000 以上的精准粉，一部分是在微信群，一部分是——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

在朋友圈。而且购买力和购买频率都是超出平均水平。

这种底层的社交电商有很多的便利和优势

那些小区的大叔大妈最喜欢他，因为这些人接触网络但是不熟练，想给儿女买东西总是瞎忙活半天，都不知道现在年轻人喜欢什么，另外又该如何下单，他们会用微信语音也不想打字，所以这些人在一个群的时候，特别活跃，语音交流占据很大比例。这些老年人经常聊天，家长里短，聊年轻人喜欢啥，该买啥。这就回归了社交，社交电商真正的在这类群体中发挥价值。

他如何积累这些粉丝

去年 9 月份的时候，他只是单纯的把客户聚在一起，没有想太多。前期的 5000 人都是他送货、接件的时候，顺便掏出二维码加个好友。慢慢的，在朋友的指点下，他接触到了京东联盟的 CPS 推广以及 WX 号解封业务。每天的利润非常可观。

看到了这个微信好友的价值之后，他和朋友决定把这个东西做大。他并没有把快递小哥的工作辞掉，因为这个 IP 在他周围的圈子已经比较值钱。他们的手机经常要给收快递的人发短信或者打电话。

一方面，他在给别人发短信取件的时候已经加入自己的微信号。另一方面，如果别人还没有加，见面送货的时候又拿二维码给别人扫码，理由很简单：我有京东内部实时优惠信息群，加入购物车省钱省力，还能第一时间给你送货。

不过这些都还是太慢，他和朋友直接把通话记录和通讯录导出来，用批量加好友的方式开始加人。早期也是买号来加人，不过 20 几块钱的白号死得很快，而且加进去的几百人也就这样没有了。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

经过长时间的考虑，他们发现一个很重要的商机：就是解封业务

有麻烦的地方就有赚钱的机会。他们干脆花钱买老号来加人，一个老号已经 100 多块钱，加人的时候也是小心翼翼再小心。他们改变了加人的一些方法。

因为 TX 检测会通过大数据检测你的号是不是正常的号，比如加好友的规律，次数，微信号的注册等等。他现在就把手动扫码跟软件批量导入结合起来。一年的老号，他也是一天分开导入 25 个人左右。然后再用这个号正常的手动扫码加好友，正常的聊天。

人家给的忠告是这样：新号现在不要换 IP 登陆，不要随便换头像，不要带有软件加人的特征；超过一年的老号也要注意，年龄大不代表绝对安全。

我们不用过多关心别人赚多少，主要看看人家的赚钱想法，我觉得这个赚钱模式在 2017 年有搞头，你今天看到这篇文章，可能对你有帮助。



他平时如何维护这些粉丝

早期的话，几个群，大家都是很简单的商家客户，群里几乎没有多少垃圾广告。

平时他就把京东的当天优惠打折信息推荐给大家，没有什么目的，很简单的，就

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

是帮大家选东西。很多人都把他当成京东内部人员了，发出来的优惠信息都很感兴趣，不用自己再去对比购买。

说到这里，我们仿佛隐约闻到了底层社交电商的味道，他不像那些电商大咖自媒体今天吹这个，明天说那个，但是这种底层的社交电商模型在慢慢塑造。可能当事人也并没有察觉，他却在影响别人的购物行为。

现在人数比较多，一个人管理不来，他已经让他的朋友、亲戚帮忙管理，帮忙选择一些优惠信息，是那种当日优惠信息。大家都知道，京东在很多城市有自己的自营仓库，物流能力比较强。很多人加他的群，除开实在的优惠信息，除开感觉他这个人靠谱，另外一个原因就是：想通过他，更快的拿到自己的宝贝，因为基于信任。

其实，对于社交电商，土豪有土豪的玩法；屌丝有屌丝的玩法。这个快递小哥确实有自己的一套想法。我简单和你说说人家怎么玩。

首先是利用京东联盟做 CPS 推广

用手机号注册就可以进入京东联盟推广。主要有 3 个模块，包括 CPS 联盟、CPC 联盟、APP 联盟。这位快递小哥主攻的是 CPS。下面我们介绍一下他具体的情况。

京东联盟的推广类型

京东联盟的推广类型包括网站推广、APP 推广、社交媒体推广、聊天工具推广、二维码推广；领取代码类型包括智能图文、静态链接。尤其是二维码推广比较方便。新手也能比较快的适应。



他选择的推广产品也是会考量用户的属性，包括年龄等等；选佣金、选产品他也是有自己的心得；按年龄来选择要推广的产品，他在加好友之前已经把好友进行了标签。

中老年群体买东西或者租房群体，他会推广一些价格 100 左右的生活家电用品，这些东西得佣金有将近 16 元到 17 元。



商品名称	单位	佣金比例	佣金	30天引入订单	30天累计支出佣金	推广时间	操作
2007国家电网公司年鉴 北京时代经纬信息技术有限公司	PC: ¥109.00 无线: ¥109.00	PC: 15.0% 无线: 15.0%	PC: ¥16.35 无线: ¥16.35	0	¥0.00	2016-04-08 至 2017-04-25	我要推广
萨美特 迷你电饭煲家用 小家电 粉红色 济南海康商贸有限公司	PC: ¥149.00 无线: ¥139.00	PC: 18.0% 无线: 18.0%	PC: ¥26.82 无线: ¥25.02	0	¥0.00	2016-11-08 至 2019-11-06	我要推广
35KV配电线路金具分 册-国家电网公司输变 电工程通用设计工业技 术书籍	PC: ¥124.80 无线: ¥124.80	PC: 15.0% 无线: 15.0%	PC: ¥18.72 无线: ¥18.72	0	¥0.00	2016-04-08 至 2017-04-25	我要推广

还有一些高佣金的产品，类似一些手机防摔保护壳，价格达到 116 元左右，很多人就奇怪，价格这么高不好推广。佣金达到 92 元左右，其实他只考虑赚一半的佣金而已。操作很简单：他声称自己是内部人员，有优惠券可以帮忙省钱。客户原价下单，然后内部人员可以返 6 折的优惠，就是返现 40 元到 50 元。90 多元的佣金还能赚一半。这样的话，下单的人就比较多了。

现在很多手机壳换得很快，所以他们改变了选品。因为 100 块钱的手机壳，没有多少人想买，后来就选到价格定在 46 元，佣金在 36 元，你觉得多吗，真不多。而且人家还真推广了很多商品。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不会玩软件怎么办？

通过推广链接赚钱，不一定非得是软件，运营和维护一个小小的微信群，方法得当，收益会很可观。我见过人家 140 多个人的微信群（宝妈粉）一个月产出的利润达到 9000 多元；假如你有 5000 的粉，你能把这些资源用活吗？能让别人帮你赚钱吗？你能影响别人的消费吗？

他在 2016 年 11 月份，单单是这个不同价位的产品的推广，佣金就有 3000 元以上。还有其他产品的推广，人家没有透露太多，只是说平均月入五位数，不包括工作的工资，他也几乎不用采集软件操作。

	卡欧堡 适用于华为 mates/CRR-UL00/5.5 手机壳防撞保护套真皮 皮革定制翻盖式带 棕色 背纹宝蓝 （商）郴州飞马秀丽贸易有限公司	PC：¥116.00 无线：¥116.00	PC：80.0% 无线：80.0%	PC：¥92.80 无线：¥92.80	¥0.00	2017-01-07 至 2020-02-29	我要推广
	卡欧堡 适用于LG V10/H961N/H968手 机壳防撞保护套真皮定 制后盖硬壳 荔枝纹后盖 玫红+送金属指环支架	PC：¥68.00 无线：¥68.00	PC：80.0% 无线：80.0%	PC：¥54.40 无线：¥54.40	¥0.00	2017-01-07 至 2020-02-29	我要推广

他们还借助这些粉丝做一个 WX 号的解封

我记得昨晚的第九期微信快速赚钱项目分享会，有位嘉宾提到用 S 流做 WX 解封业务。其实这个东西还真有市场。现在的解封价格有 40 元左右，某宝上面的价格有的达到 50 元左右。有人用 S 流做 WX 号的解封，确实赚了不少，解封个人号的市场比较大。

他是如何把 CPS 推广结合解封业务来赚钱

要做这个解封业务，首先要划分能帮助解封的人群；为什么？因为明白了人群，才懂得如何投放东西给他们。他是这样做，找一些价格适合，佣金比较高的商品作为做任务的奖品。一般价格会比佣金高一点点，不会超过 10 块钱。

然后这些返佣产品就把来做奖品，每天群里面除开推送其他优惠产品信息。还有

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一些限时做任务免费领取奖品的活动。解封业务主要就是提供协助解封者的手机号码。然后协助解封者在自己微信上面输入身份证、银行卡，短信验证等相关信息协助解封，解封时间也很短，几乎就是现场完成。

因为这个快递小哥个人 IP 魅力比较强，他又经常给大家提供当日优惠信息；加上群里经常有一些做任务赚奖品的活动，辅助解封的完成还是很简单，他发一些话术过去：某某，最近微信号出现点异常，你用自己的微信帮助我解决一下，很多人都愿意帮忙。

因为大家都在一个社交圈，信任感很强，辅助解封需要提供手机号给对方，而快递小哥也经常接触到这些手机号，大家防备心理不是很强。



关于解封的建议

刚被封的号不要立即解封，隔天再来，或者几天再解封。心太急往往解封不成功，就算成功，还是有可能被系统追封，后面就更麻烦了。

能自助解封的号还算好说，一个月你有 10 次机会向 WX 系统发解封的 NU 码，不管是否成功，就 10 次机会。有些号违规太多，被发现有营销性质，那就需要

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

辅助解封；别人一个月只有一次机会帮你解封，如果你是二次辅助解封，你还需要用你原来的设备向系统发解封的码。

最近发现:辅助解封越来越难，会收到提示:你所输入的信息和绑卡信息不一致。很有可能你用其他正在养的号协助解封，成功率低。一般需要正常使用的老号，这个号绑的银行卡、身份证、电话卡的开卡人必须一致。难度进一步加大，解封价格上升到 50 元到 60 元不等。

解封成功之后,这边就可以下单返佣产品,或者说这些奖品早已经准备好。或者。有些人，不想要奖品，直接要红包做报酬就更直接。成功解封一个 WX 号，除去奖品成本，他还是赚 40 元到 50 元，现在每天平均解封几十个号以上。因为规则更严，一个号一个月只能辅助解封一次。为了找更多的人辅助解封，他们提供更多的奖励。

他们直接对之前协助解封的人提供更多的优惠：能让亲朋好友帮忙解封，或者组团辅助解封，能辅助解封 5 个号，任务奖金达到 100 元，或者送其他东西，通过裂变来解封。之前有人说,解封越来越难,因为不可能找到那么多人协助解封，我看未必，互联网什么都有可能。现在有很多号需要解封，他的收入比较可观。



人家的赚钱能复制吗？

我觉得赚钱思路可以模仿。2017 年微信个人号的价值会更得到体现。其实微信这个社交工具一直在寻找一个平衡点：活跃度和用户体验的平衡点。这两年活跃度比较高，很多微商、微营销一直在微信活跃，但是用户体验不好。然后就出现各种封号，这个还会继续，所以说解封业务还是会有有的。

很多人手上有粉丝就是没有用起来。这个我见到很多人这样了，经常和我说：我手上有几万精准粉就是用不起来。其实 2017 年可以考虑一下如何消费这些粉丝。几万的粉首先就是进行一个过滤，找到适合做解封业务的粉丝，类似一些在家想网赚的粉，结合一些京东联盟的 CPS 推广来做解封业务也是不错的。几千的精准宝妈粉也是可以开发的，在精准不在数量。

已经有资源的朋友可以尝试放大来做，不管你是利用美女营销来辅助解封还是打造个人草根底层 IP 来辅助解封，都要抓住机会。一些新手可能很迷茫，其实做这行的很多人都是从 CPA、CPS 这些开始。

轻松卖微信二维码也能赚钱？

QQ 群作为最大的社群，聚集了几乎所有的上网人群。但凡你能想到的人群分类都可以在 QQ 群里找到。但同为腾讯产品的微信群，却比 QQ 群更简单，没有可供搜索到的标签。所以进入微信群的方式一般都是熟人拉或扫群二维码进入，效率比较低。

有一个小段子，说有一个人贷款买了俩保时捷，然后就进入了很多豪车土豪群，——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不断抢红包，没抢1个月，一辆保时捷车的钱都抢到了。说明一个问题，就是微信群是非常有价值的，但也不是随便可以搜索到进群的。

尽管如此，但微信群依然可以通过某些工具搜索，并批量下载微信群二维码。这源于搜索引擎的作用，出于某些商业或社交目的，有大量的微信群二维码是在论坛，网站上出现的，通过工具我们可以获取到群二维码。

比如搜索金融的微信群。

序号	名称	来源	简介	行业	时间	地区
6	"zix. 阿历克斯·李"	个人微信	文艺新青年，哲学爱...	名人	2017-03-12	湘西
7	"互联网金融交流群"	微信群	在这个互联网+时代...	投资交流群	2017-03-15	沈阳市
8	"金融大亨交流群"	微信群	本群意于各大金融大...	投资交流群	2017-03-14	广州市
9	"远航"	个人微信	微博大V认证讲师，...	财经	2017-03-13	长沙市
10	"金融办卡贷款"	微信群	进群不要打广告发商...	赚钱大咖	2017-03-16	北京市
11	"金融项目投资理财"	微信群	IFC强势来袭，2月22...	投资交流群	2017-03-14	青岛市
12	"金融汇"	微信群	金融交流群，进群加...	创业群	2017-03-13	杭州市
13	"巴蜀微盘"	公众号	"quot;巴蜀微盘"quot...	微商	2017-03-16	成都市
14	"韦尔资本"	个人微信	8108拉升秒杀任何黄金...	其他	2017-03-15	杭州市
15	"江火"	个人微信	阳春三月看人大，201...	财经	2017-03-11	上海市
16	"永恒金融网"	个人微信	融专业做贷款	微商	2017-03-14	赤峰市
17	"度微金融网"	信息	度微金融服务平台	服务业	2017-03-16	北京市
18	"show-互联网"	微信群	金融业内人员	投资交流群	2017-03-15	广州市
19	"洪海金融"	微信群	提供明白白条信...	创业群	2017-03-14	南宁市
20	"指点江山"	微信群	投入国际金融	财经	2017-03-15	武汉市
21	"东莞金融网"	微信群	资源共享，信用	兼职群	2017-03-16	广州市
22	"永恒金融网"	微信群	融专业做贷款	微营销	2017-03-14	呼和...
23	"金融咨询办"	微信群	融办卡贷款进	赚钱大咖	2017-03-16	北京市
24	"第一财经折"	微信群	互联网金融教	财经	2017-03-15	上海市
25	"财富金融网"	微信群	你：1.贷款，...	培训	2017-03-13	临沂市
26	"东莞金融群"	微信群	融群信用卡贷款	赚钱大咖	2017-03-16	东莞市
27	"网络达人"	个人微信	全互联网金融投资...	互联网	2017-03-13	武汉市
28	"典金融互助网"	微信群	群简介：希望大家自...	创业群	2017-03-16	武汉市
29	"外汇WIX系统报"	微信群	每天用闲余时间，在...	兼职群	2017-03-12	青岛市
30	"证券之星股票交流"	微信群	禁出转发微商广告、/...	股票交流群	2017-03-15	福州市
31	"威福快收招商加盟"	微信群	威福快收招商区域合...	招代理商	2017-03-11	南京市
32	"宏信金融"	个人微信	贷款加我微信，1000...	微营销	2017-03-12	长沙市
33	"投资交流分享文"	微信群	1，互联网金融进阶，...	投资交流群	2017-03-16	北京市
34	"专业的微财经，典"	公众号	香港国际金业集团专...	财经	2017-03-16	杭州市
35	"鬼谷商战谋略"	公众号	成为世界金融心脏，让...	财经	2017-03-10	广州市

比如搜索老板的微信群，出来的很多微信红包群。

序号	名称	来源	简介	行业	时间	地区
11	"微信玩雷"	微信群	本群为雷10-20/7...	微信红包群	2017-03-16	成都市
12	"扫雷20-40/7包1..."	微信群	本群为雷20-40/7包1...	微信红包群	2017-03-13	济南市
13	"赛车赛//////单..."	微信群	本群拉玩赛车第1...	微信红包群	2017-03-16	广州市
14	"雷群10-50/7包..."	微信群	福利全网最高，不塞路...	微信红包群	2017-03-16	成都市
15	"20-200群抢群"	微信群	20-200群抢群，5包无...	微信红包群	2017-03-12	成都市
16	"美丽水晶"	个人微信	做生意，不要同、地...	微信服务商	2017-03-16	葫芦岛市
17	"5回福利群，天..."	微信群	按住二维码保存到相...	微信福利群	2017-03-15	广州市
18	"扫雷娱乐群"	微信群	30-1005包2倍，包1.5p...	微信红包群	2017-03-14	石家庄市
19	"雷群10-50/7包..."	微信群	本群为雷10-50/7包1...	微信红包群	2017-03-16	成都市
20	"10/5包最速暴富"	微信群	老板加入娱乐，加群主...	微信红包群	2017-03-11	广州市
21	"20米5包最小爆..."	微信群	！谢谢各位老板配合...	微信红包群	2017-03-12	广州市
22	"不二香烟批发"	个人微信	承接各大烟庄，烟...	微商	2017-03-12	汕头市
23	"10-50/理雷群"	微信群	各位老板加入娱乐，微...	微信红包群	2017-03-14	广州市
24	"进群送35部每天..."	微信群	按住二维码保存到相...	微信福利群	2017-03-16	上海市
25	"微信玩雷"	微信群	本群为雷10-20/7包1...	微信红包群	2017-03-12	成都市
26	"7包接龙20/5包..."	微信群	20押金，不要跟我说话...	微信红包群	2017-03-11	南京市
27	"10-30五包2倍"	微信群	本群为雷10-30/5包2...	微信红包群	2017-03-16	天津市
28	"扫雷。10-20/7..."	微信群	扫雷娱乐，赢钱清空...	微信红包群	2017-03-10	太原市
29	"一只猪带来的快乐"	用户文章	br/>gt. 摄影师手拍左...	No Data	2017-03-14	No Data
30	"淮安手机自由群"	微信群	面向淮安地区，主招...	招代理商	2017-03-15	淮安市
31	"北京赛车PK10"	微信群	资金安全秒回，欢迎参...	No Data	2017-03-12	No Data
32	"10-5包20-5包接..."	微信群	10-5包20-5包接龙，小爆...	微信红包群	2017-03-15	广州市
33	"20/5包接龙群"	微信群	！谢谢各位老板配合...	微信红包群	2017-03-12	北京市
34	"38/5包最少发..."	微信群	38/5包最少发，赢钱...	微信红包群	2017-03-15	成都市
35	"天天快乐十分龙..."	微信群	微信赢天下，把三赢把...	微信红包群	2017-03-10	厦门市
36	"扫雷5包2倍7包1..."	微信群	扫雷娱乐，10-20/7包1...	No Data	2017-03-12	No Data
37	"方大人"	个人微信	帅哥给你讲一个火...	空姐	2017-03-11	长春市
38	"5/5"	微信群	5/5包福利全网最高...	微信红包群	2017-03-14	郑州市
39	"5/5"	微信群	5/5包福利全网最高...	微信红包群	2017-03-16	郑州市
40	"20/5包10-20/7..."	微信群	本群主打20/5包小爆...	微信红包群	2017-03-12	北京市

