

## boss 修炼社——22 个互联网暴利项目

创业，是为了让自己和家人过上更好的生活。

开公司、租个门面，起步至少要好几万，现在创业环境恶劣，成本上涨，税收繁重，投资大、周期长、风险大、不确定因素多的项目一直以来，都不是我的追求。

我更喜欢短平快的，投资少、盈利模式清晰、周转快、赚钱容易的，才是好的创业项目。

我们的项目都是成本几百块以下，还有很多虚拟项目是零成本：利润超级高的项目，这些分享出来的项目你看明白了，去做，就能赚到钱。

boss 修炼社，是一个创业者社群，群里都是老板或者即将成为老板的人，群里每周都有至少三节最接地气的实战分享课程，内容包括暴利项目分享，营销引流渠道分享，客户具体如何维护指导，客户裂变系统，成交系统打造，实体店营销策划，帮助你走出创业误区，带你一起操作暴利项目，不敢说别的，加入社群跟着我干，一个月收入 1W 就是最低门槛，只要你按照我说的操作，两个月内必然达到。不思进取浑水摸鱼者请自觉绕路。我们的目的是让真正想要收获价值的人加入我们这个集体。同时还会开直播和大家一起面对面交流，大家一定会收获满满，当然最重要也是最难的一点，好的思路一定要**执行！执行！执行！**

我的微信号 **1276257522**，一定要认准，欢迎交流。

## 第（1）招：小说赚钱术

我们平常都有读小说的习惯，尤其是现在网络小说的兴起，很多人没事都会拿出手机来看小说打发时间，无论是坐公交坐地铁的时候，你会看到身边很多人在用手机看小说，可以说，现在小说已经是一个非常成熟的产业，而且精彩的小说，人们更愿意去付费阅读，已经养成了付费阅读的习惯。

正读到精彩的时候，小说没了，需要点击原文、付费充值后才能继续阅读，如果是非常吸引人的小说，很多人是愿意付费继续读下去的，所以现在很多的公众号都在做这样的小说推广。

这些小说都是小说平台派给这些微信公众号的，公众号可以拿到 80%-90% 的利润分成，也就是说充值 100 元，公众号可以拿到 80-90 元，如果一万粉丝的公众号，一般一篇小说可以赚到 2000 元左右，粉丝越多，赚的越多。

如果你手里有微信公众号，又没有更好的变现模式，也可以选择这种变现的项目，回报还是可以的。

如果你没有公众号，也想做小说变现的项目，也是可以的，你可以把链接发到微信群、QQ 群、朋友圈等，我圈子里有个小兄弟就是这么做的，每天加各种微信、QQ 群，然后把小说的链接发到里面，

每天一样有很多人充值，关键是你得坚持，推广的群积累的越多，赚的钱就越多。

这个项目人人可以做，有公众号的做公众号，没公众号的做 QQ、微信群，还可以做百度知道、百度阅读等等，还可以到掌阅、起点中文网等这些小说平台上做评论推广，总之找到适合自己的推广渠道，你也一样可以赚到钱！

小说平台网络上很多，但一定要找到靠谱的，不扣量的，有些平台确实会黑你的流量，要擦亮眼睛！

## **第（2）招：自媒体，你才能月赚过万！**

### **1、赚取自媒体平台广告收益**

这个理解起来很简单，你发文章，发视频，看的人越多，广告收益就越高，今日头条 1 万的播放和阅读 2-4 块钱，原创可以达到 20-30，也就是说一条 20 万播放的视频最高可以拿到 500-600 块钱，百度百家号 1 万的阅读和播放可以达到 20-30，这还是非原创的收入，如果是原创，就更高了。如果你要靠平台广告费赚钱，好好玩这两个平台就可以了，玩精玩专，赚钱是自然而然的。

至于做什么内容，这个还是要从自己的资源和兴趣点出发。我的粉丝中有一个做动画设计的，每天自己原创小动画视频，没几天就过新手期，我跟他说，如果把网络上的一些段子和你的动画结合起来，肯定效果极佳，我们都看过那种相声配动画的小视频，效果不要太

好，坚持下去以后肯定会爆，赚钱还难吗？没准还有动画或者设计公司找上门来找你合作呢。

还有一个粉丝本来想做金融类的账号，后来了解下他的个人情况，发现他女友有开一个舞蹈工作室，这不就是更好的资源吗？把工作室日常一些顾客跳舞的视频发一发，纠正下舞蹈的动作，指点下舞蹈的要领，站在普通人的角度建议下跳什么舞，减肥要跳什么舞，甚至把视频做成减肥专题、美臀专题等等，这样的视频能不受欢迎吗？播放量能不高吗？认准一个领域，在这个领域深耕下去，你就是下一个头条大号。

可能有些人会说，我没有这些资源，也不会写作，没有文化，我能做自媒体吗？我们做自媒体，不是让你写作文，也不是让你当作家，我们都是普通人，谁也没比谁文化高多少！我们做自媒体是创造内容，不是让你写内容。何为创造，就是把网络上的无穷无尽的资源拿来利用就行了，认准一个领域，然后把这个领域的文章和视频编辑成自己的，发上自媒体平台就行了，就是这么简单。自媒体上千千万万的大号也是这么做的，你能不能做，完全取决于你想不想做和有没有赚钱的欲望。我的内部圈子里也有小学没毕业的，从小到大也没写过 2

篇作文，现在一样可以靠自媒体月赚过万，现在准备搭团队放大搞，一旦你做上了，找到技巧了，赚钱是必然的。

还有人跟我说，平哥，我发了好多篇文章和视频了，但没啥人看啊，阅读就几百个。我要跟你说的是，做任何事情，任何行业，都有自己的门道和技巧。你什么也不研究，也不做规划，随便从别的地方抄两篇垃圾文放上去有人看才怪呢。关键词、热点、标签、标题等等，这些技巧性的东西你不去研究，不掌握是不可能做好自媒体的。别人几十万，上百万阅读和播放那是趟过多少坑，吃过多少亏总结出来的成功经验，你一上来就想爆文那就是异想天开。建议你多研究，多看别人成功的文章，多学习。还是那句话，如果不懂不会，就去学习，学习是赚钱的最佳捷径。

