

网赚技术

苏云洲 编著

一语道破网赚玄机，足不出户轻松致富
激发网上淘金灵感，复制网络大师成功

你也许还没意识到，你的电脑可以变成一台提款机！

有什么赚钱方式不需要太多资金，不需要什么体力，
却能获得不菲的收入？

答案是**上网赚钱**！

网赚时代已经来临，动动手指，就能“钱”景无限，“钱”途无量，
“钱”程似锦！

网络赚钱术

苏云洲 编著

经济科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

网络赚钱术 / 苏云洲编著. —北京: 经济科学出版社, 2012.5

ISBN 978-7-5141-1868-1

I. ①网... II. ①苏... III. ①电子商务—商业经营 IV.

①F713.36

中国版本图书馆CIP数据核字 (2012) 第078955号

责任编辑: 李海波 张 力

责任校对: 王凡娥

责任印制: 李 鹏

网络赚钱术

苏云洲 编著

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

社址: 北京市海淀区阜成路甲28号 邮编: 100142

总编部电话: 88191217 发行部电话: 88191537

网址: www.esp.com.cn

电子邮件: esp@esp.com.cn

香河县宏润印刷有限公司印装

710×1000 16开 16.5印张 231000字

2012年7月第1版 2012年7月第1次印刷

ISBN 978-7-5141-1868-1 定价: 28.00元

(图书出现印装问题, 本社负责调换。电话: 88191657)

(版权所有 翻印必究)

前言

“100元给我家宝宝取个好听的名字”、“500元给公司设计一个漂亮的Flash”、“300元帮我翻译一下专业资料”……牛群在相声《点子公司》里卖点子的笑话如今已有网络版，越来越多的网赚一族靠“卖点子”、“卖智慧”赚外快，甚至成为谋生的手段。足不出户就可以赚钱，网赚一族已成为网络上的猎金客。互联网提供了一种人人都是艺术家、建筑师、设计师的假设，它使人释放出无限潜力，而且很可能是未来的商业模式。

当今社会是一个“虚拟扩张的时代”，越来越多的人试图通过网络缔造自己的事业、自己的神话。互联网不仅改变了人们的生活，同时也提供了全新的赚钱方式——网赚。

网赚是随同网络发展应运而生的一个新名词，或者说是一种新职业。这种职业很有个性，只需要一台电脑，可以自由支配时间，无任何限制，以互联网为媒介，以敲键、点击的形式为工作方式。

网络赚钱门槛低、成本少、风险小、方式灵活，任何人都可以选择一种方式实现自己的网赚梦想，比如做威客赚钱、搭建电子商务网站赚钱、利用广告联盟赚钱、利用博客赚钱、网上开店创业赚钱、申请版主发帖赚钱、挂QQ赚钱、利用QQ群赚钱，还有很多千奇百怪的赚钱项目，如玩游戏、发图片、分享资源、写评论、股评赚钱，甚至填表注册也能赚钱，可以说只要用心，就能在网络世界里赚取人生的第一桶金。

例如，很多在校的大学生、较轻闲的办公室白领，都把它作为一项专门从事的职业，坐在家里穿着睡衣工作。利用当今网络赚钱的大好时机开网店，当掌柜，月入三四万元，或者卖时间、卖点子、帮人排忧解难或牵线搭桥做个网络经纪人……网络催生的新职业已成为很多人眼中的“香饽饽”，如威客、换客、短信写手、网店装修工、网络写手、玉米

虫、网络钟点工、网络保姆、网络心理师、帖客、试客等这些新兴的互联网行业像雨后春笋般出现，并迅速壮大，成为一种潮流，大有进入社会主流之势，他们迸发出惊人的智慧与创意，改变着我们所在的这个社会。

本书从网络赚钱的实情出发，全方位揭秘了网络赚钱的各种门道，配合翔实的案例，揭示了各种网赚方式的盈利绝招，多层次、多角度地透析网络赚钱方式，阐释网络赚钱的原理；让读者更切实地了解如何进行网赚，如何借助网络平台的便捷，赚取真金白银，成为一位成功的网商。

21世纪是互联网的时代，网赚是互联网的一个衍生物，其发展前途无量，必然会在将来为社会创造更多的财富。所以如果把握机遇，走出一条属于自己的网赚道路，定能成就一个个网赚神话。

编 者

目录

CONTENTS

[前言](#)

[第一章 揭秘网赚：成就人生第一桶金](#)

- [1.1 轻松网赚，网上淘金正流行](#)
- [1.2 解读网络赚钱的密码](#)
- [1.3 披露国内网络赚钱现状](#)
- [1.4 网上淘金，挖掘财富捷径](#)
- [1.5 网赚行业，在玩耍中挣钱](#)
- [1.6 警惕骗术的网络变种](#)

[第二章 宅人宅赚：威客、博客、淘客齐上阵](#)

- [2.1 时髦威客族，创意赚外快](#)
- [2.2 威客个性服务，答疑也赚钱](#)
- [2.3 博客赚钱三普法二密招](#)
- [2.4 利用英文博客轻松赚美元](#)
- [2.5 利用Twitter赚钱的10个方法](#)
- [2.6 轻松玩淘客，月入不菲](#)
- [2.7 淘宝客为大型品牌商家写博客](#)

[第三章 点击网赚：阳光“钱”景只需动动手指](#)

- [3.1 广告赚钱，轻轻点击坐收渔利](#)
- [3.2 网络视频，以草根的名义网赚](#)

[3.3 视频点击，播出财富百万](#)

[3.4 必学！网络拍客生财有道](#)

[3.5 “酷简历”创富近百万](#)

[第四章 好玩好赚：打游戏+挂QQ，奏响盈利交响曲](#)

[4.1 边玩边赚，网络游戏来钱快](#)

[4.2 游戏赚钱高手必看](#)

[4.3 能赚钱的网络游戏](#)

[4.4 挂QQ赚钱，创业红又火](#)

[4.5 QQ群推广，聊天工具“下”出“金蛋蛋”](#)

[第五章 写手稳赚：网络文学，大好“钱”程](#)

[5.1 网络文学灼人眼球](#)

[5.2 揭秘网络写手真面目](#)

[5.3 网络软文撰写藏钱机](#)

[5.4 短信写手，另类文学创作](#)

[第六章 投资网赚：域名投资，眼光准也能赚大钱](#)

[6.1 另辟蹊径，投资域名盈利赚钱](#)

[6.2 揭秘域名赚钱来龙去脉](#)

[6.3 揭秘域名投资的“秘诀”](#)

[6.4 域名管理提高性价比](#)

[6.5 域名停放，闲置域名巧赚钱](#)

[第七章 专业网赚：做网赚，拥有专业网站才能真正赚钱](#)

[7.1 建立网站，巧赢亿万身家](#)

[7.2 网站搭建赚钱秘籍](#)

[7.3 注意细节，打造优秀网站](#)

[7.4 网站推广盈利秘诀](#)

[7.5 迅速增加网站流量的方式](#)

[7.6 网站维护，赚钱长又久](#)

[第八章 稳固长赚：网上开店，步步为“赢”](#)

[8.1 轻松网赚，网上开店正流行](#)

[8.2 网上开店，选好东西赚大钱](#)

[8.3 开店进货不能轻易说的事儿](#)

[8.4 网店留住顾客的门道](#)

[8.5 网店“诱导”买家成交技巧](#)

[8.6 网络代理，不拥有资源也赚钱](#)

[8.7 网店装修年赚10万](#)

[第九章 巧思快赚：学习SEO，灵活变通做好网赚](#)

[9.1 借力SEO获流量赚钱](#)

[9.2 SEO赚钱的诀窍](#)

[9.3 利用SEO赚网络广告费](#)

[9.4 妙招增加博客流量赚钱](#)

[第十章 其他网赚：换个思路就能赚钱](#)

[10.1 申请做版主，赚点儿零花钱](#)

[10.2 “试用”，引爆网络“试用风潮”](#)

[10.3 网络包工头，大小项目都聘](#)

[10.4 提供信息，填填就能赚钱](#)

[10.5 网络注册轻松得收入](#)

第一章 揭秘网赚：成就人生第一桶金

1.1 轻松网赚，网上淘金正流行

有没有一种赚钱的方式，既不需要投入太多的资金，也不需要投入什么体力就可以获得不菲的收入？或许有人会认为这只是天方夜谭。但有人真的抓住了这块从天上掉下来的“馅饼”。

虚拟世界的“馅饼”

当今社会是一个“虚拟扩张的时代”，越来越多的人试图通过网络缔造自己的事业。互联网不仅改变了人们的生活，同时也提供了一个全新的赚钱方式——网赚。

从2004年10月开始，北京朝阳门丰联广场的星巴克咖啡店多了一位常客。一个30多岁、衣着休闲的男子，肯定会在中午背着笔记本上门，然后打开电脑，旁若无人地工作到下午4点左右。店员们早就摸透了他的脾气，直接上一个中杯的当日咖啡就好。

这个休闲的年轻人是“豆瓣”网创始人杨勃，网名“阿北”，他每天都会在这里饮着当日咖啡工作到下午4点多，而“豆瓣”网几乎就是他在北京和上海的几家星巴克写成的。

2005年3月6日，杨勃的“豆瓣”网正式上线，他是名副其实的“IT个体户”，一个人包办了产品设计和网络维护。

2000年之前，杨勃在硅谷IBM工作，是研发团队中的一名研究人员。2000年，他辞掉工作回到北京，加盟了清华老同学的网络赚钱团队，在一家物流公司任首席技术官。

2004年夏天，杨勃从公司退出。这时的他得到了两个宝贵经验，其一，“不要被一个看上去很大的机会所诱惑，还是应该做自己喜欢的事情”；其二，“自己的事业往往需要很长时间才能看到前景，必须有足够的心理准备，不要焦躁”。

当年7月，他又回到美国，却发现自己已经完全不能接受打卡上班的大公司生活了。于是他再次回国，开始自己的第二次创业。

这一次，他想自己做一个网站，一个完全让用户发表评论和分享信息的网站。网站正式上线之后，杨勃在一个技术论坛发帖子，说有个“豆瓣”网，请大家去看。

第一批用户就这样通过帖子链接进来，并且开始留言、写评论，你写一篇，我写一篇，网站就这样开始用起来了。

在Web2.0的浪潮里，“豆瓣”一出现就得到业内的关注，它表面看上去是一个评论（书评、影评、乐评）网站，但实际上它却提供了书目推荐和以共同兴趣交友等多种服务功能，它更像一个集Blog、交友、小组、收藏于一体的新型社区网络。

从2005年3月至2010年，由一个人开发、运营的书评、影评、乐评网站“豆瓣”网，已经有数十万注册用户，成了Web2.0们的明星。这对于曾经把物理作为事业，“计算机不过是工具和兴

趣”的杨勃来说是“玩”出点儿名堂，并为他带来了不菲的收入。

“豆瓣”网创始人杨勃利用网赚，轻松赚得第一桶金。网赚是随同网络发展而生的一个新名词，或者说是一种网络赚钱的新形式，它不同于传统的生意经营模式，无须白手起家，而是利用现成的网络资源——一台电脑，以互联网为媒介，以敲键点击的形式工作，自由支配时间，没有任何限制，轻松赢得百万身家。

网站创造财富神话

hao123被百度收购的消息传出后，很多人为此困惑不解，为什么这样一个技术简单、仅仅把各类网址收集在一起的网站能够获得百度的青睐，竟然卖出了5000万元外加股票期权的天价。不少人在艳羡的同时，心里还在隐隐作痛，后悔自己为什么没有想到建这样一个网站，因为从技术上说，hao123几乎没有任何门槛，业界能够做出来的人何止千万。

比起新浪、网易、搜狐网络大鳄，“其貌不扬”的hao123从来没有受到过媒体的关注，其创始人李兴平“黑苹果不亮”的网名反而更为人所熟知。但这并不妨碍hao123在商业上获得巨大成功。

李兴平，1979年出生于广东兴宁市，父母均为当地农民。兴平初中毕业后即返家谋生，2005年前第一次出远门，地点是深圳。

1999年，网络在中国逐渐普及，兴宁市也开始有了网吧。这时，开始迷上了上网的李兴平在当地网吧找了一份网吧管理员的工作。

因为要帮人攒电脑赚钱，他需要用网络查询配件报价之类的信息，很快他发觉在网上找资料非常困难。当时的中文网站不仅内容不够丰富，数量有限，而且要把那些用英文字母表示的网址一个个记下来，并不是一件容易的事情。于是，他想到一个解决办法，设计了一个个人网页，把他认为好的网站搜集在一起，并和它们建立链接。当下次上网时，他就很方便地直接进入这些常用的网站。

网吧管理员的身份让李兴平天天泡在网上，泡在那些打游戏、聊天、上网的网民中。很快，他发现来网吧的很多人都不知道如何上网，上网后又不知道去哪里找到所需要的内容。当时的上网费很贵，时间与金钱却往往在茫然不知所措中奢侈地流失。

他设计的简陋的个人主页开始发挥神奇的功效。他开始有意识地去网站地址搜集分类工作，爱琢磨的他想到要做一个“网址大全”式的东西。半年后，李兴平的个人主页开始有了hao123的雏形，他当时给它起的名字就是“网址大全”。他把当时中国排名前5000位的站点进行

分门别类，按用途组合在一起。随后他开始做一些点击广告以及网站联盟等，随着流量增大，网站的固定广告也随之而来。

网站有了收入，他需要正式注册一个名号，“hao123”一下子跳入他的脑海。“当时并没有什么太多的考虑，也没有特别的含义，只是觉得它简单、好记。”李兴平回忆说。

值得庆幸的是，他想到的是“hao”，而不是“great”或者“wonderful”。就这样，初中毕业生李兴平凭着一种原始本能成为了“hao123”之父。

2000年年中，hao123网站已基本成形，开始靠点击广告来赚钱。虽然网络泡沫的破灭导致很多网站突然死亡，但hao123对网络寒潮体味并不深。李兴平最初的一笔广告费大概是几百元，后来每月收入有1000元，逐步到四五千元，在2001年达到了几万元，到2003年、2004年，每个月的收入稳定在80万元左右。

网赚是一种赚钱方法，种类很多，有上网式、点击式、介绍式、提成式……有些适合网站站长使用，有些则适合一般网民使用。选择一种或几种适合自己的赚钱方法，可以轻松地开始赚钱。

在家办公，金点子无处不在

网赚是一种非常简单的赚钱方式，很多SOHO一族就利用网赚收获不菲收入。SOHO是Small Office和Home Office的缩写，特指那些在家办公的自由职业者，包括作家、撰稿人、自由音乐人、画家、美编、职业玩家、网站设计人员、网络主持等。从事这一行的人大多是20~30岁的年轻人，能熟练运用电脑。据估计，我国的SOHO族至少不下500万人。

在澳大利亚，有超过1/10的人在家里办公成为SOHO族。调查显示，在SOHO大军中，有70%的人全部或者大部分时间在家里办公，他们主要是从事IT行业的经理人和专业人员，依靠互联网、传真和电话等现代信息传输工具与外界联系。另外，40%在家办公的人士属于人们平常所说的“自己开公司”的人和自由职业者。

调查还显示，目前在职的超过50%的人考虑过，在自己失业后或许会成为SOHO族。他们的理由是，在多劳多得的今天，能在家里挣钱是令人羡慕的事，更何况在家办公最大好处就是，什么时候想干活了，马上就可以开始！

大学生小米在宿舍开始了她的SOHO生活。小米在网上开店已有一年多时间。“大二时，我想在学校附近开一家化妆品店，但要找门面、装修，还要守店，很烦人。”后来，小米偶然得知网上开店成本低，就在淘宝网上注册了店铺卖化妆品。

小米为了开店，专门学了Photoshop制作网页，并将400多件商品的名称和说明一个个登录到网页上。

发货也是个艰巨的任务。开店之初正是夏天，她经常顶着炎炎烈日往返于几个城区之间，由于不熟悉邮局业务，刚开始时还时常倒贴邮费。和顾客打交道也是一门学问，许多顾客起初对网上购物并不信任，小米经常熬夜给顾客解释，并解答他们咨询的问题。

网上店铺给小米带来了快乐：卖的东西都是她很感兴趣的，也比较精通，通过买卖，她与许多顾客成了朋友。

小米表示，用心经营，多动脑筋，赢得网络上良好的信誉，会吸引更多客户网上购物。如今，她每天的收入都在几百元以上。

大三学生小安主修市场营销专业，现在也是一位网上店主。他认为，网上做生意，能使自己学以致用：进货是商务谈判；商品推介与描述是市场营销；进出账是基本财务管理；发货与售后服务，是人际交往与客户管理。现在，他通过网络经营积累了一定经验，在学校附近开了一家实体店铺。

网赚项目的类型很多，比如某个网站开张，急需大量会员加入，它就会搞推广活动，让网民帮它介绍符合标准的会员，每介绍一个就奖励几角钱到几元钱不等的报酬。这类项目每个月都会有一些。网民可以去各网赚论坛中寻找，找到后，先分析下这个项目是公司还是个人发起的。如果是公司发起的，可信度就会高；个人发起的，可信度就低些。然后可以制定一套最适合的推广方式，比如到哪里去推广最有效就到哪里去推广等。只要方法得当，就可以收获很多精彩。

1.2 解读网络赚钱的密码

网赚是网络赚钱的简称，网络赚钱包括的范围很广，从电子商务、网络广告，到点击赚钱、邮件赚钱等，可以说，凡是利用互联网赚钱的行为、项目都可以算在其中。网赚指的就是利用电脑、服务器等设备通过Internet从网络上赚钱。

网赚，虚拟世界的商机

网赚是随同网络发展而生的一个新名词，或者说是一种新职业。这种职业很有个性，只需要一台电脑，可以自由支配时间，无任何限制，以互联网为媒介，以敲键点击的形式工作。但网赚并非坐享其成，更不存在所谓的“欺骗网民”行为，通过网络可以成就自己的一番事业。据有关资料显示，经过适当的网络经营就可以成就小资生活。

网赚是一种脑力劳动，需要投入精力、时间和一定的网费。但是相比于其他的行业，网赚投入少而收获多，是实实在在的劳动或兼职。当然，更多的人是以兼职的形式经营“网赚”，比如在校的大学生、较轻闲的办公室一族，也有人把它作为一项专门从事的职业，坐在家里穿着睡衣工作。

大学毕业生小罗早在大四的时候就开了自己的网店，现在小店已经经营了两年多，月盈利2000~3000元。跟人谈起开网店的经历，小罗说：“因为自己学的专业不太热门，面临就业总觉得前途渺茫。大四下学期的时候，大家都为了找工作而奔波，我也一样，投简历、面试，可是一圈折腾下来也没找到适合自己的工作。后来，我就想，丹东靠海，海货比较出名，不如开一家网店专卖丹东的鱿鱼丝、烤鱼片等海产品，因为我父母常年在商场里卖坚果和鱿鱼丝之类的零食，货源充足。我当时想，就算不成功也没关系，网上注册开店没有手续费，反正我卖这个是不会赔钱的，于是，就在淘宝注册了一家网店。”

刚开始因为店小，生意并不多。后来，小罗把利润压低，质量又有保证，渐渐有了回头客，生意也就越来越好。

由于这种工作方式可以不必看老板的眼色行事，也不必受到上级的

指使，更不必上下班挤拥挤的公交车、地铁，可以说是一种完全自由的职业，真正的“心随意动”，对于追求自由天性、不堪老板支配，想自己闯出一番天地的人，不失为一种生活之道。

一向喜欢自由的网络写手老宋从小就有个文学梦。大学毕业后，他一直在一家企业工作。两年前，老宋接触到了一个新的写作平台——文学网站后，他便一发不可收拾，把自己的工作辞了，连续写出了两部人气极高的作品，发表字数以百万计。

如今，对于这种网络赚钱方式，老宋已摸出了很多门道，对于四平八稳的叙事驾轻就熟。例如，刚开始在网上写小说时，他依然按照传统文字那样铺陈叙述。然而很快他就发现，这样的写法根本不适合网络。上网看文章的年轻人更喜欢快速进入情节。一篇网文，不论大纲计划了几百万字，如果不能在开头5000字内吸引读者，基本就可以宣告失败了。

另外，读网文的人往往不要求过分地写实。只要能自圆其说，他们可以接受作者幻想出来的世界。但无论什么样的行文风格、故事情节，发稿技巧都必不可少。例如有的网站，规定每个IP每两小时内不重复计算点击量，每章节最低录入字数为2000字。那么，为了得到应得的点击量，作者就要把每章字数控制为2000字，每两小时发一章——这样一来，作者充当的不仅是写手，同时也是经纪人，负责经营自己的作品。

经过一番努力，老宋的作品终于达到了签约要求的点击量，随之而来的是几家网络公司递出的橄榄枝。

网赚的方式有很多，比如威客式的任务佣金、大象无形的软文、替人贴网络小广告、参与收费调查等。无论你的学历如何，无论你的职位如何，利用网络，都可以缔结属于自己的网赚事业。

网络赚钱，其实很简单

对于不懂技术的网民，网赚就仿佛是一本无字天书，看得人晕头转向。其实网赚的模式有很多，不一定非要技术过硬才能赚到钞票。有时候只要充分发挥自己的特长，一样可以捞到大把的银子。

大学生小肖非常喜欢玩QQ空间，每天打开电脑后的第一件事就是登录QQ，然后不知疲倦地更新日志，装扮风格。为了满足自己的虚荣心，他加了几百个好友，这样日志被转载的机会就大大增加了。有一天，小肖兴奋地把全宿舍的人拉到电脑前，只见他的QQ消息弹个不停，原来是昨天写的一篇日志相当雷人，被好友疯狂地转载，如此情景让他很是得意。

熟悉网络的网民都知道，威客网站上面每天都有很多店主和站长花重金收购优秀软文，而这类转载率高的文章正是他们最喜欢的。一天，小肖看到了某个威客网站上高额赏金的任务，看得他热血沸腾。

从那天起，他每天都会接很多软文任务，曾经漫无目的的生活变得充实起来。由于文笔和思维出众，小肖的很多稿件都成功中标，有的雇主还主动联系他希望长期合作。短短几个月的时间里，他的收入就令周围的同学羡慕不已。

其实，很多特长只要充分发挥都可以在网络上变成实实在在的钞票，曾经有个小伙子非常精通追女孩，于是写了一本泡妞秘籍的电子书叫卖，竟然也有不少人心甘情愿地掏腰包。有需求就有市场，只要产品可以为别人提供帮助，就一定可以找到自己的市场。而要想让自己的产品具有足够的竞争力，最好的策略就是充分发挥特长，成为独一无二的提供者。互联网为网民发挥特长提供了一个平台，而网赚让这些特长搭上了赚钱的快车。

1.3 披露国内网络赚钱现状

网络赚钱有无发展前景？很多人可能都会问这样的问题。就目前的发展形势来看，网络市场的发展空间是非常大的，据CNNIC 2009年7月发布的《第24次中国互联网络发展状况统计报告》披露，截止到2009年6月30日，中国网民已突破3亿，手机上网用户达到1.55亿。由此可见，网赚这个行业还属于朝阳产业，可发展性极强。

网赚，不走寻常路

网络赚钱是一种新的赚钱方式，一项在中国新兴的赚钱行业，是电子商务广告的一个分支。网上赚钱的发展主要经历了以下几个阶段。

第一阶段：1997年6月，世界上第一家“免费赚钱”公司出现（点击类）。将此公司的广告放入你的主页，如果有人点击此公司的广告，那么你就可以得到一定数量的美元。1997年11月，提供点击类赚钱服务的广告代理商（专门提供点击类赚钱活动的公司）出现。

第二阶段：1998年8月，新一类型的介绍会员赚钱公司也出现了。只要加入成为其会员，即可马上得到几美元，并且通过介绍朋友加入，还可以提成，每多介绍一位，就多几美元。

第三阶段：1999年7月，播放广告条（一类专门播放广告的软件）赚钱的公司出现，只要上网的同时运行它提供的软件即可赚钱，一小时0.40~1.00美元不等。同年8月，收发电子邮件的公司出现，只需收发该公司的E-mail或通过该公司发送E-mail就可赚钱。从此一发不可收，网赚公司如雨后春笋，遍网开花。

而这一切都离不开一个重要事实：随着电子商务（E-Business）的出现（20世纪80年代）和迅速发展（20世纪90年代），网赚已成为Internet应用中发展最快的一个领域。随着互联网的发展，国外的网赚方式也传到中国并发展得如火如荼。其前景绝对是乐观的。根据互联网的

发展状况，不久全球互联装置之间的通信量将超过人与人之间的通信量；宽带的成本将变得非常低廉，甚至可以忽略不计.....晚接受不如早接受，早接触才能够早赚钱！网赚让腰包鼓起来！

网络赚钱，“钱”途似锦

据分析，到2010年，全球的电子商务交易量将达到4500亿美元，与之相伴随的网赚业也会有前所未有的新发展。而且，未来的网赚行业将呈现如下新特点。

第一，网赚公司将与电子商务公司进行更密切、全方位、多层次的合作，“赚民”既通过注册电子商务公司赚钱，更可以通过购买电子商务公司的产品而大幅度地提高点数，这实际上是对网民的一种回馈，这就更进一步降低了网上产品的价格（“赚民”的实际购物价格低于普通网民的购物价格），这将进一步吸引更多的网民加入网赚的行列。而且，“赚民”还可以把自己的产品通过电子商务公司销售出去。至此，网民与经营者将融为一体，个人网页（网站）将如电子邮箱一样普及。伴随着电子商务应运而生的电子银行将打破国界，连通各个国家的各种银行，一个没有国界的真正全球性的电子商务将会形成，“地球村”将名副其实！“家里办公赚钱”、“足不出户购物”将成为新的时尚！电子商务与网赚将迎来全新的时代！

第二，各类网赚公司竞相登场，并逐步吸取其他各类公司的长处，低起付款、综合类的网赚公司将占主要份额，但也有不少网赚公司因为经营不良或本来就是骗子而退出市场。这就要求网民谨慎选择网赚公司，而且“不能把所有的鸡蛋都放在同一只篮子里”，可以同时进行几家甚至几十家公司的网赚活动，以防因某一家公司垮台而导致辛辛苦苦建立起来的整个网络顷刻间土崩瓦解，而这一现象又会引出下面的另一特点。

第三，上下线的概念逐步淡化，而“合作伙伴”的理念将渐渐增强，“团队力量”是非常重要的。网赚者你推荐我、我推荐你，相互介绍

好的网赚公司，把整个网络牢固地“捆绑”在一起，形成纵横交错的众多的网络群体，绝不会因为某一家网赚公司的垮台而导致整个网络的瓦解。

第四，未来人比现代人更喜欢轻松地工作，不喜欢烦琐、单调的手工劳动，因此，专门用于网赚的自动值班软件将层出不穷，只要这些软件不影响实际的广告效果，网赚公司会默认甚至支持这些软件的使用，这样的公司将备受赚民青睐。未来的人们将把娱乐与赚钱有机地结合起来，工作的目的不仅仅是为了生存的需要，也是一种精神上的追求！

第五，随着赚民文化修养的普遍提高，英语将不再是大多数赚民的语言障碍。英语将成为一种世界通用语言，成为赚民们的工作语言。因此，未来的网赚将打破地域与国界的限制，成为真正全球性的生意。

第六，将来很多网赚人不再把赚钱作为主要目的，而是一种业余爱好。还会出现大批的网赚专业户。有些网赚高手会逐步成长为研究型的网赚大师，他们将全身心地了解、分析运行中的网赚公司，找出其弊端，力求改革运行中的网赚体制，使之进一步完善。他们会自己创建网赚公司，不断地将网赚事业推向新的阶段！

1.4 网上淘金，挖掘财富捷径

网赚的方式很多，有人专门为网店设计店面，称为“网络装修工”；有的人做网络编辑，专门帮出版社审稿赚钱。大多数网赚的方式都有一个共同点——降低了就业的门槛。没有容貌等的限制，没有学历的要求，一切拿实力说话。

网赚，商机无限

每一个“网络草根”，至少有10种方法，分别可以达到月赚3000元以上。网赚门槛低、成本少、风险小、方式灵活，任何人都可以选择一种方式实现自己的赚钱梦。目前，网赚的方式很多，有电子商务、推销商品、介绍会员、代理广告、冲浪赚钱、游戏赚钱、下载软件赚钱、博彩赚钱等。

例如，快速发展的科技以及金融全球化扩张带来了无限投资商机，也为网赚人士打开了赚钱的大门。很多国外的投资公司需要大量的资金进行投资，比如投资捷克的共有基金、投资新西兰的投资基金，或者是购买中国的纺织加工厂股份从而获得高额的利润。这些公司开始重视中国与印度的广阔的网络市场，在中国与印度开始进行投资期限灵活的高收益储蓄账户，不过这种投资网站一般没有中文版，也不会有专门的中文客服。英文水平不怎么样的网民可能会因不会操作这类投资网站而丧失赚取美元、英镑的机会。

某些网站有专门为中国网民设计的中文版页面，网站根据中东和东亚的新兴经济体提供了一些最有利可图的投资商机，为投资者提供了极具魅力的财富投资机会。根据中国的国情降低了投资的门槛，网民只需要20元就可以进行投资，一般情况下，每两天能收到8.2元，可以连续收8天，这样一共赚回32.8元，投资比较稳定，取款简单。很多的投资老手都是从投资20元开始的。这样投资者就可以什么都不用做，利用这

20元投资分到的红利再继续投资，获得更多的红利，或者将超出本金的部分取出。当然投资是有风险的，不过网站主要股份投资在中东的石油与其他不相关的一些产业，极大限度地规避了投资风险。

小唐已经在网站上投资一段时间了，他说现在每天最开心的事情就是打开网页看看今天的分红获利情况。一开始他也是半信半疑的，他说：“一开始我只投资了100元，想不到过了一周，我就看见我的账户上涨了不少钱，再过了一段时间，我取出了80元，跟我的朋友们说了这事，好多朋友现在都加入了，开始的时候可以先投资少一点儿，观察观察。”现在小唐已经投资上万了，每天或多或少都有收益。

线上线下，成就网赚神话

时下，很多人线上线下相结合，利用互联网的便利性开展自己的赚钱活动。在E龙网、51job、金融界陆续在纳斯达克上市之后，“传统经济+互联网”已经被美国的机构投资者所认同，成为分析人士眼中互联网发展下一阶段的主流模式。“医疗+互联网”、“餐饮+互联网”等已经由概念转变为现实。饭统网正是这些尚未浮出水面的专业网站中的一家。

饭统网运用互联网帮人们选餐厅、订餐做成了一笔笔生意。如今，加盟饭统网的餐厅已经达到了4880多家，北京70%的中高档餐厅都聚集到了饭统网旗下，已经有43万人从饭统网订过餐了。“现在每个月从饭统网订出去的业务量已经超过了1万桌。”饭统网首席执行官臧力这样说。

臧力做餐饮预订网的想法，来源于EMBA同学聚餐。2003年“非典”结束后的一天，臧力接到电话，说两个多月没见面的EMBA同学要聚餐。可谁知道就这100多人的一顿饭差点儿没吃成！就因为找不到合适的地方，费了九牛二虎的力气，大家才吃上这顿饭。好不容易聚到一起的同学们，对吃饭难都深有感触，有的人吃过好几百家餐馆，但也不能解决这个看似简单的需求。

臧力从中嗅到了商机。他想到了做一个图文并茂的网站——谁想吃饭了就上这个网，不仅能订餐，还能有优惠。想到这里，臧力为自己的想法激动了。

做了多年投资的臧力知道，一个项目是否会有巨大的成长空间就在于它是否会引起社会颠覆性的改变，网络为什么会造就那么多的亿万富翁？就因为网络将这个世界完全改变了，而这个改变是不可逆的。

臧力在调查发现，欧美、日本这些国家，80%的人外出吃饭都是预订的，一是出于礼貌，二是出于自尊，以免到了餐厅之后还得排队。然而，在中国绝大多数人还没有预订的习惯。

这时候，臧力想起了“荒岛卖鞋”的经典案例：既然这个市场一片空白，那就说明这里有着巨大的商机。这个世界上，有需求就会有人来满足需求，没有需求就要创造需求！创建一个前所未有的、成长空间巨大的、能颠覆中国社会生活方式的餐饮服务网，这可是个令人热血沸腾的创意。

臧力决定全心投入，辞掉以前令人艳羡的工作，把自己多年来的积蓄外加股东的100万元资金，都投到这个前景未知的领域去。周围的不少朋友都觉得臧力有点儿不正常，将来会后悔。2003年12月，国内唯一一家具有餐饮预订功能的专业餐饮网站饭统网正式开通了。

在利用饭统网赚钱之初，臧力就为饭统网设计好了全新的“双轮”经营模式：饭统网一边牵着消费者，另一边牵着餐厅，而且必须让餐厅先加入进来，消费者才能跟进。因为只有有了一定规模的餐厅，为消费者提供餐饮预订的服务才能做成；而消费者跟进的越多，更多的餐厅也自然会陆续加入进来。消费者和餐厅是饭统网的两个“轮子”，有很强的相互作用，一个“轮子”转得快，另外一个“轮子”就能转得更快，否则饭统网就很难运转。

让足够多的餐厅加盟饭统网，是网赚之初最艰难的日子。臧力介绍，饭统网发展餐厅加盟，就是使用人海战术，把一条街上的每一家餐厅都跑遍了。他回忆说，在“扫街”的过程中，饭统网最惨的业务人员，连续跑了六家餐厅，都没有谈成。