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

比如搜索大学生的微信群。

序号	名称	来源	简介	行业	时间	地区
53	"一清手簿"	公众号	"关注公众号，一清手簿，..."	兼职招聘	2017-03-15	北京市
54	"招代理零投资"	微信群	"进群请勿发广告否则..."	创业群	2017-03-16	长春市
55	"想赚米的加米，..."	个人微信	"如果你是宝妈，大学..."	微营销	2017-03-16	广州市
56	"投票/配群"	微信群	"这里有一群勤劳能干..."	兼职群	2017-03-11	太原市
57	"微信投票任务群"	微信群	"现急招微信投票员，..."	兼职群	2017-03-12	西安市
58	"微信刷票投票点..."	个人微信	"本群以纯人工投票，..."	微商	2017-03-14	北京市
59	"卖会员的小女孩"	个人微信	"免费招影视会员爱奇..."	微商	2017-03-14	南宁市
60	"haoxuel9"	个人微信	"任性邀请，不管你是..."	微商	2017-03-16	莆田市
61	"广招网络/配..."	微信群	"给大家介绍一份靠谱..."	宝妈群	2017-03-16	合肥市
62	"招代理零投资"	个人微信	"淘宝内部优惠券发单..."	微商	2017-03-16	北京市
63	"/配招聘"	信息	"学生党，每天..."	兼职大咖	2017-03-15	广州市
64	"招募"	信息	"明星，网红，..."	模特	2017-03-15	北京市
65	"招打字员刷..."	微信群	"怎么了，一样..."	兼职群	2017-03-14	贵阳市
66	"招代理零投资"	微信群	"请勿发广告否则..."	购物	2017-03-13	广州市
67	"学生考中..."	微信群	"群产品中，求..."	微商	2017-03-16	上海市
68	"北京赛车9..."	微信群	"果你玩赛车，请..."	微信红包群	2017-03-14	北京市
69	"排玲"	微信群	"主，想做微商..."	高校	2017-03-15	重庆市
70	"招打字员刷..."	微信群	"怎么了，同样..."	兼职大咖	2017-03-11	广州市
71	"辣妈/配文..."	微信群	"活动期间免费..."	宝妈群	2017-03-16	石家庄市
72	"微信红包不..."	个人微信	"工人，学生，无..."	微营销	2017-03-12	榆林市
73	"在找招聘..."	微信群	"白嫖！每天任..."	兼职群	2017-03-16	广州市
74	"投票任务群"	微信群	"招微信投票员，每票2..."	兼职群	2017-03-15	福州市
75	"广招网络/配..."	微信群	"给大家介绍一份靠谱..."	母婴群	2017-03-16	广州市
76	"TheInstant..."	个人微信	"正规平台兼职全职..."	兼职招聘	2017-03-10	杭州市
77	"杆杆/配"	微信群	"欢迎宝妈学生和上班..."	兼职群	2017-03-14	成都市
78	"招代理零投资"	微信群	"进群请勿发广告否则..."	兼职群	2017-03-13	广州市
79	"奋斗"	个人微信	"工作内容：每天转发..."	兼职招聘	2017-03-14	西安市
80	"廊坊天猫内..."	微信群	"进群请勿发广告否则..."	兼职群	2017-03-16	深圳市
81	"奋斗"	个人微信	"工作内容：每天转发..."	兼职招聘	2017-03-14	广州市
82	"爱淘惠买"	个人微信	"招微商群管理员..."	购物	2017-03-15	上海市

比如搜索美女的微信群。

序号	名称	来源	简介	行业	时间	地区
1	"600美女大群"	微信群	"第二天扫码进入后留..."	美女直播	2017-03-13	北京市
2	"美颜群"	个人微信	"好开心亲们关注了【..."	微商	2017-03-10	保定市
3	"五/五包福利接..."	微信群	"五/五包最少发，押金..."	微信红包群	2017-03-10	郑州市
4	"美女帅哥集中营"	微信群	"欢迎帅哥美女进群，..."	交朋友	2017-03-15	合肥市
5	"三流群"	个人微信	"爱美之心人皆有之，..."	兼职招聘	2017-03-16	台州市
6	"淘宝天猫内部..."	微信群	"集合成千上万的淘宝..."	购物	2017-03-10	南京市
7	"帅哥美女交友群"	微信群	"本群是于交友聊天群..."	交朋友	2017-03-14	广州市
8	"玄武龙旅游"	公众号	"权威的模特网络平..."	旅游	2017-03-15	南京市
9	"帅哥美女交友群"	微信群	"进群请加群主看公告..."	运动	2017-03-10	海口市
10	"龙5/410/5全..."	微信群	"正常进群送押金，押..."	微信红包群	2017-03-12	北京市
11	"宝妈群"	个人微信	"爱美之心皆有之，因..."	饰品	2017-03-15	长春市
12	"690美女宝妈"	微信群	"禁止//禁止暴力等..."	8090	2017-03-10	北京市
13	"汉口/的来，..."	微信群	"纯天然植物口/。每天..."	时尚交友	2017-03-12	天津市
14	"美女交友群"	微信群	"希望大家来交友哦！..."	交朋友	2017-03-11	福州市
15	"静"	个人微信	"纯白蛋白产品的陈..."	微商	2017-03-11	天津市
16	"静优惠惠"	公众号	"关注我们公众号，..."	电子商务	2017-03-14	中山市
17	"全国美女模特..."	微信群	"全国美女模特资源群..."	美女模特	2017-03-10	北京市
18	"宝宝"	个人微信	"美女主播、同城推广..."	名人	2017-03-11	福州市
19	"微信群"	微信群	"帅哥美女交流群，看..."	互粉群	2017-03-11	广州市
20	"郑州同城微信互..."	微信群	"郑州市同城帅哥美女..."	互粉群	2017-03-15	郑州市
21	"宝宝天猫内部..."	微信群	"集合成千上万的淘宝..."	购物	2017-03-11	大连市
22	"私密肥瘦身"	信息	"来分享自己的..."	母婴群	2017-03-13	济南市

今天发现，其实微信群二维码就是一个日赚 200 元的生意呢。

原来有很多在泡网上的朋友，拿着微信群二维码找人兜售，一个二维码 10 块。

一天轻松卖掉 20 个，进账 200 块。



因为很多做微商的，每天就在想着要如何加更多的微信粉丝，但个人添加微信好友被腾讯规则限制，来得太慢。微信群则是一个快速拓展人脉的好渠道。所以微信群二维码变成了一个可以赚钱的商品了。

其实这类小工具对我们这些从事软件开发的人来说，是几乎零成本就可以获得。

风水项目如何高效引流，加精准客户？

风水的话术是多种多样的，随着不同的人而变化的，招式是死的，人是活的，人见多了，自然就不怕了，大道至简，随机应变。

那么，还有一些朋友问我风水的流量从哪里来？当时我没有直接回答，因为这么大的问题，我不可能一一解答，那么今天这篇文章，我就来具体说说风水的流量，应该如何去做。

（前三种为免费流量，细说；后三种为付费流量，不涉及太多，带过）

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一、贴吧免费算卦

贴吧流量不算稀奇，尽管百度一直严，但是这几年一直有人做，觉得能拿出来讲讲。由于贴吧太多，相似度较大，只以“八字”吧为例，其他贴吧道理以此类推。

先上图：



像这样开一贴免费算卦，帖子的内容就让提供“八字排盘，随缘预测”即可，具体话术可以这样说：

自幼学易，熟读古人各种著书。经过大量实践探索，对于八字预测和符咒化解灾厄有着多年的研究和见解。

- 1.求测前请关注，不关注不测。
- 2.提供八字排盘，随缘预测，注明自己性别和出生的年月日时（阳历或阴历）及所求何事。
- 3.单身求姻缘，恋爱求感情，结婚求婚姻。不要写错。
- 4.因个人精力和时间有限，所以本贴只简批一项。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

然后这样开一贴，排除各位贴吧老司机开车顶帖的情况下，立马就有人回帖，附上八字盘：

谢谢大师想测最近的事业与情感姻缘，谢谢大师啦

公历：1993年1月17日6时55分 农历：壬申年[剑锋金]十二月廿五日

小寒：1993年01月05日15时57分 元亨利贞网四柱八字在线排盘系统
立春：1993年02月04日03时37分 <http://bbs.china95.net>

起运：命主于出生后5年11个月13天12小时开始起运
交运：命主于公历1998年12月30日18时交运

偏财	正财	日主	正官	
壬申	癸丑	戊戌	乙卯	(辰巳空)
庚寅神 壬寅财	癸丑正 辛酉官	辛酉官 丁巳印	乙卯官 戊辰偏	
旺衰：弱	相	旺	沐浴	
纳音：[剑锋金]	[桑柘木]	[平地木]	[大溪水]	
神煞：	学堂	金舆	天乙贵人	
[年干]			元辰	
[年支]	天罗贵人	太极贵人	太极贵人	国印贵人
[日干]	福星贵人	太极贵人	天乙贵人	
[日支]	驿马		桃花	
旺衰：长生	沐浴	冠带	临官	帝旺
纳音：[大溪水]	[大溪水]	[沙中土]	[天上火]	[石榴木]
十神：七杀	正官	枭神	正印	比肩
大运：甲寅	乙卯	丙辰	丁巳	戊午
6岁	16岁	26岁	36岁	46岁
流年：1998	2008	2018	2028	2038
戊寅	戊子	戊戌	戊申	戊午
己卯	己丑	己亥	己酉	己未
庚辰	庚子	庚戌	庚申	庚午
辛巳	辛酉	辛丑	辛亥	辛未
壬午	壬辰	壬寅	壬子	壬戌
癸未	癸巳	癸卯	癸丑	癸亥
甲申	甲午	甲辰	甲寅	甲子

这种只是排盘，提供八字信息，不是预测，在百度搜索：元亨利贞八字排盘

度 元亨利贞八字排盘 百度一下

网页 新闻 贴吧 知道 音乐 图片 视频 地图 文库 更多»

百度为您找到相关结果约591,000个 搜索工具

[元亨利贞网四柱八字网络在线排盘](#)
元亨利贞网四柱八字网络在线排盘 姓名：真太阳时：出生地点：日期类型：阳历 阴历 八字反推 生日：年月日时分 性别：男性 女性 ...
[paipan.china95.net/Ba...](#) - 百度快照

为您推荐：元亨利贞六爻在线排盘 八字排盘算命详解图 元亨利贞免费八字算命

[八字排盘-在线八字排盘-八字在线排盘-四柱八字在线排盘... 元亨利贞网](#)
元亨利贞网周易在线排盘系统之八字排盘,在线八字排盘,八字在线排盘,四柱八字在线排盘系统,生辰八字在线排盘,免费八字排盘。
[www.china95.net/PAipan...](#) - 百度快照

[元亨利贞网 >> 首页-免费算命-在线免费算命-测名起名取名改名...](#)
元亨利贞网,免费算命,论坛,周易算命,周易预测,算命,电脑算命,在线算命,在线免费算命,免费在线算命,周公解梦,网上算命,星座算命,算命软件,算命网址大全,在线万年历...
[www.china95.net/](#) - 百度快照 - 80%好评

[元亨利贞网在线算命论坛-周易算命预测、易经研究,在线免费算命...](#)
2017年6月18日 - 在线免费算命、八字算命、六爻预测、紫微斗数算命、易经研究、周易算命预测、周公解梦、姓名测试、免费在线起名、手相面相、梅花易数、奇门遁甲、风水...
[www.china95.net/bbs/](#) - 百度快照

大师通常回复的很简单，没有推断，直接上结论，一句话能带过就带过：

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



那么这种贴, 如何引流呢? 其实很简单, 玩过贴吧的都知道, 标题和一楼直接放联系方式是绝对发不出去的, 但是可以插在楼中间, 只要帖子一直有人回帖算卦, 就像这样:



这张图片有两个要点:

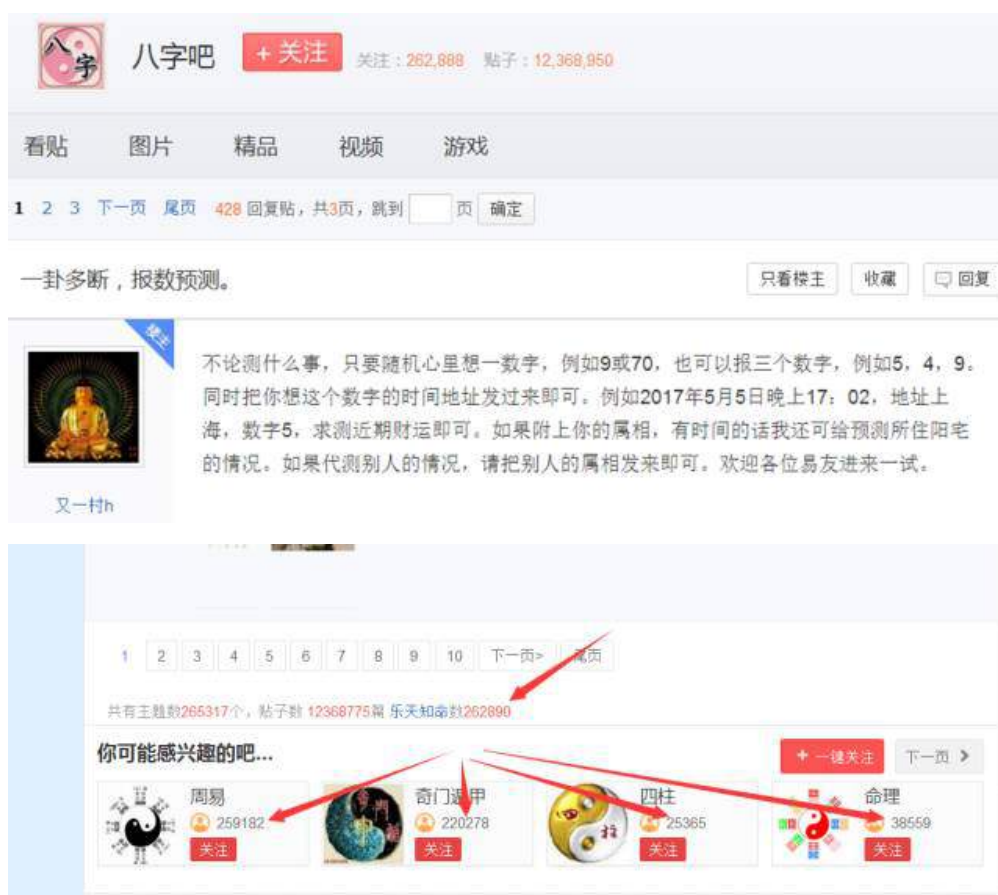
第一是箭头方向, 开始通过私聊导出个人联系方式, 也就是引流。

第二是圈里的贴吧 ID, 聪明人一眼就能看出来, 这压根就是个小号!

通过小号回帖, 唱双簧, 不仅把帖子顶上去了, 还顺便做了引流, 可谓一箭双雕。

贴吧引流的形式也是多种多样, 数字密码也是玩法之一, 这里仅做了解, 不在详细说明。最后讲一点有关贴吧的机制, 如何寻找精准贴吧引流?

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



像这样利用底下感兴趣的吧, 可以找到其他精准贴吧, 道理是一样的, 选择的时候留意关注度, 关注度高的贴吧人流大, 太少的没必要去发。

还有就是发帖的问题, 玩过贴吧的都知道, 机器发帖是个坎, 这样高质量的帖子, 发帖基本靠手工, 一般是手工发帖, 软件顶帖, 开通个贴吧会员发帖效果更好点, 而且发帖账号是需要养的, 养好了后面引流也方便一些。

二、自媒体多元吸粉

自媒体不做过多介绍, 大家都懂的, 常见的平台有今日头条、百家号、UC 大鱼、一点、搜狐、网易、企鹅·

1. 文章导流算命

这里以“头条”为例, 毕竟他的流量是最大的, 其他以此类推。关键词以“八字算命”为例, 同类推。上图:

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



这个是直接在头条上面搜索的，我随便点击一篇示范他是如何引流的：两个箭头就是有两点：

③庚、辛日主遇到未；

④壬、癸日主遇到戌。



有财库即为发财信号，是财富命理的一个重要标志。当然，也有虽有财库但依旧破财的，这个属于二般情况。要知道，八字命理为一个系统论，要综合分析；这些比较复杂的技巧可以搜寻：(helu001)详细了解。八字命局有财库是很吉祥的，比如美国人比尔盖茨的八字：乙未，丙戌，壬戌，庚戌。日主是壬水，地支有三个戌土，即是有三个财库，难怪他是世界首富了。

如果你发现自己运气低落，婚姻感情不顺，事业财运欠佳，身体健康不利，前途迷茫无措等，可以直接点赞后评论留言，每日会随机选出一个朋友详细解答遇到的问题。

1. 搜寻：XXXXXX 详细了解，其实了解了之后，你会发现这是一个公众号，利用八字算命的文章导流到公众号是第一步，公众号导流到私人号是第二步。
2. 直接点赞后评论留言，随机选出·这个玩法是这样的

	男，戊辰，丙辰，丙申，戊子，请问各大师，这个八字能以从格论不？ 回复 · 7条回复	1 0 0
	69tj 11小时前 乾造，己巳年，丁丑月，丁亥日，丁未时。，6岁运，丙子，乙亥，甲戌，癸酉，壬申，辛未，庚午，己巳，此八字如何 回复	0 0 0
	元芳你咋看 13小时前 广而告之还把红包也发出来 我看成1000大洋了 回复	0 0 0
	倚锄望1 11小时前 论旺衰，这个八字是身弱，子，壬水是忌，寅为用，甲为忌 回复	0 0 0
	心经随喜 9小时前 就问16年阴历七月命主是否发意外之财，数字70万左右？ 回复	0 0 0
	夏玉24 13小时前 丁卯 癸丑 己卯 己巳 男。能大富吗师傅 回复	0 0 0
	金生水26 14小时前 先生好，乾造：壬午庚戌癸丑戊午，算正官格吗？谢谢 回复	0 0 0

道理参考贴吧免费算卦你就懂了，很多东西，一个点弄懂了其他全部类推，抓住关键点才是最重要的。

评论留言都是需要算卦的，他当然不会给你统统算一遍，只是随机抽取，如果一直抽不到，那你就去加他了解吧！而且，评论区的留言照样可以用小号唱双簧。如何去写一篇文章，自媒体如何伪原创呢？

答案很简单，就是：搬运。我们不生产文章，我们只是文章的搬运工。

在微信公众号搜索“八字、风水、命理”，就会有一堆文章，点开之后关注作者公众号，这样每天都会有新的素材，多看多关注，然后修改。（需要文章原创度检测工具，可以找我分享）



2.文章导流卖货

货一般是：本命佛、手链、玉石·这样插入商品，一篇文章一般插入一两个，比较适合卖本命佛或者是玉石的朋友，链接直接是转到淘宝店铺的，如果是私人号卖货，参考上面算卦的引流，同理不啰嗦了。