## 2、引流到微信卖产品赚钱

在今日头条上，有很多视频是介绍某个健康知识或者某个行业的，最终的目的是通过这些视频把用户吸引到自己的微信上，然后在微信上成交赚钱。因为来的都是精准的粉丝，所以成交率超高。我的内部圈子里有做脱发产品的，也有做减肥产品的，一个播放 1 万的视频，至少可以带来 100+ 的精准粉丝，至少可以成交 10 单，每单的利润至少在 200 元，10 单就是 2000 元的净利润。这只是一个视频带来的效果。他每天做的事情就是雇 2-3 个小姑娘，从网上找各种相关产品的视频，然后编辑成自己的，大量上传到各自媒体平台上，自己就等着在微信成交发货就可以了。

赚钱有时候就是这么简单，找到对的方法，把整个赚钱的流程打通，赚钱就是一个自动化的过程，没你想的那么难。

经常有粉丝加我微信以后，说自己手上有产品，不知道怎么卖，想跟我合作，用自媒体引流成交就是最好的方法，不用找我合作，我也合作不过来！

现在真的是自媒体的红利期，各种限制还不是很严格，趁这波红利，好好操作一个产品，赚点钱真的不难。

### 3、自媒体淘宝客（自媒体电商）

现在头条号、百家号都开通了商品功能，可以在文章中加入天猫、京东、亚马逊等产品的链接，产生购买就会得到收益。一篇 1 万阅读的文章差不多可以拿到 200-500 的收益，也是一个不错的变现渠道。很多之前做微信群淘宝客的人都已经转战到自媒体了，因为微信现在限制太大了，而且大家对群里天天发的优惠券已经疲劳免疫了，而通过文章去卖产品肯定是未来自媒体的一个大趋势，只要你文章编辑的好，商品选择的吸引人，就能赚到钱。

### 4、自营广告接单赚钱

这种方法是最没有技术含量，最傻最笨的赚钱方法，但前提是你的头条号得有极大的阅读量和播放量，开通自营广告，去一些接单平台或者 QQ 群接广告，不过我真的不建议这种赚钱方法，有这广告位，你卖点啥不好呢？实在不行，你整个公众号引流到公众号也行啊！真没必要去帮别人卖货！太 Low 了！对你的粉丝也是个伤害！

### 第 (3) 招：利用热门网剧资源赚钱

前段时间各个视频平台的热门网剧非常多，比如像《西游记之女儿国》、《无证之罪》、《反黑》、《使徒行者 2》等等，火的不要不要的，任何一部都是上亿的播放量。要说现在的网剧拍的真的非常不错，很有美剧的风骨，比电视台播的那些垃圾肥皂剧强太多了，所以现在大多数人都去追网剧了。

我们知道像优酷、爱奇艺这样的平台，这些热门网剧都不是一次性放出来的，一般一天播一集，VIP 会员可以抢先看本周的剧集，所以，这就给了我们一些商业的机会。因为有些人，可能不愿意去充那个

VIP 会员，还没有养成付费看剧的习惯，那么我们的赚钱机会就来了！

操作步骤：

#### 1、找资源

可以看到，淘宝上很多卖资源的，不贵，2-3 块钱可以第一时间拿到最新剧集，即使是 VIP 才可以看的，我们也可以第一时间拿到资源。

如果不想花这 2-3 块钱也没关系，可以去新浪微博、百度贴吧去找资源，很多免费的资源可以找到，但需要我们花时间去找，因为有些可能是忽悠人的，还是在淘宝上买比较省事，不用自己去找了。

#### 2、推广资源



你可以在自己的朋友圈、微信群去推广自己的资源，就说有某某热门网剧的全集，肯定一大堆人找你，多加点微信群，每天不停的发就行了，这些来加你的客户，就是你以后长期维护的客户，因为不只是这一部剧，以后有任何新的大片、网剧他都会找你要的。价格不要定太贵，因为你这个是无成本的，所以薄利多销，让人家愿意长期和你打交道。只要网剧更新了，你第一时间把资源发出去，让人相信你是一个可以拿到第一手资源的人，以后你的客户就会长期和你合作了！

#### **第 (4) 招： 9.9 包邮是如何做到月赚 10 万**

我们经常在某宝可以看到 9.9 包邮的产品，有时候我们经常在想，价格这么低，还包邮，商家还能赚钱吗？他到底图什么呢？其实商家也

不傻，他不仅可以赚到钱，还赚的不少，我就给大家分析下。

多肉植物 9.9 包邮我们经常可以看到，销量都很可观，动不动就是月销几万件，那么他的真实成本是多少呢？打开阿里巴巴一目了然。成本就是 2.5 元左右，加上快递的成本控制在 3 元左右，他的总成本就是 5.5 元左右，利润在 4.5 元左右，1 个月销个 2 万件，就是 9 万左右的利润，看似不起眼的东西，一旦量上来了利润还是很可观的。



9.9 包邮的 T 恤在某宝上也是经常看到，销量也非常大，月销大几千件上万件是没问题的，阿里巴巴上的成本价是多少呢？4 块钱左右就可以拿到了，加上 3 元的快递成本，一件 T 恤的利润在 3 元左右，1 万件就是 3 万块的利润，而且 T 恤这种东西很少有只买一件的，很多人看到店内其他喜欢的东西很可能一起下单，这样利润就不仅是 3 块钱了，而且这种爆款的方式也有利于店铺的信誉提升，之后做任何产品都很容易获得很好的销量。