不过，并不是所有餐厅对网络宣传都持否定态度。那位连续遭到六次拒绝的销售经理小杜，居然签下了京城老牌西餐名店马克西姆。臧力回忆，那时候还是冬天，就听楼梯上“噤噤”的脚步声，小杜跑进来跟他说：“臧总，马克西姆被我拿下来了！”

马克西姆的加入给正在创立之初的饭统网打了针强心剂，公司的员工们都非常兴奋，自信心开始提升。那段时间，马克西姆的加盟成了饭统网的广告词。如今，加盟饭统网的餐厅已经达到4800多家，70%以上的中高档餐厅都成了饭统网的会员，在北京每隔几百米就有一家饭统网的签约餐厅。

目前，饭统网的主要盈利来源有四个方面：最大的来源是餐厅会员年费；其次是餐厅业务返回的佣金、集团客户的年服务费、网络广告。这四个盈利来源是饭统网在两年的创业历程中“试错”试出来的。

“当你成为这个行业老大的时候，很多新技术就来找你了。”臧力说。饭统网发展壮大的过程，同时也是网络新技术蓬勃发展的时代。现在，有很多新技术公司都来找饭统网，比如3G、WAP、电子地图、RSS等，因为这些新技术也都想“落地”，都想寻找盈利的突破点。

21世纪是互联网的时代，网赚是互联网的一个衍生物，其发展前途无量，必然会在将来为社会创造更多的财富。所以如果把握机遇，就能走出一条属于自己的网赚道路。网络改变世界，成就梦想！

1.5 网赚行业，在玩耍中挣钱

网赚不仅是一个赚钱的新通道，也是一个集无限创业和就业机会于一身的“黄金宝地”。痴迷于网络的年轻人不仅能从中得到乐趣，更能够寻找到众多的就业机会。

网赚催生新职业

Google、雅虎成就了世界上第一批网络搜索引擎工程师，eBay、阿里巴巴上诞生了无数网上店铺的“小业主”。不仅如此，在网络上诞生的种种职业正在被国家认可，继而被开发成为新职业。最近两年来，国家人力资源和社会保障部对外公布的新职业中，出现了网络编辑员、数字视频（DV）策划制作师、网络课件设计师等新职业，此外还有动画绘制员等一批相关新职业。这些网赚行业催生的新行当之所以能快速发展为独立的新职业，同样缘于其巨大的市场需求以及由此带来的从业人数的不断增长。

更多的新职业虽然还没来得及得到政府的认可，却已在互联网业内渐成气候并有一定的市场需求，比如网络写手、电子商务师、网站策划师、网络游戏设计师、短信写手、彩铃设计师、DV创作人等。

例如，维修工，一贯都给人以四处奔波、勤快踏实的印象，但现在却出现了这样一批维修工，他们整日蜗居家中，整天只盯着自己的电脑，他们并非这个行业中的懒惰者，而是互联网时代新三十六行中的新行业——网络维修工，居住于重庆梁平的22岁的小胡便是这个新兴行业中的一员。

小胡是广州某大学计算机专业毕业的大学生，自从他上大学学习计算机专业以来，他成了小区邻里间小有名气的“电脑维修工”。小胡毕业后，找工作很难，经过网上考察后，他发现付费求维护电脑的人有许多，于是他的电脑维修店便在网上开张了。

小胡的雇主们都是通过网络与他联系，然后小胡通过网上的远程控制程序，帮雇主修理、维护电脑或者帮忙杀毒等。完成后，雇主便通过网上的支付宝付给费用，每笔业务的修理费在

10~50元不等。小胡的雇主近在广州，远及湖南的都有，而自己都能通过网络连接，将问题电脑拉到眼前来帮其解决。如今，小胡凭借这份工作，每个月都有2000多元的收入。

随着互联网的发展，处在信息时代最前端的网赚行业，将孕育并诞生更多的新职业。例如，如今网店的生意日益红火，随着规模逐渐扩大，许多店主单打独斗已经无法应付大量的客户。于是，一个新的职业诞生了——网店客服。

网店客服就是帮助店主联系上门咨询的客户，为客户提供商品的详细信息，以及订单的处理等相关工作。一般比较大的网店都会聘请2~4名网店客服，规模超大的网店客服队伍甚至可以接近百人。但网店客服还是供不应求，以淘宝网招聘求职论坛为例，开通不过一个月时间，就有近5000家淘宝网店发出了1万个招聘网上客服的需求。

网友“Sarah”说，自己在网上挂出想做网店客服的求职意向一两天，就有好几家店主联系她。现在，她在一家销售衣服的小店工作，主要是接待客人、介绍商品等，上班时间是早上9点到晚上8点，中午休息一小时，每个月也能赚1000多元。

网络客服这个工作不仅为就业者提供了选择，对从业者的容貌、地域等也没有要求，无形之中，降低了录用的条件，并给一些行动不便的人也提供了就业机会。

网友“真love”是一个坐在轮椅上的女子，她自称因为网络客服这一工作，让她圆了上班的梦想。她在网上发帖说，“现实中，很少有人会愿意聘用我这样的人——一个不能走的人。虽然家人都很爱我，但我知道我不能依赖他们一辈子的，我需要一份工作，我需要独立。现在，我已经做妈妈了，丈夫一个月工资才1000多元，却要担起一个家，而我真的很想做什么，现在做成了……”

随着网赚的发展，越来越多的新职业正在迸发出惊人的智慧与创意，改变着我们所处的这个社会。

在玩耍中赚钱

中国进入互联网时代后，计算机、网络就像吃饭、睡觉一样，成了

越来越多的网民生活中必不可少的组成部分。网络正在悄悄地改变我们的生活。很多网赚方式不仅给网民增添了生活的乐趣，还让网民在游戏的同时获得不菲的收入。

例如，随着QQ农场、社区网站、开网店等在白领、学生群体中的风靡，出现了很多无暇顾及“农场菜地”、打理网店事物的人，这使网络保姆、网络钟点工等新职业悄然兴起。

“平时公司不让上网，我农场里的菜成熟了，总是被好友‘偷’。现在雇了一名网络保姆，每天花点儿小钱帮我‘偷菜’，我的级别已经飙升为6级，加上‘扩地’、‘装饰房子’，看到这些成果，真是无比欣慰。”在外企工作的张小姐讲述网络保姆的功劳。张小姐工作之余喜欢上QQ农场，因为工作关系，过去她每天半夜调好闹钟，为的就是“收”自己的成熟果实，顺手去好友农场里“偷菜”。起早摸黑的生活让她工作效率降低。

此外，网络上的兼职工也忙得不亦乐乎。兼职钟点工“泰山”现在在一家网店做兼职看店，就是通过即时工具和电话，解答买家问题、上传商品、联系快递等。“泰山”每天工作都有百元以上收入。“泰山”的这种工作在家就可以完成，不用花费多少心思，只要细致一点儿就可以，赚钱挺容易。他看店一个多月，帮助店主成交了几百笔生意，还结交到不少朋友，让自己在工作中找到了快乐。

人们在互联网这个虚拟的世界里，总是演绎着神话般的传奇。互联网正深刻地影响并改变着人们的生活，“威客”、“换客”、“网店装修工”、“五毛党”等呼之欲出，他们利用互联网寻找新的生财之道或生存之道，他们所做的已经无法用传统的“三十六行”或“七十二行”来概括。而这些新产生的网赚行业，必将融趣味性和娱乐性于一体，让网民能够在玩耍中赚钱。

1.6 警惕骗术的网络变种

互联网无疑是当今世界最为激动人心的高新技术之一。它改变了我们的工作方式、学习方式、娱乐方式和思维方式，一句话，改变了我们的生存方式。网络经济、电子商务、网上购物、拍卖、聊天、E-mail、网络电话、网上直播.....“网络热”在全球范围内一浪高过一浪。人类从来没有像今天这样对网络空间倾注如此大的热情、寄予如此大的希望。然而，在这个空间里也有它黑暗的一面，网络诈骗犯罪正是其中一个典型的例子。它的出现严重地影响了人们参与电子商务、发展网络经济的信心，妨碍全球网络化进程，已引起世人的广泛关注。

谨防网络诈骗出新招

网上赚钱的方式无穷无尽，而且花样不断更新。很多人想通过网络来赚点儿钱，但面对琳琅满目的网赚项目难免晕头转向，不知该如何下手。而很多骗子正是利用了网民急于赚钱又不懂网赚的心理行骗，并屡屡得手。

小艳就要大学毕业了，但是一时找不到合适的工作，就在网上搜索了一些大学生快速致富的项目，经过反复斟酌，她选择了在网上开一家服装加盟店。与这家加盟店联系后，对方并没有考察她的开店能力，马上以建档案和保证个人信息的名义要她汇1万元的网赚经费。小艳想都没想就把钱汇过去了。

次日，该加盟店又以考验诚信为由要求小艳再汇1万元，赚钱心切的小艳马上又照办了。第三天，加盟店又给她打电话称，网赚基金越多越好，如果她凑不够，公司可以贷给她5万元，但要先交半年8%的利息。于是小艳备齐了贷款材料后，又汇了4000元的利息过去。

骗子总是欲壑难填的，就在小艳把第三笔钱汇过去后的半小时内，加盟店又要求她在半小时内再汇贷款总额的2%的保证金，以确保她在经营过程中有应急能力。直到这时，小艳才恍然大悟：自己陷入了一个网络骗局。还没有拿到任何加盟许可和合同，也没有拿到任何货物的小艳一再要求退款，但加盟店却百般推脱。看来，这钱是要不回来了。

大学生小马同样也是在首次网络赚钱时就遭网络欺诈。原本想通过销售游戏点卡赚点儿外快的他白白搭进去6000多元。

武汉一家网络公司打出“游戏点卡2.8折”的招牌。“这个价格太诱人了。”小马心里暗想。他拨打电话后，对方要求先付300元定金。小马汇款后，对方很快寄来了近万元面值的点卡。小马没进行相关验证，就付清余款3060元，充值时才发现卡被锁定了，无法使用。该公司说，要交纳2800元注册费在公司注册一个账号，小马依言照做，游戏点卡还是无法充值。小马只得再次与公司联系，对方称还得交3000元市场保证金。感觉不对劲的小马向网监部门投诉才得知，该网站并没有注册备案，属于非法域名。上当了！

在网上，一些所谓加盟连锁企业深谙网赚人士的心理，已为他们准备好“连环套”：品牌在国外已有十几年甚至几十年成功运营史，实际已死无对证。生产基地在某发达省份，可是路途遥远不便去看。加盟利润很高，这只有天知道。经营好了还给你返奖金和装修费，前提是经营好，这基本没希望。还举许多成功范例，带你去看其他加盟店，实际就是“托”。更重要的是，投资成本仅两三万元，还有优厚的换货条件，风险很小……

这么多“好处”怎能不让赚钱心切的人心动？但是，真正的品牌公司，在授权前肯定会做周密的考察工作，只有真正有经营能力也有经济实力的人，才会获得他们的品牌授权。也就是说，凡是行业进入门槛低，产品易被仿制，经营模式易被参考，而总部又是成立不久的新企业，那么，对其所推出的加盟项目就要慎重考虑了。

常见网络诈骗形式

21岁的刘峰想找份兼职。有一天，他在网上看到一则招聘信息：“诚聘打字人员，每天工资至少100元。”他就发了简历过去。对方问他是等活儿干完了付工资，还是先付一些定金，急于用钱的刘峰选择了定金。不久，一个自称财务部的打来电话，说500元钱已转到了公司给他的个人卡上，但是需要电话转账到其银行卡上，随即给了他一个客服转账电话。按照电话提示，刘峰输入了个人账户和密码后，他的卡上反而少了500元！

任何一个领域都不是宁静的，网赚也一样，充满了各种各样的欺骗。一般网络诈骗有以下一些形式。

1. 网络传销类。

“想生活得好一点儿吗？想小投入获得大收获吗？想的话，请到下面网站看看，你会有意外的收获。”“不需买卖商品，只需通过简单的注

册，交50元会费，就可以在3个月内赚10万元，一年内赚100万元。”这是一个典型的网络传销广告，由于人们对传销的理念已有一定的认知，所以对传销致富仍然抱有幻想，加上50元会费投入很小，一些侥幸者会抱着试试看的心态汇出50元，结果“肉包子打狗，有去无回”。

网络赚钱的范围是非常广的，凡是利用网络获取收益的方式都可以称之为网赚。但网赚中也是鱼龙混杂，有的项目是有价值的，有的则是没有价值的。没有价值的项目或产品，利用上下线之间的提成，通过网络卖钱的行为，都属于传销。

产品也好、服务也好，凡是有实用价值的，通过出售产品或服务给有需要的人，获取收益，这应该都是正常合理的，这类网赚不属于传销，因为他们的产品或服务本身就是有实用性的，它可以满足买者实质性的需要。所以它们根本不需利用上下线提成这种模式就能够销售产品或服务。他们的卖点是产品或服务本身的价值，而不是上下线提成。

相反，网络传销性质的服务或产品，则没有或少有实用价值，它们的产品或服务本身不能给买家带来什么帮助。它们要想销售或推广，只能靠上线提成下线的模式来运作。它们卖的不是产品或服务，而是它们的提成模式。这样一来，加入者完全不是冲着产品或服务本身而来，也不需要这种产品或服务。他们是冲着那个高额提成而来。所以他们花了几十元上百元加入这个项目，取得所谓的代理权后，就会不遗余力地介绍推广这个东西。当有同样想法的人加入进来后，缴纳了费用，他们就有高额的提成。而且下线提成有多级，这样处于金字塔顶端的上线就有更多提成。判断网络传销的关键是该产品或服务本身有没有实际价值，值不值这个加盟费，如果值，那就不是传销，如果不值，那就是传销。

当前很多网络传销项目和服务，花样繁多，很多还弄上虚假的工商执照证明自己是正规公司项目。不管它怎么伪装，只要判断该产品本身是否有价值即可。如果本身根本没什么价值，却要卖较贵的价格，卖点也不是产品本身，而是高额推广提成，那毫无疑问就是网络传销了，就不要参加。推广越多，害人越多，因为后面加入的人也不想白白交钱，

所以就会不遗余力地去推广，这样循环下去，就会让更多人上当受骗、贻害无穷。

2. 网络购物诈骗。

如今，一些不法分子在淘宝、易趣等知名交易网站，向不特定群体随意散布虚假商品信息，或直接制作虚假购物网站，编造公司名称、地址和联系电话等，诱惑贪图便宜的网民上当。诈骗商品小到女性饰品、服装等小件商品，大到手机、电脑、汽车等贵重商品，交易一律采取先付款后发货的方式，一旦网民按照对方要求汇入货款，卖家便会消失得无影无踪。

3. 网络中奖诈骗。

很多网民在浏览网页或进行网络聊天时，都会“幸运”地收到“恭喜您中大奖”的信息。当信以为真的网友与兑奖方联系，对方都会以需要保证金、支付邮寄费用等各种借口，要求先汇款。当网友汇去第一笔款后，骗子还会以手续费、税款等其他名目，继续欺骗网民汇款，直到“吃干榨尽”为止。

4. 假冒银行网站“网络钓鱼”。

网站页面几乎与正规银行网站一模一样，且域名十分相近，有的只差一两个英文字母。时下，一种名为“网络钓鱼”的新型网络诈骗手段愈演愈烈。不法分子通过设立假冒银行网站，当用户输入错误网址后，就会被引入这个假冒网站。一旦用户输入账号、密码，这些信息就有可能被犯罪分子窃取，账户里的存款可能被冒领。此外，犯罪分子通过发送含木马病毒邮件等方式，把病毒程序置入计算机内，一旦客户用这种“中毒”的计算机登录网上银行，其账号和密码也可能被不法分子所窃取，造成资金损失。

5. 海外网络私募基金骗局。

宣称“由美国政府证券交易机构和国际知名投资公司联合推出，具有国家认证和审批证书，一个月回报率达到25%，4个月就能拿回本金，以后年年有分红……”面对这些诱人的条件，一些基民对这样的海

外私募基金信以为真，投进了多年积攒的积蓄后，最后血本无归。

6. “股神”网上传授炒股经验。

个人自诩为“股神”，拥有“20万元本金炒成2000万元”的辉煌业绩，且能通过特殊途径获得独一无二的内幕消息，采用会员制收费的方式，用网络推荐所谓“牛股”，蒙骗网民，从中获利。

7. 点击广告赚钱，收取加盟费。

有很多网站打着免费点击广告赚钱的旗号，但是要求交一定的域名费用或者软件费用等。其实，点击广告赚钱这种行业由来已久，真实性也是相对可靠的。也有些比较好的，不用付费的。但是有很多骗子利用这种站点，开出其他的网站，并且号称是这种网站的加盟站点，从而骗取网友的信任，骗取会员的钱财。这种骗局比较容易揭穿，只要坚定地不付钱就可以了。

8. 轻轻松松日赚百元的教程。

很多的网赚论坛，都有大量的网赚教程出售，并且给出较高的信誉保障。但多数都是先付款，后拿教程，虽然保障了如果不赚钱就退款，可是钱已经到了他的手里，要退就不是那么容易的了。有的干脆没有教程，只是喊喊口号让交钱，所以会员千万不要相信葵花宝典，网赚要的是坚定、努力和坚持！

9. 50元卖你刷站软件，专刷广告联盟的佣金。

广告联盟（注释：由于网站不能完全消化广告主的广告，将其分配到各大小网站，与之共同分享广告主的广告费），比较著名的有Google AdSense、阿里妈妈等。骗子声称用他们的软件，可以点击你网站上广告联盟的广告，并且属于高端作弊方式，广告联盟不会发现。相当于开着电脑，挂软件就日进斗金。真是荒唐至极，如果广告主发现自己的广告被软件点击欺骗了，如果广告主发现自己在联盟投放了广告费却没有得到相应的宣传效果，他还会在这个联盟投资吗？商人是最精的，广告联盟商也不傻，他们不会允许作弊行为出现。用软件刷广告赚广告费无疑是最愚蠢的一种方式。这样都能赚钱，那茫茫网海，这么多的网赚者

就都衣食无忧了。所以，网民一定要提防这样的骗局。

防范网络诈骗

诈骗的历史悠久，手段层出不穷，网络的兴起为人们的生活带来了很多便利，同时也为诈骗提供了便利，但不管诈骗的手段多么高明，记住以下几条原则会使你摆脱欺诈的陷阱。

第一，天下没有免费的午餐，一分耕耘，一分收获。

第二，别人给你免费的东西时，要考虑他为什么这样做？他可以从什么地方获得补偿？比如，网络运营商提供免费电子邮件， he 可以从广告收入获得补偿。

第三，网络是虚拟的，从事网上交易的人可能也是虚拟的。在进行远程交易时，要求对方提供身份证明文件是必须的；付款最好通过中介机构，不要直接把钱汇入对方的账户，正规的商家一般能够找到有信誉的中介机构合作，如使用招商银行网上支付；涉及金额较大时，可以要求对方请律师（由你指定）直接向自己出具证明文件，还可以约定由独立的第三方提供信用中介服务。

第二章 宅人宅赚：威客、博客、 淘客齐上阵

2.1 时髦威客族，创意赚外快

在今天的网络上，生存着各种各样的“客”：播客、帖客、调客、换客、试客等。“客”一词来源于英语“er”的音译，意为从事某项工作的人，一般认为，网络上的“客”最早从黑客（Hacker）开始，逐渐发展出后来的威客（Witkey）、播客（Podcast）、印客（Inker）等。

网络智“客”：威客

互联网的诞生造就了一批新的群体，有让网民谈之色变的黑客；有给人们带来视觉享受的闪客；还有家喻户晓、出尽风头的博客。在这些网络上的来“客”方兴未艾之际，一个新的网络概念——威客又浮现在我们的视野中。

毕业于一所职业技术学院的小亮，自2009年成为威客一族以来，已在某威客网站上投了数百次的设计稿件，其中22次设计被雇主相中，他顺利地把6700元设计费收入囊中。对这位19岁的“90后”小伙子而言，成为一名威客带给他的不仅仅是金钱。2010年1月份，他被广州市一家设计公司录取，成为一名专职界面设计师。而让他受公司垂青的设计作品中，10多件是他作为威客所设计的网络作品。

威客源自英文witkey（wit：智慧，key：钥匙），是指凭借自己的智慧、知识和专业特长在互联网上帮助别人解决问题并获得报酬的人。威客通过网站这个平台出售“知识产品”，为别人提供服务，把知识、经验和能力等无形资产转化成个人财富。

那么，威客模式是怎样运作的呢？简单地说，就是通过提问和回答两个步骤来实现。

如图2-1所示，威客模式网站上的用户按照其行为可以分为两类：回答者和提问者。其中提问者提出问题和发布任务，在获得合适的解决方案后支付报酬给回答者。回答者接受任务和回答问题，当回答者的解决方案得到提问者认可后，回答者将获得约定的报酬。

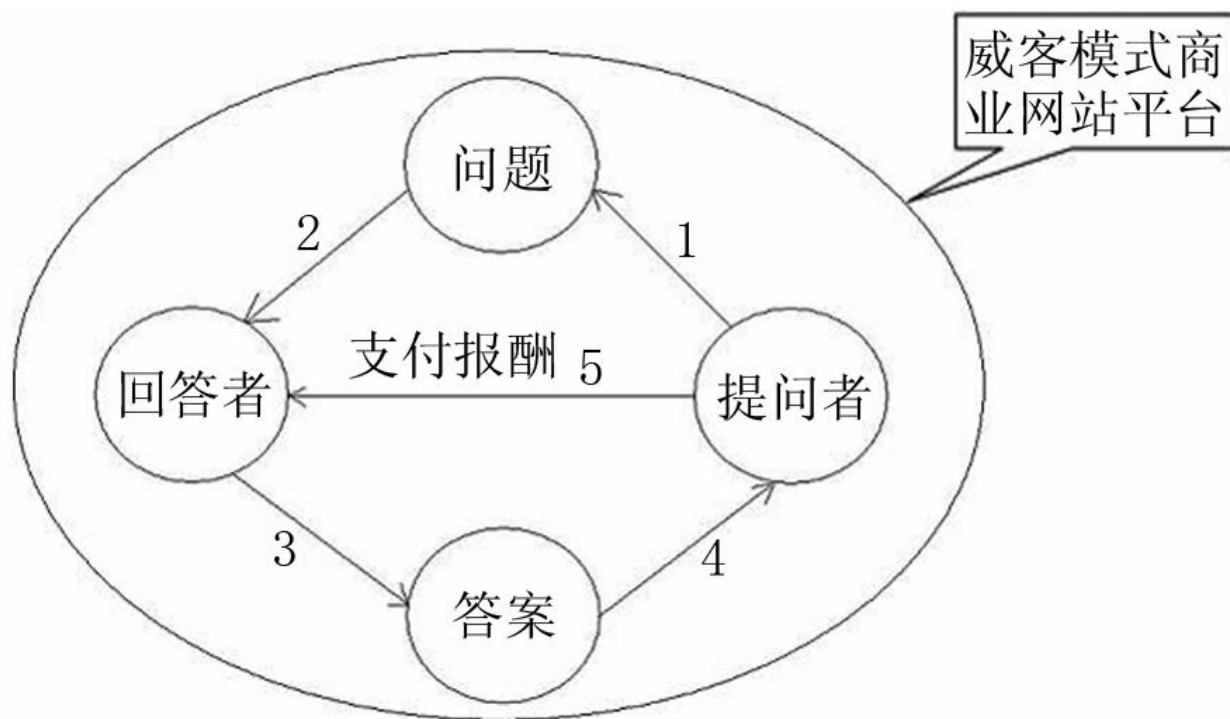


图2-1 威客模式商业网站运营流程

威客模式网站的主要运营流程：提问者提出问题，回答者收到问题，回答者给出正确答案，提问者收到正确答案，提问者支付报酬给回答者。如图2-1所示，顺序为1→2→3→4→5。另一种更简洁的威客模式网站运营流程路径：威客模式网站聚合回答者专业特长信息，提问者可以通过威客模式网站直接找到合适的回答者，提问者获得正确答案后支付报酬给回答者。如图2-1所示，顺序为3→4→5。

因此，用威客赚钱，首先要在相应网站注册成为一个用户，然后提出问题，等待威客为自己解答。由于看到该问题的威客众多，所以通常会得到若干个回答，提问者从中选取一个作为最佳答案。被评为最佳答案提供者的威客便可得到网站奖励的积分和悬赏的积分。积分积累到一定程度便可参加网站的一些活动，也可以兑换奖品。注册用户往往扮演提问者和回答者两个角色，体现了威客“人人为我，我为人人”的理念。但这类网站提供的威客服务涉及面广，难以做到对专业领域的深入挖掘，于是一些像“任务中国”、“威客天空”这样的专业威客网站应运而生。这些网站不再局限于“十万个为什么”式的竞答，内容涉及平面设

计、方案策划、程序开发等更加专业的领域，激励机制也采用现金悬赏竞标方式。

上网做威客有两种赚钱方式，一种是承接任务赚钱；一种是做营销伙伴赚钱。承接任务赚钱需要靠真本事，需要拥有设计、程序、策划等方面的专长。做营销伙伴赚钱需要有丰富的网络资源，推荐朋友发布任务，或者推荐朋友承接任务，都可以获得相应的提成。

用创意赚取闲钱

据一份对3092人进行的权威调查显示：目前83.8%的城市员工想做兼职。而对近百名白领的问卷调查反映，“已有兼职工作”的占总人数的近20%，有近75%的白领表示“没有兼职，但有兼职意愿”。简单易行的威客就成了很多白领的首选。

一家投资咨询公司在某威客网站上发布了一个关于公司Logo和VI的设计任务，悬赏价格为500元，任务期限15天。在这家咨询公司发布悬赏后，先后有44名白领在截稿日内投稿了，来自上海的ID名为xiongfmin的威客的设计作品被雇主相中。根据该网站对“悬赏任务”二八分账的规定，他得到400元稿件报酬，剩余的100元归网站所有。

威客除了投稿“悬赏任务”外，还可竞投“招标任务”。招标任务耗时费力，开价较高，一般在数千元到万余元不等。所以，雇主会在任务开始前期就选定合适的威客来完成“招标任务”。

虽然威客类网站以设计创意为主，但也有其他的设计任务，如“500元征集企业名称”、“100元给杨姓女宝宝取名”、“300元征集酒店规章制度”、“450元美化网站首页”、“100元个人简历中翻英”等，可谓五花八门。

在某些威客网站中，还有些雇主发布一些“灰色”任务，如“500元求一篇要发表在省级刊物上的论文”、“300元求行政管理本科毕业论文”等，这类悬赏任务也在冲击着威客模式的道德观和网站的经营价值观。

威客模式网赚血型，各有千秋

根据参与的方式不同，威客可分为四种类型：A型威客、B型威客、C型威客、M型威客。

1. **Askwitkey**: 知道型威客。知识问答型威客，如百度知道、新浪爱问等，称为A型威客。

2. **Bidwitkey**: 悬赏型威客。通过对某个项目进行投标，并争取中标从而获得项目开发机会，最终产生价值，称为B型威客，如任务中国、广州威客网、猪八戒威客网、易智威客网等。

3. **C2Cwitkey**: 点对点威客。通过对自身能力进行展示、证明和良好的经营，将能力转化为能力产品，与需求者之间建立C2C的买卖交易关系，这样的威客人群被称为C型威客，如淘智威客网 <http://www.tallzhi.com>，是目前最大的C型威客。

4. **Witkeymap**: 威客地图（如图2-2所示）。威客地图（缩写形式为Witmap）的定义是通过互联网将人的地理位置、专业特长或兴趣、联系方式、威客空间这四个最重要的属性（不排除其他次要的属性如年龄、职业、性别等）聚合在一起从而形成的关于人的搜索引擎。这样的威客人群被称为M型威客，例如：<http://www.witkeymap.com>。

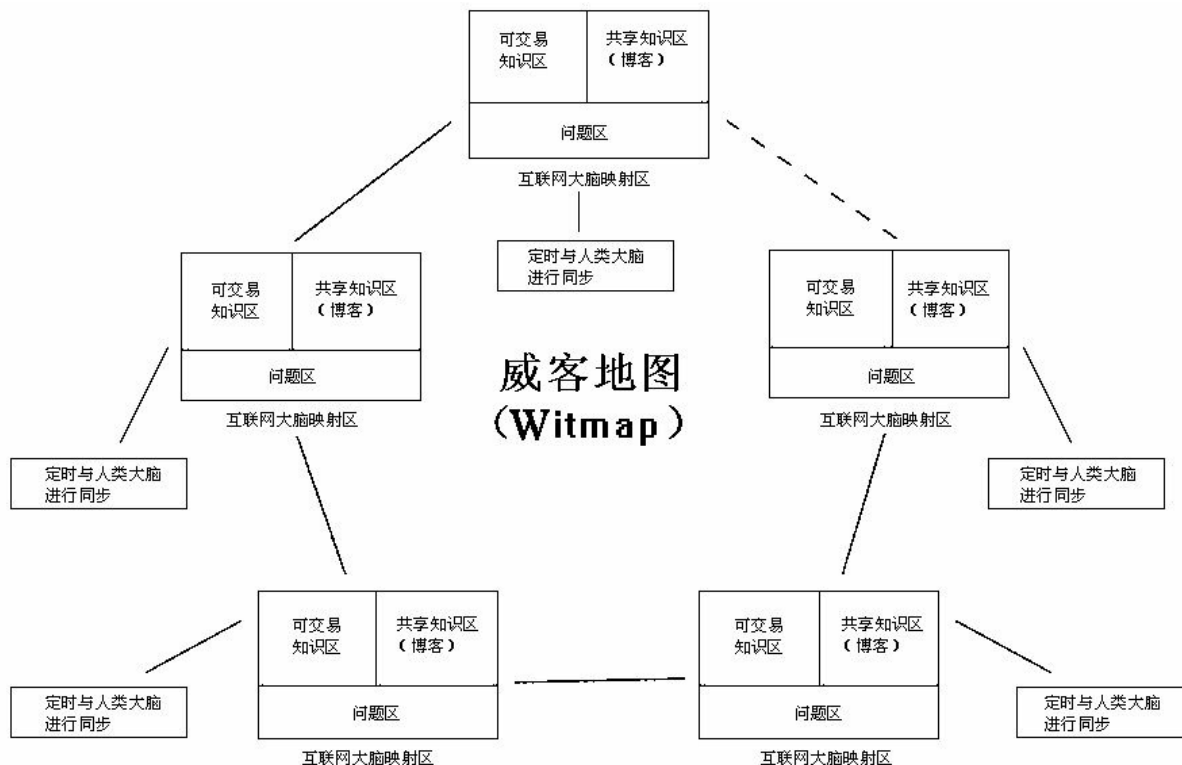


图2-2 威客地图

在威客空间中，威客把自己的知识、智慧、经验、技能形成作品进行出售，威客网站可以通过威客地图的衍生产品进行营利，如知识交易、右侧广告、竞价排名、威客推荐、联系方式信息费等。2005年witkey.com提出并建立了世界上第一个关于人的搜索引擎——威客地图，目前包括淘智网、威客巴巴、witkey.com、猪八戒威客网、任务中国、Taskcity已经为威客建立了威客空间或个人工作室。

威客网上任何一种模式类型都可以是非常有意思的。一个女孩曾花800元发布的任务，引起了特别多威客的关注。女孩在任务要求里说，她到了谈婚论嫁的年龄，但身边的男性朋友都把她从小就是假小子形象的她当兄弟伙伴，她要征集一个让自己变得有女人味的方案。该任务吸引了众多威客的热情支招。最后，女孩选中了一个特别详尽的方案，从穿衣、谈吐、坐姿甚至到最适合其脸型的发型，该方案都为其提供了极为细心的帮助。

我们可以根据自己的特点选择合适的威客类型，玩转威客带来可喜的收入。

网上揽活出售自己的创意、设计等，帮助别人解决技术、工作、生

活、学习等领域的难题，将自己的智慧、技能、经验等转化为实际的效益.....这是很多人玩威客赚钱的首选。

上网设计，获得不菲收入

不需要特殊技能、不需要去公司按时打卡，只要有想法和创意，就可以随心所欲地选择工作环境，还能获得不菲的收入。

32岁的小陈是在家照顾儿子的一名家庭主妇，而她同时也是威客界响当当的“威客王”。“设计这一行，几年不做就会跟不上社会潮流。”小陈说，5年前因怀孕辞职后，她特别害怕会被社会淘汰掉。

2006年，小陈接触到了威客网。当时，美国的一所大学在威客网上发布“设计校标”任务，小陈格外重视，她仔细查看了客户的项目要求，还用心研究了已经提交的设计和客户的反馈意见。2天后，小陈在威客网上向客户提交了自己的第一份设计。她的“威客”处女作受到了这所美国大学的青睐，此次中标让她进账1000余元。

此后，她主要接受设计方面的任务。2007年4月，猪八戒网上，一个企业悬赏几十万元发布了一个大任务。“我参与了其中的一项小任务。”小陈说，提交的设计中标后，她收获了1万多元的悬赏金，这也成为截至目前她从威客网上赚取的单笔最高收入。

3年过去了，因成为被中央电视台报道过的早期威客，以及高中标率，小陈在业界逐渐有了“威客王”的美誉。“约1/3的收入来自威客网上曾经中标的客户和新接的项目。”小陈说，现在挣钱和玩游戏很像，中标后的满足感和打出极品装备后的喜悦是很类似的。她每天上网约6小时，平均月收入在1万元左右。