做任何一件事，都要有始有终，坚持把它做完。不要轻易放弃，如果放弃了，你就永远没有成功的可能。如果出现挫折时，你要反复告诉自己：把这件事坚持做下去。

可以说，我们不管怎样，都该好好做好自己，努力奋进。但是同时，我们也可以考虑虔诚奉请你的本命佛千手观音菩萨开光黑曜石手链，随身佩戴，不喜欢佩戴配饰的，将本命佛像放置在床头，最好用深色绒面小布垫住，一定注意不要用异物压在上面。



当你佩戴时可以避邪，还可以带来好运气，其寓意是吉祥如意，和睦美满，同时人们也希望在它的保佑下，生活顺利、事业顺心、身体健康、万事如意，也可助旺属鼠人事业运，官场如鱼得水，职位步步高升，达成目标。

建议生意不顺，财运低迷的属鼠人，建议可随身佩戴转运招财手链，以此招财开运辟邪，庇佑属鼠人平安顺利，化解所有不利的影响，还可为属鼠人增加生意机会，促进交易，达到招财进宝的功效。

3.视频导流

关键词以“风水”为例，上图：

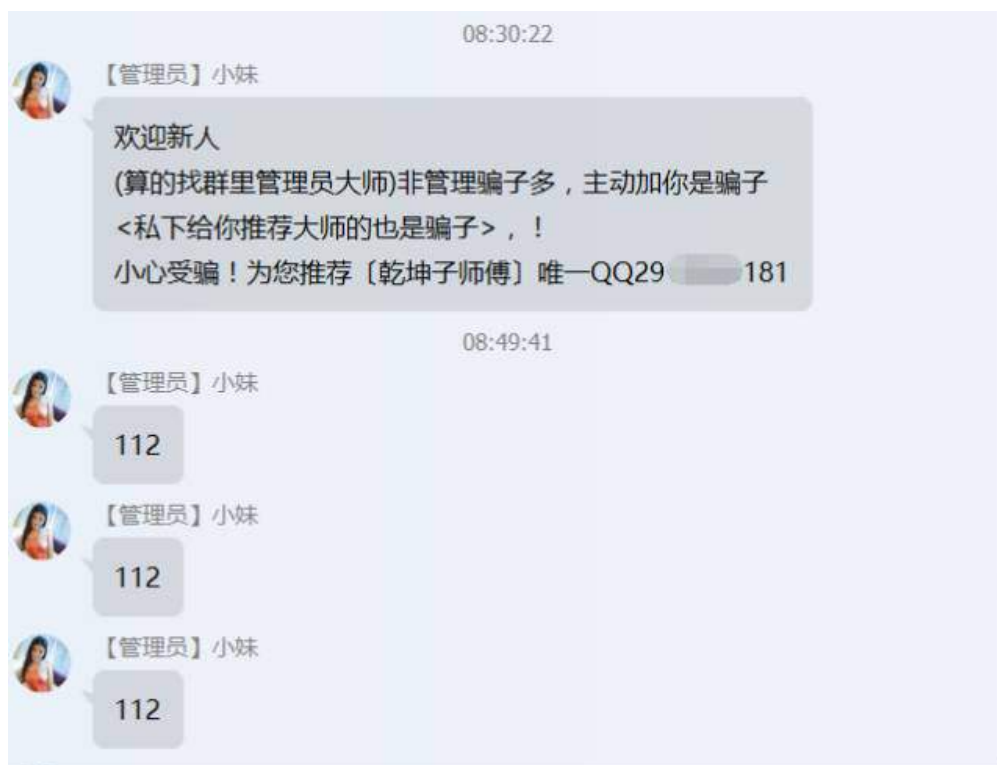
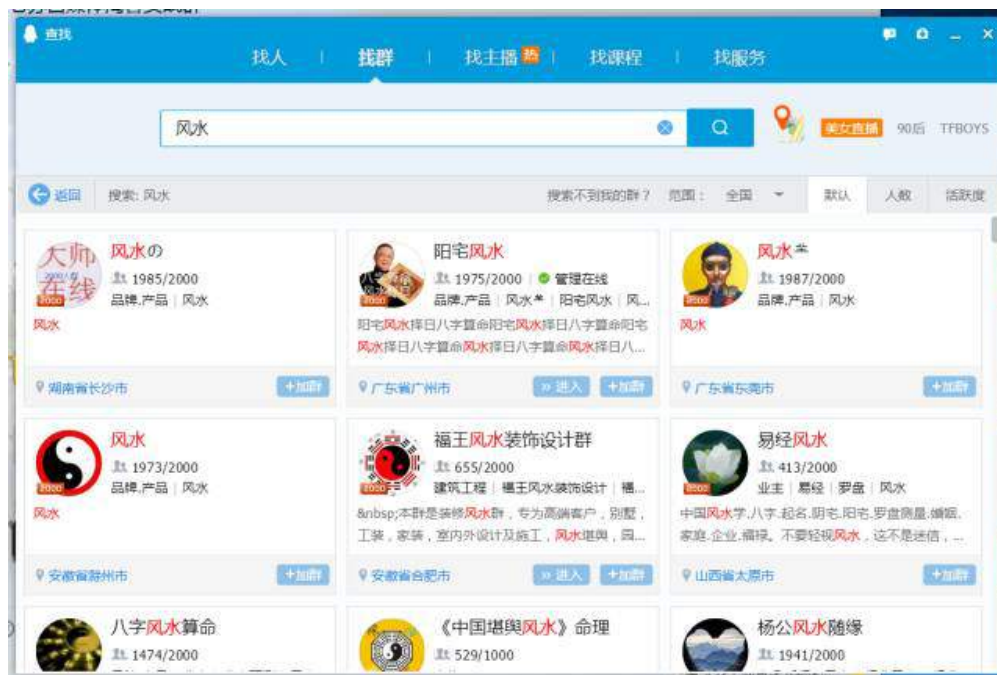


我们可以看见，这段视频中出现了联系方式，片头、片中、片尾都可以留，形式一般为“语音或者文字”两种。

视频的搬运很多自媒体工作室比我清楚，我只说最常用最简单的一种：翻录。然后插入自己的联系方式，不方便录语音的，可以去淘宝找人录一段。视频引流过来，道理都是一样的，不多说什么，文章还是视频，看个人喜好。

三、群裂变高级进阶吸粉

如果有过群裂变操作经验的，一周左右裂变一千多人不是问题。这次关键词仍旧以“风水”为例，需要准备：



1.2—3 个小号

2.一个公众号，QQ 群发机器人

3.一个 Q 群统计机器人

4.僵尸粉

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

以上这些某宝统统能买到。

群裂变的第一步，先把群布置好，名字起的让人一眼就看懂是做什么的，为了缓解人少的尴尬，可以去买两三百个僵尸粉，第一批的精准粉丝从哪里来？

有两种：

- 1.可以参考以上两种玩法：贴吧和自媒体
- 2.利用公众号文章去其他精准群做推广，国学、书法这类，都是高精度群，自己需要去多加群，多找群，建议间隔一个小时加一次，因为 QQ 禁止短时间内大量群申请，并且账号容易出现异常。

上小号注意先养一周出常用 IP 之后，在进行操作，刚上号就发广告账号会被冻结。

上软件的好处是轻松省事，不需要自己时刻呆在电脑旁边发消息，有个群发机器人能省很多事情，相当于半自动化吸粉，同样的，发广告的频率不能太频繁，易冻结。裂变的玩法给出两种：

1.粉丝直接裂变：

话术参考：拉十人成功进群，可以获得大师亲自免费算卦一次，加大师：XXXXX，附上八字排盘即可，好处是好友全在一个群里面，流量集中易管理。

2.邀群进群裂变：

话术参考：邀请我成功进五个 XX 群，要求人数在 300 以上的活跃群，可以获得大师亲自免费算卦一次，加大师：XXXXX，附上八字排盘即可。好处是群的质量高。

所有邀请成功的，算卦之后就把截图丢在群里面，激活剩下的死粉，这样粉丝转

化率至少可以提高一倍。

三、风水引流其他方式还有：

微博吸粉：



淘宝店铺（注：可算卦、卖货）：

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



以见 今名 2017-7-2 23:24:40

顾客众多，客服非常忙碌，非必要问题不予回答！按照下面价格自己拍下即可，然后回复旺旺要测的序号，等候安排！
在线打字或语音亲测，今日特惠结缘价：单人单项50;双人结合100;个人综合350。
1.单身看姻缘 2.有对象看发展（双人结合看）3.分手看复合（双人结合看）4.已婚看婚姻发展（双人结合看）5.八字合婚（双人结合看）6.事业单项(或工作/官运/学业/八字喜用其中一项为单项)；7.财运单项 8.健康/寿元 9.无子看子嗣/有子看二胎或子女感情缘(双人双向看) 10.个人综合(个人的命理 婚姻 事业 财运 健康 灾祸、寿元、子女) 11.单项八卦问事（调动\投资\考试\官司\晋级\提拔为单项）12.起名299；公司/店铺起名59
9.择吉指导299；化解与开运符300-600一道；优生择日566；风水服务900起。
本店价位为最低，不存在讲价！

以见 雅命名 2017-7-2 23:25:41

付费广告：



以上三种引流方式繁多复杂，且都涉及到烧钱投资，这里不方便做过多讲解，有兴趣的可以自行去了解。

引流方式介绍了这么多，每一种方式都有一类人在精做，所以做好一个渠道的就行了，互联网一切项目的本质就是流量，坚持和专注很重要。

本文素材来自微信公众号 财神大咖，由缘梦项目笔记收集整理编辑

如何通过静默安装包让网友点击帮你赚快钱

CPA 是什么？

玩过的人可能都懂，但是新手他不懂，所以我们要耐心说一下。CPA（每行动成本，Cost Per Action）计价方式是指按广告投放实际效果，即按回应的有效问卷或定单来计费。简单说，你去广告联盟弄到属于自己的链接，然后拿这些——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

APP 或者软件的注册链接做推广，别人注册一个账户，你就可以赚推广费（注册一个用户，你就有 2 元到 5 元左右的收入，看情况而定）。

CPA 说简单一点就是按下载和注册来计费的一种网赚形式，常见的广告形式有：聊天室、播放器、静默捆绑包、金融产品注册以及游戏等等。

上边是关于 CPA 的一个官方解释，如果实在看不太明白，也没什么关系，只要懂得实操就行，往下要跟大家说实操细节了哦，赚钱的事儿，咱不能含糊。

首先，你要到各个广告联盟注册成为会员。现在，广告联盟有很多的，比如 Google AdSense，百度广告联盟、腾讯广告联盟、搜狐广告联盟、金山联盟、淘宝联盟、极限广告联盟等等联盟。大平台流量比较大，但是有些是针对商家的，所以你也可以尝试多试几个平台，一般平台都会扣量的，也就是猫腻的一些做法，所以要做老三八建议各位哥们就选择一些大平台来操作，比较信誉，扣量是很不划算的，你每天的数据如果够大，那平台会吃掉一部分量。

咱们跟着老三八的脚步来就好，老三八先带你了解一下 CPA 网站，百度搜索一些“广告联盟”这里面会跳出 N 个广告联盟，随机打开一个，网站的首页一般都有介绍软件的安装注册等，可以安装在手机移动端的 APP，PC 端的一些网站例如 360 网站，因为商家需要去推广他们的产品，所以就把广告外包给这些广告联盟网站了，这些广告联盟网站就可以再来向我们做 CPA 的人推广，我们需要把这些产品推广到用户手上，让用户安装后，我们就获得佣金的收入。这些佣金是商家给予我们作为广告推广的佣金，佣金也就是商家支付给我们的，而用户只是安装了商家的产品，商家的目的就是把自己的产品推出去，并且越多人熟悉越好。

下面这张图片就是一些产品的软件,我们只需要在这些广告联盟的网站注册账号,绑定好支付宝等,就可以开始推广他们的产品了,把他们产品的链接发出去,用户下载,我们就可以在后台看到我们的下载量,收入情况了,这个整体来说,很适合新手想做网赚的哥们



这些联盟广告的介绍,大体可以看看,实际上并不复杂,你用心去了解,三个小时我们就大体知道是怎么赚钱了,做网赚不要害怕辛苦,辛苦就不用来做网赚了,先做一些基础,后面大把项目可以操作,先简单的了解,然后就去注册好账号,下面老三八开始剖析 CPA 怎么通过网上的平台进行赚钱,进行推广出去。



计费形式	
CPC(每次点击付费)	CPA(每次行动付费)
CPC是英文单词Cost Per Click的缩写，意思是每次点击付费广告。CPC广告是网络中最常见的一种广告形式，当用户点击某个网站上的CPC广告后，这个网站的站长就会获得相应的收入。	CPA (Cost Per Action) 计价方式是按广告投放实际效果来计费，而不按广告点击量。CPA广告是网络中最常见的一种广告形式，当用户点击某个网站上的cpa广告并完成广告对应的行为后，这个网站的站长就会获得相应的收入。
CPS(展示次数付费)	CPS(销售效果付费)
CPS广告每千次展示收费，此广告对于网站主来说是性价比最高的广告模式，只需要先流量引入放置广告的区域即可，它使得广告主的每次展示都有自己的价值。	CPS(COST PER SALES)是以销售额来衡量广告费，以销售收入的百分比来计算的广告费，是一种佣金模式。

我们第一步要做的就是先了解清楚 CPA 是怎么赚钱的？有哪些广告联盟网站？

有哪些产品佣金高？有哪些网站不会扣量等？

我们就可以进入到第二步了，推广出去，老三八会讲讲以往操作过的一些推广手法，有不少做网赚的哥们都做过 CPA，但是多数是赚不到多少钱的，因为多数人是坚持不下来，在网赚上面有非常多的项目，只要肯于坚持个几个月，每天都在琢磨同一个项目，我相信这段时间的坚持是不会白费的，CPA 有太多的操作方法了，下面就介绍 4 种常用的方法，还有 N 多的方法可以去尝试。

1、老三八以往操作过 CPA，并不能长时间赚到钱，最高的一天是赚了有五千多，当时操作也是跟一个小伙伴合作的，赚到的钱是需要分摊的，由于后来 CPA 太过繁琐，有另外的项目操作，就放弃了 CPA 了，以前操作 CPA 是非常好做的，第一个操作推广方法就是利用“易语言”这个软件画出来的，然后发到软件站诱导别人下载，这个方法在前两年有 N 多人赚到钱，不过目前还是很好操作的，连续坚持一个月去操作，日收入肯定会破千的，这个需要利用软件进行辅助，也就是画一个假的软件，然后里面捆绑一些 CPA 的插件，让用户去下载这个假软件，然后引导安装注册的，以前我做过全套的视频教程，有需要的哥们可以和我要，免费的，包括整个项目是怎么做的，怎么获得高收入的。

首先给大家看几张图，带这图片给大家讲解

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

硬盘坏道修复工具 5.0	60385	60.1%	免费	[磁盘工具]
逍遥笔输入法 8.4.0.2	58953	81.1%	免费	[中文输入]
Microsoft .NET Framework 2.0 (x86) 多国语言版	58741	79.6%	免费	[系统辅助]
Foxit Reader (福昕PDF阅读器) 7.3.8.425	57788	84.4%	免费	[电子阅读]
搜狗输入法(搜狗拼音) 8.0e 正式版	55178	77.8%	免费	[中文输入]
智能陈桥五笔 7.0	54539	81.7%	共享	[中文输入]
图片转PDF 4.8.0.1	53988	72.1%	免费	[编辑软件]
PDF转换器 9.1	50929	35.3%	共享	[电子阅读]
AS SSD Benchmark 1.9.5986.35387	49759	14.9%	免费	[系统测试]
explorer.exe修复工具 2.0	49370	36.4%	免费	[系统设置]
微信聊天记录删除恢复软件 免费版扫描版	47971	50.3%	共享	[数据恢复]
iBackupBot 5.3.7	47811	55.1%	共享	[备份工具]
DirectX 9.0c Redist (June 2010)	47164	82.4%	免费	[系统辅助]
汉王PDF OCR (简体中文版) 8.14.16	45227	73.3%	免费	[电子阅读]
万能文件格式转换器 5.0	44650	30.2%	免费	[转换翻译]
金码支票打印软件免费版 2016 12.05	44430	82%	免费	[打印工具]
极点五笔 7.13 标准版	44075	91.7%	免费	[中文输入]
2345好压(Haozip) 5.8.1 正式版	43201	78%	免费	[压缩解压]
U盘数据恢复软件大师 万能版 4.1.29.50318	40230	41.6%	共享	[数据恢复]
WinRAR(64 bit) 5.31 简体中文版	40122	77.6%	共享	[压缩解压]
朗读女 7.6	38538	70.9%	免费	[电子阅读]
王码五笔86版64位 2015.7	38496	66.7%	免费	[中文输入]
微家远程控制电脑 2.6(360认证版)	37257	86.7%	免费	[开关定时]
手机照片恢复软件大师 1.0	37017	71.7%	共享	[数据恢复]
四五打印助手 4.85	34803	80%	免费	[打印工具]
天盾智能手机数据恢复软件 免费版 1.2.1	34747	27%	免费	[数据恢复]
移动硬盘检测修复工具 5.00 汉化版	34452	55.4%	免费	[磁盘工具]
万能五笔输入法 9.6.14.05261	32773	76.9%	免费	[中文输入]
Ghost安装器 1.5.4.12	32479	44.2%	免费	[系统辅助]
内存不能为read修复工具 3.5	31891	76.3%	免费	[系统设置]

我圈起来的就是我们做的，微信聊天记录删除恢复软件，这个软件是根据用户的想法需求去画出来的，其实也就是假的，你一下载后里面是有捆绑我们的 CPA 插件链接的，会自动安装，或者引导用户安装的，平均展示都在 3 万以上到 6 万以下对吧，下载会有多少呢？包括这些平台都有 N 多的软件都是没有作用的，多数都是找源代码画出来的。



这个软件下载 24 万次，在华军软件站，大家觉得这个又是什么呢？这个软件是 6 月 3 号上传成功的，24 万下载，一个两块钱你们算下这一个月是多少钱。这个不是我做出来的，是我在做软件的时候发现的同行，这个哥们确实牛掰啊，我们可以看到这种热门软件的暴利呀。



自己看下，这种东西并不是只让一个下载站收录，而是大量下载站点收录，老三八还是那句话，要懂得复制放大来操作，把所有的软件站都列出来，并且建立成一份文档，一个软件画好后，咱们就大批量的上传到各大门户软件站，待软件站的收录并且获得下载量，而老三八曾经操作过的项目赚到的钱也不是很多，长久来操作，月收入两三万是没有问题的，月收入要十来万是不太可能的，大部分是运气使然，还有软件不会出现任何差错等。