虽然衣服、植物类的这些商品在某宝上竞争比较激烈，但我相信，只要你运营到位，一样可以取得不错的效果，永远不要对自己说不，别人能做成功的你也一定行，多学习竞争对手，同行就是最好的老师！

### **第 (5) 招: pos 机**

现在到处是免费送 pos 机的广告，还包邮，有的会收 99 押金，之所以这么多商家免费送 pos 机，目的还是赚你后端的钱，你之后刷卡套现，他都会赚到一定的利润，一般是万分之五，所以，pos 机送出的越多，他以后赚的钱就越多，如果送出去 1 万台，那每个月的收入也是很可怕的，5-20 万是有的。但现在 pos 机竞争太激烈，免费都不见得有人要，而且有些卡友用你家的 pos 机，明天可能就用别人家的了，这个忠诚度还是差一些。

### **第 (6) 招: 指尖陀螺 4 美元包邮美国**

很多人应该都玩过，一个无聊时候手里把玩的小物件，这个东西不起眼，老外却很喜欢。阿里巴巴上的进货价 5-10 块钱，材质不同，价格不一样。我们可以在 wish、facebook、twitter、youtube 等上出售，我朋友做的是 4 美元包邮美国，1-2 美元的物流费用，还能赚个 10 元人民币左右，但是每天的发货量超大，最差的时候也有上百单，赚个千八百元，好的时候上千单，国内做的最牛的大咖，做这个东西一天发上万单，收益自己算算有多可怕。

很多人在看到这肯定会质疑，你 TM 是在吹牛逼，一天发上千单，淘宝上也没有卖这么好！是的，因为你眼光只盯着淘宝了，你可以到 wish 上看看，很多淘宝的卖家已经转战到 wish 了，把淘宝上的东西卖给外国人，一个店铺一天上万单多的是，千单对他们是小意思，你根本想像不到老外对中国人物美价廉的东西有多喜欢，而且最关键的是，老外的网购普及率比中国人要高的多，随便上个厕所就下个单了！

还有人会质疑，1-2 美元包邮美国，你是疯了吗？TM 国内快递还得 10 块钱呢！是的，你不去看，不去了解，你永远不知道还有很多你不知道的事情。wish 上 2 美元包邮美国，速卖通上 1-2 美元的物流也有，百度包邮美国可以看到很多便宜的物流。有些东西你不知道，并不代表他不存在，你多看看，多了解，就会发现世界上有远比你了解的多的多的东西，不要把自己的眼光局限在你只看到的那片天。。。。  
发散思维，其实可以做的东西很多，可以从以下几点去想：

- 1、老外喜欢什么
- 2、什么东西老外没有
- 3、什么东西老外有而我们便宜

## 第（7）招：王者荣耀钱包卖给东南亚王者

荣耀在国内可以说是家喻户晓，谁没事都会玩上两局，这个东西在东南亚同样非常火爆你知道吗？

马来西亚的 facebook 账号，他在马来西亚卖王者荣耀的周边钱包，35 马币+15 马币运费。

进货价阿里巴巴上 8-15 块钱就可以拿到，那么他的利润空间有多大呢？

35 马币+15 马币=50 马币=78 人民币

东南亚周边物流 10-20 人民币

那么利润就是：78-15-15=58 人民币

一个钱包赚 58，你知道他一天最少卖上百个，这就是 5800 的收益。

你要知道

这些东南亚的周边国家，同样是中国人覆盖率非常大的国家，所以，国内火爆的东西，他们那里也一定有需求，关键是你能不能找到这种需求。

## 第 (8) 招：风水赚钱法

我先讲微信风水赚钱法，

后面我讲微信风水培训赚钱法。

首先，在喜马拉雅上搜索风水两个字，然后点开用户，看看谁的粉丝多。1 万粉丝以上的人，都属于做得不错的。

马上找到他们的 QQ 号码，微信号码、手机号码，在网络上搜一搜，用自己的小号加他们的 QQ 号码、微信号码。

加了这个号码过后，看看谁的头像牛逼，就复制谁的头像，谁的朋友圈牛逼，就复制谁的朋友圈，谁的配图牛逼，就复制谁的配图。

经济能力强的，就招聘一个 ps 人员，招聘两个策划。

开始策划自己的朋友圈如何做。

这一步最多三天做完，创业，最好跟着你女朋友一起搞。

一个人搞起来太累了，几个人搞起来，容易一些。

但是我的经验是，做为一个老板你只能靠自己。靠不了别人。

接下来就是流量问题。

我见过一个做风水牛逼的小孩子，他是个软文高手，其每天只关注天涯上的鬼故事，而且是豪宅鬼故事。

说实话我最讨厌这种鬼故事，因为目前，我住的就是豪宅，不臭美了，继续讲这个软文小孩子。

我每天就在天涯风水，起点中文网，阅文集团，腾讯文学上找鬼故事。收藏夹里收藏了几千个鬼故事，每天还在不断的收集，然后不断的更新豪宅鬼故事。更新了过后，找了两个 90 后的小孩子，天天在微博，贴吧、天涯，小说网站上更新，然后留上了自己的 QQ 号、微信号。给人看风水，一旦也就 298 块钱。

由于他天天写鬼故事，很多女孩子喜欢看，特别是有钱的，没事做的，骚得慌，天天看这个鬼故事，就别营销了。于是就找他看看自己的豪宅是不是有什么风水问题，整天疑神疑鬼的。