威客提升能力，实现个人价值

威客模式是一种人帮人的网络体系架构，在提问与回答的过程中，任何威客都可以展示自己的才华。

现在很多人就利用威客一边学习一边赚生活费，利用做威客的机会让自己在激烈的竞争环境中不断地进步与提高。

2008年，在重庆上大学的小曾在同学的介绍下知道了猪八戒网（如图2-3所示），由于当时对威客这种模式不熟悉，小曾并没有在意，但他还是通过注册成为一名会员。没过多久，猪八戒网在重庆组织了一场重庆威客聚会活动，小曾应邀参加，然而就是这次聚会，彻底改变了小曾之前的想法。通过了解，他得知猪八戒网是国内最大的威客网，网站上拥有许多有实力的威客，任务种类也很广泛，这些信息就告诉小曾：在这个网站上发展，自主选择的空间较大，竞争比较激烈，对将来成为一名出色设计师一定有很大的帮助。

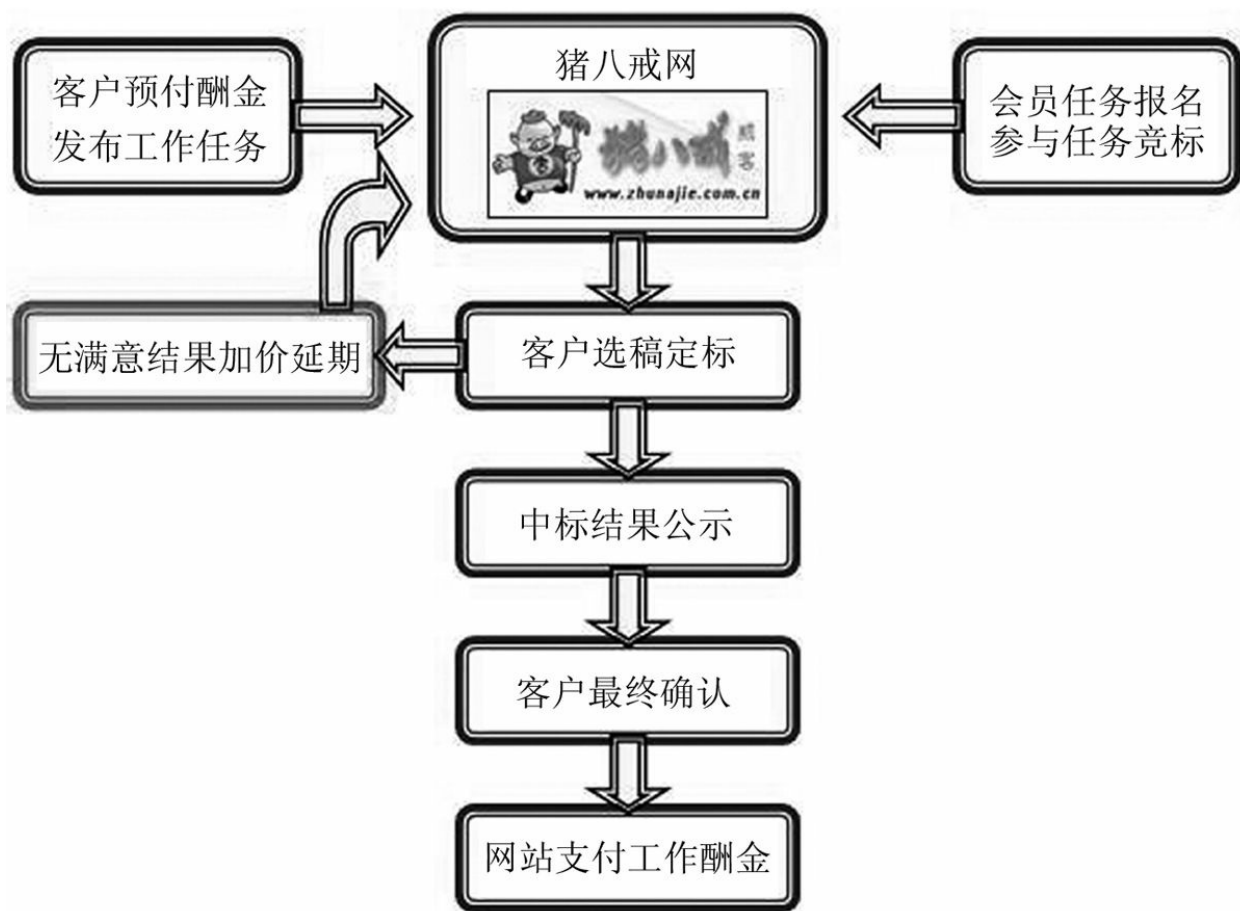


图2-3 猪八戒网在线工作平台流程示意图

接下来的日子，小曾一有时间，就在猪八戒网寻找适合自己的任务，刚开始由于缺乏经验，辛辛苦苦做的几个稿件交上去都不了了之，这极大地打击了小曾的自信心，他开始有点儿动摇了。就在这个时候，自己参与的“网站LOGO设计任务”却传来了好消息，因为客户非常满意其设计的作品，小曾成功中标，获得了自己在猪八戒网的第一笔奖金，虽然只有区区的80元，但小曾觉得这是对自己能力的一种认可和肯定，是不能用金钱去衡量的。

有了第一次的中标经历以后，小曾更加坚定了自己做威客的决心，他开始利用业余时间上网学习相关的设计课程，浏览一些出色的设计作品。2009年5月份，小曾报名参加了“广州软件合作中心（GZSDC）LOGO设计”任务，这个任务一发布就有58人报名，仅金牌会员就22人参加，竞争十分激烈。但小曾并没有退缩，他决定和这些优秀的威客一决高低。小曾认真阅读了任务要求，并主动与客户取得了联系，在了解了客户的需求后，小曾开始设计作品。提交作品不久后，因为有会员举报客户作弊，猪八戒网决定以投票的方式决定中标稿件，最终，小曾以绝对优势力压竞争者，顺利中标，得到了400元。

同时，小曾了解到猪八戒网推出的金牌会员服务不仅可以查看客户的联系方式，奖金比例也比普通会员提高了许多，最重要的是还能隐藏交稿，这样就能更好地保证自己作品的安全性。于是，小曾立即申请了一年金牌会员，然而申请没多久小曾收获了意外的惊喜，他连续中标3次，分别获得82元、410元、205元的中标奖金，这可把小曾高兴坏了。

如今，回忆自己在猪八戒网的这些经历时，小曾表示很感谢猪八戒网为自己提供了一个展示自己才华的平台，能在这里与这么多优秀的威客一起学习，一起竞争，自己非常幸运。在谈到自己的中标经验时，小曾谦虚地说，首先是和客户有个良好的沟通，其次就是用心对待每一个任务，在实践中不断摸索，不断学习，这样才能让自己在激烈的竞争环境中占有一席之地。

随着商业规模逐步完善、用户知识共享意识加强、威客与其他网络应用的融合，威客模式将逐步走向一个更好的发展道路，也必将成为互联网产业发展的助推器。

只凭作品说话

在威客的世界里，每个人都只凭自己上交的作品与其他人竞争，而不论毕业的院校和所学的专业。

来自黑龙江的陈先生原本读的是汉语言文学专业，他在威客平台上做的却是与专业完全不同的网站开发和编程工作。陈先生说：“我上学的时候就喜欢电脑。当时网站开发是一个很少有人涉及的‘高科技’领域，也没有书和教材，甚至我连电脑都没有。我是因为爱好才坚持下来的。”目前，陈先生都是自己接项目来做，凭借专业的建站和编程技术做着自由职业者。

做一名威客对专业其实没有什么要求，只要肯下工夫，打好基础，不断拓展和提高自己的能力，就一定能在激烈的竞争中找到自己的位置。

威客须防创意剽窃和被骗

“我的创意如果被剽窃了怎么办？”“如果雇主和威客从中作假怎么办？”虽想做威客，但担心自己白忙活一场的小张至今也没有下定决心。跟现实社会一样，虚拟网络肯定也存在欺骗，但如果选择信誉度比较高的威客网站领取任务，则能很大程度地降低风险。

作为现在互联网最时兴的概念，威客以其清晰的盈利模式和强劲的发展势头，一经出现，便被行内专家称为第四类门户，受到广大网民的追捧，用户数平均每月增长30%。但是，利用威客赚钱，我们也要谨防威客诈骗的发生。

2006年11月8日上午，任务中国客服中心收到一名威客举报，说他正在竞标一个热门任务，有人跟他联系，号称是内部员工，可以帮助他中标，只要给一些提成就可以。当该威客问对方为什么这么做时，对方说公司工资太低，想挣点儿外快。

该名威客拒绝了此人的要求，并且奉劝此人做人要厚道。见哄骗不成，此人则表示，以后不会这么做了，并且让他不要跟别人讲。这位忠实的威客经过一番思想斗争，还是打电话告诉了任务中国客服中心。

任务中国客服中心接到举报后马上进行调查，就在这个时候，连续有几位会员打来电话反映，有人以“任务中国”一个板块的版主身份跟他们QQ聊天，说可以帮他们中标，只要给一些报酬就可以。

核对事实后，客服中心随后发布了网站公告，公布了该骗子的任务中国账号，提醒广大威客警惕。该版主活跃度一直很高，与客服中心很多人都有过联系。客服中心与他取得了联系，他非常气愤，当天晚上在他所辖管的论坛发了一个公告，公布了冒充他的QQ以及用户名。

事情本来就告一段落。2006年11月9日上午，客服中心继续接到举报，反映有人发邮件说可以帮忙中标。此事引起了客服中心的高度警惕，怀疑是昨天那个人继续在闹事；经过进一步调查，发现前一天冒充的QQ号码与之相对应的会员，是通过该版主推荐过来的，并且两人的注册用户名很相似，注册的邮箱含有该版主真实姓名的打头拼音，通过查IP等技术手段，基本可以证实是他。于是，技术部门马上撤销了他的版主身份，并且由客服中心与该版主联系。真相终于大白，原来诈骗者就是该版主。

互联网的未来将向着个性化、多元化服务的趋势发展。在经过文字、社区、视频、电子商务之后，威客这种“知识分享”的模式将愈加受众和普及，将有越来越多的个人和企业加入到威客中来。随着那些利用自己的知识赚钱的威客一族逐渐增多，互联网将进入一个“全民皆客”的时代，而威客网站的蓬勃发展，则进一步促进了威客这种网络赚钱职业的兴起。在威客发展态势日益升温的今天，目前国内的威客市场还未完全成熟，用“威客”的模式来解决一些实际的问题，还存在一定的风险。所以，如何去实效地参与到“威客”中，如何令自己的需求或知识分享得到切实的效果和保障，选择一个好的威客网站将起到至关重要的作用。

2.2 威客个性服务，答疑也赚钱

威客的任务可谓包罗万象，有创意设计、策划、劳务、网站、撰写、程序设计等。只要是智慧成果，都是网赚的门道。

网上翻译，轻松赚钱

随着网络时代的到来，网上当翻译正受到越来越多年轻人的青睐。轻松、自由、不受地域限制，27岁的小文正在从事的兼职工作，为他带来了可观的经济收入。

2006年年底，在成都一家公司从事文员工作的小文在同事的介绍下，开始接触到网络翻译。“当时公司有同事在做这个兼职，她有做不完的就分点儿给我，后来感觉还不错，我就开始自己在网上找翻译公司做兼职。”

“新人就是廉价啊！”入行之初的小文被没有经验困扰着。“最初找的那家公司，1000字才60元，而且还要扣税，算下来就只有48元。”那时候，小文最多时一个月赚了7000多元，大概翻译了12万多字。“后来，我换了另外一家公司，1000字90元还不用扣税，字数统计方法也宽松些，如果现在像当初翻译那么多字，估计有15000元了。”

2009年3月，小文回到老家雅安，考上了公务员，有了一份让大家都羡慕又稳定的工作。“但我觉得好不容易学了点儿东西，放弃太可惜了。”下班和周末时间，小文都会兼职做翻译工作。“这个工作就是很自由，有了稿子，我有时间就接，自己忙不过来也可以不做，都没有关系的。”现在，一个月做15天左右，小文就能轻松拿到4000元了。

著名英文杂志《经济学家》在网上也拥有一批自由译者，他们每隔两周定期将《经济学家》翻译成中文，供人免费阅读。这个翻译小组有100多名译者，是一个很松散的组织，基本上没有新闻经验。但他们有严格的选拔制度，定期开选题会，翻译、校对、排版、发布都有专人负责，连买服务器的钱都是大家一起凑份子出的。他们所做的一切，只是因为这本杂志的见解与格调，让他们从一个不同的角度看世界。他们说：“网络正在从一个社交网络平台转变成一个社会生产平台。这样一个自我组织和共同创造知识的模式用于翻译，对于当下的时代，也许是最自然不过了。”

如今，全球最大的在线翻译站WorldPoint，已会聚了大约6000名来自世界各地的网络自由翻译家。他们已在网上发出“要用当代人更易接受的不隔膜的语言，重新翻译文学经典”的宣言。

一个点子值万金

所谓网上卖点子，就是在网上向企业或公司提供有明显经济价值的信息和建议，根据所产生的经济效益获得相应的酬金。

湖北省某一塑料厂因产品不对路而滞销，几百人没有活干，上万个塑料杯压库，生产陷入困境。为救活这个工厂，李先生出主意在每个塑料杯上印上京广线沿途各个站名，然后拿到铁路上销售。

工厂依此法去做，果然很受旅客欢迎，不仅积压的塑料杯卖光了，而且还生产了新的产品，当年就扭亏为盈。这个看起来并不特殊的“点子”也为李先生赚了上万元钱，真可谓“一个点子值万金”。

卖点子关键是点子要准，提出的点子要具有很强的科学性、系统性和实用性，才能产生明显的收益。为此，从事这个行业要认真收集决策咨询背景材料，提出点子前须先进行周密的市场调查和准确的企业诊断，点子被采纳后还要随时观察市场行情，及时把信息反馈给企业。

点子行业刚刚出现，就引起了社会的普遍关注，不少企业纷纷出钱购买好“点子”，这一行业正火着呢！

随着市场经济的发展，企业与市场的联系更加紧密。从“点子”行业火起来的事实不难看出，当第三产业向纵深化发展时，为企业提供社会化服务，是大有可为的。

网上答题，拿走真金白银

几年前，“学生富翁”网站（<http://studentoffortune.com>）还默默无闻。但是今天，这家网站每年的营业收入达到数百万美元。作为一家给学生提供家教服务的收费网站，它不仅给勇于回答问题的学生提供了丰厚的回报，也为自己创造了赚钱良机。虽然这个网站的名字让一些人感

觉不爽，但是“勤奋”的学生真的可以从这里拿走“真金白银”。

23岁的萨曼塔·帕尔金斯就是这样一个受益者，她在一天晚上做作业时无意中浏览到了这个网站。“我看了所有的注意事项后觉得它很酷，所以我就注册了。”帕尔金斯住在得克萨斯州，因为她的丈夫在这里驻军。2008年，她的丈夫前往伊拉克，她则在线学习菲尼克斯大学的一些网络课程。虽然申请了联邦贷款，但她还是需要一些额外的收入来支付煤气费，以及两个孩子的尿布钱，而这个网站给了她一个天赐良机。

每晚当她的孩子入睡后，帕尔金斯就来到这个网站答题。她一般选择心理学、哲学以及自然科学等问题来作答。每天答上10~15道题的话，帕尔金斯每天都可以赚到不菲的收入。而在差不多2个月的时间里，她通过这家网站挣了1500多美元。帕尔金斯想要完成她的商业助理学习的话，得支付12000美元。此外，她还希望申请科罗拉多大学的心理学学士学位。有了这家网站，她对此很有信心。

对于很多人来说，这种服务介于家教和欺骗之间，但是网站的荣誉系统很好地解决了这个问题。网站创办人麦克勒斯称不鼓励作弊行为，按照网站的“学术诚信政策”，网站会频繁检查并删除明确要求答案的问题，并非常在意学生给出的信用评级，以避免学生在这里单纯为家庭作业“偷工减料”。

在这个网站注册后，如果有一个数学问题需要帮忙，就可以把问题贴到网站上，并标注愿意支付的价格，然后等待“专家”解答，或者由网站负责寻找可以答疑的家教。而回答问题的学生还可以就价格问题讨价还价。

当问题解决，双方的报酬交易完成后，“学生富翁”网站从中提取18%的交易额作为佣金，而如果是这个问题重复回答的，佣金将会提高到40%。

网上推游玩线路，月入过万元

威客一族的选择是非常多样化的，杭州的小罗就因为在网上推广个性游玩路线而赚得不菲收入。

因为商铺橱窗的一则广告，杭州的小罗萌发了创建便民网站的想法。该网站由学生们自创旅游玩乐线路在网上进行推广。网站仅创办一年，由学生创建的个性线路就达到了5万条，线上商家达2000户，参与线路经营的大学生高的月入上万元。

网站的收入来自两个方面，一是通过与学生分成；二是通过办杂志寻求商家的赞助。目前，仅靠这两项收入，网站已经月盈利过万元。

很多报刊亭、精品店会在橱窗张贴打折信息和新品上市的广告。看得多了，心思细腻的小罗产生一个念头：这些信息只有经过的行人才会看见，就算看见了，也未必会留意，而且每次张贴都会产生新的成本，有什么办法可以解决这个问题呢？

顺着这个思路，小罗想到了建设区域店铺信息以及相关路线图搜索的网站。2008年3月，他和伙伴们成立了网络公司。

网站的第一个版本，以创建、经营、搜索大学生生活线路为主。只要输入自己所在的位置，然后输入需求，如放风筝、吃小龙虾、服装打折等，就可以找到相关到达线路和沿线的商铺信息。这样既能满足大家的搜索需求，又能让商家精准发布广告。

对于想要赚钱的人来说，这也是一种生财之道。先规划好个性化线路，然后去和沿线的特色商家洽谈，销售线路上的广告位。商家可以在线路上发布广告。每创建一条线路，学生还可以拿到0.2~0.5元的积分，以这些积分可以兑换电话充值卡和其他礼品。

用户在网上点击旅游线路查询，必须付1元的查询费用。作为一种虚拟资产，每条线路还有价格，可以用于出租或者出售。如果一条线路的点击率高，成为热门线路，还可高价卖出。由于网站没有区域限制，其他城市的个性化线路也在推广计划中。

网上秘书蹿红，圆创业梦

在互联网上，越来越多的“在家一族”正加入到网上秘书的行列中。这里的“在家一族”，指的是那些在家中提供商业服务的自由职业者。

刚从名牌大学毕业的小费每天都做着类似的工作。然而，他并不是某家企业的秘书，而是和一群志同道合的年轻人，通过名为某“秘书网”的网站联系业务，为许多素未谋面的客户提供远程服务。

预约、整理档案、制订商业计划以及联系客户，任何行政助理能在办公室里帮你完成的工作，网上秘书都能远程帮你实现。

在山东青岛一家合资企业工作的小冷，就是这样一个业余的网上秘书。“当你在工作中受到困扰时，当你遇到问题无暇分身时，请到网上秘书屋来，我们将根据你的需求提供针对性的优质服务！”3年前，小冷在网上发了这样的帖子，利用业余时间从事网络秘书工作。

小冷学的是行政管理专业，又在企业上班，因而主要提供“资料的整理与加工、社会经济信息资料的调查与整理、商业计划书的制作方案与建议”等商务服务。“主要是工作不太忙，想利用业余时间赚点儿钱，就加入了网络秘书大军。”3年来，小冷总共只接了8个业务，赚了2300元。“主要是宣传不到位，我只是在网上发发帖子。”他说。

小到撰写致辞、整理档案、制作幻灯片，大到制订年度计划、策划营销活动，任何公司秘书能在办公室里帮忙完成的工作，网上秘书通过手提电话、电子邮件、网络即时信息等工具，也都能远程帮你实现。

根据文稿的难度和字数不同，工作的酬劳从几十元到几千元都有。每个人的业务量不同，薪酬也有差别。秘书类网站一般都是免费阅读的方式，以吸引用户；也有采用会员式的收费制度，以包年或包月等形式收费。有一些秘书网用的是会员制：用户支付50元注册一个会员号，可查看500篇文章；支付200元则成为高级会员，可随时登录这个网站阅读所有文章。

网上秘书的出现可谓带来了“双赢”的局面。客户通常只在某一段时间内需要某个方面的专家，有了网上秘书，他们不需要出钱购置一些硬件设施，也不存在分红以及税收一说。

QQ“话聊”诊心病

网络心理咨询和传统意义上的心理治疗没有太大的区别，只不过把治疗的地点换到网络上，避免了路途上的劳顿，也节省了时间。利用QQ在网络上诊心病，也成为很多心理咨询师赚钱的门道。网络心理师的崛起为威客一族的壮大增加了一个很大的砝码。

“我是一位单身母亲。我的女儿今年15岁，早恋了，正在读初三，现在成绩直线下降，我真的很担心她。可是我这个做妈妈的说的话她一点儿都听不进去，甚至拿离家出走威胁我。我真的拿她没有办法。你说我怎样跟她交流比较合适。”在心理咨询师金老师的电脑屏幕上，出现了这样一段QQ谈话。她思索了一下，打了一行字发送过去，开始了心理问诊。如今，越来越多的人在网上寻求心理帮助。于是，心理咨询师的工作地点也从传统的诊疗室转到了网络上，“网络心理师”这个新职业也随之诞生。

心理咨询师的收费在业内基本上是透明的，一级咨询师或者著名专

家收费800~1000元，二级咨询师收费300~600元，三级或者实习咨询师收费100~200元。网络心理师通常通过银行转账或者支付宝向咨询者收费。

随着网络的普及和QQ的发展，希望通过网络方式进行心理咨询的人越来越多。心理咨询在我国还是朝阳产业，在国外，每3000人便有1名心理咨询师，而我国目前合格的心理咨询从业人员不足2万人。我国目前有13亿人口，据国内外权威机构预测，我国在今后的发展中至少需要1000万名心理咨询师，所以心理咨询行业是我国最具发展潜力的事业。而网络心理咨询的红火无疑给心理咨询师提供了更广阔的职业空间。

如今年轻人的网络使用率非常高，他们有什么心理问题第一个想到的就是在网上求助，包括一些孩子出现早恋、厌学问题也在网上寻求帮助；还有一些小城市，甚至乡镇、农村，当地没有心理咨询师，他们也可以在千里之外通过网络求助于专家。所以，网络心理咨询的市场将会越来越大。

2.3 博客赚钱三普法二密招

博客诞生有10年的历史了，开始只是记录个人感情的日志、宣泄情感的工具。可随着开博的人数日渐增加，读博的人激情回复，博客开始成为独立于传统媒体的个人媒体，具有了传统媒体的许多特点，而且更加自由、快捷。利用博客进行赚钱，简单易行，已经不存在技术门槛。

博客开张带来名利双收

互联网上的博客是目前互联网上发展最为迅猛的一个领域。网上具体有多少个博客，谁也说不准。纽约时报和今日美国估计全世界大约有1000万个博客，而其他机构的估计比这个数字还要多出两倍。毋庸置疑，在网上发表和浏览博客的人数是非常庞大的。

一个退了休、过去对网络没有多少了解的50岁退休大姐，从陕北一个偏僻的小县城来到北京陪伴在大学读书的女儿，用了一年多的时间，竟然在网上开创出一番自己的事业，每月的销售额稳定在几十万元，有点儿不可思议吧？

时间回到2004年，李女士在女儿的帮助下第一次接触到博客。自此以后，她不但迷上了博客，甚至开始钻研各种博客。2005年起，她开始利用创业博客、职业博客、新浪等各种网站设立个人博客，同时借助搜索引擎在各个网站上推广。到目前为止，她已经在20多个网站建立了自己的博客。

李女士对于博客的效果非常看重，每当有新的技术出现，她都会尽快融入到自己的博客当中。

随着视频技术日渐成熟，新浪等网站又推出了视频博客，百度也推出自己的“空间”。这些人气极高的网站，为她的博客带来不少点击。几年来，全国各地都有客户通过阅读她的博客而对她的产品产生兴趣，客户通过她在博客上所留的QQ号或手机号码与她联络。更让她意想不到的是，甚至还有海外的客户希望了解她的产品。

对于这些有意向的客户，她也会选择用QQ跟客户进行深度沟通，客户有些问题她当时回答不上来，她还会邀请伙伴一起上线帮助解答。对于她来说，最初的客户都是来自于博客营销过程之中。

通过博客寻找到目标客户后，李女士往往会通过QQ、UC与客户深度接触，而这里的讲究就更多了。

以QQ为例，里面的个人资料要尽可能完整、真实，给人以信任感，签名档上注上你的网店或网站地址，并有诚信、承诺这样类似的话语，给对方一个非常可信的感觉。网店常用的宣传

语一定要含蓄，编写后把宣传语填入“快捷回复”里，这同样可以提高营销的效率。

随着李女士的客户人数的增加，售后服务工作量大大增加，靠她个人在QQ上已经无法应付如此大的工作量。于是李女士又在新浪UC上租了个语音聊天室，用来给客户做产品培训和疑难解答，以及使用产品后的心得交流。

UC除了有QQ的基本功能外，更重要的是其中的UC团体。在这里可以给工作室的朋友放录音，开小组会。“我之所以能够利用UC的很多功能，恰恰是因为过去对于网络的不了解，让我开始重新学习。但是很多熟悉网络的人反而忽略了它们的价值。”李女士说。

事实上，只要结合自己的专长，找准市场的需求，好好利用现有网络的免费资源和各种即时通讯工具、BBS论坛等，有针对性地把大量信息传递出去，完全有可能找到低成本而高效率的网络赚钱方法，实现自己的致富梦想。

建立独具风格的博客

利用博客进行赚钱，首先要申请一个博客。博客是继E-mail、BBS、ICQ之后出现的第四种网络交流方式。一个博客其实就是一个网页，它通常是由简短且经常更新的帖子所构成，博客中的内容从知情人爆出的“新闻内幕”，到纯个人色彩的思想、诗歌、散文、照片甚至科幻小说、DV作品，应有尽有。

有些人通过博客结交了新的社交圈，有人则把自己的博客当成与客户交流的平台，还有些人把博客当成创业的工具。

那么怎样能拥有自己的博客呢？当前，大多数博客是免费的，只要有一台能够上网的电脑、一个有效的邮箱、一个ID就可以了。

首先，登录该网站网页，按步骤申请一个有效的用户名，即ID。

其次，用新申请的用户名重新进入网站主页面，点击进入“××博客”页面，在这里，会看到醒目的“博客使用手册”，点击后按照页面提示操作，申请新的blog，输入自己喜欢的博客日志标题和网志描述。

最后，为博客选择一个标准版。这是体现自己博客风格的第一个步骤。但是一般网站提供的页面模板大多比较单调，如果要有独特的风格，可以自己或请专业的朋友为自己的博客设计一个独一无二的、别具

特色的页面。

博客赚钱简单易行

通过博客赚钱，共有五种方法，其中有三种所有博客作者都可以使用的常规方法，一种少部分人可以使用的方法，更有一种只有极少数人才能够使用的终极方法。但无论哪种方法，都要求博客作者做到持之以恒、坚持不懈、脚踏实地、认认真真。

1. 常规方法一：挂广告。

网络广告始终是各大网站营收的主要部分，而对博主来说，在博客上放置一些网络广告，也是一种最为简单的赚钱方法。

由于博客基本都为个人拥有，因此不太可能会有厂商主动上门商谈广告投放，所以国内博客基本都是选择各类广告联盟来获得网络广告，一般常见的主要有Google AdSense、阿里妈妈、百度联盟、成果网等。这些广告联盟大多申请较为简单、要求不高，适合各类博客使用。但也需要提醒，如果选择在博客上挂网络广告，最好还是购买独立域名开设完全属于自己控制的博客，而不要使用如新浪、网易等提供的二级域名博客，因为很多广告联盟会拒绝二级域名的申请。

至于网络广告形式，一般有CPM（Cost Per Thousand Impressions，按千次展示付费）、CPC（Cost Per Click，按点击付费）、CPA（Cost Per Action，按执行效果付费），博主可以根据博客的实际情况选择不同的网络广告类型。一般CPM的价格最低，CPA的价格最高但难度也最大。如果博客是英文博客，且主要面对国外用户，则强烈建议申请Google AdSense，因为公认的英文GA点击单价比中文高。

优点：申请方便，不需过多操心，起点低。

缺点：收益缓慢，需要长久坚持。

2. 常规方法二：卖链接。

交换友情链接最早并没有牵涉到金钱交易，但在hao123卖出天价之后，网站拥有者就对友情链接的看法发生了巨大变化，卖链接也就应运

而生了。

国内主要的链接交易网站就是站长网，在其论坛上常年有人寻求购买链接位，其价格一般根据PR、Alexa、百度收录、IP流量等来计算，目前一般价格为PR1=5元、PR2=10元、PR3=15元、PR4=30元等。

而国外则有包括ask2link、linkadage、backlinks、linkworth等多个专业链接交易网站，其价格一般根据PR计算，但部分网站也可以允许博主自由定价。博主可以选择让链接仅仅出现在首页、全站显示等方式，来给自己的博客定价，同时将交易网站提供的代码放置到自己博客的指定位置。一旦有购买者通过交易网站购买链接位，其链接会自动出现在博主的网站上。

优点：申请方便，放置代码后无须关注。

缺点：对博客质量有较高要求，高质量高收入，难以确定链接多久会被卖出。

提醒：买卖链接的价格，基本都要参考PR，而Google对于买卖链接的打击极其严厉，因此买卖链接很可能会被Google惩罚降低PR。同时国内购买链接的网站，大都是网络游戏私服类网站，较容易遭到打击。如果选择通过国外链接交易网站，则一定要限制购买网站的内容，赌博、色情、政治类内容都会遭到国内网络监管部门的严厉打击，如果博客空间位于国内服务器，则很可能会被空间提供商关闭站点。如果博客空间位于国外服务器，则有可能被封锁IP，阻止国内用户访问。

3. 常规方法三：写软文。

随着各大厂商对网络营销的重视，传统平面媒体常见的软文宣传，如今在网络媒体上也屡见不鲜。由于博客的主要读者为普通网民，且均为对其内容感兴趣的人，并很容易对博客主产生一定的信任度。这就很符合营销概念中的口碑营销，因此博客付费软文也就成为一种逐步发展起来的业务。

博客主可以通过撰写符合要求的软文，并发布在自己的博客上，从而获得发布任务者的金钱奖励。国内提供此类任务的主要有Wopush和

Feedsky，而国外的则有Buyblogreviews（添加的新任务非常多，注意查看是否有PR要求）、Sponsoredreviews（审批较严）、Linkworth等。这种赚钱方法要求很简单，广告主发布软文需求，而符合要求的博客可以接受任务并完成撰写并发布到自己的博客上，通过审核后，即可获得广告主支付的报酬。Wopush和Feedsky公布的价格，一般均是博客主可以直接拿到的费用，同时Wopush提供付款到支付宝的服务，从而避免了银行转账的手续费。国外交易网站一般则会与博主分成，按照网站规定拿走30%或者35%的报酬。

优点：申请简单，完成方便（英文类的软文，可以先撰写中文再通过Google翻译成英文，只要包含广告主要求的关键词，指向指定的链接，并满足字数要求即可）。

缺点：一般都会要求有独立域名，同时博客主最好拥有Paypal方便收款。广告主投放的广告数量有限，而且找到自己能接的任务并不容易。

4. 特殊方法一：给杂志供稿。

少数博客由于在某些领域的专业性，因此可以获得和平面媒体的合作，成为其专职供稿作者，获取额外的稿费收入。但这只适合很少的博主，因为一般的平面杂志都有其固定作者，同时对文章质量也要求较高。而文章又可能带有博客链接地址，从而吸引读者前往博客，成为新的读者。

优点：收入稳定，可以带来新的浏览用户。

缺点：对质量要求较高，有一定的编辑人脉关系。

5. 特殊方法二：出书。

此类方法适合的人群较少，只适合那些已经在博客圈拥有极高知名度的人，他们可以依靠自己的影响力，通过出版和博客相关的书籍来获取出版收入，比如国内知名的月光博客。

2.4 利用英文博客轻松赚美元

2006年2月，徐静蕾在新浪开设的“老徐博客”仅用了100多天的时间，点击率就突破千万，到5月上旬已经逼近3000万，从而超过此前的美国著名博客BoingBoing，成为全球第一博客，当然也是中文第一博客。对于一些英文好的人来说，利用英文博客进行网赚是不错的选择。

英文博客巧赚钱

为什么要开设英文博客呢？实际上，是因为很多大型广告联盟的英文广告都比中文广告单价高，有的甚至高了数十倍。所以很多有一定英语写作能力的博主，都开设了英文博客。英文博客的写作和推广与中文博客大致相同，但能够得到的广告收益则区别很大。而且撰写英文博客还能显著地提高英语写作水平，何乐而不为呢？

数年前，来自中国的小李还是美国雪城大学三年级的留学生。那时候，他对自己喜欢的明星的花边新闻简直着了迷。于是，他每天上网搜索被狗仔队偷拍的照片和有关他们的最新新闻，然后将所有有关的信息用英文放进自己的博客网站Jossip.com里。他的博客在同学中引起了小小的轰动，每天大概有几百人点击他的个人网页。