这个项目就是靠软件加载 CPA 广告来获取的，具体流程我现在开始给大家讲，看得懂的去操作，不懂的再来问我，这些是以前操作的收入。

结算日期	支付日期	广告金额	下线金额	税	手续费	应付	实付比例	实付金额	备注	状态
2016-05-02	2016-05-02	¥3483	¥0	¥0	¥0	¥3483	100%	¥3483		已支付
2016-04-30	2016-05-01	¥2067	¥0	¥0	¥0	¥2067	100%	¥2067		已支付
2016-04-29	2016-04-29	¥2726.3	¥0	¥0	¥0	¥2726	100%	¥2726		已支付
2016-04-28	2016-04-28	¥3135.8	¥0	¥0	¥0	¥3136	100%	¥3136		已支付
2016-04-27	2016-04-27	¥2380.1	¥0	¥0	¥0	¥2380	100%	¥2380		已支付
2016-04-26	2016-04-26	¥3111.7	¥0	¥0	¥0	¥3112	100%	¥3112		已支付
2016-04-25	2016-04-25	¥7150.2	¥0	¥0	¥0	¥7150	100%	¥7150		已支付
2016-04-24	2016-04-24	¥1756.5	¥0	¥0	¥0	¥1757	100%	¥1757		已支付
2016-04-23	2016-04-23	¥2629	¥0	¥0	¥0	¥2629	100%	¥2629		已支付
2016-04-22	2016-04-22	¥3894.4	¥0	¥0	¥0	¥3894	100%	¥3894		已支付
2016-04-21	2016-04-21	¥2747.4	¥0	¥0	¥0	¥2747	100%	¥2747		已支付
2016-04-20	2016-04-20	¥2577.7	¥0	¥0	¥0	¥2578	100%	¥2578		已支付
2016-04-19	2016-04-19	¥1708	¥0	¥0	¥0	¥1708	100%	¥1708		已支付
2016-04-18	2016-04-18	¥3530.1	¥0	¥0	¥0	¥3530	100%	¥3530		已支付
2016-04-17	2016-04-17	¥801	¥0	¥0	¥0	¥801	100%	¥801		已支付
2016-04-16	2016-04-17	¥418.5	¥0	¥0	¥0	¥419	100%	¥419		已支付
2016-04-15	2016-04-15	¥910.6	¥0	¥0	¥0	¥911	100%	¥911		已支付
2016-04-14	2016-04-14	¥593.1	¥0	¥0	¥0	¥593	100%	¥593		已支付

结算日期	支付日期	广告金额	下线金额	税	手续费	应付	实付比例	实付金额	备注	状态
2016-05-25	2016-05-25	¥1936.8	¥52.56	¥0	¥0	¥1990	100%	¥1990		已支付
2016-05-24	2016-05-24	¥1696.4	¥118.68	¥0	¥0	¥1815	100%	¥1815		已支付
2016-05-23	2016-05-23	¥3655.2	¥113.14	¥0	¥0	¥3768	100%	¥3768		已支付
2016-05-22	2016-05-22	¥1345.5	¥88.9	¥0	¥0	¥1435	100%	¥1435		已支付
2016-05-20	2016-05-20	¥1284.6	¥91.84	¥0	¥0	¥1377	100%	¥1377		已支付
2016-05-19	2016-05-19	¥1476.7	¥95.34	¥0	¥0	¥1572	100%	¥1572		已支付
2016-05-18	2016-05-18	¥2941.6	¥97.92	¥0	¥0	¥3040	100%	¥3040		已支付
2016-05-17	2016-05-17	¥2777.4	¥281.54	¥0	¥0	¥3059	100%	¥3059		已支付
2016-05-16	2016-05-16	¥4929.8	¥178.36	¥0	¥0	¥5108	100%	¥5108		已支付
2016-05-15	2016-05-15	¥3348	¥127.38	¥0	¥0	¥3475	100%	¥3475		已支付
2016-05-13	2016-05-13	¥2781.3	¥111.68	¥0	¥0	¥2893	100%	¥2893		已支付
2016-05-12	2016-05-12	¥2320.5	¥106.94	¥0	¥0	¥2428	100%	¥2428		已支付
2016-05-11	2016-05-11	¥1642.6	¥130.12	¥0	¥0	¥1773	100%	¥1773		已支付
2016-05-10	2016-05-10	¥3936.7	¥268.8	¥0	¥0	¥4206	100%	¥4206		已支付
2016-05-09	2016-05-09	¥10965.4	¥183.48	¥0	¥0	¥11148	100%	¥11148		已支付
2016-05-08	2016-05-08	¥2754.9	¥134.02	¥0	¥0	¥2889	100%	¥2889		已支付

结算日期	支付日期	广告金额	下线金额	税	手续费	应付	实付比例	实付金额	备注	状态
2016-06-17	2016-06-17	¥748.5	¥38.1	¥0	¥0	¥787	100%	¥787		已支付
2016-06-16	2016-06-16	¥743.7	¥31.4	¥0	¥0	¥775	100%	¥775		已支付
2016-06-15	2016-06-15	¥533.5	¥24.14	¥0	¥0	¥558	100%	¥558		已支付
2016-06-14	2016-06-14	¥484	¥21.14	¥0	¥0	¥505	100%	¥505		已支付
2016-06-13	2016-06-13	¥453.5	¥51.26	¥0	¥0	¥505	100%	¥505		已支付
2016-06-12	2016-06-12	¥1527	¥9.1	¥0	¥0	¥1536	100%	¥1536		已支付
2016-06-11	2016-06-11	¥279	¥46.14	¥0	¥0	¥325	100%	¥325		已支付
2016-06-10	2016-06-11	¥535.5	¥25.6	¥0	¥0	¥562	100%	¥562		已支付
2016-06-08	2016-06-08	¥186	¥27.74	¥0	¥0	¥214	100%	¥214		已支付
2016-06-07	2016-06-07	¥336.4	¥40.38	¥0	¥0	¥376	100%	¥376		已支付
2016-06-06	2016-06-06	¥333.8	¥36.32	¥0	¥0	¥370	100%	¥370		已支付
2016-06-05	2016-06-06	¥396	¥23.32	¥0	¥0	¥419	100%	¥419		已支付
2016-06-03	2016-06-03	¥205.9	¥33.68	¥0	¥0	¥240	100%	¥240		已支付
2016-06-02	2016-06-02	¥510.4	¥22.18	¥0	¥0	¥532	100%	¥532		已支付
2016-06-01	2016-06-01	¥790	¥22.88	¥0	¥0	¥813	100%	¥813		已支付
2016-05-31	2016-05-31	¥656.1	¥51.66	¥0	¥0	¥708	100%	¥708		已支付
2016-05-30	2016-05-30	¥1804.5	¥36.64	¥0	¥0	¥1842	100%	¥1842		已支付
2016-05-29	2016-05-29	¥1053	¥42.38	¥0	¥0	¥1095	100%	¥1095		已支付

结算日期	支付日期	广告金额	下线金额	税	手续费	应付	实付比例	实付金额	备注	状态
2016-05-19	2016-05-19	¥1384.4	¥0	¥0	¥0	¥1384.4	100%	¥1384.4		已支付
2016-05-18	2016-05-18	¥879	¥0	¥0	¥0	¥879	100%	¥879		已支付
2016-05-17	2016-05-17	¥701.7	¥0	¥0	¥0	¥701.7	100%	¥701.7		已支付
2016-05-16	2016-05-16	¥2915.4	¥0	¥0	¥0	¥2915.4	100%	¥2915.4		已支付
2016-05-13	2016-05-13	¥930.8	¥0	¥0	¥0	¥930.8	100%	¥930.8		已支付
2016-05-12	2016-05-12	¥283.1	¥0	¥0	¥0	¥283.1	100%	¥283.1		已支付
2016-02-17	2016-02-17	¥140	¥0	¥0	¥0	¥140	100%	¥140		已支付
2016-02-04	2016-02-04	¥218	¥0	¥0	¥0	¥218	100%	¥218		已支付
2016-02-03	2016-02-03	¥163	¥0	¥0	¥0	¥163	100%	¥163		已支付
2016-02-02	2016-02-02	¥528.7	¥0	¥0	¥0	¥528.7	100%	¥528.7		已支付
2016-02-01	2016-02-01	¥1267.5	¥0	¥0	¥0	¥1267.5	100%	¥1267.5		已支付
2016-01-04	2016-01-04	¥33.6	¥0	¥0	¥0	¥33.6	100%	¥33.6		已支付
2016-01-03	2016-01-03	¥44.8	¥0	¥0	¥0	¥44.8	100%	¥44.8		已支付
2015-12-29	2015-12-29	¥33.6	¥0	¥0	¥0	¥33.6	100%	¥33.6		已支付
2015-12-28	2015-12-28	¥254.8	¥0	¥0	¥0	¥254.8	100%	¥254.8		已支付
2015-12-25	2015-12-25	¥113.8	¥0	¥0	¥0	¥113.8	100%	¥113.8		已支付

这上面的收入其实是不错的了，大家可以看到 2015 年操作的收入只有几十块上百块，到后面 2016 年的收入就破千了，关键点在于老三八和小伙伴会磨呀，而已并不能做到每一天都有这么多的收益，我截图给你看到的都是我获得的高收益，期间断掉的有一个多月我的收入每天只有几十块一百多而已，事实上这就是我们后面放弃的原因。

继续说，项目的操作，首先，我们需要下载一个易语言的破解版，百度下很多。

https://www.baidu.com/?tn=98012088_5_dg&ch=15#wd=%E6%98%93%E8%AF%AD%E8%A8%805.4

网站 (3) 建议网站 (2) 反馈

百度 易语言5.41完美破解版

网页 新闻 贴吧 知道 音乐 图片 视频 地图 文库 更多»

百度为您找到相关结果约119,000个

[易语言破解版下载](#) [易语言5.41完美破解版](#) [免费绿色版\(附...\)](#) [脚本之家](#)

 2015年12月18日 - 估计很多人5.4都还没烧热呢,5.41就出来了。好吧, [易语言5.41完美破解版](#)免费分享给大家,内附破解补丁,完美破解! 需要的朋友们就赶紧来下载试试吧!易语言5.41... www.jb51.net/softs/410... - 百度快照

[易语言5.41破解版](#) [易语言下载v5.41 完美破解版](#) [绿色资源网](#)

 2016年2月1日 - [易语言5.41破解版](#)是一个最新的易语言破解版,易语言是基于汉语字、词编程的、全可视化的、跨主流操作系统平台的编程工具环境,目前最新的5.41已经发布,需要免费使用的... www.downcc.com/soft/10... - 百度快照 - 81条评价

[关于易语言5.4破解版,大家小心。 - 『精品软件区』 - ...](#) [吾爱破解](#)

11条回复 - 发帖时间: 2015年10月16日
2015年10月16日 - <http://www.52pojie.cn/thread-421849-1-1.html> 该连接下载到的[易语言5.4破解版](#)被报木马,于是和原版对比发现,这个版本比原版大了将近200KB,在程序底部... www.52pojie.cn/thread-... - 百度快照 - 333条评价

[易语言E语言5.41完美破解版下载](#) [应用软件](#) [常用软件](#) [QQ地带](#)

 12306抢票软件易易购票2015121301免费破解版下载 12306抢票软件 易易购票201 [易语言E语言5.41完美破解版下载](#) [易语言E语言5.41完美破解](#) 英格驾驶员考... www.oicqzone.com/soft/20151215228... - 百度快照

[易语言5.4破解版 \(BY-飘云阁\) - 『精品软件区』 - 吾爱... 吾爱破解](#)

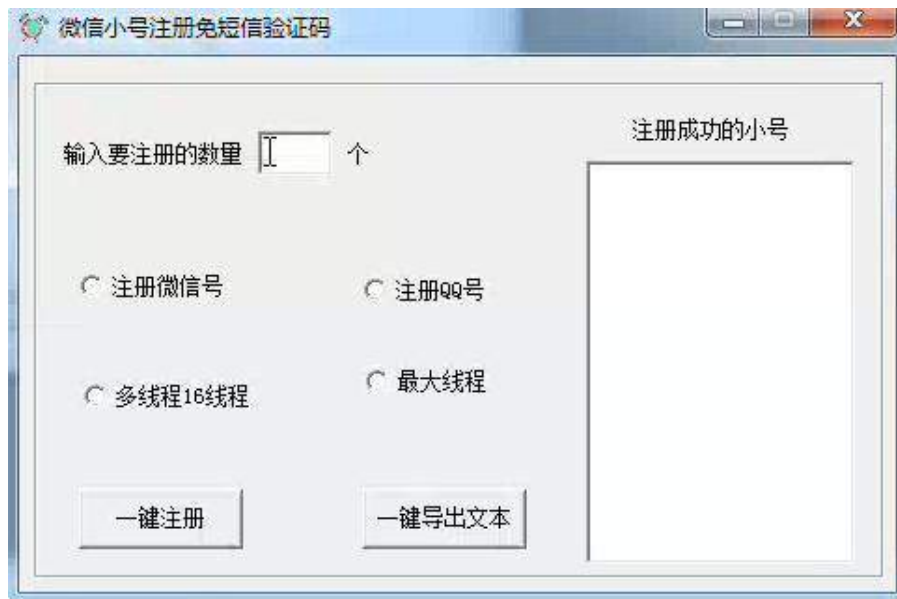
 11条回复 - 发帖时间: 2015年10月15日
2015年10月15日 - 官方[易语言5.4](#)下载地址<http://pan.baidu.com/s/1pJKOvTD> 破解补丁下载地址 <http://...> 亚普屏幕录像大师(高... www.52pojie.cn/thread-... - 百度快照 - 333条评价

[如何安装易语言5.4破解版? 百度经验](#)

下载后, 如何使用易语言这个软件呢? 打开软件包, 安装好, 再从启软件就可以正常画了, 你想画什么软件就去画什么软件, 例如现在微商的圈子很火对吧, 比——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

如微信小号，微信多开，全自动引流软件等等，那么我们就利用易语言，编辑一个软件的框架。



这个软件是真的吗？是假的，我们自己画出来的，一键注册，或者一键导出文本点击的时候都是让你下载一个东西，只要运行了，我们就是有效安装，我们具体可以和广告联盟的客服说明情况，有些广告联盟他们的要求是必须下载安装注册后再给佣金还是需要在手机待多久的时间，联盟有很多，这个可以根据自己的疑问去和广告联盟的客服说明白，比如：CC 广告联盟，老榕树广告联盟，7654，等等，特别多，大家到时候可以去找找，很多广告联盟，只要结算没问题的都没问题，上面三个广告联盟我们经常用的。

视频里面有教你怎么做好软件，怎么画出一些热门的软件，这个项目你用心去操作，月收入绝对可以两三万块，那么软件做好了怎么办？我们就要去上传对吧！



华军软件园、2345 软件站、百度自己搜索出来，有 N 多的软件站，我们搜索这些软件站主要的目的是上传我们画好的软件，我们上传到软件站上面就可以借助网站已有的流量去下载去看了，那么这些人只要下载了，就会安装我们的软件，我们就可以获得广告联盟的佣金。只要人数下载数量多，收入可想而知呀。



我们把画好的软件上传到我们的网盘就可以，比如诚通网盘，百度网盘等等，以后我们在上传软件站时就可以放入我们的百度链接了，用户一点击就可以直接下载到我们的软件。

拿华军软件站来说，都是举一反三，我们上传一个软件后，我们自己需要简单的——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

宣传一下，让这个软件有下载量，其次，我们还需要自己去评论，评论个十条二十条，到时候软件站有推荐

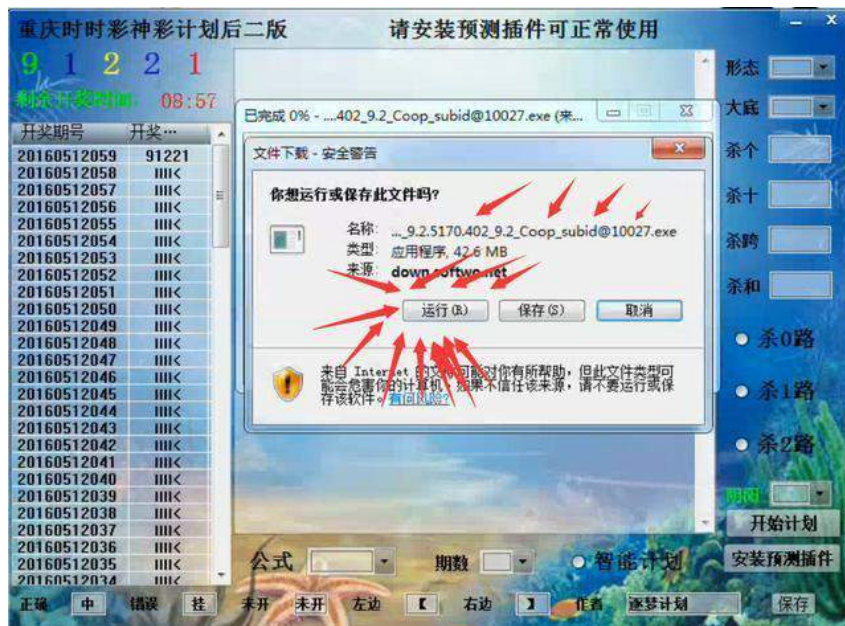


人气软件推荐靠什么？就是我们自己手动自己刷评论，他就会自动推荐了，关键词对就行了，比如微信批量注册，微信小号注册机，这样我们就会有不断的人来下载了。



其次，我们做这个软件之后，我们需要有个引导，就是告诉大家需要安装插件，安装插件方式就是点击安装插件，之后点击运行





这是引导，让他们直接点击运行，只要运行了，我们就可以获取收益。这个软件有两个地方可以放，开始预测，还有安装插件，这两地方都可以放，其次，我们软件做好了，我们需要把软件在自己电脑打开，把软件截图一张或者几张，这样又便于我们上传，我们把软件做成解压包，也就是压缩包，弄好了之后，我们去上传到百度网盘，之后在软件下载站提交软件的时候，我们直接发布的是百度网盘的地址。

用户名	c43911	*
密码	*****	*
确认密码	*****	*
官方主页		
产品名称	神彩时时彩预测工具	*
下载地址	http://pan.baidu.com/s/1i4L2hZB	* 若无官网下载地址，可使用百度网盘、华为网盘等网盘下载地址
联系电话		
QQ号码		*
邮箱地址		*
作者留言		

QQ 什么正常填写，作者留言什么的 尽量写的专业一些，越真实越好对吧，之后我们的稿件 人家软件平台会审核，但是百分之八九十都是可以通过，这样以来，我们多投稿，多刷点评论，自己稍微出去宣传宣传，后面就是躺着收钱。因为大家在软件站搜索，会有一个排名，和推荐，咱们自己的软件被一直推荐，只要软件页面和标题看上去足够诱惑，那我们就可以无限收入！

上面讲到的是利用“易语言”进行画软件，然后上传到软件站，在我录制的视频里有讲到怎么放进 CPA 的链接进去，把我上面的这个教程看下，再结合我录制的视频教程，用心去操作，弄到熟悉大概也就是 5、6 个小时就知道怎么回事了，这个软件来操作 CPA 是非常暴利的，下面我会再介绍几招 CPA 操作教程。

2、利用 QQ 空间引流做 CPA

我们上面讲到了一个利用软件来做 CPA 来变现收入，整体上来说懂得用软件是非常牛掰的，现在讲到的是 QQ 空间操作，我们都知道 CPA 里面有一些软件是播放器，某些平台的播放器，假设你有人气 QQ 空间，那么也是很吃香的，假设你有色流大的话，同样是可以获得很高的收入，先去做好布局空间。