甚至，想知道是不是自己老公出轨的，也找他看，他就成了一个半仙，每天都能出个十几单的风水单子，几千块也到手了。

他写鬼故事之余，又跟这些客户聊天。跟这些客户聊天过后，随随便便关心引导一下这些客户，这就是追销，又是几千，几千的赚。

其实对于有钱人，几千块不算什么，就是买个心安，他赚的也就是这个钱。

现在，他已经把淘宝上说有关于风水的资料都买了，包括书与视频，天天研究，然后天天给他这些客户讲。

天天写 这种鬼故事软文，跟的人多了，他的收入又水涨船高。

据这个兄弟说，他现在已经联系了一个线下的风水店面，准备落地了。

其实这个兄弟是 3 年前，才跟着我学微信风水赚钱法的，我就不透露其名字了。

不过，我告诉你们，风水赚钱，最厉害的，就是打造自己的朋友圈，然后搞朋友圈推广。

朋友圈推广如何搞的？就是每天花 500 做付费推广而已。

就是这么简单。

500 块扔出去，一般能赚 5000+，10 倍的收益还是有的。

这两年，我的会员当中，很多人靠着风水都发了财。我虽然知道这个项目是怎么玩的，但是我确实对这个项目不感兴趣。

如果你们对这项目感兴趣，自己悄悄玩就行了。

如果了解细节，可以加入我的社群。社群当然是有门槛的，如果你接受不了这个门槛，还是好好打工天天向上吧，我们两不想见还是蛮好的。

或者，你继续在我的文字当中找钱吧。我的文字是非常值钱的。

只要你不是傻子，你就明白，我的文字非常值钱。

## **第 (9) 招：免费抽奖，100%中奖**

口号是“人人可免费抽奖，100%中奖，奖品免费送！！！”

该项目不管是在北上广深还是二三线城市还是在县城甚至农村的乡镇都可以操作起来，只要你去做了，一天下来的利润一般不会低于 800 元。光想不做的話，利润肯定不会超过 1 元的哦。

话说今年某日，我照例出去寻找商机的时候，看到了一个火爆的场面，就是在搞抽奖，去看了一下，一张桌子上放了一个抽奖箱，奖券有汤盆、汤勺、洗发水 3 种。抽奖免费，抽到汤盆、汤勺等奖品都免费赠送，如果抽到洗发水，就需要花 15 元购买。

因为抽奖是免费的，参与的人都比较多，我看了 10 分钟，其中 13 个抽到汤盆或汤勺的，6 个抽到洗发水的。后来我特地跑到当地的批发市场看了下，他们抽奖用的洗发水批发 6 元，汤勺批发 1 元多，汤盆批发 1 元。

于是我研究了下这个项目，这个项目主要是利用人爱贪小便宜的心理，因为免费的东西人人都想要，还有人们普遍认为就是一般买瓶洗发水也要十多元，就算不幸抽中洗发水也不会亏多少，而且也看到那么多人免费抽走了汤勺或汤盆，自己也就忍不住想上去试下手气。

只要控制好抽中洗发水的几率，那么搞这个活动的人就有利润可赚，抽中洗发水的几率低了，利润小还可能赔钱；高了，来抽奖的人就会少，所以这个项目的关键在几率的控制上。

行不行，试过才知道，来点创新，变点新花样。我批发了雨伞（批发 6 元）、筷子（批发 1.2 元）、汤勺（批发 1 元）、汤盆（批发 1.1 元）4 样商品，然后中奖率分别控制在雨伞 40%，筷子 25%，汤勺 25%，汤盆 10%，每次抽奖箱里投入 300 奖券，抽中雨伞拿 10 元购买，抽中其他的免费拿走。如果全部抽完的话相当盈利：

$120 \times 4 - 150 - 30 = 300$  元，按这个概率算自己怎么都不会赔，而在抽奖人眼里，雨伞本来就是 10 元的东西，所以积极性应该比较高。



我为保险起见，事先找了十来个小伙计当马甲先把人气拉起来，把抽奖箱随便摆在南山的某菜市场附近，不出所料的很多人响应，一天下来补放了 3 次奖券，回来一算账盈利了 900 多，请几个马甲出去吃顿饭花了 100 多元（他们就开始合作耽误了几分钟）。

大家可以想一下，不光在城市可以做，要是在农村赶集的时候，参与的大婶、大妈、老奶奶是不是更多、热情会不会更高？

我回头又想了想，这个项目还可以加以优化，就是在超市出口处做这个项目。不同的是弄了 2 个抽奖箱，一个箱子里的奖券是雨伞、筷子、汤勺、汤盆，另一个箱子里的奖券是红酒、垃圾袋、保鲜膜，凭超市小票就可以参与第一个箱子的抽奖，而在超市购物满 39 元才可以参与第二个箱子的抽奖，人们都还以为是超市的活动，参与就更是积极。当然，我的利润也就更大。

## **第 (10) 招：XX 用品店**

前期总投入：600（房租+押金）+1500（进货）

每个月回报：稳定的纯利润 2000 左右，高也高不到那里去，除非你特别生猛时间和精力付出：只要你有人坐在那，每天 2 个多小时，不耽误上班和休息，不需要做推销，坐着等客户上门就行。

看我这么一说，有点动心了吧，在心里开始琢磨了吧？哈哈，但是未必会真的去做哦，说出来能让你小脑短路一两秒钟.....

进货：每个城市的医药批发市场，一般都有批发的。

选址：城中村，地段偏僻点都没事，房租一般便宜，不会超过 300。

不需要太大的门面，

放三个货架，5 平方就够了，后边还可以住人。买东西的整个过程不会超过 2 分钟，绝大部分顾客都不会和你砍价。

最好是年青人居住的村，我们针对的客户主要是年轻人。比如说在广州，黄村、棠下、棠东、冼村、东圃、珠村啊，那么大的一点地方，都住着几万的青年小伙，所以，你懂的.....