有一天，小李偶然发现了一个叫Gawker的博客网站。据统计，Gawker每天的“页面浏览”率为20万页，每页大概有两个大广告。每浏览1000页，Gawker向大广告客户收取6~8美元的广告费，这一标准相当于一份中等规模报纸的广告收费。另外，那些很小的文字广告大约每天能为Gawker创收几百美元。做一下简单的数学计算就能发现，Gawker每天的广告收入能达到4000美元。一年下来的广告费则是一两百万美元！这钱真是一点儿都不难赚。小李想：“我也一样能赚。”

不久以后，大学毕业的小李带着他那笨重的戴尔手提电脑，购置了一台纯平液晶电视机，在他简陋的单身公寓里一心一意建设他的博客Jossip。小李每天天没亮就爬起来，打开电脑和电视，搜寻最新的明星名流的八卦新闻，赶在人们上班之前将消息发布上网。半年下来，小李的博客越办越好，不过规模还远远不能和Gawker相比。Jossip现在的日浏览人数大约为3万人，利润已经过万美元。

利用英文博客赚钱不需要太高的英语水平，但是基础还是要有的，最起码得看懂每个广告主的要求，所以在校大学生、白领等有英语基础

的人员比较适合。

一般来说，利用英文博客赚钱有以下三个步骤。

1. 申请提供英文语言服务的博客。

比如说Google提供的BSP服务Blogger（注册地址：<https://www.blogger.com/start>），注册成功后就可以开始创建博客了，在选择博客二级域名的时候很重要，一个好的名称可以方便大家记住博客。

BSP是Blog Service Provider的缩写，翻译成中文就是博客服务提供商的意思。新浪博客、百度空间等都属于BSP，但实际上大多数中文BSP不只是提供博客托管服务，已经超出纯粹博客服务提供的概念，不仅给自己的用户提供博客服务，同时还给更广泛的读者提供内容，而对于大多数用博客写作的用户来说，也乐于看到自己的文章得到更多的推广机会、自己的观点可以影响到更多的人。

2. 选择好的题材。

最好是选择西方人比较热衷的话题。题材选好后，如果英文水平较好，建议发表原创文章。如果英文写作能力不强，也可以在网上寻找可以转载的文章，这时候可以借助谷歌翻译工具来完成博客的内容增加，不过需要注意的是文章内容要与博客主题相关。找英文文章就用谷歌的英文版Google，主题是什么就可以搜索相关的主题，看到比较满意的就可以转载过来。不过在转载的同时需要注意版权问题，如果有声明不能转载的文章，那就一定要遵守。

3. 保持更新。

文章每天至少保持一篇的更新量，这个是最基本的要求。只有这样，博客才能被谷歌收录更多的内容和吸引更多访问者。最后就是优化推广自己的博客，只有这样才能更快地带来用户。可以采用提交到英文博客推荐站点的方式来宣传自己的英文博客。

在英文博客有了一定流量之后，如果已经申请了谷歌的AdSense，就可以在自定义设置页面挂上博客自带的Google AdSense广告了。如果

还没有申请谷歌的广告账号，那么在博客建立两个月后才能够申请谷歌AdSense账号。

2.5 利用Twitter赚钱的10个方法

Twitter（中文称：推特）是国外的一个社交网络及微博客服务的网站，它利用无线网络、有线网络、通信技术进行即时通讯，是微博客的典型应用。它允许用户将自己的最新动态和想法以短信息的形式发送给手机和个性化网站群，而不仅仅是发送给个人。

当博客在网络上天马行空之后，Twitter出现了，这是最早也是最著名的微博。Twitter的出现为广大网赚人士带来新的商机。微博，是一个基于用户关系的信息分享、传播以及获取平台，用户可以通过Web、WAP以及各种客户端组建个人社区，以140字左右的文字更新信息，并实现即时分享。微博最大的特点除了140个字，就是“Following”和“Followed”，这就制造了“每个微博的用户都会形成一个以自我为中心”的信息源，并且根据“被关注”的数量形成或大或小的信息传播圈。于是，诸多用户会成为意见领袖。

微博粉丝买卖赚钱

微博更新被网友戏称为“织围脖”。当前，“织围脖”成为不少人的爱好，而微博“粉丝”的多少更是大家“织围脖”的一个动力。只要“织围脖”的人愿意花钱，就能招揽不少“粉丝”，让他们享受到众星捧月般的待遇——目前在网店上，微博“粉丝”买卖相当红火；在淘宝店上，更有不少店铺打出“惊爆新客户价”的广告进行微博“粉丝”的售卖。所谓微博“粉丝”，就是指在微博里关注你的人。一个人的“粉丝”越多，表示发表的微博被越多的人看到。

“你的粉丝超过100，你就好比是一本内刊；超过10万，你就是一份都市报；超过1亿，你就是电视台了！”“惊爆新客户价，168元=1500粉丝+400转发+20评论”“刷听众、收藏、转发、永久粉丝，1元10个。”在淘宝网上，诸如此类的微博“粉丝”售卖广告一经搜索就“呼啦呼啦”地涌来了。

在各个售卖微博“粉丝”网店的页面，不少卖家都已经荣升4个钻的级别，好评率也都达到

90%以上。有几家网店的销售记录更是达到数百笔。例如，一个售卖微博“粉丝”的店主直截了当地说，他们的“粉丝”两毛钱一个，100个“粉丝”1个小时左右就可以搞定，而且在各大网站的微博“粉丝”均可以实现。此外，店主很是自信：“我们的‘粉丝’一经加上就是永久性的‘粉丝’，而且保证不是软件刷出来的，刷出来的‘粉丝’一下子就会被网站给清除，我们都是人工的。”

小丽原本就是在网上开店的，后来微博兴起，她逐渐发现有一些人对微博“粉丝”的数量有比较高的要求。后来她和一位学习计算机的朋友合作，就开设了一家售卖微博“粉丝”的网店，“也没有人说不准卖这个，所以就一直开着，生意还挺好的，每一天都有好几笔交易。”

那么这些微博“粉丝”都是从哪里来的呢？其实如果要求不高，不少微博“粉丝”都是靠软件刷出来的。一些高质量的“粉丝”都是人工制作出来的，“我们的‘粉丝’都是手工制作的，靠工作人员人工注册，来增加账号，真正卖得出价钱的‘粉丝’账号是需要有一定积累的，并非当天注册当天就能卖。为了让手头的账号有一定经验值，我们会找专人养着，每天去更新各种微博。”

都是什么人在购买微博“粉丝”呢？其实，购买群体中有不少是希望通过“粉丝”的增多来获利的，“‘粉丝’多了，微博自然就靠前了，这样就可以联系商家在上面发广告了。”不过也有一些购买群体纯属娱乐，网民们“图个好玩，大家都有微博，‘粉丝’多了就可以在朋友圈内炫耀一下”。

Twitter赚钱门道

那么，我们可以怎样用Twitter来赚钱？如何通过Twitter产生经济效益，对于Twitter来说很重要，对于Twitter的用户来说很重要，对于全世界的营销人员来说更是重要。

随着传统营销的式微，营销人员需要通过新的诸如Twitter和Facebook这样的营销工具，来创造需求，产生利益。下面这些方式，就是告诉你如何利用Twitter来赚钱。

1. 回答人们对产品的提问。

人们都用谷歌、雅虎、MSN来搜索，如何利用搜索引擎来赚钱？就是在人们搜索产品和服务的时候。

Twitter的摇钱方法也是如此。问一个简单的问题，比如，“从哪儿可以买到清洗iPod耳机的东东？”如果一位Twitter的用户发出这条信息，那么他就会从他的跟随者那儿获得答案。换句话说，如果他们存在

相互联系的话，这个人就可能获得售卖耳机清洗剂的人的回复。

让Twitter变成摇钱树，就如搜索引擎一样，关联性非常重要。对于供应商发出的信息表示赞同或反对，就是在关联性方面做出了很好的第一步。这样会使得营销者们不再发出不相关的信息，与谷歌的Quality Score有异曲同工之效。

这样就明白了为什么谷歌热衷于收购Twitter，为什么发布“谷歌建议”允许用户对搜索结果进行评级以及发表评论。原来谷歌深知社会媒体是其最大的竞争对手。

2. 为求职者和招聘单位搭建桥梁。

同Craigslist（美国的一个网上大型免费分类广告网站）一样，雇主可以在Twitter上面通过非常低的费用来发布职位信息。用户可以选择他们需要的相关职位信息。

3. Twitter能为世界500强公司进行品牌宣传。

世界500强企业以为他们理解网络，其实并非如此。他们认为需要通过微观博客营销来跟上“Web2.0时代”的步伐。不相信大公司会做这样的事情？美国航空和德国汉莎航空公司就尝试过建立自己的社会网络来进行品牌宣传，但是未能成功。

4. 为企业提供分析数据。

Twitter上的对话基本可以归纳为如下浅显易懂的信息类别：对产品/服务/公司的差评、好评、产品提问和主要的投诉问题等。这里的挑战主要是第三方免费服务的介入，比如谷歌的分析工具Google Analytics。

5. 地方的优惠券推广。

这一点是非常明显的。人们可能会问附近有哪些特别的餐馆，有没有电子优惠券。

在2008年经济危机的时候，根据统计，优惠券网站的访问量提高了33%。Cellfire同杂货店经销商作了一项测试调查，手机电子优惠券的兑换率高达20%。一些研究人员表示，16%的消费者在现阶段只会购买有

优惠券和其他促销的商品。在Twitter上进行地方的优惠券推广是网赚的好方式。

6. 对回答问题给予奖励。

如果有人愿意为下面的问题答案支付75美分——“在Mac和iTunes注册才能租电影看，可是我不知道怎样在iTune上进行操作，请帮助”。那么肯定会有人愿意去回答。

7. 为个人及小企业提供分析数据。

正如Twitter对大公司的好处，对于新闻工作者、记者、作家等来说，Twitter能够帮助他们非常容易地了解大众喜欢他们写什么，不喜欢他们写什么。

8. 为记者/博客作者快速寻找资源。

面对Deadline的时候，作家可以通过付费的方式与相关的专家进行联系，获取专家对于他们的作品、博客内容的看法。而专家则可以通过他们的服务免费提高知名度。

9. 通过无线运营商获得利润。

网络的大量的文本信息的传输，是电信运营商的最大利益所在。无线运营商（Verizon，AT&T，T-Mobile等）会为你所能传播的信息每月支付5美元。

10. 附加费服务。

如果Twitter发布了收费广告的版本，那么，它也可以设计一个能够取消所有广告的附加费服务，比如说每月4美元，没有任何广告的Twitter账户，供人选择。

2.6 轻松玩淘客，月入不菲

工作之余，每天逛论坛、写博客、聊天时推荐网友进网店买东西，每个月就可以有上千元的收入，这样的好事听起来是不是不靠谱？现实中就有这样一群人，他们帮助网络卖家推广商品，成交后获得佣金，被网友称为“淘客族”。

轻松玩转淘客

“淘客”，又叫“淘宝客”，是指帮助淘宝卖家推广商品获取佣金赚钱的人。淘客正成为“网赚族”里最吃香的新行当之一，他们通过极低的投入建起自己的网站或者博客等渠道，然后引导网民到网店购物，如果成功，就可以从网店拿到佣金，佣金为利润的1.5%~50%不等。一批逐渐走向职业化的“淘客”，甚至提前步入了万元户行列。

经常网游的小李就利用自己在论坛上的号召力，带来一笔可观的收入。他的改变缘自淘宝网一家网店招募淘客的启事。“我第一次发现，帮别人推荐网店产品也能淘金，这本来就是我每天在做的事啊。”

所谓的淘客，其实就是“网络推销”：在自己逛论坛、聊天的时候，将网络卖家需要推广的商品链接到聊天软件、论坛、博客或个人网站等，当消费者通过这些链接完成交易时，淘客们就可以得到商家之前承诺的一定比例的报酬。由于之前在论坛上的“群众基础不错”，小李的业务量增长非常快。“平均每个月有四五千元，都抵得上我平时的工资奖金了。”小李直言自己也很意外。

小李本人其实并不经常上网购物，不过他是从事网络工作的，对网络上一些新鲜事物很敏感，他看到周边一些朋友经常为逛网店耗费大量时间，有时候还不一定能淘到喜欢的东西，加上自己看到网上说，有人从事淘客这一行，可以从网店拿返利，小李就动心了。

“入行”之前，小李先进行了一些“投资”。首先他注册了一个博客，并在一些比较火的论坛上发了不少推荐帖。拿淘宝来说，里面小店成千上万，虽然是归大类了，可是上去逛店还是很费时间，一个一个点开来看也没那个时间。所以小李就每天花两三个小时上网，专门对淘宝上的信息进行整理分类，将各个网络小店的服装、化妆品、书籍等热门商品归类放置，还要考虑到小店的风评以及卖家信用、合适人群等，再把小店的链接放到自己的网站、各个论坛甚至是自己的头像、签名档上。“网上购物的网友中，女性占多数，因此我推销的产品主要都是一些女生用的东西。业绩最好的一个月，我拿到了一万多元的提成。别人上网打游戏，我上网做‘淘

客’，就当是娱乐吧，还能赚钱，一举两得。”

淘客赚钱主要是通过淘宝推广来赚钱。淘客推广是一种按成交计费的推广模式，淘客只要从淘客推广专区获取商品代码，任何买家（包括自己）经过推广（链接、个人网站、博客或者社区发的帖子）进入淘宝卖家店铺完成购买后，就可得到由卖家支付的佣金。淘客作为网络商品买卖的信息传播者，带动了商品销售，加速了流通的环节，伴随淘宝的网站成长；而同样淘客作为网购经验的传播者，同样也推动着网络购物的良性循环。

淘客高手赚钱秘籍

淘客是一种口碑营销模式，消费者基于对淘客的信任，从而依照他们的推荐选购商品。在淘宝网上，淘客没有门槛，通过“淘客推广”平台，任何网民都可以帮助淘宝网商销售商品，并从中赚取佣金。

成都网友小英每天只花几个小时上上网，在逛论坛、写博客、聊天的时候推荐网友进网店买东西，短短的7天假期她就成功赚取了3000元佣金。随着网上购物越来越成为人们青睐的购物方式，像小英这样的大批淘客在网络上促进了商品交易的成功。

利用淘客赚钱，一般有以下六种方式，利用这六种淘客方式，很多网民都获得不少的收入。

1. 免费博客做淘客。

现在国内很多博客屏蔽淘客链接，所以可以选择的推荐以下三个。

网易博客：只要有邮箱即可申请，支持html源代码，内容审核不严格，百度、谷歌收录快，建议使用。里面还有数百个精品博客模板选择，可以把博客打扮得很漂亮。

搜狐博客：感觉不是很好上手，里面的模板也不多，但内容审核很松，做淘客一般不会被关。

博客网：2005年开始提供服务，是博客界的先锋，模板不是很多，但内容不怎么审核，支持放广告代码，推荐使用。

阿里巴巴博客：里面的模板和功能虽然不是很多，但百度和谷歌的收录很多，而且是淘宝的大公司开的博客服务，没有内容审核问题。

2. 自助建站做淘客。

很多网民想到建站就有点儿恐惧感，产生这种情绪的原因应该是对建站方面的事情不了解。

领地免费网站：承诺永久免费使用、网站稳定高速、提供域名绑定还有强大功能。可以建立各类栏目和发布文章，适合淘客新手使用。

中网自助建站：公司已为几千多家公司提供免费建站，也提供个人免费建站，比较稳定。

人人斑竹网：目前为25万用户提供免费建站服务，后台操作简单功能强大，提供的免费模板也很漂亮。

站长家园网：申请即可开通，后台功能全面简单，有丰富的模板和定制功能。

3. 免费域名做淘客。

因为淘客提供的代码内容很丰富，但是网址比较长，不想做网站的可以考虑申请一个二级免费域名，然后转向淘客。

cz.cc免费顶级域名申请，支持网址转发、DNS解析、A记录，每位用户可申请5个，功能强大。

dot.tk免费顶级域名，拥有网址转发、DNS解析功能，但有时国内不能解析。

cn.vc时尚域名，提供网址转发和DNS转发。注册后还免费提供相册空间和日志空间。

008.net提供网址转发，申请方便，可申请多个域名转发。

kuw.cn快网公司提供的免费域名，拥有转发功能。

4. 免费论坛做淘客。

比较有购物兴趣的淘客可以建立一个论坛，打造好人气，然后挂上淘客广告。

2010年新年，平日里在公司当白领的成都网友Cici除了干家务活、走亲戚之外，每天都要

花两三个小时的时间，泡在网络上。她平时喜欢网上购物，2009年10月，她在网上拥有了一家自己的服装小店，由于网上服装销售竞争太激烈，她的小店生意很一般。经网友介绍，网上每月会公布淘客榜，上面有的人收入十分诱人，2009年12月，Cici便开始转行做淘客。

她利用一切机会帮别人推广商品，按照攻略到各大论坛去发帖子，推广产品。因为有着开网店的经验，Cici十分懂得顾客的心理，她的诀窍是根据每家网店产品的特点，在各个相关论坛中专挑有权威性、人气旺的帖子回帖，最好的推介方式是自己也参与到这个讨论中来，然后在自己的回复中附加一款产品的店铺。因为推荐得当，她的成功率很高，在她成功推荐的交易中，她的返点率平均在10%左右。

当淘客的第一个月，Cici的月收入就达到了5000元左右。“这个工作不太累，只要有时间上网，而且懂得营销策略，是兼职的一种好方式。”尝到了甜头的她，春节7天虽然放假也要抽空上网，推荐产品，一旦成交她的注册银行账户上就会多一些“返点”。春节7天，虽然每天上网的时间不超过4小时，依旧给她带来了2800多元的收入。

在淘客中，比较有名的论坛有以下几种。

5d6d免费论坛：提供免费二级域名，无须备案，支持绑定顶级域名，论坛功能强大，可自定义广告！

uueasy免费论坛：采用phpwind架设，功能强大，不过有限制，投放广告不是很方便，但可申请免费绑定域名。

互动力量免费论坛：公司从2001年开始提供免费论坛，运行了10多年，提供的论坛功能强大，模板漂亮，管理方便！

5. 免费空间做淘客。

主机屋：提供1G的免费全能空间送数据库，可绑国际域名，没什么限制。需要实名验证才可申请，每15天需要激活一次。

苹果动力：承诺永久提供免费空间，功能强大，申请即可。可安装各种程序，推荐使用！

三维免费空间：提供100M免费全能空间，支持ASP，功能强大，使用方便！

6. 收费空间做淘客。

国内收费空间：基本价格在1G100元/年起，价格太低的话可能容易挂，国内买空间，绑定域名要备案，不是很方便。

国外收费空间：godaddy免费空间和IXwebhosting免费空间，速度比较好，服务器安全稳定，是一个不错的选择。

2.7 淘宝客为大型品牌商家写博客

现在网络上关于淘宝客的赚钱秘籍信息可谓满天飞。众说纷纭，其中不乏夸大其辞或者陈词滥调，做淘宝客最重要的是要有打持久战的心理准备。

网络推手巧赚钱

给大型商家写博客，获得相关的目标客户，是很多淘客的选择。给大型商家写博客，最重要的是要发挥博客的营销功能。

2004年，马尔在南非的Doolhof谷买了80公顷葡萄园，创建了Stormhoek葡萄酒公司。Stormhoek，一家小葡萄酒厂家，其产品是“freshnessmatters”牌葡萄酒，该厂家的葡萄酒在英国的Asda、Threshers、Waitrose、Majestic、Sainsbury's和Oddbins等大小商场均有销售。

新西兰有最好的酿造白葡萄酒的技术，但南非的葡萄比较好，Stormhoek的葡萄酒据称就是这两者的结合。但不久马尔就陷入了困境：他深信这里肥沃的土壤一定能生产出好酒，但酒厂的位置偏僻，他的品牌如何才能越过南非的崇山峻岭赢得英国消费者的关注并与超市签订大宗销售合同呢？Stormhoek是家小企业，没多少钱，因而也没有在英国投放任何广告。

马尔产生了一个看似不可能的想法——利用Internet。

2005年5月，也就是Stormhoek葡萄酒诞生后的6个月，马尔给英国最热门的150名博主每人寄了一瓶中等价位的葡萄酒。

只要博主满足以下两个条件就可以收到一瓶免费的葡萄酒。

1. 住在英国、爱尔兰或法国，此前至少3个月内一直写博。读者多少不限，可以少到3个，只要是真正的博客主。

2. 已届法定饮酒年龄，收到葡萄酒并不意味着你有写博义务——你可以写，也可以不写；可以说好话，也可以说坏话。马尔给他的一份公告起了一个吓人的题目“Stormhoek：微软真正的竞争对手”，他在里面写道，如果你口袋里装着400美元无所事事，你可以有多种选择，你既可以买一台微软的Xbox360主机，也可以买一箱葡萄酒。发放免费葡萄酒的公司都希望网上赞誉如潮，但Stormhoek品牌的不凡之处在于通过虚拟世界的闲聊引发了现实世界的销量攀升。

马尔的到来并未引来众博主们的攻击，他说，“我们很诚实，我们没有声称自己是南非最好的葡萄酒，我们只是告诉人们这里的酒品质不错，价格合理，然后请人们说出自己的看法。”

博主们开始工作了，他们敲出了葡萄酒的优点。估计全世界范围内有1500万~3000万博客，每天诞生8万页博客日记。2005年6月在Google搜索引擎里键入Stormhoek这个词，会弹出500条结果，但到2005年8月这个数字变成了85000条，而在这两个月中，他们自己估计有30万人通过Blog开始知道这家公司，写酒的博主包括伦敦皇家学院的天体物理学家安德鲁亚弗博士和

微软的技术专家罗伯特·斯考伯。

Stormhoek通过博客发动宣传，在不到一年的时间里，他们的葡萄酒销量翻倍了，达到了“成千上万箱”的规模。同时，Stormhoek的月销售量翻了一番，这个品牌已经得到了Sainsbury超市和Majestic葡萄酒公司的订单。因特网上的对话也引爆了零售市场的巨大需求，零售商Asda和Threshers都和马尔进行过网络对话，现在他们也在销售Stormhoek的产品。

淘客为大型商家写博客，就要充分发挥博客的营销功能。博客营销需要解决的是各种大新品牌商家的客户问题，因此，博客营销的特点就是思想、情感的交流，关键在于具有良好的说服力，也就是要有强烈的公关意识。具体而言，有五种意识必须贯穿博客营销的始终，这就是形象意识、传播意识、服务意识、共存意识和竞争意识。通过与博友交流互动，表达明确的效益诉求，以达到品牌推广，产品营销之目的，这就是博客营销。

博客营销的功能就是利用博客进行营销推广，宣传商家和产品，促进销售业绩的有效提升。对于淘客来说，利用博客赚钱的流程是，文章发布→导入流量→吸引用户购买→用户点击链接→转换佣金。

发挥博客的营销功能

在网赚中，给大型品牌商家写博客的人通常被称为网络推客，或者说就是网络推手。目前从事推客工作的人还很少，但是随着网络的发展，推客必然是未来网络发展的大趋势。谁的推客资源多，谁就掌握了未来的网络大势。

那么，网络推手要怎样做才能发挥博客的营销功能，将博客营销做大做强呢？结合互联网传播的特点，网络推手要把握博客营销的一些技巧。

1. 真实准确，全面提升口碑。

博客营销的主旨在于陈述事实，以便公众能够根据事实进行公正、准确的评估，引起他们的兴趣，进而对他们产生影响。基于这一主旨，网络推手写作要求坚持真实性、准确性的原则。有一种片面的理解，以为博客营销仅仅是宣传，需要“妙笔生花”。于是在写作中巧言令色、文

过饰非、无中生有、任意歪曲或夸大事实，极尽报喜不报忧之能事。这是极其错误的。

2. 端正文风，准确传递有效信息。

博客营销写作要求切实端正文风，不讲大话、假话和空话。网络推手要有勇气向公众公开保证不传播虚假的信息。网络推手更要以“力求真实、准确、公正和对公众负责”作为自己的座右铭。

3. 思维敏捷打造快笔头，高速高效保证文章质量。

所谓快，是指在保证文稿质量的前提下的高速度、高效率。网络推手一要锻炼自己的思维，反应敏捷；二要熟悉营销博客写作的操作程序，提高办事效率；三要占有材料，拥有信息；四要掌握常用文体格式，用到哪一种，马上就可以在脑子里搭起框架。

4. 别具匠心带来新体验，创新带来更大生产力。

任何文章都不能是复制品，而应该有所创新。营销博客写作则更需要独具创意。所谓创新和创意，首先是思想的、观念的更新，表现在文章中就是主题、观点的新颖；同时，作为实施博客营销方案的一种手段，也要求文章体现策划意识的独创性，构思别具匠心。而营销博客文章形式和语言则需要适应内容的要求，在规范容许的范围内力求推陈出新。

5. 平而不淡，实而不死，打造博客风格。

营销博客的总体风格是平实的，但应平而不淡，实而不死。这就要讲求技巧。网络推手必须具有强烈的创造欲，多动脑筋；同时要熟练运用各种写作手法与技巧，使文章具有引人入胜的可读性、趣味性和感召力。

6. 以情动人，庄重得体，提升博客素养。

营销博客的语言要庄重得体，谦恭有礼。有人把营销博客只看成是交际礼仪，把营销博客文章的语言弄得花里花哨，这是很肤浅的认识。营销博客文章要以情动人，当然要“以情为文”，动人的文辞必不可少。但这种感情要出自内心，要真挚、诚恳，以自己的心换取公众的心，用

自己感情之火点燃公众感情之火。态度应当是不亢不卑的，既不要以行业“大哥大”自居，恃势凌人；也不必低三下四，摇尾乞怜。博客营销语言应当是庄重的，而不应该是矫揉造作的。庄重谦恭的语言是人类文明行为的表现。网络推手要从加强思想品德修养、提高职业道德水平做起，逐步增强营销博客语言素养。

选择自己擅长的领域，选择大型的商家，选择有故事有内容的商家，选择佣金高的商家。坚持去做这样的一个博客，运营第一个博客的过程中，逐渐掌握了其中的技巧，获得了成果，那么可以去复制成功，做两个博客，做三个博客，一个人运营多个博客是没有任何问题的。

第三章 点击网赚：阳光“钱”景只 需动动手指

3.1 广告赚钱，轻轻点击坐收渔利

处在互联网信息时代的最前端，随着国内互联网日益普及，网民人数不断上升，越来越多“五花八门”的互联网职业已悄然兴起。互联网正在成为一个集无限创业和就业机会于一身的“黄金宝地”，不仅因为巨大的需求和良好的待遇，还因为它给予了年轻人与最时髦、最新鲜的新职业“亲密接触”的机会。网络广告直销师已成为一种新兴职业。

足不出户赚钱

足不出户，只需轻轻点击鼠标，敲打键盘，每月就能进账3万元。这是“网络广告直销师”的生活状态。网络广告直销是“通过网络赚钱方式”的一种，是网络经济时代的一种商业行为。它是指把广告看做一个产品，广告商生产了这个产品，并通过一定的渠道（即网络广告中介）直接投放到目标人群，目标人群点击并浏览广告，获得报酬的过程。

广州小伙儿小何通过办网站发展会员，赚点击率，就成了业内的佼佼者。对于自己从事的新兴行业，小何比较同意“网络广告直销师”这一称谓。这个在网上摸爬滚打多年的广州小伙儿，2006年7月，创立了自己的网络广告直销网站“友赚网”，该网站整合了各种网络广告直销方式，比如“点击赚钱”方式，它的赚钱模式非常吸引人，会员只需在平时上网时点击并浏览广告商提供的广告条，每点击一次并根据广告商要求停留一定的时间，广告商就会支付一定金额的费用。小何说，现在自己每月可以稳定收入3万元左右。小何说，在业内，他算做得好的，主要是通过发展会员，与他们一起赚钱。

“刚开始做网络广告直销的时候，前4个月仅收入了几分钱。”小何说，其实，赚钱并不是想象的那么容易，操作了没几天他就发现，一个人操作这个项目，在短期内很难获得收益，必须进行推广，让更多的会员来看广告，推荐的会员越多，广告的点击量越大，就会获得的收益越多。

“会员点击广告，获得报酬，同时介绍更多的会员来看广告，那么作为介绍人，就会获得推荐奖励。这就是网络广告直销。”小何说，凡是网络有人气的地方他都去发帖子，经常想象一夜起来就发展了大量的会员，帮我大大提升赚钱的速度。

点击网赚，简言之，就是看广告赚钱。广告商将广告费用给网赚A，网民在网站A上浏览了广告商的广告之后，网赚A就从广告商支付的

广告费用拿出一部分跟网民分享，借此来吸引更多的网民，吸引流量，从而网站A就能吸引更多的广告商，赚更多的广告费。而网民也获得了收益，以此来达到共赢的目的。

毫无疑问，单凭一个人看广告赚钱收入是不会很高的。所以网站A发明了下线制度：当你在网站A成功注册以后，网站A会给你一个独一无二的链接，将这个链接发给朋友、网友，推荐他们加入网站A，他们就成为你的下线，可以从他们的收入中额外获得50%或者100%的提成。

这一行门槛并不高，人人都能挣到钱，但需要坚持不懈。它最大的风险是广告商的诚信问题，因此要选择有良好信誉的广告商合作。

动动手指，带来可喜收入

点击广告赚钱一般通过广告联盟实现赚钱的梦想。广告联盟，通常指网络广告联盟。1996年亚马逊通过这种新方式，为数以万计的网站提供了额外的收入来源，且成为网络SOHO族的主要生存方式。

广告联盟包括三要素：广告主、网站主和广告联盟平台。广告主按照网络广告的实际效果（如销售额、引导数等）向网站主支付合理的广告费用，节约营销开支，提高企业知名度，扩大企业产品的影响，提高营销质量。

网站主则通过广告联盟平台选择合适的广告主并通过播放广告主广告提高收益，同时节约大量的网络广告销售费用，轻松地把网站访问量变成收益（如图3-1所示）。

网络交易资金周转过程

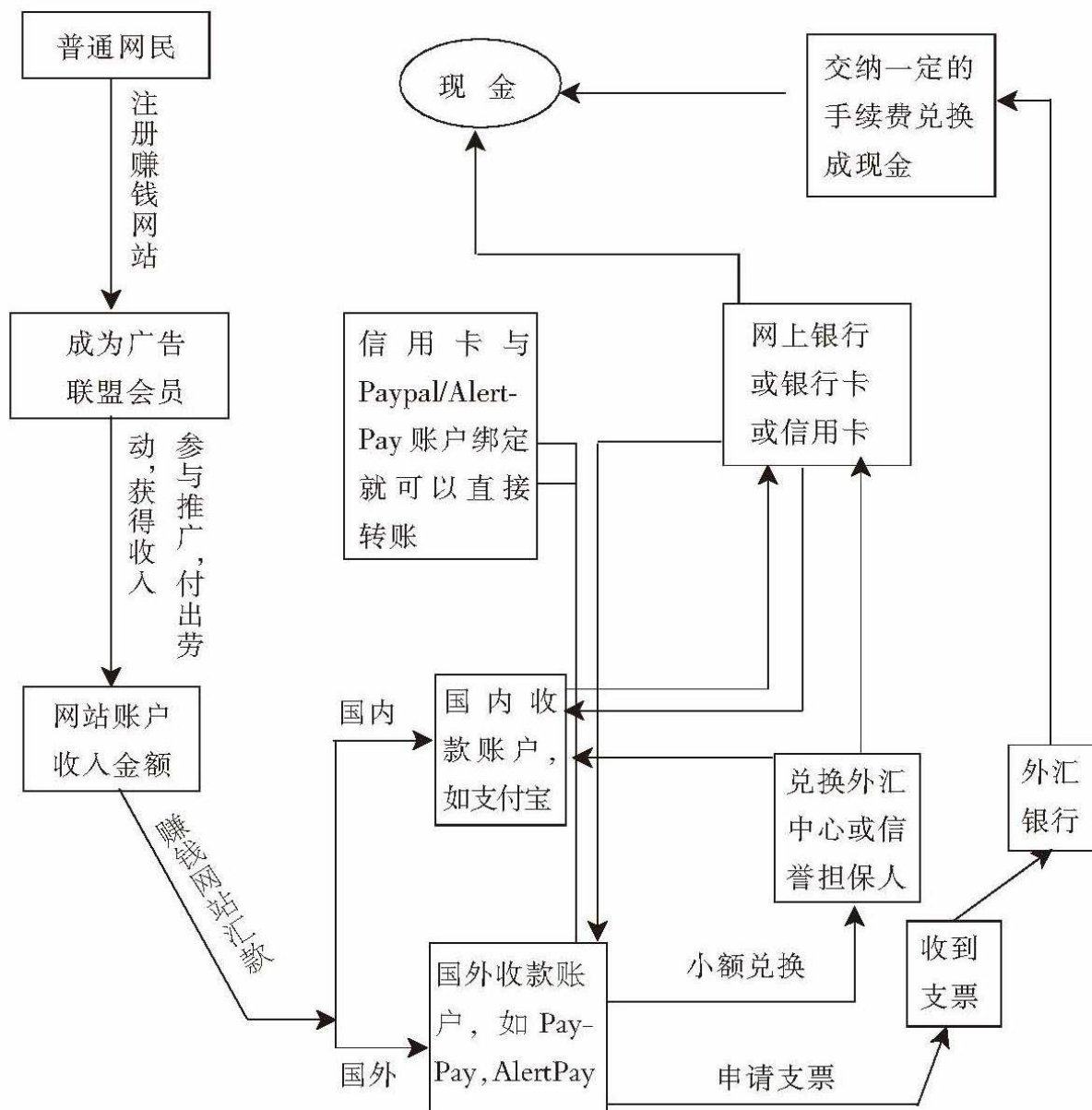


图3-1 广告联盟赚钱模式图

例如，亿起发与DHC合作，协助DHC推广化妆品，我们可以在亿起发申请投放DHC广告，只要有人通过站点申请免费索取一套DHC试用装，我们就可以获得5元钱，当然亿起发从DHC那边可能会获得6元钱，这样对于联盟来说就是一个稳定的盈利模式。