先去淘宝或者百度购买一些 QQ 号，最好就是用一些靓号最好，有了 QQ 号就把空间打造装饰好，重点几个部分是相册的标题、相册的加密、手机端背景图、说说的内容设置、发布、说说的评论都是提高流量转化的关键所在，转化率能在百分之 10 就不错了，咱们只需要多面开花去操作就行了，一个项目可以赚钱，就要测试其他的渠道平台。

下面这张图片是我找来的，操作就是这么操作的



3、利用 QQ 群进行做 CPA

很多哥们有 QQ 群，懂得去很多的群里面引流，引色流，利用软件辅助进行大批量自动在群里打广告，QQ 名称例如：“色群直播 123455 群”这样群友看到你就会去搜索，那么这个模式是利用软件进行自动发布的，一个小号进群之后就去邀请几个小号进群，不同时间段去打广告会有不同时间的一批人去加你的群，那么这批人进群后，你就利用软件解放双手自动发布这些 CPA 产品供用户下载，群里可以开启禁言，安装注册就可以进入到某个播放器看了，每天大量的加群，不断的加群，去某宝买 1000 个 QQ，成本也就是 3000 块钱，操作好的，一天就回本了，但是这个有点灰色，所以老三八不建议有哥们去操作，老三八是厌恶的哈！

通过短视频结合寺庙来暴力创收

最近网上出现一段视频“一群人念经（地点像是在庙里），然后有几排人站直在大厅身体慢慢前后摇晃，然后突然抽搐，手脚四处乱甩，站在后面的人早已经准备好，然后把他拖走”。整个过程像是手机拍摄的。

2017 年是视频或者短视频的风口。大家都说这样一种形势，但是就是非常苦恼不懂如何入手，干着急！今天分享大的这个赚钱思路不说是最好的，但也有一定的实际意义，操作性也比较强，还是有一定的市场。

不管开头说的那个视频是不是寺庙的营销路数，我们今天主要聊的是：视频结合公众号做营销，比如开光视频、算命视频、灵异视频，包装算命类、佛学类、风水类众号，进一步做流量变现。

先说群里的一个分享，寺庙线下营销路数

今天看到群里有一个分享，主要就是线下寺庙的一些营销路数，这里大家可以简单看一下（先看群友的股份）：

朋友圈有老板是“做庙”的，在北方某几个省份都有“投资”，就是大家听说的雇假和尚那种。闲谈之后了解到，他的流程是这样：先（通过朋友介绍或饭局中）得到相关信息——哪里不太有名的，或曾经有名，但现在比较破落的庙有意“合作”。



然后就注册个公司，对其进行投资和“包装”。之后除了请些“师傅”外，就从目标庙所在地附近，大量雇佣 15—45 岁之间的农民充实庙宇（完全不介意口音问题）。而后就通过，广告、百度竞价、旅游网站上宣传软文、博客/知乎大 V——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

点赞、转发等方式做推广，把知名度打起来。

有地方政府支持更好，可以通过地方文化、旅游部门来做宣传。总之，提高知名度、吸引人来参观。最后通过“香火钱”和“纪念品”等方式回本盈利。“他们不生产信仰，他们只做信仰的搬运工。”

通过这个分享，我们不可能直接就去包装一个寺庙，那个需要太多的时间和精力，但是如果把相关公众号进行有效包装，你觉得会不会也是一个机会？

视频结合算命类、佛学类、风水类公众号做营销

我记得夜猫曾经写过一篇文章，讲的就是 2017 年原创短视频的一个创业机会，有兴趣的朋友可以去查看一下，也看到有朋友说到一点：就是如何把头条流量导入到微信公众号？

这个不错，玩短视频侧重的是一个流量的变现，公众号适合做流量的沉淀。而公众号在 2017 年也面临比较多的尴尬，单纯的图文不能满足用户的需求。所以，短视频可能就是公众号的一个亮点。当然现在也有很多视频号，但是还有机会，关键是看你的领域。



打造好的标题，让流量来得更猛些吧

以头条为例，头条采取推荐制，标题有疑问、反问；数字或者数据；时事、热词、明星；强调价值、效果；勾起读者好奇心等等。标题不能故弄玄虚，震惊类、低俗类、挑衅类，这些都不合适。

佛学号、风水类、算命类公众号也应该稍微调整一下自己的内容，可以放入一些短视频来做营销。目前头条不是原创短视频，上传有点难度。另外，上传到公众号的视频都要是腾讯视频。就是说你的视频首先上传到腾讯视频转码，然后公众号才能上传（20兆一下直接上传），大于20兆需要在文中插入腾讯视频链接。现在你在搜索跟“算命”有关的公众号，你会发现，绝大多数都是图文型，没有做出差异，没有特点，你觉得加入点视频如何？会不会有机会？视频更有吸引力，当然不是每期都需要视频。中间可以加入图文，通过佛学的角度去解释这些现象，给出信服的说明，嘿嘿，宗教的角度我是真不懂。

视频素材的来源

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

很多灵异视频，你想原创，难度有点大，你能做的就是搬运工（当然也面临版权的问题，简单的掐头去尾巴，可能过不了审核这一关，但是深层次的“洗视频”就不好说了）。头条上面就有很多灵异视频，不过都需要去除水印、LOGO、台标等等（不然可能上传不了，哈哈，如何去除水印你在头条也能搜到，这里不多说）。或者说本身腾讯视频就有很多相关的视频。

学会剪辑视频就更好了，有可能一个视频就可以给你的公众号涨很多粉。今天我在头条看到一个经过剪辑电视片段的短视频（非原创），播放量也有 107 万。下载好视频，经过修改，你可以修改配音，插入一些你的信息，再上传。然后把链接插入到公众号文案。

如果你不是大量买号来操作，那就需要在本地朋友圈的推广，价格挺便宜的，便民类的粉，一万粉几十块到上百块不等（不过还是觉得买号来操作更划算，买号卖产品更赚钱）。现在有些寺庙和尚和公众号合作帮人测姻缘、算命等等，变现还挺好。

公众号上演故事类视频，现身说法

先从本地做起，做原创视频。与这些本地自媒体合作、推广，可以发一些软文，和一些寺庙相关的奇闻异事，来打造自己的品牌。如果你没有大牌人物帮你代言，让一些本地年纪大点的人演一则故事也不错。故事如下：

“刚起步那年，事业曲曲折折...有一天去谈一个单子，没谈成！回来的路上在 XXX 处一座寺庙，叫什么来着，好像叫 XXX 来着，进去之后有几位僧人在念经，烧了一炷香，拜了个佛，我把我的经历在心里都和佛祖倾诉了一遍，心里舒畅多

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

了然后就离开了...不久之后我的事业就开始蒸蒸日上。非常感谢人生让我能路过那座寺庙,现在每逢有空,我都会过去烧柱香,和佛祖聊聊天。”发布出去之后,底层人现身说法,更有信服力。

如果这样有难度,可以做一些遮脸的访谈视频,自编自演也可以,找一些朋友来帮忙录制,人生如戏,全靠演戏。好的剧本加上好的演员,效果就不一样,人们都爱故事。

有了流量,变现就比较方便

这些流量适合抽签、算命之类的。如果你是批量购买这些公众号(各个地方本地号比较好)拿过来做包装,你只要和一个普通的寺庙合作就够,有人通过公众号来算命、求签。就现场录制个短视频发给算命的人,让他觉得物有所值,其实这就是把线下的寺庙测姻缘、求签搬到公众号。

寺庙灵不灵,就看宣传文案行不行。而视频和图片的说服力比单纯的文字好得多。当然,算命、求签一次20元或30元并不会赚多少钱。关键是卖产品,很多风水物品更赚钱。一些东西拿到庙里开光再卖掉,十几块钱的东西开光之后就是上百块钱,附加价值就非常高了。同时你可以把开光视频放到公众号宣传,效果更好,转化会比较高,用手机录制。

花钱购买的一批本地号价格不用太贵。可能你担心亏本,你选的粉丝量数差不多就行,可以够你洗好几次了,先拿几个号测试一下,效果好再展开来做。全国有很多本地号,市场比较大。而且你录制的同一个视频可以上传到这些买来的号,关键是视频要接地气。公众号经常更新一些缘主的反馈,而这些反馈就像当年的微商一样,营销路数都差不多。

还有一个问题？去哪里找这些寺庙，其实每个地方都有一些小庙或者一些小斋堂、小禅院等等。不要担心小，越小越神秘，反而你说你是某某大寺庙，人家反倒觉得不真实。有句话叫做高手在民间。

你所要做的就是整合线下、线上资源。算命、求签的事让小寺庙去做，你就做涨粉和买号扩大规模的事，最重要的就是做营销卖产品。别说没有项目，这样的项目你觉得能做吗？你觉得门槛高吗？你操作的效果会如何？

今天就主要说，与寺庙有关的线下营销路数和线上公众号、视频的营销路数。如果觉得图文型已经不能抓住用户的心，那就换个视频吧。换一下思路可能更好。

通过大学生帮你卖零食月赚 5-7 万元

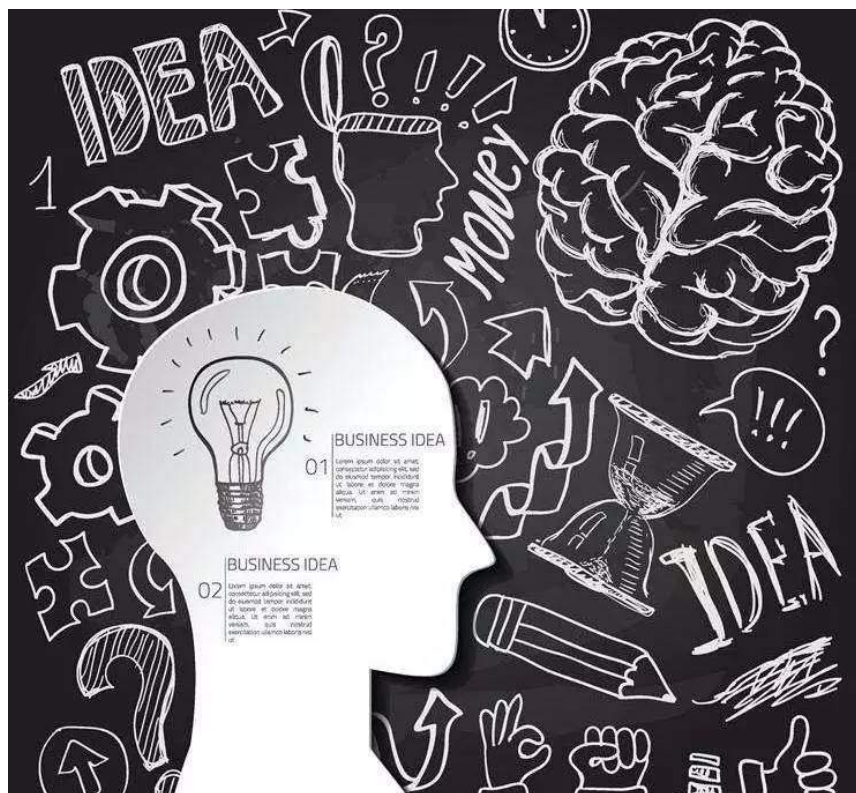
今天聊的主题，适合新手做，也适合老板操作。它就是校园卖零食。

别小瞧这个。这个东西有几个角色参与：批发商，进货商，学生。进货商把零食批发过来，学生做兼职送货进宿舍。一周下来，一个学生能自己赚 300 元到 500 元。而进货商能从兼职的学生身上赚取不止这些数。

每栋楼层（1 楼到 6 楼）一般有 2 到 3 个学生送货，那时候周围有 18 栋宿舍楼，就是 36 个学生帮忙送货上门。每周进货商至少可以赚 10000 元以上。这个是有过的案例。

其实小钟早就听说有人看到这点商机了，不过貌似有的没做好，最后销声匿迹了，——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

但是有的人却混得很好。其实这个商机还是挺有潜力的，毕竟宅在大学已经成为一种惯性，大学生有着很大的需求。



为什么别人能风声水起？

其实，不止我们学校有人做这个校园送货，隔壁大学也有人做，据朋友说效果还是挺不错的，口碑挺好，好几栋宿舍楼的零食基本都是一个学长包的，然而，我们学校我却这是听说（连怎么购买我都不知道...）。如果能垄断好几栋宿舍楼，收益效果我相信还是相当不错的。那么你知道该怎么做吗？今天我们就来聊聊这个话题。

调查市场？

如果你是一名毕业不久的大学生，或者还在就读本院校，如果你想做这个试试水，建议你选择本院校，因为你熟悉本院校的情况，如果你和学校没有挂钩或者是想去挖掘别的学校的资源，那么我建议你先观察该学校的校园氛围，以及校内和附——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

近小卖部、超市的人流量，以及宿舍宅度，也可以用问卷调查和网上投票的形式来展开观察。学校宅的人越多，我们的机会才会更大。

宣传推广？

营销推广至关重要，我记得猫哥之前说过一个例子，不知道大家还记得吗？就是一家药店搞活动，活动冷场了，如果前期做一些宣传推广来预热一下的话，我相信效果不会是今天所看到的这样。



大学的校园里，有很多活动，比如展销会，跳蚤市场等等，学校会邀请一些商家进来摆设摊位卖东西，这时候可以争取一个位置，也不贵几百块大概可以 3 天。现在有了个空壳，也就是类似药店，如果不做一些宣传推广的话，单靠自然访问量，那么你这次活动估计也就那样了。

目前一种主流的推广模式

这是一个真实案例。我们本地的一位老板有自己的进货渠道，在 5 个高校（隔壁市也有）有自己的代理，代理是学生居多。每个学校有一个大代理，大代理下面有很多线上店长。学生兼职做线上店长并且送货上门。

货源是老板联系线下批发商进货，每个月月初会和店长们说：这个月要进多少货，

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

各位线上的店长可以通过商城卖家版进到后台拿货,然后把货上架到自己的店铺去分销。

店长卖辣条一包赚几毛钱,卖一桶泡面赚 2 块钱,等等,就是薄利多销。店长会把传单发到每个宿舍,让学生下载买家版商城 APP,在上面下单,可以支付宝,也可以微信支付,还可以线下支付。

当店长看到店里有人下单,然后就去跟大代理拿货,货都会存放在学校的某些地方,比如学生宿舍。每个店主的销售额,老板都能在后台看得清清楚楚。

每个月会根据销售额来发放奖励,如果店长得到 500 元奖励,代理起码得到 1000 元奖励。说来说去,还是老板最赚钱,几个高校加在一起,你可以想象一个月赚多少万。

平均每个店长一个月赚 800 元到 1000 元,大代理每个月平均赚 1500 元。老板能赚多少?这个可以大概算一下,每个学校有 20 到 30 个店主,5 个高校就有 100 到 150 个店主。老板进货价肯定很低,就算他能从每个学生身上赚 500 元,他每个月也能赚 5 万到 7.5 万。

如何才能让自己的品牌曝光更大?

首先要做预热,大家先想一下,我们要怎么做才能把我们的消息曝光到更多的学生眼中。也许你们会想到传单,名片以及贴小广告,但是这些效果都不是很理想,因为我见太多了,很多人到宿舍发传单,或者给名片或者贴广告,最终的下场都是垃圾桶见或者被清洁阿姨撕掉。

目前,据我所知大学生主要的社交工具是 QQ,很多社团和部门以及班级都是通过 QQ 群来沟通的,其次,大学生还有一个人流量比较大的地方,就是学院贴——更多网赚掘金项目分享,访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

吧。

首先就是要去学院贴吧以学长的身份发一个免费送零食的帖子，“星期几的跳蚤市场，学长在学校的什么广场的几号摊位等你们，零食免费送...”再结合一些帅哥或者美女学生以及你的零食摊的照片，标题主要突出学长学姐推荐还有免费送的意思，曝光量一般都会相当的不错，而且以学长的身份以及时学校的活动一般都不会被删帖的。



还有一种模式：微店结合公众号模式

为什么选择微店模式？试想一下如果你要买个零食还要找电话，找到电话又不知道对方有什么产品，还得问或者找传单，多麻烦，而且有新产品时传单也跟不上更新，费时费力。这几年自媒体很火我们都知道，我们可以利用公众号来为我们做推广，编辑一则自己零食店铺的推广，也可以把微店绑定公众号当做一个入口。

线上推广准备好后，线下自然流量也捉一把，一个普通的摊位如何才能群中凸显出来？无非是特色耀眼，可以招一些学校的学妹做兼职 cos，学生没有外面社会的势利，也不贵的，然后和 cos 妹子一起互推公众号。我们都知道天上没有免费掉下来的馅饼，贴吧虽然是说免费送，但是也是要有一定的条件的，那就是帮我——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

们做推广。

语气可以委婉一些“学弟学妹，零食是免费送的，你仅需要关注我们公众号，然后把第一条消息分享到任意一个学校相关的群里或者空间朋友圈，新店开张，帮忙做一下推广，就可以拿到零食了，以后还想吃美味优惠的零食在公众号那里有个微店入口，进入我们的微店就可以购买了，保证 10 分钟内送货到手。”零食可以送一些饮料，也可以送一些薯片，控制好价格都是可以的。



为什么说口碑很重要？

知道为什么京东那么多人喜欢吗？那是因为它每个城市都有一个库，送货速度很快，下单一般第二天就到了。知道为什么某宝那么多人喜欢逛吗？因为某宝东西很多，而且还便宜。这些都是口碑效应，所以你做一个品牌都需要打造一个很好的口碑，可以从价格上，也可以从上面的 10 分钟送货上，口碑做好了，就会有口碑效应，像病毒般自己传播开来，到时候都不需要自己花心思打广告做推广了。我们可以从价格和送货速度上下手，价格可以制定一些优惠，比如每周的周末，往往都是很多人没事干宅宿舍的时候，这时候他们的需求量就会比平时的大，我们可以激励他们消费。每周周末抢购，前 100 名 8 折。其二就是送货速度，这——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

个可以在学校租赁一间小仓库，用于放置物品，这样一有订单就能马上跟进，效果就会快了。

校园代理？

当你的店铺成型后野心还可以放大，把目光扩展到别的处女地，利用自己现有的口碑去影响新的处女地。当然做开了，自己一个人当然是忙不过来的，这时可以运用分层代理的模式，就比如简单一些的层代理 A、B、C，A 层也就是你，B 层就是各所大学的总代，C 层就是区域代。



这里我们重点说一下 C 代。因为各自的社交圈都是不一样的，比如每个人接触的社团以及班级、在校朋友，所以能够开拓的市场也就是不一样的。其实 C 代也就是兼职，主要用于帮你宣传和送货，根据表现和送货效率和次数奖励，所以在招 C 代时不招懒人，送货慢也影响口碑。

为什么有些人能做大，而你却卡死在了瓶颈上？这取决于付出。目前大学生这个市场还是挺有搞头的，挖掘的人并不多，比较适合一些大学生创业。有需就有求，认真观察，你每发现一个需求，就是一个商机。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

怎样通过朋友圈直播扩大影响，每个月赚 50 万

一夜之间，仿佛营销界变了形，从传统的媒体模式到新媒体模式，再到现在的直播营销模式。直播营销拥有强大的撩粉能力和吸金能力，使其称得上名副其实的营销小霸王。之前有人 P 张图，在朋友圈的图标下面有个“朋友圈直播”，吓死我了。但是想想：朋友圈直播是不是很有讨论的劲头！