销售：才开始做，可以去其他店里打听下对方卖多钱，或者问批发市场的人。

营业时间：天黑开始-----晚上 11-12 点。So，要是上班的话，也不会耽误你时间。

面积：10 平方之内。前店后住人，将就下，连住房都不用去租啦。

房租：200 左右，一般都不会超过 300。

销售：3000 元左右，有旺、淡季之分。

成本：销售额的 7-8 分之一，不到 400 元。

电费、网费：100 左右，只少不多。

城中村的只交个房租，再无其他费用。

每月 2000 还是能保底的，主要是晚上卖东西，每天进的人不超过 10 人。

这个项目的优势是，可以业余做，不耽误白天的事情，店铺的地段偏僻点都没事，人家知道有这么一个地方就行。实在不行，你在路口挂个指路的小纸板嘛。人人都可能是你的潜在客户，只要进来的，嘿嘿，都是不和你讲价就直接出手的，省心省力，一天进来 4、5 个人就足够了。你可以自己去验证下，看这种类型的店子有没有低于这个数字的。

劣势嘛，只有一个，你脸红不？愿意去做吗？嘿嘿！

## **第 (11) 招：卖减肥产品的思路**

- 1.去减肥相关的论坛，找出人气最旺的 20 个帖子，将里面的问题和答案整理出来
- 2.改编这些资料，使之更容易阅读。整理出电子书，插入我们的淘宝客软文。注意，千万不要只时光秃秃的加入广告，一定要加入其它元素。最起码要有这个减肥产品的介绍、效果和用户体验。这些都可以在产品的淘宝店面里找到。电子书起一个诱惑的名字，要让想减肥的人看到名字就有得到这本电子书的欲望。在电子书里留下联系方式，最好是 qq 这种可以实时交流的联系方式，方便以后追销
- 3.在各大减肥论坛，减肥博客，减肥群等等发帖子或是信息，吸引想减肥的客户与你联系
- 4.向每一个客户免费赠送你的电子书，并记下客户的 QQ 号。要知道，这些客户就是你以后的“提款机”。

5.向客户咨询效果，记录下客户收到电子书之后的购买情况，将购买过的客户的资料纪录进

数据库.并向已经购买过的客户追销其他的减肥产品。例如减肥茶，瘦身衣服

6.不断重复 345，扩大数据库。

利用这种方法，可以让新人在短时间里（一般是一个月左右）达到月赚 10000 的程度，而且只要数据库够大，你的推销能力够强，你能获得的收入就越高，几乎没有上限。

我花了一个月的时间，建立了大约 1500 人左右数据库，是有关北京都市白领 mm 美白的，用电子书+软文推广，有大约 550 人购买了我推广的产品，平均从每人身上赚取佣金 40 元，当月就赚到了两万多！数据库建立好了之后就不用费太大的功夫，只要定时推销和追销就行了。而且这些客户都是可以重复推销的，她们就是你的自动提款机！

现在有个会员他手上有 3 千多个女性群，没事就在群里聊聊，一天也能赚几百。

## **第（12）招：团购网上空手套白狼**

团购网在 2011 年非常非常的火爆。

上面销量几万件的，都随处可见。

有的虚拟产品，甚至高达几十万件的销量。

现在我以“静脉曲张袜”来举例，怎么空手套白狼。

首先大家随便打开一个团购导航网，搜索一下“静脉曲张袜”。

按成交量排名看一下，15000 双的销量有 2 次，大多数的销量都在 1500 双以上。

看价格，团购价基本在 38——89 之间，卖得非常火爆。

办公室女性白领对这类减肥、瘦身、美体的产品都是非常感兴趣的。

大家可以再去阿里巴巴网上搜索一下批发价，18 元就可以找到非常好的货源了。

每双的利润在 20——70 元之间，

按照这个产品的平均销量 2000 双来算的话，利润可想而知。

要是你把静脉曲张袜上了团购网，稍稍运作下，销售出去 1000 双，很难吗？

等有销量了，再去进货，进货回来，再马上发货，就等着收款吧。

这种类型的产品还有很多，怎么去找这些产品呢？

不是想当然的自己认为哪个产品好卖就行，先去团购网、淘宝看看，销量最起码得超过 1000 件的，才行！

为什么呢？

销量好、百度指数高，说明产品好卖、消费者接受认可度已经很高了。

非常好卖的东西，和没人知道的东西，你选择哪个呢？

总结下：有足够的利润空间、销量好的产品，

借力于高流量的平台，会出现什么结果呢？

### **第（13）招：写数字游戏**

在厂哥厂妹等年轻人比较多的地方，（比如深圳关外，密密麻麻的工厂那么多），等他们下班后或者周末，摆一两个长条小桌子，聚起人气后，把人分成三四条，1——300，就这 300 个数字，不限时间，只要你全都写对了，送你四串香味独特、形色各样的蜜蜡香珠，要是写错了，花十元钱买两个香珠就行。这香珠去年特别火，好多摆地摊的卖 5 元钱一个都很好卖（其实你到网上找，进价仅在 0.7——0.78 元之间）

300 个数字谁不会写啊？凡是上过小学二年级的都会。这么多年轻人一起玩这么简单的游戏，还有市场价 20 元的蜜蜡香珠，简直就是白送啊，设身处地想一想，你去不去？

但是我要告诉你，别小看这么简单的不能再简单的游戏，正常情况之下 90%的人都会写错，50%的人在写到 100 之前就会出错，更别说那么喧闹的环境下，更难以静下心来。

我开始也觉得这个概率难以置信，找好多人试过，就是没有不出错的，我找了个绝对安静的氛围，写了五次，最多的一次写到 260 多还是出错了。要是不信，你也可以试一下。

就算是写错了，他们花 10 元钱买到这么漂亮的几串香珠，也会觉得物有所值。除掉请一两个组织玩游戏的小姑娘的兼职工资和香珠的成本，其他就没有开支了，利润你自己算吧，一个小时分三组的话，大概能有 50 多个人能参与这游戏。