目前在中国信誉和实力比较好的广告联盟有百度广告联盟、Google广告联盟、阿里妈妈联盟。

广告联盟面面观

网络广告联盟涉及的内容和参与者较多，有不同的分类标准，主要有三类分类标准。

1. 根据网络广告联盟的广告媒体形式。

(1) 互联网平台广告联盟。

基于传统互联网平台通过用户完成点击或付费的广告联盟组织形式，整合各中小网站资源并打包吸引广告主，依据流量投放广告，产生点击或者订购关系，获得的广告收入在联盟成员中分配。

(2) WAP广告联盟。

基于无线互联网通过手机完成点击或付费的广告联盟组织形式，汇集各中小WAP流量并打包吸引广告主，依据流量投放广告，产生订购关系，获得的广告收入在联盟成员中分配。

2. 根据广告联盟的广告主与联盟平台关系。

(1) 自建型广告联盟。

指推广自己的产品为主的广告联盟，如金山联盟、MOP联盟、Qihoo联盟、当当联盟等。此类联盟建立的目的比较明确，即为了扩大市场占有率或提升销售额。

(2) 综合型广告联盟。

联盟拥有自身的产品，不仅推广自身的品牌和产品，而且还推广其他广告主的品牌和产品，或通过其他联盟推广自身的品牌和产品，比如百度、新浪、搜狐、雅虎、金山都拥有自己的联盟，还在其他联盟里面推广。

3. 根据网络广告联盟的平台性质。

(1) 搜索竞价联盟。

指以搜索引擎应用为核心广告联盟，联盟的组织者为搜索引擎服务商，搜索联盟是伴随Google、百度等搜索引擎网站的发展而成立的，主要以CPC支付给加盟网站一定比例的分成费用。这类的联盟往往是由搜索引擎公司发起成立的，如Google、百度、雅虎、搜狗等。

（2）电子商务网络广告联盟。

以电子商务广告主为主的广告联盟，联盟的付费方式以CPS（按销售额付费）为主的广告联盟，如易购网、唯一联盟等。

（3）综合网络广告联盟。

聚集中小站点资源，以综合付费形式CPM、CPC、CPA为依托联盟平台为主的广告联盟，有自身的广告主资源也兼营网络广告分销业务，如阿里妈妈、智易营销、亿起发、黑马帮、软告网等。

选择广告联盟原则

1. 诚信度。

诚信度是广告联盟生存的根本，作为广告联盟来说，本身也将诚信看得很重要。

2. 付款时间。

付款时间是作为加盟站长最为关心的问题。如果是才开始做，那最好选择一些付款周期比较短的，现在有很多广告联盟都会以周付款的方式来吸引站长的加盟。

3. 广告内容。

广告内容是关系到网站主切身利益的，站长们可以根据自己网站的定位来选择适合自己的广告内容和联盟。

4. 实力。

有实力的广告联盟一直都是网站主们追捧的对象。这个关系到网站主是否能准时拿到属于自己的那点儿微薄收益。

透析Google AdSense规则

Google AdSense可以说是目前信誉最好的广告服务商，很多网站都在通过Google AdSense产生收益。

为了创业，小磊从2006年就申请加入了Google AdSense，这些年来Google AdSense一直都是他的几个网站中广告收入最稳定也是最大的，现在他每个月都会收到Google AdSense的汇款。

Google AdSense广告收入=AdSense广告展示量×广告点击率×单个广告价格，这是AdSense广告收入公式。

根据官方提供的Google AdSense广告收入公式，不难发现，提高公式右侧的任何一项因素，都会对提高收入产生非常好的效果。

1. 尽量控制Google AdSense广告投放数量。

广告投放多未必就好，一个页面一般投放1~2条广告就好，原因：Google AdSense是和页面内容相匹配的，一般来说，如果页面内容比较单薄，建议投放1条广告就OK了，因为能拿出来和Google广告匹配的内容也就那么一点儿.....当没有足够内容来匹配的时候，它将显示为公益广告。为了收益最大化，不如把这个经常显示公益广告的广告位拿去做包月，总比浪费资源强，说不定还可以小赚一笔；当然，如果页面内容足够的丰富，并且以文字为主，则可以投放2条广告上去。

2. 尽量投放点击率比较高的广告样式。

728×90格式、300×250格式和160×600格式是效果最好的广告格式。而这三种广告格式的优势是，能够形成较为强势的阅读区，获得较好的关注度；广告条数较多，增加广告多样性；更容易触发多媒体广告，丰富广告来源。

3. 把握投放广告细节。

尽量将广告放到网页顶部，尽量将广告靠近右手边，尽量将广告嵌入到文字内容里。

一般来说，访客打开一个页面，首先映入眼帘的是页面顶部的东西，明智的站长一般都会在页面的顶部投放一个728×90格式的广告，因为它目标较大，而且靠近顶部，比较容易吸引观众的眼球。

将广告嵌入到内容里的用意是很明显的，希望访客在看内容的时候关注广告，产生点击。将广告嵌入到内容里有一点不得不说，那就是广告色彩搭配，最好广告背景颜色和网页背景一致，文字颜色和网页文字内容颜色一致，如果颜色反差太大了，访客可能会突然清醒地意识到：这是广告！这样就“骗”不了点击了。

Google AdSense的申请非常简单，而且对网站的要求也不高，完全不要求网站的流量或排名，只要不是色情或严重违反版权的，一般都可以通过审核。甚至，都不需要有自己的独立域名，也就是说在搜狐或新浪上申请的免费博客上都可以投放Google AdSense广告。

阿里妈妈联盟，投放广告就有钱赚

现在的广告联盟虽然不少，可是真正适合中国站长又能赚到钱的真的是少之又少。阿里妈妈的出现让中国站长们看到了希望，马云这个名字在中国互联网界无人不知，而阿里妈妈就是马云的阿里巴巴旗下的一个广告交易平台。

1. 加入阿里妈妈后的两种赚钱方式。

目前加入阿里妈妈起码有两种赚钱方式：一种是放置阿里妈妈广告赚钱，还有一种是推介会员赚钱。放置阿里妈妈广告赚钱的话有好几种广告模式可供选择，如果是让时长计费的广告的话，一个广告一个星期的价格大概能赚到： $\text{IP数}/60$ ，例如，如果网站每天IP数为3000的话，那么一个阿里妈妈广告一个星期的收入就是 $3000/60=50$ 元人民币，网民可以在一个页面放置好几个广告，这样广告收入加起来的话还是很可观的。阿里妈妈还推出了有奖推荐的活动，推荐一个网站加入阿里妈妈就可以得到20元人民币的奖励，推荐更多的人还有更多额外的奖励，这个推荐价格对于国内站长来说是相当诱人的。

2. 不违反Google AdSense政策。

国内很多站长一般都有投放Google AdSense广告，可能会担心投放阿里妈妈广告会违反Google AdSense政策。这点请放心，只要投放阿里妈妈的时候注意一下广告样式不要与Google AdSense广告样式雷同就可以了。况且阿里妈妈广告是按时长计费的，不需要放在网站的热点位置，所以不会影响Google AdSense广告的点击率。从这点来看，阿里妈妈与Google AdSense是很好的互补关系。

3. 注册成为阿里妈妈会员。

由于阿里妈妈是一个广告交易平台，所以对于会员来讲，可以同时 在阿里妈妈上进行广告买卖交易，也就是说在阿里妈妈上存在两种角色：买家和卖家。买家主要是针对广告主，可以通过平台购买网站的广告位，是花钱的。卖家则针对的是网站站长，站长在自己的网站上开辟广告位，投放上阿里妈妈的代码后，就可以在阿里妈妈平台上进行交易了，一旦售出将可以获得广告收益，简单地说就是收钱的或者赚钱的。

阿里妈妈的会员注册很简单，只需要填写E-mail、密码、昵称以及任意一种联系方式（电话、手机和旺旺）就可以了。

E-mail是阿里妈妈唯一标识会员的账号名称，同时也是登录用的用户名，而且相关的结算邮件等重要信息都会发送到所填写的邮箱中，最好选择长期可用且稳定的邮箱；注册页面里在联系方式部分有三个输入框，至少需要添加一个，否则是不能注册的。

百度主题保底收入的真面目

百度联盟隶属于全球最大的中文搜索引擎“百度”，通过竞价排名的模式，百度联盟已成功运营了搜索推广服务、主题推广及其他增值业务。加盟百度的网站累计超过了10万家，不少网民美誉度极高的网站及软件也在和百度联盟的合作中获得快速成长。

百度广告联盟发展很快，先是增加了几种新规格的广告代码，后来又开放了由邮局支付向银行卡支付的表单，后来又推出了百度主题实验室。

百度和Google AdSense一样，申请账号非常方便。只要有一个网站，而且这个网站要有一定的流量，没有色情等危害国家、社会利益、团结的内容和百度认为是错误的内容，基本能申请通过。

申请联盟广告前，把网站上醒目的广告都撤下来，等联盟账号通过后再将新旧的广告代码同时放上去。初次申请只能够获得百度搜索联盟，获得后百度搜索联盟放在网站上点击最高的醒目位置，放通站，促使百度搜索框的点击次数高于100/天。这样就可以申请百度主题推广

了。

3.2 网络视频，以草根的名义网赚

2005年2月在美国成立的YouTube视频网站，如今每天上传的内容已经达到3.5万条，日观看量3500万条.....没有人知道，网络视频究竟将给时代带来何种改变，又会引领世界走向何方。可以肯定的是，这种影响文化、社会等诸多方面的新型传媒方式所带来的变革已经发生，且不可阻止。

捕捉世界，让网赚更精彩

美国广播公司（ABC）新闻网曾登载“2006年网络视频盘点”专题，用一个词总结网络视频对当今世界的影响——Caught，这个英文单词有“被捕捉”的意思。网络视频正在拍摄世界每一时刻、每个角落发生的事情，而整个世界、所有事物在网络视频面前似乎越来越无可躲藏。

网络视频是指通过网络传播的视频剪辑，它与其他媒介最大的不同在于，前所未有的参与人数和观看人数。据ABC新闻网公布的统计数据，每天向各大网站上传的新视频剪辑超过10万条，上传者将近500万人。这些视频借助网络像“病毒”一样在数百万人间传播。视频拍摄工具非常普及：摄像机、数码照相机或是几乎人手一部的手机。据ABC新闻网统计，美国有附带数码摄像功能的手机5000万部，其中1800万部经常使用摄像功能。

网络视频的内容五花八门，有商人上传的收费电影，也有小女孩上传的生日聚会录影，还有名人新闻、精彩体育、专家访谈或是普通人的生活片断。“一些网站就好像是‘聚宝盆’，有我们愿意看到的任何东西。”美国杂志专栏作家鲍勃·加菲德说。

网络视频为什么能获得如此广泛的参与度？ABC新闻网认为，原因之一在于猎奇心理，“人们渴望看到新的、即时的、未经审查的信息。”

有人认为，网络视频的兴起源于人们从网络免费下载歌曲或电影。

还有人认为，流行一时的电视节目“真人秀”可以算做网络视频前身。事实上，不必追究网络视频如何兴起。数字时代正在我们的注视下改变着世界。

视频网站赚钱疯

2007年，在线视频网站悠视网创始人李竹透露，该网站刚刚完成第二轮融资，融资金额超过2000万美元。有消息称该笔融资额为2350万美元，这将是迄今为止中国网络视频行业获得的最大一笔融资。

2006~2007年，国内视频网站在不到一年里从原来的10多家猛增到现在的近300家，其中有近10家获得了总额超过1亿美元的风险投资。

在2005年3月卸任搜狐副总之后，古永锵一直“避开公众视线，低调潜行”。2006年，他带着搜索基金重新杀回互联网，不过这次他所做的已经不再是图文，而是视频。

在得到了搜索基金之后，古永锵用了差不多半年的时间，看了很多和互联网相关的项目。最终，一心要做第三代互联网开拓者的古永锵选定了“微视频”。

古永锵的家里有一个DV，有时他也会拍些东西。他说自己水平不够，不可能像胡戈那样大红大紫。但是对于像他这样一个参与第一代互联网的资深人士来说，那些或搞怪或搞笑的视频背后隐藏着巨大的商机。

2006年5月，优酷网刚做完内测，网站的工作人员发现电影导演陆川把自己拍的《可可西里》的花絮传到了网站上。“大家当时都特别惊讶，好多人围过来看。”优酷网的副总裁张枫蕾对当时的情景记忆犹新。后来，陆川又把自己拍的一些广告片和为朱哲琴导的一个新MV放了上来，由于MV还没有公映，所以陆川只允许圈子内好友观看。

“后来，我们联系到了陆川，他说他的一个朋友跟他说了这个网站，他就把一些没有地方发表的片花和有意思的幕后花絮放上来了。”张枫蕾说。

古永锵说，他做优酷网这个平台，只做微视频而放弃长片子。所谓微视频是指那些时长在20分钟以内的视频短片，这类的片子没有版权上的问题。

“在质量好的情况下，大多数人们都喜欢看视频，这没有问题，也是让我对盈利最有信心的地方，所以我觉得我的这个纯视频网站的盈利还是有多种方式的。”

“视频要能成为人们上网的一部分，技术上的支持必须到一定的水平，现在中国的宽带用户是6400万，已经超过上网人数的50%了。”

其实视频包括的范围很广，它可以是网友自己拍好的片段，还可以是一些电影的片花。比如出了一部新片，我们和电影公司合作，他们付一定的费用，可以做个片花放在网上，让网友去配音，也是对电影的一种宣传方式。

人气有了，广告的投入自然是盈利的一个部分，还有就是和影视公司的合作和手机、MP4这些移动终端的付费下载。

网络视频所带来的政治、法律、文化和社会等多方面的变革已经发生，而且不可阻止。利用网民点击视频赚钱是网络时代的捷径。

3.3 视频点击，播出财富百万

视频网站从成立至今，受外界关注程度丝毫未减，无论是带宽成本，还是版权问题，都使其成为互联网行业内最具争议的焦点。2009年以来，凭借网络视频爆红的事件并不在少数，而真正使大众看到视频网站媒体价值的恐怕还是2009年美国总统奥巴马成功竞选和澳大利亚大堡礁选护岛人两个事件。前者在竞选的过程中，依靠网络视频的力量，成功获得美国民众的信任当选总统；而后者更是借助网络视频，将一个无人知晓、但风光美丽的旅游胜地一举推广成为全球人心目中的天堂。很多网赚人士更是搭上网络视频的快车成就了富商的神话。

视频播客，播出未来

利用视频赚钱，可以将自己原创的视频短片上传到网上，依靠网友的点击率来赚钱。可以根据独特的构思和创意，自己拍摄DV传到网上，或是对已有的图片、影视片段、声音等进行编辑合成配音等，加工后制成视频传到网上和大家分享。

例如，《一个馒头引发的血案》的视频利用陈凯歌同期电影作品《无极》和中央电视台《法制在线》节目的镜头，加入了各种娱乐搞笑元素和配音，很快便在网络上引起了巨大反响。一个馒头引发的血案戏谑风格随后被网友称之为“恶搞”，自此类似搞笑短片迅速流行，经典人物、新闻事件、严肃话题纷纷成为被“恶搞”的对象。

“播客”，指把自己录制的音乐、视频等发布上网的一个群体，在国内刚刚兴起。

没成“播客”前，小美是上海市一所民办大学的大一学生，学法律。2006年下半年，小美以“播客lily”的网名，上传首个视频“处女秀”，讲自己在新西兰度假的感受，“和上海比，那里羊比人多。”视频1分多钟长度，点击量2000多，留言19条，这给了小美“播”下去的信心。此后，她每周播一个视频，说说生活学习、情感困惑，有时还弹琴唱歌。“lily”也有了一批固定的网络“观众”。

真正让“观众”记住小美的，则是她的生日视频。因为爸爸在国外忙生意，没能及时赶回替

自己庆祝，小美在视频中，一手擦着眼泪，一边轻轻抱怨自己的悲伤，这激起了“观众”的共鸣，点击量近3万，留言如潮。不少人安慰她，你长大了，学会独立吧，没有人可以跟你一辈子的。

看到这些话，小美很感动。此后，小美更愿意和“观众”分享心事。和学法律相比，自己更中意学音乐。说一些生活中的小常识，从未谋面的“观众”也会给出各种善意的建议。小美是沪上最有人气“播客”之一，“最近一期，我准备唱一首原创的歌，让观众评评，我是否有潜质，再学学音乐呢？”

而为满足网民的娱乐需求，制作搞笑视频靠点击率赚钱，也成了部分想网赚人士的专职工作。

26岁的小刘是江西人，学美术的他毕业后到了浙江发展。在义乌一些工艺品厂做过设计画师，后来又到店影视城跑了一年的龙套。从2008年6月，小刘开始专职做搞笑视频了，他创作的《唐僧泡妞搞笑版》有30多万的点击量。2009年，热播的《变形金刚》也被小刘恶搞了一把，擎天柱、霸天虎一本正经的打斗配上他自己改词配音的跑调版《看我72变》，“笑果”非常明显。

视频上网后，靠点击率来挣钱，点击的收益多少按段位的高低来算，“像我们和网站签了约的，就直接升为三段，点击一次收益是0.004元，如果是加精的视频点一次赚2分。”灵感爆发时，小刘一天最多能做出4个搞笑视频，现在共有60个左右了，“我从做恶搞西游记开始到现在平均每月有2500元左右收入。”

新闻播客，月入过万元

此外，以调侃的口吻说新闻、以小品的形式演绎新闻、以互动的方式邀请网友共同点评新闻，这样的原创新闻播报视频相当走红。这样的新闻播报，摆脱了板起面孔讲时事的模式，以其夸张搞笑的表演和即时的互动，博得了网民的认可。而视频制作者也在娱己娱人的同时，以此获得了超过万元的月收入。

“‘非典’来的时候，口罩特别好卖；现在公交车着火了，锤子特别好卖。这都是治标不治本的，我有一个办法，就是在每辆公交车上安装10个淋浴喷头，这样在上班的途中既可以洗澡，又可以不怕火烧了。”这段让人捧腹的言辞，是火星新闻视频中，主持人点评成都公交车着火事件时所讲。类似的搞笑点评在火星新闻和山寨新闻这样的网络原创草根新闻播报中，时有闪

现。

每天挑选一条或者几条时事热点或社会焦点进行回放、点评，并以小品的形式还原该热点事件中的荒诞逻辑予以讽刺，最后还邀请网友一起对此事发表看法，这就是如今在网上颇为走红的原创草根新闻播报的基本模式。尽管草根新闻里播报的新闻，从某种程度上来说都是各大媒体前一天播报的“旧闻”，但因为播报者麻辣而大胆的点评，夸张的肢体语言和搞笑的小品演绎，使这些“旧闻”依然相当吸引眼球。

2008～2010年，草根新闻播报视频专辑的点击率都已超过千万。这不但给草根新闻播客带来了巨大的成就感，也带来了可观的经济效益。对于网站来说，浏览量是吸引广告的一大重要因素，因为草根新闻播报给网站增加了浏览量，网站便给这些原创播客发起了“工资”。

3.4 必学！网络拍客生财有道

随着视频网站的走红，“拍客”这一新兴职业应运而生。“三人行，必有拍客”，如今，各大视频网站的“拍客”人群日渐扩大。而他们的作品，从2009年的“西单女孩”，到2010年的“犀利哥”，也越来越多地受到社会的关注，乃至形成社会热点。在他们摄像机的镜头下，许多“花里胡哨”的新玩意儿、搞笑场面、劲爆现场，都让网友们大为赞叹。

网络拍客，DV赚钱过百万元

所谓网络视频，原本只是网友用DV拍下一些有趣的视频，放到网上秀一下。但是，随着中国的网民数量发展迅猛，有的视频点击量上千万，出现了很多网络“拍客”。

“刺刺球007”在视频界有些知名度，“80后”的他学计算机出身，由于金融危机失去工作，从此走上职业拍客的道路。

起初，他只是因为兴趣爱好，随手拍点儿东西，一边找工作一边玩儿。后来，“刺刺球007”作品的点击率越来越高，网站就给他一些奖金，编辑也会找他做一些选题并支付“稿费”。慢慢地，拍客成了他的职业，他靠拍东西成了小白领。“现在我是职业拍客，拍一个视频会得到网站的奖励金。多拍多得、少拍少得，现在平均每月能挣5000元。”

“刺刺球007”的作品大都是热点新闻，比如“价值百万的文身猪”。“拍这个片子，是先在报纸上看到相关报道，得知北京顺义有个农场给猪文身，然后卖到国外。我觉得特有趣儿，就过去拍。后来这个视频在网上点击率挺高，又有好些媒体作了跟进的报道。”“刺刺球007”认为，做拍客，一定要善于观察和发现，除了搞笑的东西，新闻现场最吸引网友。

此外，很多网络拍客还发掘了一大批网络红人，其中，最出名的网络拍客当属“芝麻拍客”。

“芝麻拍客”原名刘远祥，职业是平面设计师，平时喜欢用大到专业摄像机、小到手机进行视频拍摄，记录生活中的芝麻小事，称自己为“人体移动探头”。在成为“拍客”的两年时间里，他最为自豪的一件事是2007年10月24日在“嫦娥一号”发射现场，他是唯一一名以“拍客”身份与其他众多媒体在发射现场进行拍摄的人，该段视频的点击率已经超过390万。

“芝麻拍客”对自己网名的解释是“我这样的芝麻小人物，用平民的眼光去观察、记录生活中的芝麻小事”，可是这些芝麻小事所深含的意义与造成的社会影响却非同凡响，这一点是他自己

刚开始也没有想到的。“芝麻拍客”说，刚开始他只是一名DV发烧友，摄影摄像都是他的兴趣爱好。他拍一些旅游风光片上传至网上，有的网友会经常点击观看并转载。随着网络的迅速发展，他也在向“拍客”方面发展，如今他在网络上的视频空间点击率已经超过两亿。众多的“网络红人”也是他一手发掘出来的，如“西单女孩”、“中国阿甘”的系列故事等，可以说在某种程度上“拍客”是如今网络时代的“星探”。对此，“芝麻拍客”谦虚地表示，这还要得益于如今互联网的发达。

精明的广告商敏锐地把握到这一点，开始花钱寻找知名“拍客”为其商品打造植入广告的网络电影。有了资金，不少人开始购买专业设备，拍摄专业的网络短剧和网络电影，于是很多玩家变成了专职从业者，把拍摄网络电影从兴趣变成谋生手段。一些“80后”当红原创“拍客”已经混得风生水起，不但年收入过百万元，买房买车，甚至还要开公司了。

例如，8集系列短剧《office嘻哈四重奏》在网上获热捧，仅在优酷网的累计观影人次就达3000多万。身为“80后”的青年导演卢正雨，拍摄网络电影是为了谋生，他将客户的要求以植入式广告等形式融入短片中。他甚至执导了中国第一部竞技网络电影《电竞之王》，主演是林申，草根导起了明星的戏，倒也算相当牛！他曾经做客《鲁豫有约》，在节目中，他把自己为周星驰制作的《我们的故事》送给星爷，不但看哭了小徐娇，连星爷都对他赞赏有加。

从一位普通的大学生，成为如今的当红网络剧导演，卢正雨是发展最好的网络剧原创导演之一。

拍腻美女，趁热“拍猪”给网友

随着2006年中国视频元年开始，“拍客”的含义在发生悄然而深远的变化，即从图文影像到视频影像的过渡。这一变化，不仅仅反映出人们对互联网技术应用方面的升级更新，更多地体现在用户对生活、社会、热点、记录、思考、传播的全新思考和源发兴趣，可以说，视频拍客的诞生，代表了一种新的社会流行文化的盛行。

2008年6月，四川音乐学院成都美术学院数码媒体系的小黄正式毕业，由于没有找到固定工作，他也正式失业。

没有固定工作的他，成了拍客中的佼佼者，先是在川音和川大附近拍美女同学，后来是拍各种肤色的外国留学妹。

靠拍照片、拍视频电视片这些“私活”，小黄每月都能有4000元左右的进账，不用坐班，无

意而成的拍客生活倒也悠闲。

于是，但凡能挣钱的、娱乐自己的东西，追逐潮流的话题，都成了小黄的拍摄题材。

把某网站的创始人和猪放在一起，会搜索出什么结果？有8万条相关的新闻和消息。猪，也成为最近网络上最热的动物。

于是，成都郊区附近一农家猪圈，成了小黄的“猎物”。几方石头砌成，几片石棉瓦封顶，一套二的两个圈，6头猪悠闲走动。这是老乡家自己养的过年猪，虽然住宿条件一般，粮食加青草，吃得却是很好很健康。“小心猪放屁，特别是它的连环屁，粮食猪的味道特别大。”老乡提醒拿着镜头跟随猪尾巴摆动的小黄。已经晚了，“呀……”小黄扭头就退，“估计都进镜头了，哈哈！”

后来，小黄记录着猪的吃喝拉撒睡。如果闭上眼睛不看到猪，很容易忘记这是在猪圈，现代化的地方就是好，没有一丝异味。因为要赶回去把视频传上拍客网，离开时小黄还意犹未尽。“有机会我还会再补一些镜头，争取把猪的一生记录完，当拍客也要有专业精神。”

虽然拍网剧赚钱是新兴行业，但同样存在激烈竞争，一位原创作者5年前就开始做视频，点击量达到过300万，不过拍片收入不稳定，最后在家人的压力下就放弃了。如今专业制作视频短片的作者有数万人，但商家都愿意找点击最高的几位作者，所以有人业务多，有人则没有业务。现在网络视频广告管理还不规范，大多数作者只能通过网站接到业务，而价格也区别很大，要想在视频上闯出名堂，首先要在自己的作品中下工夫，得到广大网友支持，“网络红人”赚钱很容易。

街拍客，成为最潮玩家

除了网络拍客，还有街拍，也成为时下网赚的新方式之一。“街拍”英文名字叫做StreetSnap，其代表网站是街拍第一站，其中Street是街道的意思，代表着走过的、看到的、自由的、周围的、普通的和熟悉得让人无法察觉的地方；而Snap，原来的用法之一是形容词，指快闪的、仓促的、突然的、简单的，以及咔嚓的声音、快速且灵活的移动、猛然获取的镜头。

2007年9月，自由摄影师Zico加入了街拍，这是一个聚集了年轻潮人的街拍网。

当时，街拍在欧美、日本已经红起来了，除了爆热的街拍网站、论坛、博客，甚至已经有了专门的街拍平面杂志。也正从那个时候开始，街拍在国内渐渐有了响应者。

进入9月，通常从下午1点开始，Zico便“潜伏”在北京南锣鼓巷，守候他的“猎物”。应杂志

要求，他要拍一组最新秋季混搭主题的街头时尚图片。“有的时候，这真是要碰运气，尤其是进行主题性拍摄时，要待上好几个小时，或许才能碰上几个合适的拍摄对象。”Zico说。

让他印象最深的，是在香港拍到的一对父子，一身军绿色父子装，上传到网上后点击和点评疯涨。但这样的运气并不是天天都有。“一般来说，平均每天‘扫街’5个小时能拍到4个（合适的）人；如果能拍到8个，那就非常了不起了。”

街拍不容易，户外的的工作环境、容易被拒绝、收入不稳定……因此优胜劣汰下来的是一批真正的时尚死忠分子。“很多人刚入行的时候并没有学过摄影专业，但是最重要的还是对时尚的热爱，摄影技术可以慢慢提高。”Zico说。

Zico 2010年开始组建了一个专门街拍的团队，与平面时尚媒体的长期固定合作是他们收入的主要来源。他说：“几个人在一起边逛街边拍人，同时互相逗乐，累了就一起聊聊天，抽个烟，这已经成为我们的典型工作方式。”

网名为“喜欢旅游的小孩子”的一时尚达人每周都会在天涯的“时尚资讯”论坛上发帖，内容以欧美明星最新街拍为主。她认为，玩街拍跟普通工作一样，努力敬业那是小意思，玩业余的人，要的就是非一般生活的刺激和体验，图个开开心心，而玩专业的那就得职业，不能抱怨辛苦，要知道一万美金一张照片可是不少小狗仔的开心大餐，偶尔还有车马费拿，酒店住，酒吧泡，那还有啥抱怨呢？

有些本来是为时尚品牌、杂志拍大片的时尚摄影师，也加入了街拍的队伍。因为既有对时尚的敏锐度，又有过硬的摄影技术，他们往往一击即中，拍出来的片子不论是票友还是业界都拍手称好。

3.5 “酷简历”创富近百万

如今，每年都有数百万高校毕业生涌入社会。随着就业竞争的加剧，如何包装自己、如何通过制作个性简历让用人单位对你“一见钟情”，成了最令求职者们头痛的事。一个初出校门的贫困女孩儿从中看出商机，开创了广州第一家“视频简历吧”，专门为人量身定做声画兼备、动感十足的求职简历。凭借这个绝妙创意，穷丫头Lisa迅速跻身富人阶层！

“酷简历”中的商机

视频简历在我国出现得比较晚，但市场发展的空间广阔。作为求职的一种最新方式，视频简历越来越受到用人单位的青睐。

2005年大专毕业后，几经周折，Lisa进入广州南方人才市场做了一名档案管理员。随她一同留在广州发展的河南同学小宋，却因高不成低不就，工作问题一直悬而未定。见好姐妹整天抱着一大摞简历四处奔波又四处碰壁，一副疲惫不堪的样子，Lisa灵机一动，建议她说：“求职竞争太激烈了，你不如制作一份视频简历试试，说不定就能出奇制胜呢！”

“视频简历？”小宋一下子被这个新名词诱惑住了。Lisa解释说，她在人才市场工作时，每天都能接触到很多求职简历，但这些简历的制作和设计都大同小异，冗长雷同的叙述和陈旧老套的模式根本无法吸引招聘人员的注意力。“能否从成百上千名应聘者中脱颖而出，获得面试的‘入场券’，凭的就是一份求职简历。所以我建议你，在个人简历中玩一次创新！”

在Lisa的全程协助下，小宋在一家网吧的包间里，对着电脑摄像头拍起了最简单的“求职片”。通过Lisa的循循善诱，小宋轻松而愉快地完成了20分钟的视频录像。第二天，这段录像又被这位计算机专业的女孩儿剪辑成了6分钟的视频。看着自己的精彩表现和完美造型，小宋激动地连续看了3遍。接着，小宋又花150元钱把“求职视频”刻录在15张光盘上，分别寄给了10多家用人单位。

就在小宋忐忑不安地想投递的时髦简历会不会又被人家扔进垃圾桶时，第一个联系电话飘然而至：“你的简历很独特，一下子就把我的目光从千人一面的纸制简历中吸引开了。这不单是一份简历，它让我看到了你敢于创新的一面，欢迎你前来详谈。”

随后，小宋又陆续收到了几家公司的面试通知。正在她犹豫不决之时，喜从天降——广州一家著名网站发来E-mail约她第二天接受面试。由于她得体的言谈举止和扎实的专业知识深深打动了用人单位，最后主考官高兴地通知小宋：“你成功了！成功的原因就在于你懂得人性化地推销自己，是其他面试者都忽略掉的事情，而这正是我们所需要的。欢迎你在下周一来上班！”

一个求职创意，竟把就业无门的女友变成了小白领，这件事带给Lisa很大的触动。据统计，2005年全国高校毕业生总人数高达340万人，平均每个毕业生的求职费用为1000元左右，其中印制纸质简历的花费在50~300元之间，这已成为大学毕业生的一项重要开支。而视频简历具有生动、简洁、直观、可信度高等优点，它可以全面展现求职者的个人优势，比如你外语讲得棒，纸制简历最多只能给用人单位看证书复印件，但如果是视频，就可以现场来一段脱口秀。对招聘单位来说，DV简历能直接传递应聘者的言谈举止、态度仪表和语言能力等信息，也能免除简历筛选的麻烦。

“如果我开一家视频简历工作室，专门为求职者制作这种时髦简历，岂不是一个新鲜的赚钱之道？”看到视频简历背后蕴藏的巨大商机后，Lisa产生了自己当老板的大胆想法。

近两年，我国已经陆续出现了以拍摄、制作视频简历为业务的工作室，而一些大型的招聘网站也纷纷推出视频简历服务。这些新兴服务公司开始主动为用人单位提供服务，联合网站将自己打造成一个同时为求职者和用人单位服务的平台：对求职者来说，能够在网站上看到一些有关用人单位办公环境的视频信息；而对用人单位来说，他们也能浏览到求职者的视频简历。

“视频简历吧”，生意火爆

视频简历快速拉近了求职者和用人单位的距离，使用用人单位在较短的时间内全面了解求职者。Lisa看到了这个网赚方式盈利的契机。

为了验证这个创业点子的可行性，Lisa先在自己工作的人才市场里对一些求职者和招聘主管作了一番调查。令Lisa惊喜的是，他们听了她的介绍后，都对视频简历饶有兴趣，尤其在观看了Lisa自己录制的“求职样片”后，更是赞不绝口，说这种时髦简历比传统的纸质简历所包含的信息量大多了，并且有声有图很直观，看着令人感到亲切。听到这样的反馈，Lisa备受鼓舞。