别的地方的直播那么牛，我要去看看！

为什么直播营销模式能称得上营销的小霸王？当我看到下面这几组数据的时候，我醒悟了。360 安全路由器联合花椒直播举办了一次线上线下直播活动，结束时观看人数超 22 万，售卖产品 24210 台，销售额 118.6 万。Baby 直播 2 小时观众粉丝超过 500 万，卖出 10000 支口红，销售额 142 万。直播经济真的很牛逼。也许你会想说：那人家是大牌明星当然不能相提并论了。确实，明星自带吸粉吸金光环，我们普通人当然比不了。但是普通的美女直播的营销效果也是相当不错的，就比如有的美女主播一边直播护肤，一边涂自己的代购产品，圈粉两万，点赞千万，吸金没有看到数据，估计也不比一般人低。

“直播”在近几年似乎是非常的热门话题，据统计 2016 年，网络直播用户规模达到 3.25 亿，这是一个非常庞大的群体。随着这几年直播功能的普及，大大小小的直播平台悄然声息涌进我们的生活中，真的很精彩。

大家喜欢看直播吗？小钟挺喜欢看的，身边就有一个朋友是开直播的，人挺漂亮的，在一家传媒公司上班，有一次约她吃饭的时候，我问她平时工作都做些什么——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

呀，她把实情告诉了我，令我叹为观止。今天，借专访的余热，趁热打铁把一些美女营销思路分享给大家。

我身边的例子

公司表面上是传媒公司，但老板还自己运营着一个网店，公司人也不多 6 个主播。在直播的时候，她们都会把必备的两样的东西挂在直播屏幕上，个人微信号和网店的网址。其实光看外表看直播的用户都会以为这是主播个人的东西，其实归团队所有。

在入职的时候，公司都是经过培训的，每次直播至少推 3 次公众号和网店，网店是卖零食的，一般直播的时候都是借机插入话题，肚子饿了，吃零食，然后介绍给粉丝们，味道价格在店里有卖，然后就怂恿粉丝们去购买，6 个人一起推一天能够有 200 多单的转化，然后月底从网店销售额抽取提成。

朋友圈直播卖啥？

互联网人经常熬夜，各种身体不舒服，颈椎病、风湿骨痛等等。直播中间可以插入这些产品。当然就植入几次记得，毕竟核心不是这个。还有可以直播卖一些办公桌修饰物品，比如我们编辑，桌面没点什么东西装逼，还真没法活呢。还有一些风水摆件，都是可以卖的。

这就设计到一个卖东西的技巧了。前段时间，财神哥做直播，开玩笑说拍卖自己的一瓶酒，差点就被抢走了。所以，要借助一些 IP 来带动销售。其实卖的不是产品，而是附加价值。比如卖一种小钟逛夜店的同款雪茄，压根没人买，但是你卖一个与财神哥同款的手表，那就比较有意思了。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

那些实物产品只是玩玩，真正要卖的是这个！

互联网人还关心什么！其实还关心很多东西，你可以通过直播来拍卖！比如域名拍卖、QQ 靓号拍卖、手机靓号拍卖（有些靓号好几千，贵的甚至可以买车买房，这些号需求大，是一些互联网人买来做生意，方便识别，比如财神哥买的 QQ 号、微信号 777404，你猜一下价格，哈哈）。

还可以拍卖什么？还可以拍卖公众号，换一种形式来卖公众号也不错。当然会涉及到一些后台数据，不过可以提前交一些拍卖的定金，或者做一些预热活动简单介绍公众号。竞拍成功之后，如果公众号数据和主播放出来的数据是属实的，那就可以先付一定比例的金额，后续再付尾款。

还可以在朋友圈直播中卖一些互联网创业、赚钱的书籍。这个书籍可以是你和出版方合作推广。我觉得不错，让美女翻目录给你介绍。当然如果能把公众号内容弄成一本书也是可以考虑的。这也是公众号内容变现的一个方式。比付费阅读还直接呢。

还可以卖一些软件，软件可以做活动，通过直播就可以很好的展示活动的效果。软件包括淘客软件、营销软件、加粉软件、群发软件等等。不仅和互联网有关，还能配合其他实物产品拍卖。是一个变现的好方式。

朋友圈直播的成本？

一个美女主播，选美术系的女大学生，多才多艺，一个月给她 4000 元到 5000 元，每个月做一两次直播。应该还是有人愿意做的，当成课后的一些收入。不过这个主播对产品要熟悉，简单说就是要背东西。但是有人说胸大无脑，那能不能熟悉的记东西呢，哈哈，你自己体会。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一个月赚的钱够开支成本吗？看你的资源量吧，平时朋友圈广告，一万粉，广告 24 个小时，也要花费 1500 元到 2000 元。如果我是广告主，我更乐意做直播广告。像之前财神哥直播，轻松就有几万观看量。

如果你的个人号资源达到几十上百万，直播一场有几万观看量，找广告主投放直播广告，很可能一场直播就可以插入几个广告。每个广告几千块。还是划得来。何况还有拍卖的收入。还有卖产品的收入。我觉得这个可以尝试，不成功的话，大不了就是多开一两月的工资。

朋友圈直播的条件？

最主要就是个人号好友数量嘛。这个还真不是实质性的难题。我们财神大咖会社群有几千会员，粉丝量十几万，几十万的太多太多。甚至几百万的量也是很正常。

敢不敢玩点朋友圈直播来变现？

一切都有可能，像最近的专访也是一位 90 后的草根创业者通过操作直播项目，然后买房买车《云豪：地方男粉丝对接女主播月入十万+|会员专访》。只要敢想敢做，没有什么是绝对做不了的。

朋友圈直播模式的优势？

可以测试。因为你付出的测试成本并不高，有量的朋友都可以玩玩，这就是这个模式的优点之一。

可以尝试放大来做。这个模式主要就是靠流量喂出来的！规模太小，一场直播下来没有几万的互联网行业精准粉观看，你拍卖的产品转化不一定很高。因为行业的关系，这个和别的美女营销有所不同。拍卖的过程不仅要专业，还要顺畅。

如果前期测试感觉转化效果好。那么就可以买流量，铺开来做。不然也可以合作

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

来做流量变现。这个和本地难粉对接女主播项目有异曲同工之妙。既然那个项目可以有钱赚，那么就可以演化出其他形式的项目。

如何快速从 79 亿微博粉加到大量好友来赚钱

聊起微博，我们并不陌生，微博是一个非常大的鱼塘，我知道大家双眼开始冒金光了，谁不想从上面大捞一笔。但是最近微博变得越来越严格，你会发现越来越难下手了，今天我们就来聊聊微博如何引流。

从热门话题下手

如今，新浪微博已经成为生活中一大主流平台，大家无聊的时候都会喜欢上去刷刷微博，刷刷热点，或者关注一些娱乐八卦和热门话题。可以说微博处处是流量，各大板块的人数都是相当的可怕，比如热门区、头条区、视频区、以及热门话题区，各版块流量都是相当的大，少则几千万，多则几亿...这里我们就拿较为活跃的热门话题来下手。



热门话题分为两个类别，一个是 1 小时榜，一个是 24 小时榜，两者的阅读量都——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

是非常的大的，榜头都是亿的级别，这也是我们为什么选择用热门话题来做引流的原因，流量非常无比的巨大，而且都是优质的活粉。

我们先选择一个排在较前的热门话题，话题很多，这就需要根据你要引的粉丝类型来做选择，就比如你是做娱乐八卦类粉丝，那么你可以选择宁欧巴的话题来做引流。如果你是做泛粉的，那么你可以任意选一个容易切入的话题来做引流。这里我们随便选了，就拿流量最大的榜首 79 亿三生三世电视剧话题来做例子。

先喝碗鸡汤补补

一个成熟的人，在做任何事情之前往往都会先做思考分析，把每一个细节分析周全，这个怎么做？我要怎么做？把最坏的结果想到，做不好会对我怎么样？怎么做最好？我也是在学习这种思维，推荐给大家。

思维很重要

首先，我们先来分析一下，三生三世是什么鬼？为什么这么火能上榜首？三生三世是目前挺火的电视剧（原谅我不喜欢看电视），很多人喜欢，也有很多人追剧，那么我们在想一下我们要怎么才能吸引到人？

之前我也和大家说过，要引流，就要有一个点，能够吸引到人的点，那么这个点

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

就需要足够的吸引人，并且感兴趣的东西。大家再想一下，它是一个热门电视剧的话题，粉丝都有着什么共同的特点？

共同点有很多，我们捉住一个点足矣，就比如追剧！参与这个话题的我相信绝大部分人都是看这部电视剧的，我也特意的去查了下，目前这部电视剧还在续更，那么我们是不是挖掘到了一个需求。



不玩火也能成功

之前我有个朋友也在热点话题玩过引流，用的是红包裂变玩法，一天成功加了千把人。红包确实很能吸引人，但是自己的口袋有限的，花钱也心疼，后来他开始用套路，故意延迟通过验证，然后话术“由于人太多了，红包发完了，别灰心下期还可以继续领红包”，当然有些人信你，但也有些暴躁的人，劳资辛辛苦苦推荐来了那么多好友，你却和我说红包没有了，被举报了，然后...你懂的，玩火过









——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

头了，就这样一个几千人的号被封号了。

今天不玩火，我们来做点稳定的，有需就有求嘛，追剧是粉丝最痛苦的事情，其实那些预告片早就有成品了，只不过没有上映而已，我们要做的就是挖掘那些她们想要的预告片。还记得我之前给大家分享过的特殊搜索器吗？能搜出很多市面还没有的东西，但是由于最近网盘打击，有时候一些资源会被删除。

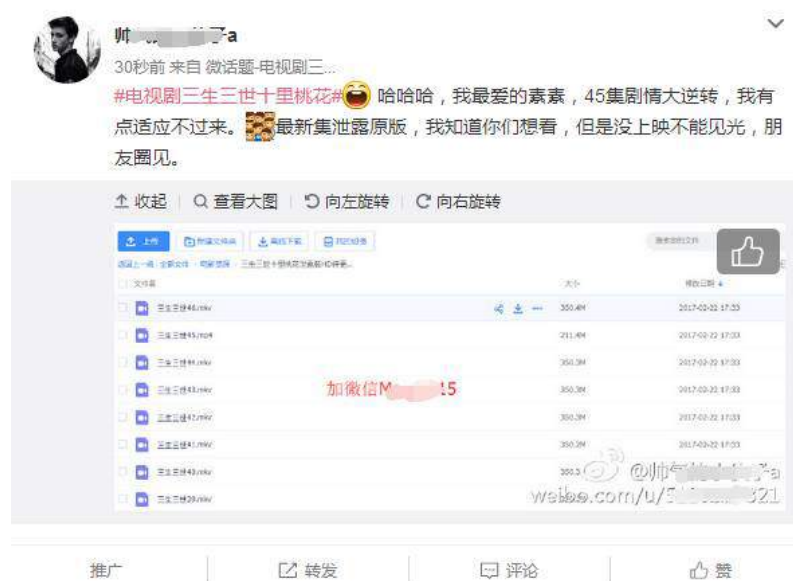
三生三世十里桃花4-48泄露版	2017-02-14 21:11:45
[古装][三生三世十里桃花][更至44集]	2017-02-21 23:25:37
EP37.mp4 三生三世十里桃花2017同步TV·更至44	2017-02-21 13:39:30
EP42.mp4 三生三世十里桃花2017同步TV·更至44	2017-02-21 13:38:43
EP39.mp4 三生三世十里桃花2017同步TV·更至44	2017-02-21 13:37:56
EP40.mp4 三生三世十里桃花2017同步TV·更至44	2017-02-21 13:37:11
EP41.mp4 三生三世十里桃花2017同步TV·更至44	2017-02-21 13:36:26
EP43微博欢乐小司机.mp4 三生三世十里桃花2017同步TV·更至44	2017-02-21 13:35:41
EP44微博欢乐小司机.mp4 三生三世十里桃花2017同步TV·更至44	2017-02-21 13:34:55

如找不到的话，也可以去万能的某宝寻找，很便宜，几块钱而已。

 <p>¥1.00 包邮 440人收货 三生三世十里桃花电视剧高清有字幕 配音1-44集送原声46、48 贵州 贵阳</p>	 <p>¥3.88 包邮 329人收货 三生三世十里桃花电视剧 包更新至全集 原声【1-44正片已有】 浙江 金华</p>	 <p>¥2.00 包邮 327人收货 三生三世十里桃花电视剧全集1-44集 有特效有配音自动发货 福建 宁德</p>	 <p>¥2.00 包邮 55人收货 三生三世十里桃花电视剧全集有特效 40-44正片赠世露版1-48版 重庆</p>
 <p>¥1.00 包邮 49人收货 三生三世十里桃花电视剧高清观看40-</p>	 <p>¥2.88 包邮 28人收货 三生三世十里桃花38~44集电视剧正</p>	 <p>¥1.59 包邮 19人收货 三生三世十里桃花电视剧抢先看 最新</p>	 <p>¥2.00 包邮 17人收货 三生三世十里桃花电视剧更新至44集</p>

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

把诱饵包装好放到网盘，然后到热门话题里发微博，话术如下图，也可以自行变动，主要突出重点即可。如果有很多人加你时，一个个回复是很麻烦的，我们可以做一些引导，把个性签名或者昵称改成“要资源的朋友请移步朋友圈”，然后在朋友圈放上网盘链接即可。



目前，我发现热门话题的玩法和贴吧是一样的（原谅我不常玩微博），当有人赞或者评论时，你的微博会自动置顶到该话题的前排，我也是后面才发觉的。

虽然说会置顶在前排，但是你会发现升得快沉得也快，毕竟参与话题的人数非常的多。单靠粉丝自然和主动点赞和评论是远远不够的，伸手党也很多。我们可以加入“赞+截图免费找我拿资源”的话术来激发粉丝的主动性。

最坏的结果

考虑到坏的结果，没人赞你没人评论你，此时微博沉入大海，那怎么办？目前有

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

两种推广方式一种是某宝，另一种是自带的推广（转发旁），自带的略贵，可以考虑某宝。就像某宝产品刷销量一般，如果能刷上该话题热门榜，那么该条微博就会获得非常大的曝光，因为热门榜是人们最常看的地方。

The image shows a collage of Weibo promotion services and a detailed promotion interface. The top row features four service cards: '热门话题榜' (Hot Topic List) for 1.00 yuan, '阅读业务' (Reading Business) for 1.00 yuan, '皇冠老店' (Crown Old Store) for 1.00 yuan, and '微博服务' (Weibo Service) for 1.00 yuan. The bottom section is a detailed promotion interface for '推广给我的粉丝' (Promote to my fans) for 0.30 yuan. It includes options for '推广给潜在粉丝' (Promote to potential fans) and '推广给行业用户' (Promote to industry users). The '推广给潜在粉丝' section shows three options: 250+曝光 (5元), 650+曝光 (13元), and 1000+曝光 (20元). The '推广给行业用户' section shows various categories like 大学生, 音乐, 明星, 电影, 二次元, 动漫, 美食, 美女, and 母婴, each with a 240+曝光 option for 6元. The '应付总额' (Total amount payable) is 5.28 yuan. The '支付方式' (Payment method) section shows '微博钱包支付' (Weibo Wallet Payment) and '广告账户支付' (Advertising account payment). The '去支付' (Go to payment) button is at the bottom.

后知后觉的我并没有加话术也没有钱刷榜，只能靠自然流量和呼叫好友帮忙评论点赞来置顶曝光了，过程挺苦逼...浮浮沉沉，不过效果超乎我的预想，短短几个小时就有 700 多人请求添加，效果还不错。如果按照上面的某宝刷榜+话术，效——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

果就更加...嘿嘿，自己脑补吧。



今天的聊的这个引流原理是采取蹭热点的形式，这种方法有利有弊，利就是引流快，弊就是持续不久，很快热度就会过去，又得挖掘新热点。热点话题也很多，今天我们聊的只是其中一个，不同类型的话题藏着不同类型的鱼，不同类型的诱饵能钓到不同类型的鱼。引流的关键都是一样的，就是能否挖掘到人们感兴趣有

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

需求的那个点，然后在结合话术和套路，鱼群自然就会向你涌来。

通过出售网络资料和网络技术来短时间赚钱

我有一个朋友，准确点应该是圈子里的一个圈友，做某宝店的，旗下 8 个店铺这样吧，一个店铺一天的盈利在 100-200 元不等，8 个店铺一天能有个 1000 元左右，一个月小 3 万。

他做这个主要是稳定，开车要稳，赚钱更要稳，而且还是长期那种，前不久也请他来圈子分享了一次，项目的名字叫：某宝卖虚拟教程资料。

投资分析：投入小

某宝店铺的保证金是 1000 元，再不济，做不下去了，某宝还会退还给你，剩下的就是教程货源问题，这个好解决，有两种，免费和付费。免费的渠道有很多，贴吧、QQ 群、微信群等等都会有人送免费的一些资料，记得保存网盘就好了。

付费的渠道也不少，比较推荐的也是这种渠道，因为你可以按自己需要的种类来购买，比如，你花 20 元买了一套教程，你在某宝卖 15 元，卖出 2 套你就回本了，卖 10 套就赚 130 元，当然，卖的多就赚的多，并且这是一次投入，永久回报。

市场分析：竞争小

网赚行业，大道至简，越简单越赚钱，做这些虚拟教程产品，不像其它一些卖服装的店铺，男装、女装这些竞争都非常大。

这些大的类目都已经被一些天猫店铺给占领了，小店铺非常难生存，所以我们转——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

换一个思路，卖虚拟教程资料，就是为了扬长避短，减少一些风险。还有就是做产品详情的时候，并不需要像男装、女装那样麻烦，需要一定的美工技术。

做这些虚拟教程的详情，只需要简单的介绍教程的目录，不需要花费大量的时间去优化美工设计方面（表示头疼）。

至于发货，直接购买相应的工具，设置自动代发就可以了，如果有人下单付款系统就会自动给他发货的，这样比做服装和别的实体产品的要轻松的多，你以前要天天填写快递单号的，在这里就不需要了。

小志有一个朋友是做养生健康类的公众号，线下也在做这方面的业务，销售什么的还不错，因为他是做养生健康的，平时呢也会给公众号的一些粉丝推荐各种产品（有点广告）和养生方案。

因为专业，和对这块比较熟悉，所以如果他也在做虚拟教程售卖的话，应该就会比较得心应手。

一些客户在购买相关的养生健康类的教程时，肯定会问一些相关的问题，基于专业，他很容易就能促成交易，因为从专业领域上就比很多只会卖教程的卖家要有优势。

所以建议大家操作自己比较熟悉的行业相关的教程，这样容易提高成交率。

推荐一些方向：

图纸设计类：建筑图纸、某宝店装修素材、朋友圈海报素材、PPT 模板、家装维护图纸等等。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