奖品你也可以找其他的，比如 T 恤，东莞虎门、大朗遍地的服装小作坊，浙江义乌的五爱、梅湖库存市场，一元一件甚至按斤卖的都有。出钱找货源这是最简单、最容易搞定的，怎么赚到钱那才需要动点脑筋。

可操作性强不强，投入大不大，风险高不高，收益相对投入怎么样，靠不靠谱，相信你自己会做出判断的。

## **第 (14) 招：域名买卖**

大家可以先打开“[www.linshuhao.com](http://www.linshuhao.com)”这个网站。

该域名的拥有者，是一位广州的软件工程师。

我根据域名将他的个人信息一步一步搜索出来后，找机会约他喝过一次早茶。

他在 2011 年 5 月底注册了林书豪的域名，那时候，几乎还没有人知道林书豪。

随着林书豪在 2012 年的神勇表现，成为全球范围内炙手可热的人物。这个域名的竞拍价格在 2012 年 3 月份就已经超过了 30 万。要是林书豪今后成长为 NBA 的全明星，该域名还



会增值到几百万元。而域名的成本是多少呢？

注册域名，加上空间，一年的成本在 100 元左右。

现如今，其价格已经飙升超过三千倍。

再比如超短域名 t.cn

该域名于 2006 年曾以 11 万元的价格出售。

几经转手，到了 2010 年 6 月，网络投资家蔡文胜以 500 万的价格接手。6 个月后，t.cn 转手卖给新浪微博，价格已经不低于 800 万了.....

蔡文胜，在 2000 年的时候就专业从事域名买卖了。

他没有团队和公司，投资的都是类似的短平快的项目。

但是他个人每年获取的利润，不低于一家中型上市公司了。

当然了，像 linshuhao.com 这样的机会，可遇不可求啦。

注册或者收购域名，持有，等升值机会，到合适的高位，再出手。

## 第（15）招：聚焦赚钱法

我在网络上搞过创业培训，投资理财，恋爱培训，时时彩代理，风水赚钱，中医养生赚钱，直播，也进入过灰色的圈子赚过灰色项目的钱。我也卖过书，也搞过竞价，也搞过 seo，也搞过软文营销。还搞过装修网站。赚钱吗？

都赚钱，赚了几个亿吗，没有，大钱有没有搞到！我卖书的时候，一个月能搞 20 几万+。

可以说。我现在没有大富大贵，我的团队当中已经有好几个千万富翁百万富翁了。我在总结，为什么我没有大富大贵，原因就是我这人太聪明了。总是喜欢换项目，也总是喜欢做很多事情。比如吧，我又搞培训，又搞虚拟币投资，又搞自媒体。故而，我的收入并没有突飞猛进。

所以，从现在开始，在网络上开始聚焦，就搞互联网暴利项目创业投资培训。如果你们想学互联网项目赚钱，就跟我学这个，其他的我也不教了。即便是我知道得我也不教了。我想说，搞互联网项目非常暴利，因为我知道网络上的赚钱套路，我肯定比大学教授，什么金融专家牛 B。

为什么，因为我是实战派，我每天都在赚钱的第一线晃荡，不仅仅自己赚钱，我还有很多被动收入。

所以，在赚钱方面，我一定是比大学教授和专家牛 B 的。你如果找大学教授学习赚钱，只能证明你傻。你找我就对了。因为我干这个至少 5 年以上了。

我说这么多是什么意思？也就是如果我们真的想成为富翁。我们只有一个出路，选好一个刚需项目，这个项目市场极大，然后，一辈子只做这一个项目。这样，我们就能大富大贵，或许只要半年，我们的收入就会翻十倍了。

## 第 (16) 招：持久战赚钱法

互联网赚钱，看起来只是经营一个微信，实际上却是在经商。既然是在经商，当然持久战非常重要，为何？因为商场如战场，谁能活下来，谁赚钱。

2 月份的时候，我让我的会员去今日头条上做互联网暴力项目培训，很多人都去了。当时，至少几十个会员都出单了。为什么我知道几十个会员都出单了？因为他们上课会告诉我，甚至，也会让我帮他们做售后服务，所以我是知道的。

互联网赚钱，是可以让人富贵的，只是很多人没有耐心。某会员跟我学了互联网赚钱，干上了恋爱培训这个项目。干了 15 天，就没耐心了，说这个项目不赚钱。我就告诉他，坏男孩团队一年搞几个亿。某浪，一年也能搞几百万，某真，一年也能搞上千万，就是锁定恋爱培训市场。

跟我做过项目和互联网暴力项目投资的人，很多，几百几千都有，真正赚到钱的，都是从一而终，锁定一个项目搞到死。这就是持久战的精髓，也就是，你如果没有耐心把一个项目操三个月以上，我建议你还是洗洗睡吧。我这人最喜欢说的就是，踏踏实实打工，别想那么多，你我不是同路人。

还要说明一点。你如果真想做互联网赚钱，请你踏踏实实追随一个老师，随随便便追随谁都可以，但只能是一个老师，然后踏踏实实弄一个项目。

我们群内释放的任何一个项目，都有人做起来，都很暴利。包括业务员培训，某兄弟 2 个月内，已经做到了月收入破 5 万+，也就一个人而已。

### **第 (17) 招：牟取暴利的秘密**

任何一个企业家，他的本性就是通过一种思维，一种技术，一种产品或服务，或者商业模式牟取暴利，其他的都是扯淡。而这个世界上的

人，本质上也  
不想去过便宜的生活，都想过有价值的生活，特别是有钱人，这就说明我们牟

取暴利的逻辑是通顺的，是符合市场的人性的。

所以，牟取暴利的第一条，就是要为有买单能力的人服务，没有钱的人，就

算你再怎么算计他，他付不起钱，都是白表演了。

我们的商业逻辑是，把便宜的东西卖贵了那叫本事，把贵的东西卖便宜了

那叫废物，公司有这样的业务人员，早点开除。一分钱一分货的卖，这种人也

不值得夸奖。重点来了，如何把一个东西卖贵呢？主要是通过在产品或者服务

上制造一种全新的认知，让商品属性发生改变。

比如，哈根达斯冰淇淋，能卖 300 块一根。很多人讲，不就是一个雪糕，一个冰淇淋吗？值 15 块差不多了，为什么有人花 300 块去买？秘密就在他让产品的属性发生了改变。他的口号是：爱她，就请她吃哈根达斯！他卖的不是冰淇淋，卖的是爱她。两个小情侣，男的为了表现爱女的，只好付出 300 块，这就跟我买几百块的花送给女士一样，这花可能只值 30 块钱，但我买的不是花，是一种感情。