2005年11月，她毅然辞去了人才市场那份薪水微薄的工作，向家乡的亲友筹借4万元，购置齐了电脑、摄像头、打印机、数码摄像机以及光盘刻录等相关软件。很快，广州南方人才市场附近就出现了广州第一家“视频简历吧”！

开业之初，生意并不好，连续几天没有一个人上门制作视频简历，Lisa只是顺带着接点儿打字复印的活儿，连房租都赚不回。但她并不气馁，而是一有空就学习视频剪辑、动漫制作之类的软件，使自己的专业技术日益成熟。随后，Lisa以自己为“主角”，拍摄和制作了几个画面漂亮、内容轻松活泼的视频简历，并将它们上传到各大人才网、视频秀网站以及自己的博客上。在这些视频的结尾处，Lisa加入了一段广告字幕：“当今最时髦的视频简历，助你在求职大军中脱颖而出！只需投资50~500元，就能拥有一把与众不同的‘求职金钥匙’！如果你心动了，

请打电话……”令她感到意外的是，制作的DV简历竟在网上赢得了很高的点击率和很多的回帖。网友们纷纷称赞她的奇思妙想，说这种简历太新鲜了，简直就是网络时代一项革命性的发明！

很快，就有一位大学毕业生小麦找上门来，请Lisa为他制作一份视频简历。小麦毕业于合肥市一所毫无名气的普通高校，在广州奔波了两个多月，仅印制求职简历就花去了几百元，却始终引不起招聘公司的注意，工作至今没有着落。已摩拳擦掌很久的Lisa当即领着小麦来到户外，为他拍起了视频简历，精心制作了一个DV简历。

再一次踏上求职征途时，小麦递给应聘公司的不再是一叠厚厚的文字材料，而是一张小小的光盘。将光盘插入电脑，轻轻点一下鼠标，就能看到他站在一个风光秀丽的景区，儒雅而又简洁地介绍着自己……此外，光盘内还附带着几个小麦独立完成的专业设计和flash动画。这种声画兼备、动感十足的求职简历，令招聘人员感到耳目一新，纷纷夸赞：“这位大学生有创意！”一个星期后，他欣然被一家电子公司录用，月薪4000元。

第二位顾客是广西大学的一名女生，即将毕业的她已经未雨绸缪地留意起了人才交流网站上的信息，并绞尽脑汁思索着如何设计一份个性十足的求职简历。无意间，她发现Lisa发在网上的广告帖子，如获至宝。她选择的是一种制作费用较高的视频简历，其中包括外景拍摄、蒙太奇效果等设计构思。尽管制作这个视频简历花去了500元钱，她却认为很值得：“这种时髦简历特别合适我这种异地求职的学生，不用跑过千山万水，就能让招聘企业零距离看到我、听到我。有它‘打头阵’，对方一旦通知我去面谈，成功率就已经很高了。若没有视频简历，我就得一次次奔波在南宁和广州之间，接受各家公司的面试、复试，起码要多花上千元的交通费！而DV简历是一次性投入，做好以后就可以坐在电脑前广泛地发送了。”结果，她刚一走出校门，就如愿以偿地成为了广州一家服装公司的白领丽人。

与视频简历“亲密接触”后，顾客们开始在自己的朋友圈内大力宣扬它的妙处，随着大家的口口相传，光临“视频简历吧”的人渐渐地络绎不绝起来。Lisa每天都要忙到凌晨，在她的精心打理下，小店的生意日渐火爆，到2006年春天，每月的纯利润已攀升到2万多元！

未来视频简历会越来越广泛地应用到招聘领域。应聘一些需要展示个人才艺的岗位，比如创意类工作、电视节目主持人、公关等，视频简历可用来展现个人魅力，无疑是一个非常好的选择。

创意连绵圆财富梦

利用互联网进行网赚，最重要的是创意。随着视频简历吧的诞生，很多人也做起了“求职顾问”。“求职顾问”是网络新型职业，针对于网络求职产生。主要工作是帮助求职者在最短的时间里进行简历点评，职业规划，作出市场竞争分析，能够帮助个人尤其是应届毕业生在短时间里作出精准的职业定位。

作为简历吧的老板，Lisa不仅为顾客制作视频简历，有时还要充当“求职顾问”和“简历策划师”，因为那些初出校门的大学生几乎没有一点儿求职经验，如何向用人单位推销自己、如何结合自身优势制作个人简历，是最令他们感到困惑和头痛的事。而对于在人才市场做过档案管理员的Lisa来说，什么样的简历能引人注目她最清楚不过了，加上她本身就是一个头脑敏锐的女孩儿，因此，Lisa为顾客们“导演”的DV简历，总会牢牢吸引住招聘人员的眼球。

这天，“视频简历吧”迎来了一位身材魁梧、肌肉健硕的帅小伙。他毕业于一所体育院校，梦想当一名健身教练。但投出去的数十份求职简历几乎“全军覆没”，那些健身房、康体中心等场所，连个面试的机会都不给他。这是怎么回事呢？当Lisa浏览了这位顾客的求职简历后，不由得哑然失笑：洋洋7000多字，从他的童年一直介绍到大学毕业，所经历过的重大事件悉数收罗其中，简直成了一部自传体小说！

Lisa考虑到顾客所应聘的工作比较特殊，就为他设计了一个独特的DV简历：清晰的画面中，小伙子先用自我介绍的方式完成了开场白，接着穿插进来很多生活视频，有他在体育馆健身的，也有滑雪、打网球、跳舞、表演功夫动作的片段，在每个视频片段之间，他都会进行解说介绍。整个DV简历中，充分展示了小伙子的多才多艺和健康的体魄。凭借这份优秀的视频简历，他很快就圆了健身教练的梦。

2006年8月的一天，“视频简历吧”来了3个有两项发明的大学生，他们住同一寝室，发明是他们共同的智慧。了解情况后，Lisa当即为他们制作了“好汉帮”的简历，即把三人的视频简历“捆绑”在一起，重点阐述团队的力量与优势。她还建议他们去一个研究所应聘，因为那里需要大量的科技研发人员。果然，两天后几位小伙子就提着水果，兴高采烈地致谢来了。“对于研发人员来说，集体捆绑的力量远远大于单一的力量，科研企业深知这个道理。”Lisa对她的创意颇为满意。

在服装设计上，薄、透、露是现代时装的流行趋势。而Lisa觉得简历的“包装”同样少不得这3个要素。“薄”就是制作的视频简历以简洁为宗旨，一般不要超过8分钟，否则用人单位无暇观看，反而适得其反；“露”就是把求职者的优缺点一目了然地呈现给主考官，尽量减少不必要的人为包装，更不能虚构简历蒙事。许多求职者在简历中往往只注重讲“过五关斩六将”的成功史，而闭口不谈失败史，唯恐把职场经历和心路历程说透了会遭到用人单位拒绝。Lisa却认为这是一个认识上的误区，求职者以前在学习与工作中的成败得失、来新单位应聘的真实意图是否明朗、今后想朝什么方向发展，恰恰是用人单位最需要了解的。

Lisa在为小阳做简历策划时，就发现他确实没有可圈可点的特长。这种平平的人才很难在人才市场觅到一席之地。经过与小阳反复交流，Lisa发现他竟然有5次个人创业失败的经历。于是，她就在视频简历中以5次创业失败为主线，进行了重点陈述。结果，一家大公司的老总在录用小阳时肯定地评价道：“5次创业，5次失败，又5次爬起，具有这种百折不挠意志品格的人堪当重任！”

通过不断实践，再加上良好的悟性，Lisa的视频简历制作水平突飞猛进，顾客群体日益壮大。生意最火的时候，一天能接到30多宗制作视频简历的业务，这时Lisa只得又招聘了3名帮手。2007年，她的月收入已经突破4万元大关！此刻，Lisa曾经因为贫穷而自卑的性格，也随着钞票的舞动而变得活跃和快乐起来，制作灵感随之不可抑制地喷涌而出……

通过两年打拼，如今，Lisa已经在广州拥有两家店面和一个业务网站，服务范畴也从单一的为求职者制作视频简历，拓展到为打工者拍“视频家书”、为新婚男女录制“视频婚礼”等。就

在许多同龄人还奔波于漫漫求职路上时，这位23岁女孩儿已经用智慧斩获了70多万元的财富！

随着互联网的发展，各种产业结构调整的步伐不断加快，网赚活动将更加精彩，带来更多的效益。

第四章 好玩好赚：打游戏+挂 QQ，奏响盈利交响曲

4.1 边玩边赚，网络游戏来钱快

互联网有一个重要功能就是娱乐，让人们在网上娱乐的同时还有收入，是未来网络吸引网民的一个方向。

游戏赚钱敛财快

在网络游戏非常流行的今天，有数百万人喜欢上网玩游戏，它不仅是一种娱乐，同时也能给某些人带来意外的收益。如今，提供游戏赚钱的网站越来越多，很多人都通过游戏狠狠地赚了一把。

大梦，这个21岁的大男生从小学开始就喜欢玩游戏机。读大学期间，他甚至依靠替别人打游戏赚过上万元的零用钱。大学毕业后，他15分钟内就将爸妈托关系找来的工作机会推得一干二净。因为喜欢打游戏，他扬言要为中国百万游戏迷创建一个属于玩家的网络社区。

梦想落地时，大梦发现一切来得比想象中还要容易：2个月内找齐12名有着共同志向的创业伙伴，3个月内筹得创业启动资金50万元。

仅仅100天，他们白手起家构建的“聚玩网”就实现了上线内测（网站上线前先请一部分用户试用），已有1643名游友加入测试行列。

玩游戏赚钱无非就是去打装备、赚金币，再转化成为现金的一个过程。这是最基本的游戏网赚原理。网民如何利用游戏去赚钱呢？就是每天去升级，打装备，然后把获得的装备卖出去就可以赚钱了。当然不同的装备价钱有所不同，有高有低，想赚大钱就得把游戏级数升高一点儿，多打一些高级装备，这样赚钱的机会就更多了。

曾经有一个在几个区都是最高级别的玩家，他只要把装备或账号卖出去，就是几千元。玩游戏赚钱，并不是一朝一夕就能达到的，付出的努力非常多。玩游戏赚钱需要一个长时间的积累过程，有的甚至要半年甚至一年以上才有收获，游戏往往是一种爱好，赚钱是爱好外的意外收获，为赚钱而游戏，功利性过重而娱乐性变小了，往往不能达到想要的效果。

游戏网站也赚钱

而游戏赚钱从网站的经营内容方面可以分为两类：一类是游戏型，以在网上玩在线游戏为主；另一类是博彩型，以在线博彩为主。

广告型的网站是让网民在它的网站上玩游戏时，顺便看它在网上发布的广告或引导你点击那些广告。他们的游戏以战争游戏为主，一般都可以多人联机玩，和一些普通的电脑战争游戏差不多，不过耐玩性要差得多。如果不是有赚钱因素来吸引网民，恐怕没有什么人去玩这种游戏。

博彩型网站提供的是一些网上博彩节目，如六合彩、老虎机、21点、猜单双等。这类游戏比较容易，就是赌输赢。他们让你在玩这些游戏时不仅看网上的广告，还必须点击这些广告，你的游戏纪录才有效。所以这一类网站游戏赚钱是假，广告赚钱是真。他们的收入还是来源于广告赞助商付给他们的广告费。

游戏赚钱由于具有很强的随机性，具体收入不好确定。这类网站中，游戏型在网上耗费的时间较多，因此只要游戏技术掌握得比较好，收入相对稳定一些，每天最多能收获千元。博彩型网站耗费时间不多，具体收入就没法预测，有在网上玩了两三个月一次奖也没中的，有上网玩了不到一星期就中了100万美元大奖的。由于博彩型需要时间很短，作为一种网上调剂，也不妨作为一个赚钱渠道去试试。

4.2 游戏赚钱高手必看

俗话说：有钱能使鬼推磨。在游戏里，没有钱就等于没有极品武器和装备。也有小部分游戏里钱可能不是很有价值，但大部分游戏里，游戏币就是游戏里流通的财富，有钱人当然就是人人想做了。

如何在游戏里赚钱？在游戏里赚钱就和中医帮病人看病一样，主要还是要依靠“望闻问切”的方法。

看市场，找空缺

在游戏里什么是“望”？望，顾名思义就是看。在游戏里赚钱的地方当然就是市场，想要抓住赚钱的机会那就必须多逛逛市场。而逛市场，就是游戏里的“望”了。

在游戏里赚钱并不是一件容易的事，你或许可以通过冲级来打到钱，但在游戏想要赚钱赚得多、快，那就必须在市场上赚才能实现。在游戏里想要利用市场来赚钱必须具备几个条件。

- 要耗费大量的时间。
- 要有耐心逛市场。
- 要细心看地摊上摆卖的东西。
- 要清楚自己逛市场的目的。

那么，逛市场主要是看什么呢？最主要的目的是看市场上主要卖的是什么；市场上缺少的东西有哪些；卖的物品中哪些价格比较高，哪些价格比较低。在很多游戏里，往往在市场上缺少的东西或者价格高的东西就是最为值钱的东西，只要清楚了市场的供求关系，那么逛市场的主要目的也就达到了。

例如，随着网络社区、QQ农场的发展，喜欢逛游戏市场网民赵晓发现了赚钱的契机，很多人都喜欢玩偷菜游戏，于是他在网上开辟菜地供人偷菜，并获得不小的收入。

赵晓的商机是这样发现的：妻子在开心网上偷菜入迷，为了让妻子省去起早贪黑偷菜的麻烦，他干脆自己申请了多个QQ号，在每个QQ上开辟菜地种菜，建立了一个专门的QQ群给妻子偷。

有一次，一名升级心切的网友请求付费进入赵晓的QQ群里偷菜。赵晓灵光一闪，马上注册了一个网店叫卖自己的农产品，没想到竟吸引了不少玩家争相购买。

淘到第一桶金后，赵晓的几个QQ群已经不能满足玩家的需求，随后的几天他一口气申请了近1000个QQ，建立了9个QQ群。随着求购玩家的增多，光靠一个人的时间精力已无法打理，他便邀请了多个朋友合伙经营他的网上农场，朋友们负责种菜，他负责谈生意。

赵晓为玩家设置了一个时间收费标准，采摘一周，价格从15元到45元不等，如果玩家满意，则以100~200元的价格，将农场包月给玩家。

因为申请QQ和网店卖虚拟商品都不存在成本问题，赵晓准备再申请几个群，争取达到2000个QQ账户，扩大网店的经营规模。

另外，逛市场还有一个有趣的逛法，就是在市场上你可以发现一些本来价值很高但却被玩家卖得很低的武器或者装备、石头等东西，例如：玩战士的玩家有可能不懂练法师的玩家所需什么属性的武器、装备，在市场摆地摊的时候可能会把法师的东西便宜卖出去，这里面就可能有法师的极品东西，这个时候赚钱的机会就出现了——可以低价买进法师的武器装备然后转手高价向法师出售。这样倒卖往往能赚到一倍以上的钱，这种方法叫做定向卖家，就是专门的东西专门向一类玩家出售。这也是在游戏市场上靠倒卖东西发财的玩家的倒卖手段之一。

多交流，信息就是金钱

那么，什么是游戏里的“闻”呢？闻就是听。在游戏里每一个玩家都有自己玩游戏的独特见解。有部分玩家玩的就是赚钱，这个时候就要利用逛市场的时候借机会和这些玩家做朋友。听他们说一说自己的见解，和他们交流一下市场上的物品供需情况，从中收获赚钱的信息。

游戏玩家KK在“天堂2”玩游戏的时候，由于刚刚公测，所以大部分的玩家级别都很低，当时对于练级KK没什么兴趣，因此整天只喜欢和朋友聊天，还有就是常常跑到市场去闲逛。

KK第一次去游戏区奇岩城看市场，在市场上认识了一个专门逛游戏市场赚钱的朋友。当时KK还没有开始要在市场上赚钱的想法，只是对那个朋友不练级而专门去赚钱的做法有点儿好奇，因此问起那个朋友现在市场的信息，那个朋友说：“你看奇岩市场上收购的东西最多是什么？和其他城的价格作个比较，赚钱的机会就在里面。”KK看到市场上大部分摆摊收购物品的

玩家都是在高价收购材料，主要原因是奇岩周围的高级玩家比较多，做装备所需要的材料也明显求大于供，因此在奇岩城那部分玩家为了能早点儿穿上好装备、用好武器，都在练级的空余时间大量收购材料。看完奇岩城的市场后，KK跑到其他城看相同材料的卖出价格，发现奇岩城收购的价格竟然比其他城玩家卖出的价格高出一倍。于是，利用城市与城市之间相同的材料不同价格的差异，KK跟着那个朋友倒卖材料，在“天堂2”的市场里赚了第一个500万元，成为当时的有钱人之一。

由此可见，在市场上多听听有经验的玩家的意见，和有市场倒卖经验的玩家做朋友也是赚钱的主要途径之一。

讨价还价，切身体会

游戏里的“问”又是什么呢？问，在游戏里我们可以理解为讨价还价。例如，在游戏的公聊里看到有人在喊便宜出售什么，这个时候就可以运用问的方法。在游戏里，很多玩家都比较喜欢升级而对于赚钱却很不在意，所以很多人都是在练级的时候打出什么就喊着便宜卖，这里面往往就会有很多极品通过这种方式便宜出售。这个就是赚钱的机会之一。当然，讨价还价也要懂得技巧，这就要靠自己的说服口才了。另外，在市场上看到挂店卖东西的玩家挂卖自己所需要买的东西，也可以和那个玩家讨价还价。不管怎么说，能够低价买到自己所需要的或者值钱的东西那也是一种乐趣，也是赚钱的途径之一。

最后说一下游戏的“切”。游戏里的切就是切身体会。赚钱当然就是要自己去做，不管是用什么方法去赚钱（除了欺骗玩家以外），不管最后是赚了还是亏了，都要去尝试才能找到赚钱的方法，有时候赚钱的机会往往就在一念之间。

4.3 能赚钱的网络游戏

目前在整个游戏市场下，新游的比例在以以前的5倍成长，所以利用游戏赚钱就要清楚有哪些网络游戏是可以进行网赚的。下面给大家介绍一些网络游戏。

《巨商》：首个永久免费运营的网络游戏，属经营类网游，涉及地域文化。

《彩虹冒险》：造型可爱的实时对战的动作网络游戏，拥有多种游戏模式。

《劲乐团》：这是一款完全以音乐为主的游戏，网络版的VOS，精确度比VOS低很多，但是游戏是网络游戏，乐趣自然比单机的VOS大一些。但是真正的VOS高手，一般还是喜欢打单机的，而不是玩网络版。很多比赛是劲乐团的特点，也正因为可以在比赛中赢得名誉，所以对玩家的吸引力并不是很低。

《劲舞团》：同样的手指游戏，和《劲乐团》一样，属于音乐休闲类。因为融入了一部分角色扮演的成分，所以人气还算不错。

《飙车》：赛车网络游戏，在藤原拓海（《头文字D》主角）的影响下，无数飞车迷都投入到了这个游戏当中。但是游戏的缺点也在玩家投入后暴露无遗。首先是赚钱速度和装备价格。想得到A车平均需要花费50个小时才可以。而游戏中关联到人民币的装备和车则更是天价。最主要的还是服务器状况，一般来说，国内的数据业务并不是很发达，虽然最近几年有了质的飞跃，但是在《飙车》这种速度第一的游戏中，对手的单位显示不同步是很正常的。

《命运2》：同样是欢乐数码的免费网络游戏产品，等级可以练到300以上，四个基本角色最后可以转成无法装备头盔的天神人物。

《密传》：同样是欢乐数码的产品，卡依然是个大问题。而且外挂众多，满游戏内都是挂机的机器人。

《猎人MM》：这是久游除《劲舞团》、《劲乐团》两大音乐风格网络游戏外的一款角色扮演式网络游戏。

这款游戏因为免费，似乎也成了弃儿。玩家喊出来的更多的声音是“掉线”和“没有”。这“没有”两个字的意义很复杂。首先是怪物，低级怪物很多，玩家很容易练到50级，而50级到更高级比如170多级的時候，需要打的怪物就少了，不知道是为了减轻服务器负担才减少怪物数量的，还是游戏本身的设计上存在缺陷。另一个“没有”的意思就是，在官方的游戏资料里所记录的很多道具，在游戏里根本不存在，更有一些比如5分钟技能成功率100%的药品，实际效果是3分钟。客服论坛上有斑竹管理，但是情况依然很混乱。第三个“没有”指没有活动，有玩家在论坛上哭诉在他经历的三个月里，没遇到过任何活动。

《科隆2》：除了服务器经常出问题以外，并没有太多问题。玩家也都可以理解，是久游运营的网络游戏里比较不错的一个。

《热血江湖》：这是一款由17GAME运营的网络游戏。从背景上看，在韩国人气高过《魔兽世界》，而且又有武侠漫画做衬底，自然Fans很多。在国内的情况一般，并不像韩国那样火爆，从物价上看，也不像飙车那样动辄上百的标签人。服务质量总的来说很好，游戏流畅，很少出现卡的现象。虽然曾经因为硬件损坏而出现倒档，但是官方作出了比很多收费网游还要体贴玩家的补偿措施。防外挂和盗号问题也搞得非常好，值得关注。

《挑战》：刚刚宣布终生免费的《挑战》，游戏画面华丽炫目，从游戏内容上看，不过是《MU》和《传奇》的加强版。喜欢《MU》和《传奇》的玩家也许会对其感兴趣。不过从目前的情况上看，一切只能是未知。

即将进入终生免费的网络游戏还有很多，有很多游戏在公测之时起就宣布终生免费，让我们拭目以待。另外，还有盛大代理的《梦幻国度》、《传奇世界》和《热血传奇》都是能赚钱的游戏。

4.4 挂QQ赚钱，创业红又火

挂QQ带来火旺生意

QQ是聊天的工具，但是随着网络营销的发展，QQ已经有了更重要的用途，就是用QQ来做生意。打工仔胡先生就利用QQ，把他那个濒临关门的粥店生意做得红红火火。

胡先生28岁，他看到一家粥铺的生意十分红火，也想开家粥铺。为了掌握煲粥的诀窍，他应聘到一家粥铺打杂，边工作边默记煲粥的操作要领。偷师学艺一年后，胡先生以3500元月租租了一个门面，开出了“××记”粥店。粥铺开张头一天，居然只卖出了十几碗粥。

原来各地的人口味不同，有些地方的人喝粥口味较浓，有的偏重调味，而此地人口味则以清淡为主。胡先生根据当地人的口味，在清淡的基础上加了些甜品，经过细心改造，他熬出的粥就很适合当地风味。但毕竟是小本生意，每碗粥仅售4元钱，小店的收入连租金都付不起。

一天夜里，胡先生在QQ上与一位网友聊天时，对方得知他是粥铺的老板，忽然问他：“能不能送碗粥过去？”胡先生告诉对方，自己很乐意为他服务。下了QQ，胡先生迅速热了一碗粥，打好包后就骑着自行车往对方的公司赶去。本来那位网友也只是随便说说并没抱希望，但是，当胡先生端着粥，冒雨来到他眼前时，他被感动了。胡先生的到来也引起了公司其他人的注意，见他送来的粥十分地道，其他人也向他提出了送餐的请求。自此以后他便与这家公司里很多人混熟了，人们不仅常常通过QQ要他送粥，还请他捎带送些馒头、包子。

既然QQ能联络客人，何不好好利用这个工具挣钱呢？胡先生在自己QQ资料的个人设置一栏中输入了店名及联系资料，需要者可随时在网上订餐，实行上门服务。

胡先生在网络上交的朋友越来越多，时间久了，那些加班族、泡吧族便开始通过QQ，前来找他订餐了。通过QQ，粥铺的生意转眼就走出了困境。为了让更多的人知道和了解他这种独特的送餐方式，他随后又印制了大量的名片和外送单。这一招果然十分奏效，人们看了他的名片，觉得QQ订餐既时髦又省话费，一到想喝粥的时候，就通过QQ给他发送信息。许多在家上网的居民，或者家里的老人小孩想喝粥时，都纷纷找他订餐。

胡先生的名字逐渐在泡吧族、夜班族和宵夜族中间传开，他的生意火爆起来，后来他又买了8个煤气灶，还雇请了4名员工，让他们专门四处送餐。而他则一心在店里守着电脑和熬粥。

如今，胡先生的这种QQ订餐方式已经引起了大型饭店的关注，许多宾馆饭店已经开始研究他的这种独特服务方式，并准备加以借鉴。而胡先生正准备等发展壮大后就成立一个QQ送餐公司，在全国各地开连锁店。挂QQ这个简单的技巧，让无数的人一天产生上万元的收入。

挂QQ带来巨大利益

基本上每个人都有QQ号，QQ号已经成为上网的必需装备。凡是经常上网的人，基本都有QQ号，而且都用过QQ号的搜索功能来搜索异性朋友，特别是男性，更是经常性通过QQ搜索功能来查找同城美女。男性QQ每天被美女搜索到的几率不大，因为QQ上男性太多了，同时美女主动搜索男性的几率也不大。但是一个美女QQ，保持在线一天，就会被20个男性请求加为好友，而加好友前，这些男性一般都会先查看一下这位女性的QQ资料。

那么如果有100个美女QQ号，QQ号上的地理位置设置为不同的城市，在个性说明里设置上广告，那么每天就能带来2000多IP的流量，假如有1000个QQ号的时候，那么每天就会有2万IP的流量，假如有1万个QQ号的话，那么每天的流量就是20万IP，如果做短信联盟的话，每天的收入都会在8000元以上，真的会有这么高的利润吗？何况到哪里去弄这么多QQ号呢？

这是在2006年10月份的时候一群网赚人真实的收入写照，这群人平均每天的收入都在2000元以上，高的达到上万元/天。挂QQ赚流量的原理很简单，就是用NoOpenQQ挂上上千个女性QQ，然后每个QQ都设置上不同的地区，然后当别人在查找当地的女性好友的时候，就会添加上这个QQ，这个QQ本身的个性说明里带广告，平均每个QQ每天可以产生20个IP，一台机器可以挂5000个QQ，也就是说一台机器一天可以产生10万IP，10万IP就是卖流量还有1000元的收入，如果是做短信类的或者是停靠类或者是推介类的话，收入都会超过5000元/天的收入，但是后来随着挂的人越来越多，腾讯也不断地推出限制政策，包括修改资料需要验证字，还有就是登陆需要验证字等手段，一台机器最多可以挂1000个QQ，不过一台机器也有几百块钱/天的收入。

例如，在网易论坛，有个ID叫“艺术系的小女生”，每个新帖子她都第一个跟，她的个性签名是“舞蹈专业，大四学生，求兼职，联系QQ：xxxxx，别删我帖，斑竹是我亲戚”，别人觉得这个小姑娘挺可爱的，她的头像是一个很清纯的生活照，让别人一看就感觉是真的，她在网易

论坛的新闻贴图版里面每个帖子都第一个跟，这个样子确保了别人在看帖子的时候，都会看到她的这个QQ，因为人们都有爱美之心，同时网易论坛的流量太大了，一天有几百万的流量，所以每天都会有上万人加这个QQ，这个QQ就是一个广告QQ，然后获取不菲的收入。

1. NoOpenQQ软件。

NoOpenQQ的主要作用就是可以实现QQ在线，相比直接在电脑上登陆QQ而言，采取NoOpenQQ可以一次性登陆更多的QQ，多达几千个，同时可以设置自动回复，可以设置虚拟视频，这款软件开发的初衷是用于QQ升级挂机用的，后来被应用到了网赚行业，与其功能类似的软件，还有TenyQQ，这是两款最常用的网赚软件。

2. QQ广告的设置技巧。

QQ广告的最佳位置是在个人说明里面，所以一般广告都会写到QQ个人说明里，如果是挂聊天室的广告QQ，一般都要把资料写到个性签名里或者设置到挂机软件的自动回复里。如果是用于聊天室里面的QQ号，一般名字都很高雅，其他类型的广告QQ，名字一般都比较诱惑，广告语言也非常诱惑。网络广告具有可复制性，网络上的女性QQ，很大一批都是广告QQ，可以多参考一下别人的广告语设置。

利用QQ交友中心带来高流量

挂QQ被少数人垄断了以后，大家开始找新的项目，后来推出了一个新的创意，这个创意就是QQ交友中心，这个QQ交友中心的创意就是，弄几百个QQ，争取每个城市都投放一个美女QQ到当地的QQ交友中心，然后每隔一段时间就全部挨着登陆一遍QQ交友中心，因为QQ交友中心的排名是以最后的登陆时间来进行排列的，这样这些QQ总是能够排在前面，就有大量的男性加这些QQ，看到了QQ上的广告，就自然到达了你的网站，每天可以达到几十万的流量。

利用明星QQ炒作流量

明星给人的感觉都是可望不可即的，所以明星QQ也一直是一个炒作专题，下面就介绍三种常用的炒作方法。

1. 贴吧发帖法，设置巧妙广告语。

去淘宝买上一批QQ号，一个个地挨着改资料，在真实姓名里都加上明星的真实名字，网名可以随意起，可以用明星的一首歌来当名字。每改一个QQ资料，就把这个QQ号发到这个明星的贴吧里，例如，到张靓颖的贴吧里去发布“终于找到张靓颖的QQ了，分享给大家，QQ号：××××”然后使用NoOpenQQ把这些QQ全挂起来，在NoOpenQQ的自动回复里设置上广告。

2. 制作QQ抓图法，让QQ无限延伸。

2010年1月电影《阿凡达》上映之后，阿凡达的视频抓图不断地被传播着，所以每天都有大量的人加这个QQ，这其实就是一个广告QQ，我们可以利用PhotoShop技术制作一些明星的视频截图。

3. 整体展示法，让明星粉丝们抓狂。

在互联网上，经常会有一些明星的私家照曝光，其实可以用另外一种形式来延伸一下，那就是曝光中国明星的QQ号，然后写成一篇文章，在里面介绍了众多明星的QQ号。这样，这篇文章在不断被转载的同时，这些QQ会被粉丝们狂加。

4.5 QQ群推广，聊天工具“下”出“金蛋蛋”

群商崛起，带来创业新路

在如今的互联网上，QQ也组成了新团体。一个叫做“群商”的新群体诞生了。这个群体以热爱网络、大胆运用网络的时尚青年人为主，他们将QQ群当成一种事业来经营。

2007年，刚大学毕业的小雷在朋友的介绍下，在一家贸易公司上班。从小就有舞蹈功底的他，利用业余时间也经常参加一些表演活动。在小雷的QQ上，光与舞蹈有关的QQ群就有17个。

上学时，喜欢跳舞的小雷只是加入到一些与舞蹈有关的群中，因为天天在网上聊，所以他认识了一些很谈得来的朋友。为了能更进一步增进大家的了解，除了见面聚会外，小雷还建立了一个叫做“为舞狂”的群。小雷记得，没有建群时，他的身边只聚集了大概10个左右的舞友，但建群后，100人的群很快就满了，他又申请扩群到200人。现在，他正准备申请500人的群。

2010年1月1日，“为舞狂”群的网友进行了建群后的第一次聚会表演，群友在一起不仅跳得很开心，而且气氛非常好。当人气通过QQ群聚集到一定程度时，小雷突然意识到，“应该给我们的群安一个家了”。

于是，小雷在广州的一所高校附近，开展了自己的舞蹈俱乐部，并采取了跟其他健身俱乐部相似的会员收费制。小雷说，尽管拥有了实体店，QQ群仍然在他的事业中发挥着重要作用。在他们的俱乐部，所有会员都坚持用网名称呼。

QQ群赚钱形式多样，各具精彩

小张最近正忙着在自己的宠物交流QQ群里征集出游意见。“自从2010年1月份，我的宠物消费品配送网站开张到现在，已经发展了约400人的宠物俱乐部。”他计划下一步与电影院接洽，每个月放映1~2场有关宠物主题的专场电影，组织自己QQ群内的人员观看。虽然时间不长，但他很看好宠物用品的网站经营模式。

“现在我每个月的营业收入能达到1万元以上，我们现在基本上已经达到了收支平衡。”在实体经济持续低迷的当下，小张很自豪自己现在取得的业绩。在网站运营的建设初期通常属于烧钱阶段，而自己在短短半年时间内就能达到盈亏平衡确属不易。他认为，在网上提供的一站式营销服务将成为宠物消费经济的主流。

2010年1月份，小张的两个员工每天专职负责在几个内部QQ交流群里不断地与狗友们聊天，提供有关经营产品及服务的咨询介绍。“经营的好坏关键在于提供让宠物主人满意的服务。”小张认为，与宠物主人保持良好的情感维系必不可少。“我不仅卖狗粮，而且针对宠物服

务卖品牌。目标是形成服务、医疗、咨询等一系列的产业链。”目前，他把经营重点放在了树立自己网上专卖店的品牌上，并打算下半年利用自己在医疗方面的优势开展针对宠物消毒的医疗服务。

其实通过QQ群赚钱的人不在少数，形式也是五花八门。作为QQ的资深用户，小Q先后加入过诸如购房、装修、车友、投资、理财、旅游、购物等不同的QQ群。她表示，不少群主通过组织团购、举办活动、聚会等多种形式收取商家暗中提供的回扣来赚钱。

很多年轻人创建QQ群的目的就在于抓住里面的商机。创建的群越有针对性就越容易赚钱。比如从婴幼儿妈妈、驴友、未婚人士、歌迷影迷等特定人群着手，其消费倾向越明确，组织活动就越容易，提供的服务当然也就更受欢迎。不过，群主赚钱也不容易，需要投入大量精力去策划，通过长时间的聊天与群友们联络感情，并要搜集大量的商业信息去满足群友的要求。不少商家也正是看中了QQ群的人群优势，通过自建QQ群或与特定群主联合来拓展自己的市场。