生活技能培训类：地方小吃教程、家电维修教程、医疗救护、瑜伽健身、产后护理、声乐练习等等。

互联网技能培训：PHP 语言教程、JAVA 编程语言、C/C++ 语言教程、建站维护等等。

当然还有很多，篇幅关系，就不一一罗列了。

我举个例子吧，比如我那个圈友是从事医疗行业的，他旗下有 3 个店铺是卖有关医疗技能这块的教程资料，有中医针灸教程，黄帝内经解读、医用解剖学等等，还有一些关于医学培训的资料。

这些资料本身也是他所需要的，他购买了以后可以自己观看学习，也可以拿到自己的某宝店铺销售，因为他操作这类的视频教程比较多，所以卖这类的教程他是比较有优势的，就像我之前说的，建议卖自己专业的教程资料。

购买他这类教程的人群大部分是一些医学专业的学生、一些诊所药店、美容院、康复医疗师等等，他还有很多的医药相关的群，利用他自己本身的这些优势，他会经常在医药群里给群友们免费提供一些相关的资料，其实也是在塑造一个 IP，久而久之，他们就会想找我那个圈友。

而一旦那些医药群的群友有需要了，想要更优质的教程资料，那么这时候其实信任问题就已经解决了不少，只需要把某宝店铺发给他们去看一下，价格和内容都合适的话，一般都会直接下单的。

因为之前塑造了一个专业医疗咨询 IP 的形象，那些客户在下单之后，很容易就

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

能给出好评，这样不但提高了成交率，还能收获一堆好评，而这些人会长期的成为你的客户，因为你前期舍得，所以你后期获得，一旦销量和好评都上去了，后续会给你带来非常多的订单。

上面就是这个圈友的真实案例，他是这么进行推广的，前期会比较枯燥和忙碌一点，躺赚谁都想，但在那之前，你要先学会坐着赚钱。

一点总结：

某宝上卖的教程资料，从网 zhuan 的角度来说，就是简单的倒卖信息差，把东边的买卖到西边去，别人为什么不去另一家而在你这里购买资料？因为你能带给他不一样的价值，这个价值就体现在归纳和整理。

打个比方，一份相同的资料，比如美食健康的，你这里卖别人也在卖，你们的价格都是 20 元钱，但你的与众不同，因为有归纳和整理。

小志也有收藏过很多虚拟教程资料（这不是广告），都存在我深深的网盘里，大概 2 个 TB 这样，我发现它们都一个非常不好的地方：太乱。

经常是一个文件夹就塞了几百个 GB 的资料，然后也不做排序，想找某一个小类的时候经常要找好久，我看过研究，人在做一件事时的耐心通常不超过 3 分钟，那么这些没有经过整理的，完全搬运而来的资料，基本上也就会在我的网盘里存一辈子了。

所以如果我们对它们进行一个整理，再比如，还是美食健康类的资料，我们把它分为 8 大菜系或者是南北饮食，然后再据此分为更细的类目，比如粤菜里面有什么、川菜里面有什么，它们的开胃菜和主菜，还有适合什么季节吃的菜都有什么。按照这些平常人们可能会关注的点来进行一个划分，那么你这份资料就会很有价

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

值了，也有了竞争力，因为客户只需要根据文件夹名提示就可以找到相应的菜谱了。

我们经常说搬运和倒卖，但它们也有低级和高级之分，低级的就是别人怎么给你的，你再怎么给另一个人，高级就是像我上面说的，进行一个归纳整理。

高级的搬运工会懂得把搬运来的教程资料进行归纳整理，做事情我们要先用脑去思考，然后再动手做，而不是已经发给别人了，再去考虑为什么成交率那么低，思维永远比操作更值得去学习。

在网上帮人梳理情绪来优雅的赚钱

早起闹钟叫你起床、睡觉前道晚安以及聆听生活中的抱怨和工作烦恼，给予打气鼓励等。如果有这样一位善解人意的女友，是不是很令人羡慕？更有趣的是，她甚至可以指导宅男怎样“泡妞”，帮失恋者很快振作起来寻找梦中的“另一半”。其实这种“触不到的手机恋人”是可以“定制”的，安徽女孩张薇琢磨出的这个创业新点子，不仅使自己华丽转身为小富姐，还让处在“水深火热”中的宅男们，得到了意外的惊喜和幸福。

1 开朗女孩，变身“触不到的恋人”

28 岁的张薇是一位性格活泼开朗的安徽黄山女孩。2012 年大学毕业后，本来学美术专业的她，凭借自学的计算机技术，应聘到一家 IT 公司做网站编辑。后来辞职做一名自由“插画师”，有大把的时间支配。怎样打发这些“无聊时光”又能多赚点钞票呢？

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不久，张薇从网上看到一条新闻：北漂女孩陈潇在淘宝上公开出售自己的“剩余人生”。网友只要照价购买她的时间，就可以让她替自己接人、送咖啡、买火车票、医院陪同输液等。小张的眼睛不由猛地一亮。

2013 年 9 月初，网上出现了这样一条很另类的广告：假如有这么一个女朋友，早上可以给你“moriningcall”，睡觉前跟你道晚安；每天会给你发不少于 10 条的温暖短信；当你烦闷的时候，还愿意成为你的倾听者，开导你。你满意不？告诉你一个好事：这样的标准好女友，你只需花 20 元就可以在淘宝上买到。但需要强调的是，她只能存在你电话的另一端，而不能与你在现实相见；而且 20 元的价格，只能买到她一天的服务。服务方式为短信、微信、陌陌，也可根据要求下载其他软件。

其实这个创意能否赚到钱，当时张薇心里一点底没有。但很快，第一个“探险者”就出现了。



张薇在微信上同他聊天得知，对方是广州一家外企的职员，这位客户抱怨说，老板简直就是个“周扒皮”，平时给他定的销售任务很重不说，即使自己生病也从不过问。漂泊异乡，他感觉自己就像个没娘的孩子似的。女孩耐心倾听着他的倾诉，并不时地给予安慰和鼓励，果然，聊天结束后，客户说他的心情有种豁然开朗的感觉。本来客户最初只在淘宝上买了 3 天的服务，后来干脆来了个包月。

出乎张薇意料的是，第一个月，女孩就轻松赚了 9000 多元。后来因业务不断增长，她又雇了几名女大学生做帮手。

2 “女友”也疯狂，敢教宅男“泡妞”

张薇说，她的客户以单身男性为主，其中有相当一部分是向自己倾诉婚恋苦恼的。有的是为自己是“剩男”而焦虑，有的因失恋而痛苦不堪，每次遇到这样的情况，她总会尽量安慰和开导他们，以遣散客户内心的郁闷，减缓压力。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

今年3月的一天，一位网名叫“谦谦君子”的客户同张薇没聊几句就向其大倒苦水。这是个高学历的男孩，毕业后一直在为一家韩国公司设计游戏软件，收入相当可观。就因为做“宅男”太久，性格渐渐变得孤僻起来。工作之余，他经常会感到一种莫名的压抑。

本来邻居家有一位面容姣好的可爱女孩。但他从不好意思邀请女孩一起喝咖啡、看电影，更鼓不起勇气向她表白爱意。直到半年后，“宅男”眼睁睁看着自己心仪的姑娘成了别人的新娘，才痛彻心扉。

张薇幽默地对他说，你是个标准的“精英男”，凭你的条件，如果能走出小窝勇敢与女孩子交往的话，也许青睐你的粉丝很快就会有连。一时高兴，张薇竟向对方介绍了男友当初“泡”自己的经历，客户被她逗得哈哈大笑。

张薇说，由于互联网的普及，催生了时下最令人担忧的“宅人一族”。由于长期不与外界接触，不少人有了自闭倾向，在现实生活中往往不敢与陌生人或异性说话，做事畏手畏脚，严重者甚至导致抑郁症，遇到失恋之类的小挫折就想自杀。平时，她接触到的这类客户最多。最终经过“手机女友”真诚的情感疏导和鼓励，很多“宅男”都走了出去。

3年赚50万，华丽变身小富姐

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

最有趣的是，其间张薇这个“触不到的恋人”还当过一次“准儿媳”。今年中秋节前，她接了一单很奇怪的生意，买家要求她不是跟自己聊天，而是假装自己的女朋友给洛阳老家的父母打个电话。

原来，这位客户毕业于名校，刚在合肥一家高科技公司工作一年，领导对他非常器重。他想趁年轻先干出一番事业，再考虑婚姻问题，而急于抱孙子的爸妈却硬逼他回家相亲。于是他决定在网上找“手机女友”帮忙。“你只需要在中秋期间跟我父母联系，把老人哄得开心就行。”买家称，他就图假期里这几天能耳根清净。张薇能理解对方的苦衷，于是就痛快地接了这活。事后买家非常满意，还特意写了一大段好评。

在经营中，张薇发现有一种买家最令人头痛。那就是骚扰者，这类人很无聊，通常一开口就问她一些私人问题，比如“有没有男朋友”，此时她就会尽量把问题再绕回客户自己身上，避免过多谈论这些敏感话题。当然，也有一些会问女孩能不能视频？能不能聊一些很露骨的东西？张薇都会直接告诉对方：不可以！尽管如此，少数脸皮较厚的仍会提出一些无理要求。对于这种不怀好意者，女孩总是先给对方解释，“手机女友”绝不提供任何与色情沾边的服务，更不会与客户见面。如果买家仍纠缠不休，她就会直接告诉对方：不守规矩就直接拉黑你！

鉴于此，后来她特意写了一则“手机女友使用说明”：虚拟女友和以往的虚拟聊天工具不同，是通过微信、QQ、短信联系，买家付费，由真人扮演的女友。并明确表示“手机女友”有“三不原则”：“不视频、不照片、不违反法律的基础”；并以醒目大号字体提醒：这不是色情服务，如果发现不良意图以及荒唐信息，立刻解除情侣关系。这时买家会被直接拉黑并且不退还预付费！这一招还挺灵，后来再也没发生过不愉快的事。

还有一种买家觉得这种“触不到的恋人”善解人意，撒娇卖萌很可爱，感觉就像真的女朋友一样。一有空就想和她聊天，甚至发出“爱的誓言”。张薇被逗得哭笑不得，后来又不得不弄个“温馨提醒”：“千万不要真爱上我，我只是你的手机宠物，还要付钱哦。”这则幽默的提醒，在让人忍俊不禁的同时，也成为了网络热议话题。于是，越来越多的人都知道了“手机女友”这一新鲜事物，这相当于为张薇免费做了一把广告。

随着这种被称作“触不到的恋人”的虚拟女友服务在网上走红，2014年5月，张薇手下的员工已达到30多人，她又根据不同买家的需要，将“手机女友”细分为萝莉、御姐、病娇、邻家、女王等类型，客户可以“定制女友性格”。比如“萝莉”型的很萌，她会逗你唱逗你笑，有时买家有事要出门，当他把信息刚发给“女友”，对方就会立马回话：“那真是太好啦，欧巴出去走走的时候，也要想着我噢，我可是你的女友哦。”

张薇说，其实做“虚拟女友”生意很辛苦：要及时回复客户，只得整天盯着手机；早上叫醒服务很崩溃，因为那个时段往往是她和姐妹们睡得最香的时候，但不得不提前起床。有时一天她只能睡几个小时。但有失就有得，到今年9月开业仅仅一年，除去各种开支她就净赚50多万元，已经成为一名令人羡慕的小富姐了！

有朋友同张薇开玩笑问：“你有没有想过，聊得时间长了，客户提出更多要求，或者你自己爱上买家。”“绝对不会，这个职业精神我还是有的。”她几乎没有片刻思考，就肯定地回答。

只是到目前为止，张薇还没敢把自己做“手机恋人”这件事告诉父母，最主要的原因是怕家人担心。而她的几位大学老师却认为张薇的思维很开阔，这属于一种新的业态。从用户体验来看，买家留言几乎百分之百的点赞。

也有一些专家对之评论说，这种“触不到的恋人”之所以有市场，主要是因为大城市单身男女多，结婚后分处异地也不少，同时又渴望恋情或拥有知心爱人，这种服务为其增加了生活情趣。这些人以20—35岁青年人为主，对异性交友需求最为强烈，给虚拟男女交友服务提供了市场需求。

令张薇最开心的是，自己创造的这个有趣新职业不仅打发了“无聊时间”，收获了财富，还让处在“水深火热”中的广大宅男们，得到了意外的惊喜和幸福！

操作地方直播来接本地商家进行赚钱

接单派单都不好做了，有些暴利产品的文案还没有发出去，就活活把你掐死在预览的状态。后来聪明的人类开始学会通过发图片、海报的形式来发产品文案。不过反馈不同，几家欢喜几家愁，该封该删的照旧，依旧春风得意的也有。

有个事实就是：图片类型的产品文案，如果按有效阅读来算，价格也是一个月阅读 4 毛钱不等，关键是很多人也不是很懂看号的数据，只能四处寻找熟人，最不爽的就是有些号被别人洗过 N 多次，洗得连皮都不剩。

于是，聪明的人类开始学会通过直播来接单。有时候我很佩服做互联网的人，不明白他们大脑在想些什么，只能尽量跟上。直播接单会是接单界的一股清流？

直播接单的情况

接单派单无非就是两大相爱相杀的主：流量主，广告主。流量主的话，需要整合很多直播资源。在前几天的财神大咖会南宁总部线下交流会，我了解到有一些朋友就是做直播接单的。他们拥有全国各个城市的主播接单资源。

说实话，现在直播接单，还没发现比较成熟的平台（可能有，还没发现）。做这个直播接单的生意，想寻找广告主和流量主，一般都是通过行业里的社群圈子对接资源。寻找流量主和号主。

策划一个直播接单

他们经过测试发现，策划一个直播其实发现不少的麻烦。而且，你在直播的过程中不能占时间太长，因为会封号（直播平台的号）！主播在直播过程中放出二

维码怎么扫？一般就是需要打印比较大的二维码，然后有意向的粉丝通过手机截图，然后自己扫码。如果单纯播报微信号，效果不好，别人搜索你微信号是比较麻烦的，用户体验不好。



虽然有人开始做直播接单，但是问题不少

问题一：大家也纠结一个问题，一个女主播的男粉丝有时候占比达到 70%，你如果通过个人号二维码来推朋友圈的女性产品，就是给这些个人号导粉，那一帮大老爷们好像对女性产品不太感兴趣（除非是各种“娃娃”，不然一大堆寂寞的大老爷们就难以转化了）。

夜猫的想法：与女主播对应的是大比例的男粉，应该说是荷尔蒙分泌过剩的男粉。年龄稍微大一点的男粉，可以考虑对接到一些做养生产品的朋友圈。养生产品可就多了。蜂蜜、祖传养生秘方、各种老中医、中草药。

一些压力大的中年男性粉，还可以对接到一些做壮阳产品生意的广告主。当然策划一个广告的植入要注意：平台允许，粉丝乐意接受。这时候需要的是故事营销，故事当然不是那种带有硬广的故事，需要编辑把故事弄好，再让主播准备。然后进入软广部分，需要小号互动，才能放出二维码或者播报出微信号。

对于一些年龄小的男性粉，直播接单，可以对接到一些买卖游戏账号的广告主，当然还有一些不会说话的“女朋友”。哎，现在年轻人真不懂，听说这方面的只能机器人都在开发中，准备普及。

问题二：广告费和广告效果。目前，有些人做直播接单，是按观看直播一万粉的单位来算广告费。问题就在，没有很多人试过这个渠道的广告模式，如果你一个

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

主播有几十万粉，每万粉定个高一点的价格。谁敢先吃螃蟹？

我是这样想的：可以通过一些小号来测试直播接单涨粉效果，把效果做成宣传文案。直播接单最好不要弄成直播卖货。最合适赚钱方式就是发发广告也能赚钱。如果你有几十甚至上百位主播资源，每天接上几十单的广告，收入也是很不错的。



直播接单这个项目跟草根的联系

一般比较大规模的女主播资源，草根屌丝真的不容易拥有，但是，假如你能从本地女主播的角度考虑变现场景，那也是有机会的。地方大学生女主播对接男粉，不只是单纯的求打赏、撸红包。

其实也可以考虑接单的这个变现模式，只不过广告主主要是线下商家比较多，如果一个主播开直播，在本地有几万甚至十几万的在线观看量（当然这个量是不容易的，要么早期积累，要么砸钱推广）。广告的规模好比一个小的电视台，而且直播的互动也比较好。

直播接单如果从本地入手，广告的切入点更好操作。主播只要把营销故事演得好，介绍哪家店不错，哪家店有活动，那对于店面品牌以及活动的宣传会有帮助作用。

有个办法能积累地方主播的粉丝量

大家可以想看这个文章《》，裂变思路差不多。你承诺给线下商家免费做多少次直播广告，而这些商家需要免费提供几百元现金和价值几百元的产品作为活动奖品。粉丝快速裂变，你需要：干！

把现金和奖品作为朋友圈裂变的动力，然后不断裂变积累微信好友，不需要进群抽奖。而是定时直播公开互动抽奖，发现金红包，抽到的手机幸运号码，直接把

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

现金打给幸运者。

这种方式一来可以快速积累主播人气, 减短积累时间, 把粉丝量都积累到个人号, 以后需要直播, 直接在朋友圈做预热, 效果更好; 二来也能测试一下直播广告的效果, 把参与的商家当成赞助商的形式来投放广告, 就不会很生硬。这就是借鸡生蛋的办法!

操作的门槛

整场活动下来:

(1) 你需要做的就是去联系商家, 操作过类似裂变项目的朋友表示: 和商家谈合作还是蛮容易的, 用时也就几天时间。

(2) 另外, 我觉得最核心的就是招募女大学生主播, 主播厉不厉害, 场面控制行不行, 会影响活动效果。这种需要首炮打响。一个女主播每个月开个直播也不多, 不管是分成模式, 还是月薪加提成, 都可以谈!

(3) 你需要场地, 直播的场地, 如果可以, 直接去酒店开个房直播, 反正刚开始你也不会有很多业务。

(4) 你得有很多微信号来做涨粉的裂变流量池, 你就要懂得养号的知识。

(5) 你要学点文案、故事的策划知识, 如何在直播中加入软广。

(6) 你要会计算成本, 如果需要主播, 建议刚开始不要给月薪、提成。就按利润分层更合适。

(7) 你得设想, 如果项目失败, 你会损失什么?

等你手上掌握大量的个人号资源, 每天有几个业务员去找线下商家聊合作, 聊得合作之后, 就可以策划一个直播, 包括预热、故事营销、互动、互动促销。反正

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

不要把直播变成手机端的电视购物。核心就是 IP，让本地的男粉认同这个女主播多才多艺，能说会道的 IP。

别说没有创业、赚钱的项目，有了，你敢做吗！

如何在网上操作代理充值进行赚钱

可能是在 5、6 年前开始吧，淘宝虚拟充值赚钱项目非常的流行，而且流行了很长的一段时间。那么，当年做淘宝虚拟充值的那帮人赚到钱了吗？

我想比搞网赚的还惨，在网赚大军中，起码 10 个中有 1,2 个是赚钱的，而淘宝虚拟充值赚钱，估计 99.99 的人都没有赚到钱。当然，这里指的是买了软件，然后去做充值的，而不是指卖软件的人。

毫无疑问，卖软件的人赚翻了：



The image displays three distinct advertisements for software used in virtual recharging services. Each ad features a product box or graphic at the top, followed by a price tag, a list of features or benefits, and the seller's name and location.