再比如脑白金，他不是卖的 5 块钱的糖水，他卖的是送礼，卖的是孝敬爸妈，这也是给予消费者全新的认知，改变商品属性。再比如耐克，温州那些鞋厂生产出来的仿制品，质量都差不多，为什么只能卖 100 块，而耐克要卖 700 到 1000？同样的原因，耐克卖的不是鞋子，卖的是运动精神。

我讲这些东西，跟大家有关系吗？太有关系了，这些厉害的企业卖产品的思维完全可以拿过来经营我们自己的产品。如果你用摆地摊的思维来经营你的产品，你永远是个摆地摊的，如果你用这些厉害企业的商业逻辑来经营自己的产品，你就有可能做大。

如今是个产能过剩的年代，你如果只知道卖产品本身，就如同卖没有开过光的佛像一样，很便宜 几十块钱。而如果你通过智慧去给你的产品开光，你的开过光的佛像就可以卖 2000,3000 块钱。

苹果手机是富士康做出来的，他的利润率仅仅是 5%。而苹果公司是对苹果手机开光的大师，他的利润率就是 70%。小老板们必须学习这一套开光的手法来做自己的项目，想做开光大师的呢，就重视我讲的这些东西，好好跟我学，不想做开光大师的，你就继续踏踏实实的过日子，老老实实的做人，人的命运，完全取决于你自己。

## **第 (18) 招：超市门口的“特价”产品**

先声明，这个不是我原创的，几年前做这个的早已经是千万身家的主了，但目前各地都还可以操作。

在一二线城市找家人流量比较大的超市，给超市交钱，节假日或者周末，按天算，200——500 一天，在超市出口处摆个柜台，拉个大横幅“凭超市小票，红酒特卖，限时限购！”

再找些附近保洁的、安保的排队，造成火爆抢购的假象，这里面有几个取巧的地方：

1.大众跟风和爱看热闹的心理，人家一看这么多人在排队，自然会去看是在做什么。

例如抢盐风波，明显这么荒唐的事情，但大众表现的那么疯狂，无法想象。这样的事例，这几年的新闻上还少吗？

2.大众贪小便宜的心理打出来的宣传标语是“原价 138、88 的进口红酒，凭借超市的购物小票，现特价 38、28”，一下子便宜这么多，走过路过的，不买都要看一看 3.借力和误导台子摆在超市门口，人家都会以为是超市方面做促销、搞活动，其实和超市半毛钱关系都没有，还能非常好的借助于超市本身的庞大人流量。

4.对洋品牌的盲目崇拜明明是东莞生产的家具，取个名字叫达芬奇就卖几十万，并且热销；国外的山寨文凭、野鸡大学在国内这么受欢迎，我都想给自己办个国外的毕业证了。

关于货源，这不是问题。要找就找外文标签的红酒，自己看的懂的一概不要，酒瓶上贴个你看不懂的标签，你的感觉是不是会大不一样？我在网上找过，符合我要求的有不少，开始他给我说最低价 18，我说这样就没得搞、态度鲜明的说不要，然后广州的、青岛的、成都的几家公司，每过几天就给我发不同的样品资料、打电话，自动逐渐把价格降到了 10 元以内。

去年圣诞我在东门太阳百货那看到就有人这样操作，那阵势吓我一大跳，一点都不夸张，从上午到晚上，队伍一直都是排了几百米长，保守估计，那老板一天赚了 8 万左右，太厉害了。

### **第 (19) 招：卖望远镜**

99 元包邮望远镜，阿里巴巴上的批发价 20-30 元，物流成本控制在

5-8 元，一单的利润在 60 元左右，为了提高客户下单率，一般都是货到付款，所以人们就不会担心上当受骗，下单率超高，这个项目



的关键是控制好获客成本，控制在 20 元以内，那么这个项目就是稳赚不赔的！所以，跟望远镜那个一样，把握好你的获客成本就可以了，赚钱是必然的！

## **第 (20) 招：脱发生发**

现在的人们压力都大，生活节奏不规律，所以脱发的人特别多，这种产品的需求就很大，从阿里巴巴上 oem 一款产品，然后在各大平台投放广告，获客成本控制的好一些，一单赚个 200-1000 都是很正常的，一般都是吸引到自己的微信上然后进行成交，同样的方法也适用于减肥、祛痘、增高等产品。

## **第 (21) 招：双十一赚钱**

一年一度的有双 11，还记得去年双 11 销售额吗？1682 亿！将近 100 个商家销售破 1 亿，要知道这可是一天的销售，很多商家在双 11 之前全年的线下收入也不一定能过亿元，所以，双 11 给了他们实现奇迹的机会！