怎样在别人的QQ群宣传网站？

1. 首先和群管理员合作。

要和群主合作，就要了解对方的需求点，只有满足他的需求点时，他才会把他的群资源给你。最好能做到在他的群公告里贴上我们的网址。这里的技巧要在实践中多总结。

2. 巧妙利用宣传方式，产生更多有效用户。

在加入了一定数量的QQ群后，站长就可以开始群内推广了。如果是SNS网站，则可以通过对群友邀请注册的方式来推广网站。但切忌刚加入群就直接在QQ群内发网站链接来宣传，这样的推广效果几乎为零！即使不被管理员踢出群，也会被众Q友当做病毒不屑一顾。我们应当换位思考，如果你是一个QQ群的群友，别人冷不丁发个广告到群里，面对一个陌生的网站链接，你会去点吗？有时你可能还会不满群内老出现广告，而退群了事。通过上面的分析可以看出，直接发言效果极差，新手入群就发广告，极易被群主踢出。

最有效的邀请方式是对QQ群内除管理员外的所有群友逐一发出邀

请（私聊），这样才有可能达到推广的效果。最好不要对群管理员实施邀请，因为他们若发现你“别有用心”，会把你踢出QQ群，这将中断你对其他群友的邀请。其次就是先在群里混个熟脸，多参与发言，几天后再发出网站推广消息，这样也会增加网站信任度，减少被踢的机会。需要坚持这样的推广，才能产生更多的有效用户。

3. 用心宣传内容，诚意带来新客户。

邀请内容也是决定推广效果的最关键环节。好的邀请语能够使群友非常乐意地注册你的网站；反之，不好的邀请语，则会被视为广告，遭到群友的鄙视。我们要将语言的魅力用到邀请语中，一句礼貌且有诚意的邀请语会让群友对我们的邀请作出友好的回应。

第五章 写手稳赚：网络文学，大好“钱”程

5.1 网络文学灼人眼球

在网民当中，有多少写手，不得而知。我们所能看到的是，每天网络写手在论坛上生产着数以万计的帖子，在大小网站发表着数以千计的文章。

网络文学市场广阔

网络文学不是个新生事物，它的出现已有10多年，但因为网络技术及其对社会的影响仍在快速发展变动之中，未知远远多于已知。对于文学与高科技结合的产物，网络文学必然有一个了解和认识的过程。对在网络媒介上创作、传播、阅读、存储的知识我们需要学习，对网络文学大众化、自主性、互动性、娱乐性的特点我们需要研究。网络文学的未来发展前景和历史作用，现在作出估量和评论还为时过早。我们无法预料20年后或50年后网络文学是个什么状态，就像20世纪80年代人们无法预料流行歌曲今天在文艺中的地位和在演艺市场所占的份额一样。从文化产业的角度可以看到，网络文学已成为新兴文化产业链的重要环节，为文化产业提供新的发展机遇。

网络写手小陆一般早上10点钟起床，悠闲地用新买的茶具泡一杯功夫茶，然后根据心情在两间书房中选一间，打开电脑“码字”。小陆是一名“80后”，毕业于浙江传媒学院。大学毕业后他曾经创办过一家广告公司，失败后，就瞄准了网络写作。

2004年，在网上写了2个月后，他的小说被放置在网站“VIP栏”里。读者要想再往下读，就必须按每千字2~3分钱付费。网站和写手按一定比例分成。结果是，第一个月他拿到了几千元；第二年，他拿到了10万元。现在他已经写了4本网络小说，新作进入当当网小说类月度销量前三，年收入超过200万元。

网络文学的确涌现了一大批优秀的作品，像《明朝那些事儿》、《鬼吹灯》、《星辰变》、《斗罗大陆》、《宦海沉浮》、《不认输》、《我的美女老板》、《梦回大清》、《何以笙箫默》、《诛仙》、《小兵传奇》、《成都，今夜请将我遗忘》等都产生了很大的影

响。但相对于网络文学产生的数百万部作品来说，它们只是很小的一部分。

相关调查中心通过民意中国网和互动百科网进行的一项关于网络文学的调查显示：有91.4%的人接触过网络文学，此外，88.9%的人表示“喜欢网络文学”，仅11.1%的人明确表示“不喜欢网络文学”。

一位“80后”小白领表示，每天下班后，他都会上网看自己正在“追”的小说。“结束了一天的紧张工作，我更希望看些不费脑的东西。”他说，现在正流行一种“小白文”，没什么深度，内容搞笑，但读起来很放松，非常符合年轻人的口味。

公众最喜欢哪类网络文学？调查中，48.1%的人首选“历史题材”；36.9%的人选择“官场职场”；29.7%的人喜欢“言情”；接下来还有“悬疑、灵异”、“奇幻、玄幻”、“武侠”等。

“网络文学往往不拘泥于文体和语言，比较有个性。”中国某名牌大学一位研究生表示，他经常为网络写手的文采和天马行空的创意拍案叫绝，阅读方便也是年轻人热衷网络文学的一个重要原因。

调查显示，网络文学越来越受欢迎的原因有“阅读轻松方便”、“语言鲜活、时代感强”、“创作自由、内容多样”、“草根、个性”、“可与作者、读者互动”等。

调查显示，66.2%的人认为目前的网络文学精品不多，58.4%的人觉得网络文学思想性不足，54.1%的人认为网络文学抄袭现象严重。

调查还显示，22.1%的人认为“网络文学或可成为将来的文学主流”；20.3%的人认为网络文学会诞生“四大名著”那样的经典之作。

网络文学的跟风与创新

从网络免费午餐时代，到试水阅读收费，如今很多原创文学网站依靠这个模式开始盈利，同时也制造着一批批网络百万富翁写手。网络文学发展速度惊人。

网络文学最大的贡献就是让越来越多的人参与到写作中来，每个人都可以利用互联网的平台自由地展现自己。网络文学收费阅读的运营模式，让不少网络写手收入百万已不是什么秘密。在利益的驱动下，再加上面对读者要求“更新”的呼声，网络写手们已经操练成了“码字”高手。

“骷髅精灵”不讳言他当初就是为了50元开始在网上写作的。5年写出了1000万字，当然也赚了几百万元。

“干网络文学这一行，最重要是速度。每个月至少20万字吧，没有20万字上不了排行榜呀。”为了维持网络文学付费阅读的市场，月写10多万字是网络写手的生存底线。部分当红的网络作家一年能写300万字以上。

惊人的产量，缘于商业文学网站的规则。在起点中文网，签约作者的作品会发表在公共阅读区，一旦点击率达到一定数量，网站编辑便与作者沟通并签约，将作品移往VIP区，读者想继续阅读，则需按每千字2~3分钱的价格付费，而且付费方式可通过盛大游戏点卡扣抵，依作者的人气，通常一部小说付费部分为1/2，最少也有1/3。对于时下的网络写手来说，挣钱和逐利是最大的创作动力。

民谣牵手文学

2010年4月23日，由文学网站榕树下与十三月唱片共同发起的“榕树下民谣在路上”全国巡演在北京星光现场音乐厅拉开帷幕。这一横跨北京、上海、青岛、武汉、南京等10个城市的大规模民谣巡演集合了万晓利、周云蓬、李志、钟立风、冬子、山人、马条等众多中国内地民谣唱作人，这样的阵容可以说是代表了当下中国民谣音乐的高水平。同时，榕树下也和一些唱作人缔结协议，为其以后的民谣创作输送文学的血液。

榕树下网站CEO张恩超表示：“文学和音乐一直以来都是紧密结合的艺术形式，从宋词元曲开始，中国音乐史上的不少文字都成为了经典的文学作品。而当代华语流行音乐史上，民谣和文学的关系也一直颇为紧密。这次我们合作方旗下不少艺人的歌词，也都具有浓厚的人文关怀和文学性。相信这次选择在世界读书日开始的演出，会是一场文学和音乐的碰撞，一场词与曲的盛宴。”

20世纪90年代的网络小说沙里淘金，涌现出许多优秀人物，如安妮宝贝、痞子蔡等。他们的作品以倾诉、抒情为主，也有较强的文学性；新世纪第一个10年以来，网络小说呈现出新的势态，大量出现《鬼吹

灯》等悬疑魔幻作品，这或许暗含了当下时尚青年的兴趣倾向。

网络文学的特点是形式体裁多样，不拘一格；受众层次多元、富有想象力，是当下时尚生活的晴雨表，能够反映当代人精神状态的最新变化。网络写手根据自己的特长，利用网络文学发展网赚活动，不失为一种好的选择。

5.2 揭秘网络写手真面目

中文网站刚刚起步时，信息的微弱与苍白，实在是惨不忍睹。许多网站一周不更新是家常便饭，不是不想提供免费快餐，只因原料不足，捉襟见肘。中文网站发展到今天，信息丰富，资源充足，除了网站自身的努力外，在很大程度上，应当归功于千千万万写手的默默奉献。

新生代网络写手世界

网络是一个范围很广的概念，单从写作的方面延伸，就包括评论、教程、硬件等诸多方面的东西。至于教程和硬件，虽然内容偏于单一，但技术要求也是蛮高的，不容小觑。像网络一样，文章的范围也是泛泛而言的，很难具体地拿出一个尺度来。

九曲黄河是广州某大学经济学专业的大三学生，这学期开学后，每天中午他不像其他下午有课的同学一样上床休息，而是打开电脑，写他未完成的网络小说《阴阳术师》。学校修改了宿舍管理规定，晚上11点宿舍断电，他只能写三四个小时，因此必须争取中午这一个半小时的时间。转眼就到了上课时间，他匆忙关掉电脑，与已经起床的同学一起走向教室。

“用北京的一句话说叫做什么来着——‘玩票’。没想到玩着玩着，就玩出点儿名堂来了。”九曲黄河说。读网络小说本是他的爱好，看得多了就试着写写，从2009年9月开始，他开始了自己职业网络写手的生涯。现在他是两家网站的签约写手，每月需交稿20万字，收入约有2000元。

湖南某大学金属材料专业的学生小萧与九曲黄河的经历相似，他2009年5月开始写网络小说，“原来算是爱好，现在已经变成赚钱的方法了。”

小萧现在是幻剑书盟网的签约写手，正写一本100多万字的小说，累计点击率200多万次，每月的稿费收入约有万余元。“这比我毕业后找到一份专业对口的工作收入还要高不少。”他说。

据某文学网站编辑小三介绍，现在几个大型专业文学网站的签约写手大约有2000多人，这些签约写手都是从网站注册的新作者中筛选出来的，比例大约是10：1。按此比例，目前在这些网站写作小说的作者约有2万人，这还不包括综合网站的文学频道以及一些小型文学网站。

一般来说，网络写手在找到合适选题后，立即打开Word动手敲个一篇1000~2000字的文章，然后用电子邮件发给编辑。编辑在审过稿后，认为确实不错，便在报纸上做版（安排版面）或者在网站做个

HTML页面刊登。到了月底，编辑将刊登费（一般IT类报纸的稿费是1角/字，有的网站是6~8分/字）以汇款形式发给网络写手。

网络写手“e”化

网络写手较之传统写手有很大的区别，传统写手使用的是笔，而网络写手使用的是电脑和网络。传统写手与编辑联系使用寄信和电话，而网络写手则是使用QQ与电子邮件。较之传统写手，网络写手更加显得“e”化，其工作效率要比传统写手高得多。

网络写手主要分为IT类写手与情感（网络杂文）写手，风格各有不同。IT类写手主要写些软件应用、数码设备使用心得、IT时评、硬件攒机等。要写IT类的文章必须具有相当深厚的IT应用基础，这样才能不断产出作品来。而网络情感写手则经常会写点网恋方面的文章，或者一些搞笑网文，有些经典的网文会被国家级的杂志刊登出来，比如一篇名为《反反复复握不住一粒沙》，写得确实很感人；搞笑网文则比如《猪八戒最后的情书》之类的搞笑经典。写出什么产品关键是要看个人的风格，有的擅长写严肃的评论文章，有的人擅长写搞笑文章。

不同的文章风格致使不同身份的网络写手出现。

1. 从所谓的知名度而言。

知名度是一个潜在的衡量网络写手在圈里分量的综合指标，比如黑通社的四大杀手，随便提出来大家都知道，这就是所谓的知名度的体现。根据各自知名度的高低差异，网络写手可以按照一个等级排列下来，依次如下。

（1）普通网友。

普通网友的特点体现在“普通”两个字上，他们多是些刚刚涉入网络圈的小人物，主要的活动就是隔三差五地到各大网络论坛里转转，忙来偷闲也偶尔写点儿鸡毛蒜皮的小东西，虽然不是很入眼，但也活得有滋有味，不容忽视。

普通网友算得上网络写手里备受冷落的一种，即便是在坛子里发个

帖子，也很少见到有一呼百应的局面，无人问津是常有的事，因此“孤芳自赏”应该是他们能够继续下去的热情能源。如果单从写作的目的而言，确切点儿说他们不在网络写手之列，不过这可是所有网络写手的必由之路！

（2）知名网友。

知名网友最大的本事就是泡坛子的工夫了，无论是新浪的网络业界论坛，还是斗牛士、千龙茶房这些专业的网络写手集聚地，都能看到他们来回晃动的身影，例如，对发帖子情有独钟的“灌水大侠”们的第一任务就是活跃论坛的气氛，时不时地找点儿乐子，批批这个，说说那个，什么地方都能混个脸熟。

正因为出名，他们的帖子往往能积聚超高的点击量，回复的次数也是多得惊人，像倒立的三角形一样蔚为壮观，许多网络论坛的现任版本应该都在此列。不过与前面的普通网友性格相似，不论在坛子里何其张狂，他们很少出来正经八百地写篇大作，或者是不屑于此吧。也正因为这个，任他们的个人知名度再高，在网络写手里也算不得大人物。用《大话西游》中唐僧安慰孙悟空的语气，“你不写一篇我们怎么知道呢！”

（3）专栏作者。

从网友到作者的跳跃应该是网络写手的一个质变过程，现在许多坛子为了吹捧自己，吸引写手们参与进来，动辄以专栏称之，因此一时间网络上专栏满天飞的境况也就不用说了。

实现转变可以从两个方面来把握。首先是心理上的转化，不能单纯为了泡坛子而去泡坛子，因为你是一个作者，专职的作者就更不用说了，写作是目的，甚至是本身价值的体现，写不出好东西你就是失败的！

其次，除了在各大网络论坛搞好关系外，应该正式出山了，也就是由原来的散兵变成正规军了，抛除认识很多不错的朋友外，一言一行都会无形之中产生一种总体效应，也就是其他网友对你网上行为的一种

看法，而不似以前那样来的随便，无拘无束。同时和编辑们接触，打交道的机会也多了，其实作者、编辑之间本来就有着一种很微妙的关系，我们可以用一个食物链来表示，不管是哪一个环节发生断裂，你都吃不消，因此必须尽力维护这样的关系。

很重要的一点是，作为一个专业作者应该有意识、有目的地留意网络圈里发生的很多或大或小的新闻事件，以便从中找到不错的亮点，而不是像一个普通新闻阅读者那样只是看表面的东西。换句话说，每天浏览网络新闻，看其他作者的评论内容是你的必修课，这些都将作为写作的观点“素材”被参考进去，或多或少地体现出来，当然自己的特色观点还是很重要的！

（4）专栏名家。

有很多人喜欢给自己加一个“××家”的名号，就好像以前的作家一样，这样才觉得体面一些，有种“鸡犬升天”的感觉。以前许多网络文学的作者们，弃网络作家的称号如草芥，而对网络写手宠爱有加，从中不难看出这个“家”字不是一朝一夕能承担得起的。

那么，网络写手里“家”字辈的大手笔们又是如何呢？一个很明显的特点就是，他们必须通晓与互联网相关的诸多方面的知识，金融、经济、管理等都在其中。当你写的东西特别多了以后，可能有种驾轻就熟、随欲而发的感觉，但是往往触及某个观点时又浅尝辄止，不能深入。因为互联网同许多看似本领域以外的东西都是息息相关的，深层的回归是不可避免的，如果你感觉到了这些，并在努力地学习以改善它。恭喜！你已经开始上路了！

（5）网络分析师。

在网络写手里，有两类人可以称得上分析师：一种是专业的互联网产业研究人员，如互联网实验室的方兴东博士、互联网周刊的姜奇平大师和胡泳先生等；再有一类就是在网络圈里摸爬滚打满身都是经验的实践者们，如新浪王志东的“志东品网”、8848王峻涛的“老榕言商”、时代财富的张静君。可以说，他们每个人都是活脱脱的“产品”说明！当然，

把他们扔到网络写手的队列里似乎不太恰当。

2. 按照文章的风格进行分类。

其实有一个问题，很多网络写手都特别关注，那就是什么样的文章更能够吸引读者的注意力，潜在的东西就是一个风格问题，我们可以将网络写手从一个另类角度诠释一下。

（1）幽默调侃类。

戏谑类的话题，加上调侃式的写作风格，往往能令所写颇具趣味，即使是很枯燥的内容，再加上一个出格些、较有新意的名称，高点击率可见一斑。如关于网恋的老话题，用这种形式来表达显然能达到老树开花、久谈不厌的效果。或许是由于他们风格所致，天生不善表达深远的意境，即便是作者用心良苦能够悟其寓意者也在少数，这样造成了许多人对这类风格文章的一种误解，不可否认其间确也不乏粗制滥造、纯粹无聊的话题。

（2）严肃类。

除了前面的调侃类，剩下的应该就是一本正经做学问的了。然而不能忽略的是，抛开极少注意力的外衣，严肃类网评的价值不可低估！

对一个网络写手而言，学会用多种风格来表达同样的观点是很有必要的，风趣之余往往能获得意想不到的渲染效果，严肃之外添加点儿幽默的论调，除了使文章陡然生动外，还能调整作者的写作疲劳。于此表现颇佳的当属“网络方言”，不难看出两种风格没有抵触的矛盾，而应该是相互渗透的。

5.3 网络软文撰写藏钱机

“软文”这个属于新世纪时代的字眼，已在13亿人的心底深深地扎下了根，它犹如一股“黑色旋风”席卷了整个中国。

自脑白金首创以来，软文策略便成为保健品、化妆品行业的重要营销利器，当我们翻开报纸、打开杂志，各种广告软文扑面而来，令人目不暇接。多少人为之倾倒，多少人为之疯狂，是什么力量驱使着他们的行动，左右着他们的思维？对于网络写手来说，在互联网上给各个网站、企业、杂志、广告策划等写软文也是网赚的方式之一。

精彩软文吸人眼球

在互联网上进行软文炒作是生命力最强的一种广告形式，也是很有技巧性的广告形式。软文是相对于硬性广告而言，与硬广告相比，软文之所以叫做软文，精妙之处就在于一个“软”字，好似绵里藏针，深而不露，克敌于无形。等到网民发现这是一篇软文的时候，已经冷不丁地掉入了被精心设计过的“软文广告”陷阱。它追求的是一种春风化雨、润物无声的传播效果。如果说硬广告是外家的少林功夫；那么，软文则是绵里藏针、以柔克刚的武当拳法，软硬兼施、内外兼修。

软文文字可以不要华丽、可以无须震撼，但一定要推心置腹地说家常话，因为最能打动人的还是家常话；绵绵道来，一字一句都是为消费者的利益着想。

美国著名黑人领袖马丁·路德·金在华盛顿主持了一次有25万人参加的为了争取自由而举行的示威集会，发表了一篇令美国人民至今难忘的演说《我有一个梦想》。实际上，马丁·路德·金的演讲词《我有一个梦想》就是最好的软文营销模板，其已经超越了为自己、为一个小团体而奋斗的狭隘和局限，上升至为全美国所有黑人的自由而鞠躬尽瘁的最高境界。正如他讲到的，“我心怀这样一个梦想，那就是我们终能填平所有的人间沟壑，夷去所有的世间屏障，变崎岖为康庄，易坎坷成平原。到那时，上帝的光轮再现，普天下生灵共谒基督。”

软文无论在网站宣传，还是对各大企业、媒体的宣传都是非常重要

的。

软文写手精要

软文避开了“硬广告”的软肋，变“自卖自夸”为“他卖他夸”，用“软文不软”来形容似乎一点儿也不过分。给大型企业、网站写软文，网络写手只要将产品或者服务，有技巧性地融入到文章内容里，随着文章的传播，软性广告会越来越多地被人阅读、接受，那么金钱也会随之而来。

1. 好标题穿透读者的心灵，是成功软文的一半。

好的文章首先取决于题目的好与坏，题目是否新颖、有无创新、不具备穿透力，这对能否引起读者的兴趣，达到心灵的共鸣非常重要。归根结底，它首先应具备以下几点要素。

（1）巧用让人心灵震撼的词语。

震撼力，顾名思义，也就是说具有能在瞬间使网民产生心灵震撼的词或短语。像这样的例子有很多，如红花化淤祛斑胶囊中有一文《怪！怕老的女人抢购疯》，题目开头用了个“怪”字，在刹那间无意中就引起了网民目光的注意；再如北京秋生堂推出的秋子胶囊，软文题目为《特别告示：每位女性保鲜身体迫在眉睫》等。其实类似的词还有很多，如绝了、神了、妙、当心、警惕等，其实这些词很多网络写手也都知道，但真正要用起来的时候却冥思苦想，关键还是要靠平时生活当中多留心、多观察、多积累。

（2）制造悬念，抓住网民的好奇心。

在创作标题的时候，要抓住网民的好奇心，可以采用一种反问的语气，直接提出问题，制造悬念。“脑白金”的《人类可以长生不老》之所以能在市场启动中担当了这么重要的角色，主要就是其标题大大利用了这一点；同样，在一些形成系列化的软文中，也能起到相同的效果。如一位保健品行业的知名实战派营销专家在策划三株品牌时搞的三个“疯”字系列的软文，题目是这样的——三株，卖“疯”了；三株，秋“疯”更强劲；三株，旺销“疯”景线。当网民看到这三篇题目后，脑子

里就会想到同一个问题“三株，真的卖‘疯’吗？”从而试探性地去接近产品、使用产品。

（3）增添神秘感，让网民产生兴趣。

从对人类的心理测试中可以看出，人们往往对一些披上神秘色彩的事物容易产生兴趣，特别是对一些被忽视或被遗忘的，更甚至是一些闻所未闻的消息产生冲动。脑白金之所以成功，风靡全中国，靠的就是《两颗生物原子弹》、《格林登太空》等这类趣闻；再如：金日水源素的《里根现象：美国人怎么了？》、《日本人认为：中国人厉害》、《黄日华给谁送礼》，德国艾者思的《奥斯卡影后的失败》等文章。

（4）提取数字，量变最终形成质变。

前面所提到的一些文字化的技巧，是一种定性分析，那么数字的引用则让这种定性分析得到了升华，量变最终形成质变。数字的提取是多方面的，网络写手不但可结合要推广的产品、服务本身的诉求来写，还可从产品以外做文章，比如：《一天不大便等于抽三包烟》、《女人四十，是花还是豆腐渣》、《40岁以上：“心”问题典型化》等。

（5）寻求卖点，锻造概念，简句中提精华。

题材具备了，题目具体该怎么写呢？说简单也简单，说难也难，概括起来总共14个字：“寻求卖点，锻造概念，简句中提精华。”

对于网络写手来说，行文简练显得尤其重要。软文题目写作的精髓在于将句子的语气、语调强化，而语意保持不变，尽量减少长句，转为短句，提出中心词。例如：有这么一句话，同样是表达一种意思，但运用以上方法，经过三次变化可以达到不同的效果。

“中国营养学界对此感到非常惊讶！”

“是什么让中国营养学界如此惊讶？”

“惊讶！来自中国营养学界的专家……”

2. 巧用精彩内容，达到事半功倍的效果。

软文按内容大体可分为新闻性、科普性两类，而新闻性软文又可分为以故事情节为主线的病例篇和以产品诉求为主的功效篇。

在软文越来越多的今天，如何有效吸引网民的眼球变得尤其重要。网络写手创作的软文要体现产品或者服务理念，提高内容的可信度。

3. 善于运用新闻惯用词汇，让读者跟着作者的感觉走。

在软文的写作过程中，要善于运用新闻惯用的一些词汇，来增强正文的“新闻性”。如何才能运用好新闻词汇？

如“在我市”、“商场”等，这些时间以及地点的概念可以引导网民产生与该时间、该地点的相关联想，加深印象，淡化广告信息。

再如“据调查”、“据了解”、“笔者还了解到”、“在采访中了解到”、“据说”、“笔者亲眼看到”等，这些词汇让读者更能感到信息的真实与有据可查。当然，信息本身首先必须是真实的。

一般而言，在软文写作时用“公司”、“产品”如何如何，看不到也感觉不出写作者的身份，这就让网民在阅读的时候没办法把自己融到文章的角色中。网民阅读习惯上的自我角色“找不着北”，将会导致网民无法在阅读中判定自己的立足点和视觉点，就会产生“第三只眼”看热闹的感觉。

如果用“笔者”、“记者（有的媒体软文禁用）”、“我”等身份词汇，会让读者与作者“合而为一”，读者的视角、观点也会“跟着作者的感觉走”。

5.4 短信写手，另类文学创作

伴随手机短信的火暴，互联网中出现了一个新兴职业：他们绞尽脑汁，以期在短短数句话内给人们带来欢乐；他们“搜刮”灵感，聚“财”于字里行间，他们被人们称为短信写手。在众人眼中，他们的职业充满了传奇与神秘。

文字与幽默完美结合

新浪无线平台是2000年开始搭建的。那一年，手机短信进入迅猛发展态势。短信已成为网站的一个重要的经济增长点。为此，各网站不惜用重金将一批批短信写手网罗旗下，以便有源源不断的各种新奇古怪、调侃诙谐的短信出现在网上，吸引更多的用户。于是，新浪拥有了自己专职和兼职的短信写手。

新浪网最多时拥有50多位特约短信撰稿人，他们每天给网站提供短信作品。由于当时有媒体理想地计算这些写手的报酬，得出了“短信写手月薪5000元”的判断，一时之间，吸引了无数“文学青年”投身短信事业。后来被誉为“中国第一短信写手”的戴鹏飞就在这种宣传下，于2003年3月在新浪网推出了第一个个人“短信专栏”，写了375条短信。

“把大象放冰箱分几步？一是打开冰箱门，二是把大象放进去，三是关冰箱门。动物园开大会，哪个动物没来？大象啊，冰箱里啦！”这个短信相信大家都不会陌生，而它的作者戴鹏飞，则因为最早尝试创作逗趣短信，被业界誉为“中国短信写手第一人”。

2003年3月，新浪网站推出“鹏飞短信专栏”，随后他被众多媒体封为“中国第一短信写手”。“一条短信让我换了一部诺基亚手机，那时我感到我真的‘火’了。”戴鹏飞有固定约稿，还可以单条卖，每条价钱从曾经一开始的50元涨到200元。而且，他出短信书，还写短信体小说。写短信的戴鹏飞“钱会生钱”。

戴鹏飞喜欢用“善感”和“善良”来形容自己，而说到创作优秀短信的法宝，当然离不开他的“善感”。有一次他一夜写出了25条短信，创造了他写短信的纪录。“在生活中注意细节绝对是创作优秀短信的重中之重，”戴鹏飞说，“我会把随时出现的灵感记到本子上或随手找到的纸片上，等有时间再作构思、润色加工。”

“只要是健康的、切合主题的就是好的。”这是戴鹏飞对“红色短信”的理解，所以他认为创

作者应把“红色”的外延扩大，来创作对大家有益又好玩的短信。

在短信写手这一职业兴起的背后，是正在迅速发展的短信市场。目前，我国移动电话用户已超过3亿户。其中至少有30%以上的用户把手机短信作为不可或缺的通信方式，且这个比例还在不断增加。在节假日里，采用发送短信的方式表达问候更是成为大多数手机用户的首选。随着手机短信业务总量的增加，手机运营商和各网站都将不断地增加和提高短信业务的品种、质量。作为一种新兴的职业，短信写手的队伍也将不断壮大。

揭秘短信写手创作过程

短信写手可以分为两类，一类是与公司签约的职业性写手；另一类是业余性的“客串演出者”。职业写手的工作量和工作时间都由公司确定，报酬相对固定；“客串演出者”是各大网站的“特约撰稿人”。作为特殊的“文字工作者”，创作短信一般有两个途径：一是来自于网上各类帖子；二是靠个人的“冥思苦想”。

爱窝窝是首师大中文系毕业的大学生，理想职业是做幼儿园的老师，现在还在一家互联网公司做线上营销策划，过着周末加班到深夜，一周工作7天的日子。即使这样，周六晚上10点半回到家，24岁的爱窝窝还要继续写她的彩信日记，也叫《美女私房日记》，一部新浪网上的彩信小说。

根据约定，爱窝窝每周要写3篇，每篇1500字左右，每1000字100元，这样，写东西极快的爱窝窝每周拿出两个晚上，写两个小时，每月大约有1000多元的“外快”。

目前大多数短信写手并不受聘于网站，而是将作品传到网上，或者批量给“短信公司”送货。作为中间商的“短信公司”专门负责网罗写手，给网站供货。一般情况每条被选用的短信价格在20~50元不等，如果点击率达到一定数额，每条短信的价格可以翻上几番。优秀的专职短信写手月收入可达到4000元以上。

要想成为一名优秀的短信写手，不仅要有深厚的文学功底、准确的洞察力，还要具备一定的整蛊能力。所以说编发短信要靠灵感，而灵感

大多来自日常生活。同时也不可忽视借鉴其他人写的短信、笑话、网络小说，以及时下流行的各种都市话语，有时还能从同朋友聊天的话题中获得许多启发。除了寻找经典语句，有时还要在各类论坛上“灌水”，还要看看其他网站推出的最新短信内容。

第六章 投资网赚：域名投资，眼光准也能赚大钱

6.1 另辟蹊径，投资域名盈利赚钱

对于“米农”这个词，很多人也许从来没有听说过。简单地说，“米农”就是专门从事域名投资并因此获利的人。20世纪90年代，互联网进入中国之后，由于“域名”与“玉米”发音相似，行业内把注册域名趣称为“煮玉米”，而把这些专门从事域名投资的人称为“米农”。2005年，Google以百万美元的天价买回google.com.cn和google.cn域名，更让外界看到了“米农”一族赢取的暴利。

投资域名成为网赚新贵

面对越来越高的收益，随着互联网的迅速普及，每年中国网民以数以千万增长，目前已经达到了1.11亿，拥有“自己姓名.cn”的域名也开始成为潮流。而在中国13亿人口中，姓名雷同是非常普遍的现象。由于我国的cn域名是网络中唯一的地址资源，现实中100万个李强对应的只是唯一的“liqiang.cn”。而域名注册遵循的“先注先得”的唯一性让域名蕴涵了一种时尚礼品价值。

天使投资人、4399游戏董事长蔡文胜几年间经手卖出的域名不计其数，从g.cn、520.com到自己一手创办的265.com，虽然都不曾公布价格，但据有关资料称，仅其经营的265.com就至少套现了2000万美元。

有消息称，中国2112个县名的80%以上的相关域名都在蔡文胜手里，另外他手里还握着几千个非常有价值的域名，无数个商业公司或国外公司的cn域名。由于在域名投资方面的成功，蔡文胜已经被喻为域名投资大王，在谈及自己投资域名一事时，他说世界第一波投资域名是在1994年，中国第一波投资域名是1997年，自己2000年才懂得上网并投资域名，而当时有很多的人也想通过域名成功，并且更有资金实力，但几乎都没坚持而退出了。

蔡文胜认为自己能在域名投资领域走向成功其实靠的是坚持。决定事情成败的有很多因素，并且可能和资金、技术、背景没有关系。在谈及未来发展机遇时，蔡文胜认为传统行业已形成一定的壁垒和门槛，而互联网空间还很大，“未来几年还是互联网发展的最好机会，特别是电子商务和移动互联网。”

低成本的投入与高回报率是令众多“米农”竞相追捧域名投资的主要

原因。域名投资一年不过百元，但是可能产生一万、十几万元的收益。无论是目前潜在市场的规模，还是投资成本以及法律法规的限定，投资域名都是赚钱的好项目。

域名投资潜力无限

随着互联网的快速发展和手机上网的普及，一个好域名已经成为各家网站必争的战略武器。2009年全球数百万美元的域名交易络绎不绝，fly.com交易金额达160万美元，pizza.com域名以260万美元的价格售出，insure.com更是创造1600万美元的高价纪录；国内yicai.com也以近20万元人民币的价格交易，新浪乐居近百万元买下fangchan.com和dichan.com，loupan.com也迅速增值到百万元身价，域名投资的奇迹让域名投资者们疯狂寻找更好的域名资源，知名域名投资者戴跃投资近百万元，从国外买回近20个中国大城市域名，比如bj.cc、sh.cc等。

Video网站、交友网站、业界网站，正当数以万计的网络掘金者们在这些热门业务中争得头破血流，却始终收获寥寥的时候，一个叫小许的年轻人“孤零零”地找到了一条网络新财源。

2009年年初以来，早已在玉米投资方面颇有战绩的小许，带着他的技术团队开始了一种叫做“流量直航”的网络新业务，半年多之后，这项至今仍不为人知的另类生意，每个月已经给他带来了二三十万美元的利润。