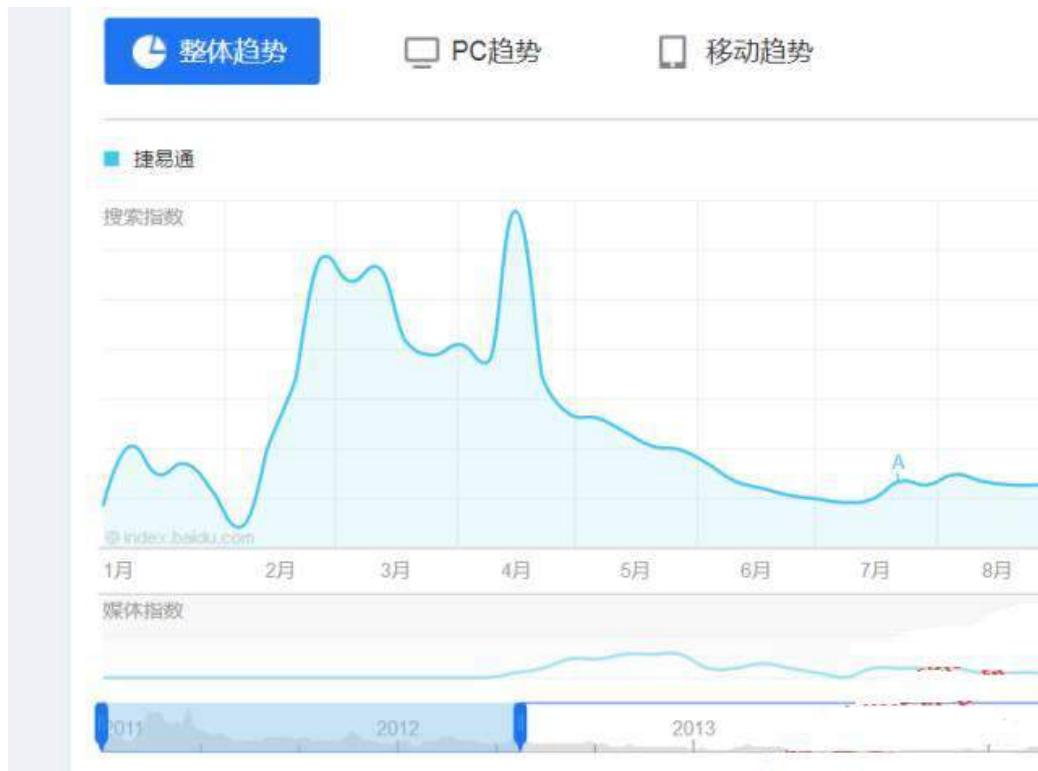
- Left Ad:** Features a red and white box labeled 'New' and '捷易通/第五代自动充值软件'. The price is ¥300.00. It lists features like '话费 QQ业务 游戏点卡 实物充值' and '简单易用'. The seller is '速康达专营店' located in '广东 深圳'.
- Middle Ad:** Features a yellow and red box with the text '包教包会 终身售后' and '包开店 包装修 包教会'. The price is ¥260.00. It mentions '捷易通第十代自动充值软件' and '虚拟话费平台'. The seller is '正点电商' located in '浙江 杭州'.
- Right Ad:** Features a red box with the text '淘宝创业'. The price is ¥280.00. It lists features like '捷易通第五代虚拟话费自动充值软件' and '开淘宝网店冲游戏q币代理加盟'. The seller is '店宝宝总代理'.



看看目前淘宝在售的，捷易通从很早很早就出来了，一直卖到现在，开发捷易通软件的公司收入至少也是几千万级别的了。

虽然，现在热度早就过去了，但是我们可以看到淘宝依然有不少人在购买这样的软件，以期能够通过淘宝虚拟充值来赚钱。其实，如果非要说的不好听点呢，就是指望买个软件就能实现全自动赚钱了，然而常常事与愿违。

现在如此，以前更是非常疯狂，疯狂到什么层度呢？来看下面一张图：



在 2011 年的最高峰的时候，6000 多的百度搜索指数，什么概念，当时捷易通应该卖 300-500 一套，一天估计至少要卖成千上万套。在这个里面有不少卖软件的发财了。

其实，跟很多的软件都有点类似吧，包括前段时间跑路的微商多开软件，叫什么名字我忘了，也就 1,2 年时间，搞了几千万走了，不过这个团队也是牛逼的，当断则断，毕竟微信多开软件其实是违法的，属于外挂类的软件，能够放弃这么大的市场离开，可见这个团队不一般。

那么，现在卖捷易第五代充值软件还能赚钱吗？

答案是毫无疑问的，能赚，一个月过万是绝对没有任何的问题的。当然，销售端肯定不会是在淘宝。而是在，百度。

我查了一下捷易通及第五代充值软件，两个关键词，其实就是一个软件，加起来的搜索指数大概在 300 多吧，一直没有断过，说明一直不断有人在百度搜索这

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

样的关键词。

毕竟中国的网民基数是非常庞大的，老人被骗了，还有不断的有新人进来，源源不断。

利用兼职时间去做个网站，做好 SEO 优化，如果两个关键词能够排到首页前三的话，一个月至少收入过万的，其实一套软件卖 500，一个月卖 20 套就过万了，月入万元并不是一件难事，难的是什么都不懂的小白妄想很短的时间内月入万元。

这里面捷易通这个关键词比较难一点，第五代充值软件比较简单一点，剩下的你懂的，不说了。

如何做 QQ 群聚会小生意，一个月赚一万块钱

今天想跟你聊各种群的生意。你手上有那么群，平时可能也聊的很嗨，斗图也很厉害，抢红包也很猛，觉得很过瘾。但是！你知道吗？有些群的群主，就在和你玩闹的过程就把钱给赚了。

我就不饶弯子了，我们简单来了解一下这种群生意。这种群包括老乡群、啤酒群、行业群、同学群、同城交友群、相亲群、小资群（小资一般为都市白领，在社会中有一定的地位和财富，有特殊兴趣爱好的群友）。

老乡聚会群

看到下面截图上面几个大字吗："不定期会组织老乡聚会，尽情嗨起来"。就是说明可能有很多场聚会。其实一些聚会本身就一些盈利的商机。可能这样说不太好听，但是！实话是难听的。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客



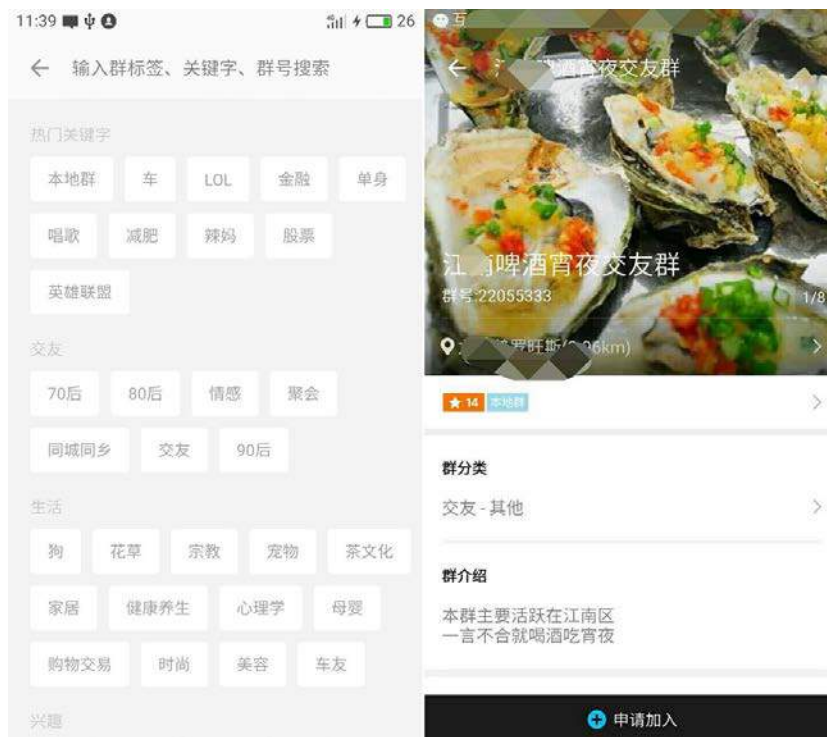
有些老乡聚会群，注意，只是有些。有些群建立起来的目的是为了变现，就是为了赚钱。有些群主直接就和一些线下商家有合作。通过带动消费来拿提成等等。突然一看，很像中国的一些旅行社，导游通过引导客人到店消费这种方式。只不过群生意的群主变成了互联网各种群体的导游。

这种群里边说得上话的人，其实比线下旅行社导游来钱更方便。因为基于信任，因为基于重复消费，这里边有情感、兴趣在维系这种生意模式。但是呢，一般这种群生意都是尺寸拿捏得好。不然谈钱就伤感情喽！这种群，一般在 QQ 群比较多。

有些啤酒群目的更直接

一般这种群组，在陌陌上比较多，分类也很清楚。尤其是本地附近人的群组比较多。陌陌，在我看来，就是为一群寂寞的人，提供一个狂欢的场所。

可以看到下图，群组介绍都很直接：“一言不合就喝酒吃夜宵”，目前来说这种群比较活跃，重复消费也比较多。



据我了解，早期的有些群，不会直接马上让你付费参加聚会，一般都是群主发红包，显示土豪实力。后续时间，可能会邀请群里几位活跃骨干人员，免费吃喝，活跃群氛围。一般不会很多，就会邀请几个人吃免费的午餐。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

后续会经常组织一些聚会，大家一起 AA，但是呢，这个群主带人到店消费，他自己是有收入的。至于收入多少，看群主跟店主的谈价。瞬间让我联想到一些词：“酒托”、“饭托”。哈哈，其实本质都是一样的，就是想着法子赚你的钱，还让心甘情愿掏钱出来。

再看下面的这张图，其实就是为了带动 KTV 消费。比如：“你负责唱歌，我买单”。其实在 KTV 赚钱的不是开箱费用，而是一些酒水费，玩得很嗨时候，随意签单、下单，结账时候你就头大了。

通过卖单机游戏下载链接来大面积赚钱

这个春节回家，我把手机给几个小屁孩玩单机小游戏，他们点了很多道具花了不少钱。有人说单机游戏过时了，可是单机小游戏赚钱是真的。有时候手机屏幕就那么大，小孩子好动，乱点乱点就花钱喽。这些单机小游戏从诞生，再到用户的手上是一个什么样的过程呢？

一般没有开发能力，就需要游戏开发外包；开发成功之后就可以发布游戏上线；接着申请移动运营商内购支付（用户玩单机游戏购买道具从花费中扣除）；通过各种渠道推广游戏，争取更多的用户。

开发单机游戏的成本比较低，直接外包给专业的制作团队或者公司做，质量差一点的游戏几千块就能做好，质量好一点会稍微贵点。至于专业的制作团队的话可以去某宝或者某八戒找，都是担保交易，安全有保证。

在制作的过程中添加道具收费的功能

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

收费的话，主要是通过运营商收取，然后再结算给我们，当然，也可以通过 zhi 付宝或者 wei 信收费。首先是运营商收取，我们可以注册成为运营商的开发者（比如中国移动，它有一个开发者社区，注册或登录账号——管理中心——应用发布或者应用维护——能力配置——添加计费点或者修改计费点，之后进行相应设置）。然后把 APP 的收费方式变成了我们所熟知的短信收费一类收费应用。

zhi 付宝或者 wei 信的收款方式也差不多，但是这个两个收费一般需要通过企业账号收款，如果自己没有企业账号的话呢可以找由企业账号的平台或者个人帮忙收款，分一定提成给人就行了，当然，也可也不用这种收款方式，最简单粗暴。

提高单机游戏付款率

不过有一个用的比较多的思路是付费的按钮做的明显一点，取消按钮则正好相反，做得小一点，不要那么明显，这样用户可以提高付款率，可以增加我们的收益（很多小孩子就是乱点游戏的一些按钮）。比如有一款赛车的单机小游戏，每局比赛免费给你提供几瓶氮气，想超越人家就使用氮气。

试用之后果然有效果就会上瘾，这时候免费的氮气没有了，需要花钱购买（免费的才是最贵的，哈哈），就会弹出按钮，确认按钮很大，取消按钮很小，小孩子有可能就乱点，然后就没然后了。

除去用户付费，我们还可以把广告嵌入到相应的游戏中，当用户量达到一定程度的时候，广告带来的收益也是十分可观的。做过这个单机游戏的朋友就应该知道，转化率比较高，也比较暴利。

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

游戏做好之后就是上架的工作了，按照我们目前这样制作游戏 APP 一般是不能在 App Store 上架的，虽然要上架也可以，但是过程比较繁琐，所以我们一般只做安卓版的就好了，安卓版的成本低廉，受众群体也比较广泛。

技术留给专业的人去做，那接下来如何推广？

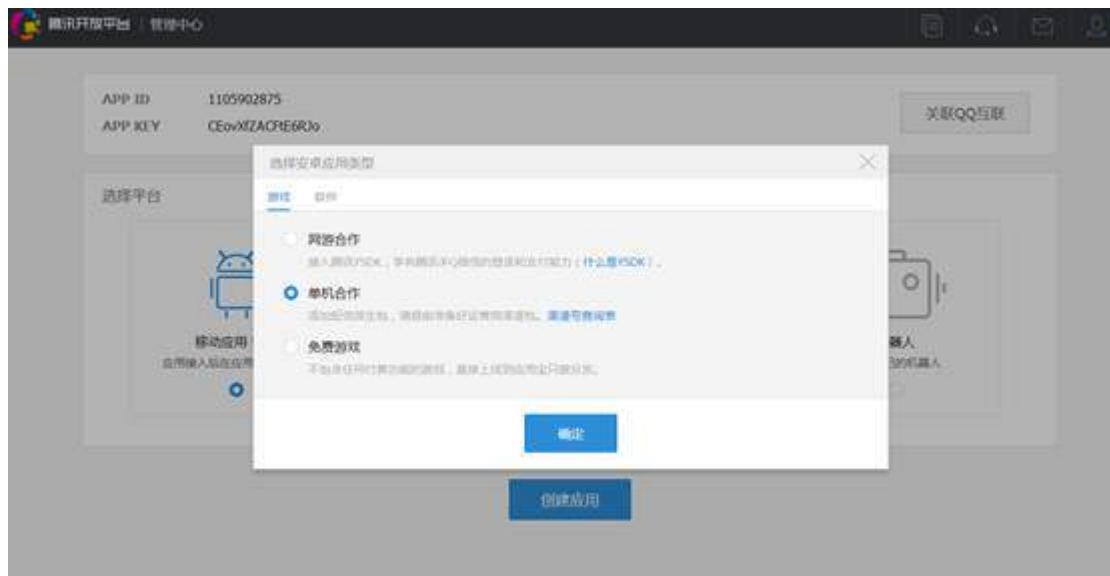
懂得游戏开发和移动运营商游戏内购申请的技术人员很多，不少游戏工作室也有人懂得如何操作，把技术的东西交给他们去做。你不懂没关系，只要懂合作就行，你把精力放到推广游戏才是王道。

平台投放

比如目前人流量比较大的三大巨头：百度开发者平台、腾讯开放平台、阿里云开放平台，他们都有着共同的特点，就是旗下有很多子类下载站，还可以一键同步更新，也就是说好比如你在百度云开放平台发布了你的游戏，那么旗下所有子类软件网站都会上架，挺方便的。



不同平台有着不同子类软件网站, 这里就拿人流量不错的腾讯开放平台来举个栗子。进到主页后, 这里不需要注册, 可以用 QQ 号直接登录, 毕竟是一个妈生的。登录后点击应用接入然后点击应用管理, 这时候它会提示你需要认证, 很简单, 按要求把资料补上提交通过就好了。



填完认证, 我们创建一个应用, 这时出现很多选项, 我们不理, 选择我们的游戏类型的 APP, 移动应用-单机合作, 点击确定。然后会跳至完善 APP 资料页面, 把我们的游戏信息补上, 这里注意的是接入方式要选择运营商和 YSDK 支付, 多一条选择多一条发财之道嘛。

还有, 现在上线游戏必须要有新闻出版广电总局批准颁发的版号, 这个也不难, 只要你有钱, 有很多方式可以搞到, 嘿嘿, 这里不多说了。然后接入 YSDK, 设置完后在应用管理即可查看到你的 APP, 待审核通过时, 你就能在网上搜得到

——更多网赚掘金项目分享, 访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

你的 APP 了（也就是你的单机小游戏啦）。



虽然说游戏上线了，但是在五花八门的游戏中，没有一个游戏是一上线就能火爆的，除非是一些网游或者一些大型单机游戏在发布前就炒得红红火火。那么，我们这不知名的小游戏该怎么存活呢？嗯...如果你有钱，肯投资，那么你可以去某宝去刷量，把下载量刷上榜一，那么曝光度就会高了。那，没钱的我该怎么办？放弃治疗？方法还是有的，只不过会辛苦些，就是搞一些小套路。

没钱人的推广方式

其实推广游戏就和引流定义是差不多的，不管你是做哪个类型的游戏，都要有一个能够吸引到他的点，吸引到他的心才能捉住他的人。大家还记得之前提过的一个工具吗？

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

一键提取群成员邮箱号码，比如我们做的游戏是带有抽奖功能的，并带有现金红包 0.01-1-5-10-50 元，你也知道抽奖系统概率都是可以掌控的，在内测的时候，自己抽到 50 元截个图，然后混进一些红包群、人多的群提取群成员。

这时，你是不是可以群发邮件给他们，主题：“太可恶了，竟然抽到了 50 块红包！”然后附上截图然后附上你的游戏平台的链接。注意标题不要设置太直白，广告邮件我一般是直接无视的，逗一些，没准会接受，有了第一步才有下一步（很多群发邮件的软件都不能确保 100%送达率）。

群是有局限性的，人数太封闭，我们还可以去一些人多的地方，比如...玩烂了的贴吧。贴吧就是一个钓不完的鱼塘，引来很多好钓者，但是这些钓鱼者老是被驱赶，相信大家都体验过，前一秒发帖后一秒被删，多么痛的领悟。

静下心来想想，why？很明显姿势不对，太裸露，太坦白，不删你才怪，之前首席微课堂写过一篇文章《成功者的思维：引流》可以借鉴下这种方法，先和大家聊聊天，出其不意的时候在将游戏插入。

宝妈群红包推广

宝妈的消费能力比较高。她们在家带娃，他们的孩子自然是她们聊天的重点，那么你的单机游戏可以从儿童益智类的主题出发。一个群是需要活跃气氛的，可以把相关游戏推荐到群里，或者群文件（类似 CPA），群里可以举办一些活动，玩游戏比赛，前三名有多少红包作为奖品。

单机小游戏看似简单，门道可是多着呢

——更多网赚掘金项目分享，访问“缘梦项目笔记”自媒体博客

正常的单机小游戏有可能只是需要购买一些道具来辅助游戏体验,有些人有需要就回花钱消费。有些单机小游戏的功能按钮设置套路就比较多,就算是大人不小心碰到相关按钮也会扣掉话费,不小心就会中招,比较坑,我们不建议这样操作;如果是正常道具买卖还是不错的,关键是看你推广能力了。