每到双 11，不少淘宝天猫的卖家就指着这一天翻身做主人，实现全年利润，即使那些不起眼的淘宝 C 店，这一天的收入也能顶上全年的收入。

同样的，很多的互联网从业者们也指着这一天赚个盆满钵满。1200 亿多大的蛋糕，就算分个千万分之一，也是非常可观的收入。

公众号 boss 修炼社，是互联网创业第一社群，带独家互联网暴利项目实操，手把手带你从如何零到一百万

所以不少的互联网从业者早早开始准备，就等双 11 这一天狠狠赚一笔。去年我身边有不少非专业的淘宝客，双 11 当天都赚了 4、5 万，多的 20 几万，就是利用公众号、微信群、QQ 群、微博等渠道，双 11 不仅仅是商家们的销售狂欢日，同样是我们这些网赚从业者捡钱的绝佳时机，只要你不傻，动动手，赚个鸡腿钱是轻轻松松，平哥教你如何通过淘宝客双 11 赚点零花钱。

先来给小白普及下什么是淘宝客。

用通俗的话说就是指帮助淘宝卖家推广商品获取佣金赚钱的人。只要获取淘宝商品的推广链接或者二维码，让买家通过您(可以称作是淘宝客)的推广链接进入淘宝店铺购买商品并确认付款，就能赚取由卖家支付的佣金，最高佣金达商品成交额的 50%。在推广时，淘宝客向外界进行推广，让买家通过您的推广链接进入淘宝店铺购买商品并确认付款，无需投入成本，并且也无任何风险，0 成本 0 风险赚到自己的收益。

现在我们经常可以看到的优惠券群，就是现在淘宝客推广的主流形式，把各种优惠券信息发到微信群里，用户购买后你就可以拿到佣金。

那么究竟怎么做呢？

## 1、注册淘宝联盟

这个自己百度下就好，不发链接了，注册过程也比较简单，用自己的淘宝或者付宝账号直接注册就可以了。

## 2、玩法介绍

## A、双 11 预售爆款清单 H5 页面

联盟 app【热门活动】获取淘口令做推广（热门活动中的双 11 爆款清单，不受淘客等级限制，都是可以获得高佣，就是这么厉害!!!）

## B、超级红包

从联盟获取红包口令，然后分享给你的朋友，大家通过你的口令领取了双 11 红包，并在当天购物结算后，你就可以获得佣金。

## C、福利金&福利红包

福利金、福利红包是阿里妈妈给到淘宝客的一个营销工具，淘宝客可通过充值发放权益物，让淘宝客拥有可自主运营粉丝的营销利器！淘宝客出资可发放两种类型的权益物，一种是福利金，仅适用于淘宝客自身专属渠道；一种是全网通用的福利红包。你的粉丝用你的红包买了东西你就可以获得佣金。

## D、爆款清单 Excel 表格

这是近几年淘宝客们赚取高佣金的必杀技，海量的爆款商品全在一个 excel 表格里，你只要把这个表格分享给你的朋友或者粉丝，他们购物后就可以获得佣金，最关键的是你的朋友或者粉丝很有要能把这个表格传播到他的朋友圈里，这样无形中就起到了裂变的效果，因为这种东西是比较吸引人的，具有传播性的，不用再去东找西找，一个表格集全所有爆品。

## E、优惠券

这是现在比较主流的推广形式，大家到处可以看到，谁没有几个优惠券群？

### 3、推广渠道

#### A、朋友圈 QQ 空间

别管你有多少好友，别管是男是女，双 11 当天尽管分享到你的朋友圈，双 11 谁不购个物？当然，你的微信好友越多，分享的越多，赚的自然越多。

#### B、微信群 QQ 群

如果你手里有几个微信或者 QQ 群，双 11 当天完全可以利用起来，各种红包口令、爆款清单发起来，让你赚到飞起！

#### C、微博

微博双 11 当天必然被占领，各种优惠券，爆款清单、红包口令铺天盖地，有兴趣的可以去分一杯羹。

#### D、公众号

如果有自己的公众号，这是一个非常好的推广渠道，尤其是把红包口令和爆款 EXCEL 表格利用好，赚多赚少完全取决于你有多少粉丝，当然如果你会利用经包裂变，那就是另外一种效果了。

E、其他比如百度知道、贴吧、兴趣部落、论坛等，只要有人聚集的地方，尽管利用起来，双 11 当天都是可以赚钱的地方。

## 第 (22) 招：我们的业务到底是什么

公众号 boss 修炼社，是互联网创业第一社群，带独家互联网暴利项目实操，手把手带你从如何零到一百万

很多人跟着我做项目，有些新人，不知道我们的业务到底是什么。首先，我们搞了暴利项目创业培训和暴力项目投资，咨询。我都在做售后服务，同时带着大家做项目。这个就是社群营销，培训营销、咨询营销。创业的问题，我基本都能解决。

现在带着大家做的暴利创业项目囊括很多行业，比如恋爱培训，中医养生，企业转型规划，微商培训等几十个细分行业，我们能处理的售后来接单子。像我上面列举的几个项目咨询，脱单等的 QQ 群可以卖，定价自己任意定价。内部 QQ 群里会给群员讲语音课，只要是关于做项目，赚钱的问题基本都能解决。

其他的项目你们自由发挥，能赚多少都是会员自己的，不懂的我也是掏心掏肺的教，只要认真干，月收入 1W+ 很轻松。

我们赚钱，必须降低成本，显性成本，隐形成本都要考虑到。其实，只要我们够认真，我推广出来的这几个业务，已经能让你们每天破千、破万的了。

爱因斯坦说：我喜欢简单。平哥也喜欢简单，简单就是道，简单就是真理。我前几个月想把业务复杂化，以为能赚钱，没想到给我带来了麻烦，反而亏本了。人性是贱的，你越跪着做生意，生意越不好做。你把广告优化好，爱买不买。这样，反而简单，赚钱也非常多，大家也很舒心。

**欢迎关注公众号：boss 修炼社，这里是一个一起赚钱，一起读书，一起交流人生感悟的平台。认准平哥微信 1276257522，欢迎交流。**