网络业界的人，见面第一句总是“我是某某网站的”。小许却没法这样自我介绍，因为他经营的不是一家或几家网站，而是数十万个小网站。在全球范围内，有为数不多这样的人（公司），有人称他们是“拥有互联网的人”。

和别人家花花绿绿的网站页面不一样，小许开发的网站入门只是一个简单得不能再简单的页面，上面只有零零落落的一部分链接，其中大部分还都是英文页面，很容易让人想起52教程网早期的互联网。

“像这样的网站，10分钟我们就可以推出一个，然后就不用管了，就等收钱，呵呵。”如此惊人之语，让人觉得眼前这位不是个“骗子”，就是个“疯子”。然而，更令人惊讶的是，他说的是真事。

“你看这个网站，”小许十指在键盘上飞舞了一下，一个简洁的网站跳了出来，玉米是www.esaver.com，“Esaver是国外一个著名的廉价机票代号，我们不用推广，每天就会有很多人自动登录这个网站。”

实际上，了解行业的人已经知道这后面的逻辑：这些急于寻找廉价机票的“不速之客”，会在这个网站上找到“Cheap Airline Tickets”（廉价机票）的链接，访客进而被引导到机票销售商的网站上，这种“网络介绍费”，按照美国市场的价格，每产生一次点击便可以带来几美元的获

利，即便分成之后，也是一笔不小的获利。

在此之前，小许的角色是一个玉米投资商，手里拥有20多万个.com和.cn玉米，在很短的时间内，他将这些原本作为“存货”的玉米逐步激活生成为一个个可以接受访问的网站。这还仅是个开始，一项称为“玉米停靠”的新业务被同时开启：任何玉米的所有人，只要在小许的停靠平台上办理注册手续，便可以将玉米生成为一个网站，加入到整个庞大的网站群中，分享获利分成。

几个月之间，已经有几十万的玉米在这里汇聚成为几十万个网站，这个依然在迅速壮大的网站群，每天产生的巨大浏览量被导向各个商业网站，换回获利，这种业务形式在国外被称为网络流量直航。

几乎可以忽略的建设成本，无须工作人员维护，无须市场推广，就等着广告获利，小许的生意看起来再简单、完美不过了！小许所建立的团队每个月却能产生二三十万美元的获利，对于网络同行来说，这完全是一个不可想象的神话。然而，这种看似简单的网络生意，实际上有着一个极高的门槛，几乎没有几个人能够介入。

“网络流量直航，实际上是对玉米价值的开发释放，整个产业建立在玉米的入门上，而玉米投资不是谁都能进入得了的，所以这个业务的门槛会很高，”在这方面，小许有充分的自信，“我就是把整个业务形式都公开，别人也很难拷贝，太难了！”

这里面的逻辑是，流量直航的形式完全是守株待兔地等待访问者主动上门，这就需要拥有一个海量的玉米资源，尤其是那些容易被网民自发输入的高价位玉米，而随着近年来玉米价格的飞速上涨，一个稍微好记的玉米价格动辄几千几万美元，成批量玉米资源的价格可想而知！据悉，2004年，美国上市公司Marchex为了一次获得一万多个玉米，花费了1.64亿美元，而假如是现在，谁要想拿到这批玉米，估计要花10亿美元，利用这批玉米，Marchex的流量直航业务每个季度产生数千万美元的获利。

目前，在国内最为热门，也被认为最耗资金的Video领域，之前曾有人高声喊出“干Video的门槛是一亿元”，但对于大规模的玉米投资来说，这个资金额显然有些单薄，而事实上，即便有了足够的资金，也不一定能一次性获得想要的玉米，全世界优良的玉米资源都掌握在为数不多的投资商手里，这些人对各自的玉米都具有强烈的个人爱好，轻易不肯出手。

在国内域名交易市场，无论是域名的交易量还是交易价格都有突飞猛进的增长，域名成交价格平均上涨达5000元以上。而这其中相当大一部分域名的买家均为企业用户，他们购买域名的目的就是希望以简洁明了的域名吸引日益众多的目标网民。

在网络时代，到处都有赚钱的机会，关键是看谁能意识到。一位域名投资者对此一语道明：“我投资看重的就是一边每年不足200元的注册费用，而另一边是好名字升值的巨大空间。”确实，也许某个“偶然”得来的名字，就会为投资者带来超乎想象的回报。

6.2 揭秘域名赚钱来龙去脉

21世纪是信息爆炸的年代，网络成就了多少富翁。通过网络赚钱的方式越来越多了，比如入市买卖外汇黄金投资、域名注册（易名中国、万网、中资原）、网络开店（阿里巴巴）等。域名投资属于网络世界的一支网络投资新军行业。

域名投资创造高价值

域名投资尽管对很多人来讲还是一个全新的概念，然而，就是在这个不为很多人所知的投资市场，带来的赚钱机会着实不小。

2009年春晚给人留下印象最深的节目，非本山大叔的小品《不差钱》莫属。许多人并不知道，这个小品不仅捧红了小沈阳，也给另外一个人带来了实实在在的收益。他就是注册了“不差钱”域名（www.buchaqian.com）的域名投资人郝鹏。春晚后不久，他将这个域名成功转让，不到两个月的时间，几十元就赚回几万元。

郝鹏是北京人，大学的专业是工业管理。从1995年开始他就接触了电脑，当时叫286。大学毕业后，进入网站工作的郝鹏有了更多接触互联网的机会。1999年，他就注册了自己名字的英文域名，当时注册两年1000元的费用也几乎耗费了他将近一个月的工资。朋友们惊了，指着他问：“你是不是有病？你疯了？”他则坚持：“看好前景，就是觉得互联网早晚会改变人们的生活。”从2000年开始，域名注册的费用有了很大幅度的下降，郝鹏每个月工资的一半用来注册域名和续费，按说当时工资已经3000多元钱的他挣得并不少，但他坦言，“当时压力很大”。

2001年开始，他有了第一笔域名转让的收入，一个www.gaofeng.com的域名给他带来了几千元钱的收入，尽管还不能做到收支平衡，却更加坚定了他走下去的信心。随着当时互联网进入低迷阶段，很多不错的国外域名由于没有续费而可以重新注册，他抓住机遇扩大了自己的注册量，由于他的用心，转让费用也很少低于四位数。大多数时候，转让域名只要双方约好去代理商那里就可以办理。但是有的时候，为了一个域名的转让还要去外地见面，郝鹏就经历过一次去上海的转让经历，对方竟是一家国内著名网游企业。

2007年，自称“打工生活前景不明朗”的郝鹏辞职回了家，成为一名专业“米农”。说起做专业“米农”的感受，郝鹏直言“太幸福了”，他这样描述自己的一天：尽管不用按时上班打卡，郝鹏却并不睡懒觉。通常，他每天7点多就起来，洗漱吃早点之后，就是打开电脑，看最新的当日新闻。在这一点上，“米农”会比一般的人有更多的新闻敏感性。

他每年能够从域名转让稳定赚到20多万元的收入，才更坚定了他的信心。于是，不断有人找上门来要买域名，其中www.shipin.com和www.weixiu.com都创造了6位数以上的转让价格。

2009年1月，离牛年春晚不到一个月的时候，郝鹏每天手头增加了一个任务，对京城各报的娱乐版至少看上一个来小时，每次彩排新闻他都一个字儿不落地细细梳理。“这里面有商机呢。”郝鹏神秘地一笑。

也就是在春晚导演郎昆都不知道赵本山的小品到底上哪一个的时候，他从赵本山排练的小品中注意到了《不差钱》。第一直觉告诉他，这个东北特色浓郁的词汇很可能一炮走红，于是他注册了“不差钱”域名。在春晚开始之前，这个网站访问量并不大，每天仅有一两百次的点击，但从2009年1月26日起，网站访问量每天都会突破一万次以上。2009年3月上旬，他已经将这个域名成功转让，尽管没有达到他10万元的转让报价，但是在不到两个月的时间里，他的几十元投入就给他带来了几十万元的实际回报。

域名是互联网上最基础的东西，无论是做ICP和电子商务，还是在网上开展其他活动，都要从域名开始，一个名正言顺和易于宣传推广的域名是成功的第一步。一个好的域名往往表现为简洁、易读、易懂，而一个优秀的名称，从商业角度上看，将可以为企业获得更多机会，为企业的网络业务拓展和品牌推广带来莫大的收益。事实证明，一个好的域名，在推广和认知上将会具有较大的开发潜力和商业价值。企业的域名包含的文字越直观、越上口，越多的上网者才可能键入，聚集的人气才会越多，从而可能为企业带来越多的有形和无形的价值。

于是，随着互联网的发展，域名注册也逐渐发展成为一项充满诱人前景的网赚项目。同时域名作为互联网上的地址资源，由于它所具有的唯一不可重复的特性以及其独特的专有性，从而更加营造出了需求与供给的不平衡，并且在互联网的发展史上出现过众多域名拍卖达百万美元之巨的域名交易记录，如1999年年底business.com以750万美元成交，2000年loans.com以300万美元成交，这些交易都曾成为当时令人瞩目的焦点。

低成本带来高回报

域名投资，这门新兴的投资领域，其收益被业内人士称为“一本百利”。按照现行的注册费用来看，注册一个域名，每年的花费很低，而

成交的域名，价格多在数千元以上，稍微好点儿的域名，都能卖到上万元，甚至数十万元（如it.com.cn和114.com.cn都以数十万元成交）。如sol.com.cn这个域名，注册者从2001年开始注册，截至2005年，以原来的年费200多元计算，所缴纳年费不超过1000元，与成交价20万元相比，可见其利润的丰厚。

例如，域名wallstreet.com是美国亚利桑那州一家叫ACESResearch的小ISP在1994年9月注册的，这家公司是替一个前股票经纪人注册这一域名的。

如今，这位名叫Eric Wade的前股票经纪人也在ACESResearch工作，当时Eric Wade注册这个域名是为了开设便于记忆的电子邮件地址。大约两年后，StarNet公司的项目经理Matt Grossman得到了wallstreet.com的所有权，他们在这个域名上花费的注册费总额仅为220美元。1999年4月20日，Matt Grossman在“New Commerce Communications”（<http://www.com-broker.com>）上对该域名进行公开拍卖，并拒绝低于30万美元的最终报价。

一个星期后，一家名为“Players Sportsbook and Casino”的在线卡西诺赌博网站出价130万美元购买了wallstreet.com域名，该网站相信这个域名将吸引更多的用户访问它的网站。后来这个域名又被高价卖给美国亚利桑那州Wall Street Consultants Group公司，Players Sportsbook and Casino公司也得到了丰厚回报。

其实，注册一个域名相当简单。第一步，是对自己草拟的域名进行查询，看是否已经被别人注册；第二步，如果别人没有注册，那么就可以在域名注册服务机构的网站上联机注册，6小时域名解析生效，可以使用。注册一个域名的成本不超过百元，而利润却可能是无穷大。

域名注册的一般程序为：选择域名注册服务商→查询自己希望的域名是否已经被注册→注册用户信息→支付域名注册服务费→提交注册表单（如图6-1所示）。

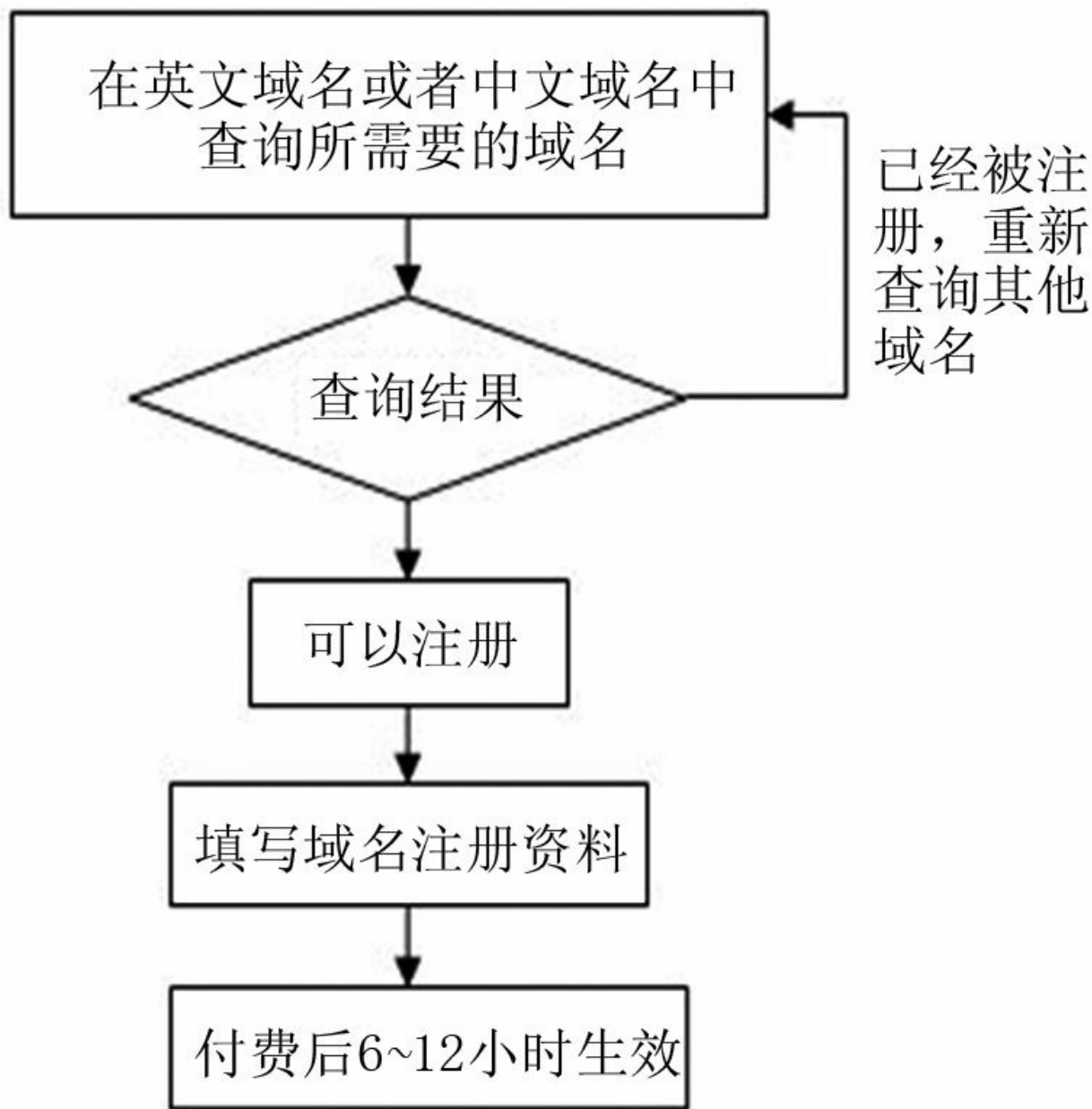


图6-1 域名注册流程

域名注册完成后，就可以使用自己的域名建立网上的宣传站点，但是，有件事情是不能忘记的，就是每年要为域名付年费，付款方式与注册时的付款方式一致。另外，域名一经注册不能买卖。需要修改域名注册信息时（域名本身不得修改），要提交盖有单位公章（个人附身份证复印件）的域名申请表给CNNIC，域名登记申请表上要注明修改项。

6.3 揭秘域名投资的“秘诀”

巧投资创造高价值

对于想投资域名的人来说，到底什么样的域名才有价值，这是问得最多的一个问题。少数的域名投资者想通了这个问题，所以能够从普通的一个网民蜕化成一个成功的米商。但是，很多的域名投资者往往误解了这个问题，所以最后往往成为一个可怜的米农——再怎么辛苦都是白交学费。

那么，到底什么样的域名才有价值呢？一个有价值的域名应该是这样的。

1. 傍大腕儿，寻找机遇。

比如，有个有名的网站用的是cn域名，你可以收购它对应的com域名，一本万利。这样赚钱的例子很多，这是一个投机的方法，也是最实用的方法，到目前为止，域名界很多大佬发家就是靠这种方法。当然这类域名不好找，但是工夫不负有心人，仔细找找总会有的，比如，有些新网站往往来不及收购com域名或者保护意识不够。知名网站捉鱼网新启用网站就是cn域名www.3gyou.cn。也可以由com域名来找对应cn域名，如有企业在几年前抢注了google.cn和google.com.cn这两个域名，最终获得了百万美元的回报。

例如，晏菲因2005年和2006年连续两届参加央视春节联欢晚会逐渐走红，结果她姓名的中文域名被一名不见经传的大学生提前注册，她不得不花24万元买回本属于自己的域名。

晏菲属于后起之秀，随着她的首张专辑《美人关》登录各大音乐网站，她的人气更是一路飙升，还被评为“2006中国网络最具人气女歌手”。

但依靠网络走红也给她带来了不少麻烦，一个网名为“眼镜蛇”的大学生留意到她的走红，抢先注册下了“晏菲.cn”、“晏菲.com”、“晏菲.net”三个中文域名，给晏菲带来不少困扰。

晏菲说：“我正处在一个最为关键的上升期，个人品牌的保护尤为重要，自己名字的域名掌握在别人手里，我十分害怕有一天会对自己的形象带来不利影响。”

出于这样的考虑，晏菲委托经纪人找到“眼镜蛇”，开始了索要域名的艰苦谈判，最终双方商定，晏菲以现金2万元和价值22万元的代言置换，将自己的三个中文域名换回。“眼镜蛇”一直

致力于网络资源的开发利用，他手中现有几十个网站，在一个名为“世界杯格子”的网站上，他开发了一个“出售计划”，而借晏菲索要域名的机会，他要求晏菲为自己的计划担任形象代言，价值估算为22万元。

对于这样一个看似冤枉的买卖，晏菲心态还算平和，她说：“我不认为买亏了，如果不要回来，假如有一天打开我的域名后是个不良网站或者垃圾广告，那损失可就更大了。而且我觉得‘眼镜蛇’的世界杯格子网站也是个很好的创意，我为他担任代言，对我的人气也算是个提升。”不过晏菲仍表示，这件事给了她一个沉痛的教训，以后不管是出版新专辑还是新歌，都要格外注意网络权利的保护。

2. 域名要短。

3位数字的.cn域名，4位数字的.com域名，现价已经至少1000元以上，而一个域名每年代理最多50元，这其中就有近20倍的利润。至于2位数字的.cn，3位数字的.com，更是达到了上万元的地步。而.com.cn同为国家顶级域名，现阶段，3个字母的.com.cn域名成了域名投资的热点。域名的价值就在时间，2008年前，3位数字的.cn只要350元就可买到，2009年已经是5000元还买不到。

3. 发音好。

好的域名必须发音好，即使是数字域名，也要有非常合理而且一点儿也不牵强的意义，这样才会有好的价钱。

对于数字域名来说，现在4位数字及4位数字以内的除非抢注，否则是没有了，那么剩下有价值的肯定就是5位数字的了，然而5位数字又要好记、发音好、意义好的，按这样的原则找下去，如果你能够找到，那么就可以投入试试。

对于字母域名，如果是双拼，那么要考虑它的行业性，是否热门或者即将热门，因为不热门的也就没有市场；如果不是双拼，那么就要看看是否有一个新鲜、有活力的意义，现在的Web2.0网站大多数是概念型、新鲜而且具有活力的域名及网站名称，比如fada.la（发达啦）。

4. 代表未来趋势。

当前的热门往往被现在的投资者所占有，所以如果想获得域名投资的一片蓝海，那么就可以看准5年或者10年后的发展，多了解行业资讯，看准各个行业未来的发展趋势，提前下手，将某些可能流行的域名

注册下来，这样的成功几率将会很大。

比如：投资外汇、投资期货、投资黄金、投资股市、投资地产、投资黄金、投资教育、投资海外基金等。

5. 易记易输入。

如果其他的都符合，但是却美中不足不易记，或者容易记错，或者容易输入错误，那么，还是放弃为好，因为如果对方会出高价购买域名，这个域名就应该是一个不可替代的域名，应该完美无瑕。

比如：中国象棋网、国际象棋网。

6. 大气，创意要佳。

大气表现在两个方面，发音和形象。

比如：营销中国、烹饪中国、直销中国、点击中国、照明中国、联营中国、吸引中国、美腿中国、广告中国等。

7. 独特，有市场。

具有特色的东西往往会更有市场。当然这个特色不是只有一个人能够理解的特色。

比如：溜溜球、悠悠球等。

8. 注册商标须谨慎。

因为有版权，吃官司的风险存在。但是只要报价低于对方申请仲裁需要付出的代价，也有赢的可能。对方要通过仲裁得到域名颇费周章，而且花销也不小，还不是赢定的。

比如：博客思听、博客来、数位时代等。

好心态创造更多价值

作为一个普通投资者，需要非常好的心态。域名投资需要诚信+眼光+运气。诚信是这个圈子里最基本、最必需的一项基本意识和必备条件。眼光更是决定了投资的方向和对未来米市走向的把握。而运气在域名投资中也是同样的重要。

域名投资是投资，要想赚更多就必须有足够的资金和时间付出。一

次的投资成功可以归因为运气的因素，而持续的投资成功大都是做了足够的功课和付出而得到的回报。大多米友都是想以小博大，而事实上，用3元钱投资一个cn在短期卖几十万上百万元的可能比中彩票的概率还要低。要通过持续的学习和交流，掌握域名的技巧，然后再用足够的资金去作短线的倒卖或者预测一个种类作长线的投资。既然是投资，就有风险，越是大的回报率越意味着大的风险。

域名投资需要稳步而不急躁，对手里的一些比较看好的域名要有信心。无论是金融危机还是米市震荡，以及一些政策因素或者一些新后缀的出现，这些都不足以影响手中有些域名的价值。新后缀的出现要动摇.com域名的价值和国内.cn域名的价值在短期内几乎不可能，相反只会水涨船高。而一些替代性特别强的域名，和一些个人不是很看好的域名，在适当的时候能出售尽量出手。手里有钱是王道，用这些钱或许可以买到相同质量而价格低很多的域名。而域名的流通也会让相同类型的价格增加，对于投资者来说也是所期望的。

投资域名，需要适当地考虑和判断未来一段时间的米市走向和预测某些类型的价格趋势，但是也要把握时间的范围。短线倒卖只要预测和把握近期的价格走势，分析一些拍卖市场的成交价格而得出自己的决策结论。而长线投资需要考虑得更多一些，考虑一些国家政策、网民和企业习惯等，根据自己的判断参考自己的经济能力作出合理的投资决策。

此外，域名投资需要适当的宣传和好的营销，但是拒绝恶意的忽悠。适当的宣传和营销可以让手中的域名价值最大化，但是恶意的炒作只会是自取其辱。

6.4 域名管理提高性价比

域名注册成功后，不要以为只要指向网站就万事大吉。域名的使用问题通常是域名管理中容易忽视的问题。

域名DNS解析

刚从学校毕业的四川大学生小倪在家乡有一份稳定的工作。早在校期间，他就听说炒卖网络域名可以赚钱，工作之后利用业余时间，他成了兼职的炒家。他对自己的投资从没有失去信心。他认为只要有一个域名能卖出去，收回成本就不成问题。而为了保证网站的访问量，首先要进行域名解析。

域名是为了方便记忆而专门建立的一套地址转换系统，要访问一台互联网上的服务器，最终还必须通过IP地址来实现，域名解析就是将域名重新转换为IP地址的过程。一个域名只能对应一个IP地址，而多个域名可以同时被解析到一个IP地址。

域名解析需要由专门的域名解析服务器（DNS）来完成，解析的过程实际就是域名指向网站空间的一个过程，这时，DNS服务器的稳定性起着非常重要的作用。为避免网站的访问造成影响，遭受不必要的损失，要选择能提供优质解析服务的注册商。

域名指向设置

在做域名指向时往往忽视不加www的设置，导致访客若不输入www域名就无法访问，从而给网站流量带来了一定影响。根据目前网民的习惯，不少人都是直接在IE地址栏输入不带www的域名网址，因此，不带www的域名也解析到网站目录，如输入abc.com都能正常访问到他们的网站，因为带www和不带www同时绑定一个网站几乎是一个行业规范，一个小小的设置，不仅方便访客，而且很可能为网站带来意想不到的效果。

而域名注册是开启电子商务之门的第一步，虽然简单，但十分关键，特别是一些细节很可能决定着网站日后的走向，赶紧驾驭鼠标，遨游网际，注册一个属于自己的域名，开启电子商务之门吧。

注意域名的有效期

链接标记域名注册的费用是按年度缴纳的，每次可以缴纳一年或者数年的费用。如果注册链接标记域名时缴纳的是一年的费用，那么域名的有效期就是从第一次交费并注册成功的当天到第二年的同一天，超过此期间域名就失效了。

如果要继续注册使用这个域名，一定要记得在域名失效之前进行域名续费，可以通过原来的域名注册服务商续费，也可以利用域名管理密码直接到该域名注册商网站自行续费，续费成功就相当于继续注册了，无须提交其他信息。大多数域名注册商都开通了在线支付，可以方便地实现域名付费。

6.5 域名停放，闲置域名巧赚钱

域名停放服务是投资域名又一赚钱捷径。什么是域名停放服务？简单地说，是从不用的域名那里赚钱！域名停放是一种为域名自动生成网页的技术系统，网页中通常包含了广告赞助商的链接；广告赞助商为访问者的点击而付费，域名所有人随时从中分享收入。

域名停放也赚钱

域名停放服务是利用闲置的域名赚钱，而且不需要建立自己的网站，带来一定收益的同时增加域名出售转让的机会。

一般域名停放服务主要是利用域名带来的访问者达到广告点击收益的，所以一般情况下，要求网民所持有的域名有一定的访问者（流量）。能带来流量的域名包括：带有极佳关键词的域名、被搜索引擎收录的域名、原来建过站的域名、打错的错别域名、同名不同域名后缀的域名等。

域名停放服务要求使用者不得自己点击自己域名的广告链接或者指使朋友、亲人、职员或任何他人点击广告链接；不可以使用新闻列表、大量的电子邮件、网络聊天记录、即时聊天、论坛、分类广告等要求、请求、刺激或诱骗点击广告链接；不得使用零像素、HitBots、ClickBots、Spiders、Cgi-Scripts、JavaScript、Iframes或者转移流量到另一个停放的域名等其他相似方法人为地制造流量、点击。

选择域名停放服务商

根据域名访问者区域（流量源）选择适合的域名停放服务商是很必要的，只有适合本区域的广告停放页面才能为广告赞助商带来广告效果，并且带来更多更稳定的域名停放收入。

选择服务商，一般有几个选择。

国内：BaiHei（BH）白黑域名停放、SilverClicks（SC）银点、万网（WW）、RedDns（RD）亚洲注册、DNParking（DN）域名停靠、NameRich（NR）名富网、eName（EN）易名中国。

国外：Parked、DomainSponsor、NameDrive、DomainHop、Fabulous、GoldKey、ParkingDots、ParkingSite、Sedo、TrafficParking、TrafficValet、TrafficZ等。

域名停放服务商多如牛毛，最好的选择方法就是不断地尝试与体验。刚开始，可以先把几个域名停放在某个服务商那里，观察两个星期左右，了解一下这个服务商的基本情况；然后通过调整关键字和布局，看看是否可以增加收入。在这之后，可以把域名再停放到别的服务商那里，综合观察各家服务商的表现。其实，不同的服务商有不同的优势。比如，NameDrive适合做uk域名，Sedo能够让名人域名获得高收入。

增加域名停放收入

域名投资，只有在不断的尝试和失败中才能获得更多的收入。看看关键字列表，研究一下哪些关键字可以让域名获得最大利润。尝试不同的关键字，看会不会有不同的效果。

此外，每个域名停放服务商还为你的域名停放页提供不同的版面配置，不同的布局会有不同的效果。最好尝试不同的布局，看哪一种最有利于你的域名。

最后，如果通过域名停放赚取了足够的金钱，可以联系服务商，让他们给你提供更多的佣金。

域名停放流量不贬值

毫无疑问，域名停放在未来肯定会发生变化。如果域名停放会发生变化，那可能还是一场突变。

任何关于域名的投资都是高风险、高收入的，域名停放也不例外。做域名停放的关键是拥有大量的可以获得流量的域名（当然购买这样的

域名是需要付出昂贵代价的)。如果这样做的话,就能够应对域名停放过程中的各种变数。原因是无论域名停放业务发生怎样的变化,域名流量依然存在。流量是不会贬值的,当有新的方式涌现,同样可以盈利。

第七章 专业网赚：做网赚，拥有 专业网站才能真正赚钱

7.1 建立网站，巧赢亿万身家

做专业网站，发展赚钱活动是很多网赚人士的首选，网站市场前景无法估量，只要拥有了网站就拥有了世界。

网站创造财富神话

hao123被百度收购的消息传出后，很多人都感到震惊。一个没有技术、商业模式、业务营销策略的网站为何受到主流商业网站的器重，它的商业价值在哪儿？百度CEO李彦宏对此的评价是：“正是由于它的简单，简单到你无法去超越它。”创始人李兴平的初中学历、网吧短暂工作的经历，这些在创办hao123过程中反而成为一种优势——正因为不懂，才能深切体会到普通人上网的难处，才有了为普通人上网提供方便的hao123。

跟hao123一样，有一位女性利用女人爱美的天性，打造了一个提供女性买商品讨价还价的“我爱打折网”。

我爱打折网创立于2004年，其创始人韩华，被媒体称为“80后”美女站长。

韩华毕业于北京交通大学工商管理专业。就在其他同学到外面勤工俭学，刷盘子、刷碗时，她就开始了第一次创业，当时她读大学二年级。那时，偶然的机，她发现很多计算机媒体很注重大学生群体，于是联合几所高校向这类报纸要活动、要赞助，例如和《计算机报》合作，给高校赞助了很多年报，然后再以优惠的价格把报纸订给学生。“在我这儿订报纸比较便宜，只有几十元，同学也高兴，报社也开心，几年下来效益还是不错的，我也有了收入。”

2003年，毕业后的韩华不仅嗅到了消费信息所具有的市场价值，学习工商管理的她也从商家的角度分析了消费信息的另一方市场：“另一方面，很多人看好消费领域这一块市场，餐馆、酒吧、运动娱乐场所都很多，并且都迫切需要宣传，而传统媒体的广告费用很高，这个时候机会就来了。”

2004年，按捺不住创业冲动的她毅然辞职开始创业，对于没有资金、没有技术的她来说，创业之路注定是不平坦的。年底，创业的她为了省钱，给爸妈打电话撒谎说太忙过年时回不去了。打完电话，她站在冬天的北京街头，泪流满面，那天天很冷……

2005年，韩华创立的“我爱打折网”遇到了创业以来最大的困难——资金“瓶颈”。当时自己和朋友凑起来的30万元人民币已经花完，而且还欠50万元人民币的网站服务费。“从网站上线以

来，这次应该算是打击最大的一次，各方各面的不利因素都集中爆发了，要不要坚持下去，成了一个反复思考的问题。因为坚持确实是太困难了，没有办法支撑下去，没有经济来源，正所谓‘巧妇难为无米之炊’。”韩华对当时的窘境至今记忆犹新。这时，有一个韩国老板找上门来，要以20万美元的价格买下韩华所创立的“我爱打折网”。

韩华面临艰难的抉择。卖掉，就可以马上拿到真金白银，但自己一手创办的公司将归属于他人；不卖，资金的压力该如何化解？走进办公室，看着自己熟悉的公司和那些跟着自己一起创业的同事，韩华无法割舍……于是她拒绝了那位韩国人。为了缓解资金压力，韩华和同事周秩立两人“软磨硬泡”地跟服务器的运营商谈了整整一天。最终，对方被这两个年轻人所打动了，同意把服务器年费改为半年一交，先交25万元。随后，两个人又从亲戚朋友那里到处拼凑了25万元，终于交上了服务器的费用，网站终于活了下来。

其实这时（2005年10月），我爱打折网已经开始陆续有广告收入，且每月的增长都在200%以上，韩华终于看到了成功的“曙光”。2006年、2007年，“我爱打折网”的用户飞速增长，到2007年年底已经接近60万。

我爱打折网提倡打折只是一种精神，倡导人人共享的理念，网站涵盖购物、美食、休闲、文化、运动、女性消费等跟生活消费有关的内容。截至目前，网站拥有注册会员150多万名，用户访问群基本为年龄在20~40岁、收入稳定的年轻消费者。

作为生活消费信息类网站，我爱打折网通过消费资讯、消费体验和消费经验的共享与交流，致力于为用户的消费生活提供更好的参考与指引，目前已经成为京城最具人气的消费社区门户。

建网站身价百万

电子商务型网站的建设 and 所有的普通网站建设步骤相似，不同之处在于，所建的电子商务网站提出实用、精辟的解决办法，为我们带来可喜的收入。

23岁的马克·祖克伯格是美国一位牙医的儿子，他也是美国著名社交网站Facebook的创建者。这一切都源于马克在哈佛大学心理学系读二年级期间。当时，大多数美国大学都会通过校内网向新生展示一份关于校园员工和老生的信息目录表，而喜欢计算机编程的马克希望将哈佛大学的教师 and 老生信息发布到互联网上，供更多的人查阅，但他的这一要求遭到了哈佛教师的一口拒绝。不过，马克随后当了一回“黑客”，闯入学校的一台服务器，将师生信息和照片全都下载下来，并传到了他创办的一家网站上。

一开始，马克只是邀请人们到他的网站上，评选哈佛学生照片库中的哪个学生更漂亮。在短短4小时内，他的网站就吸引了450名访问者，他们进行了22000次的投票。然而，哈佛大学管

理部门立即发现了这个网站，并将它强行关闭了。

马克一心想创造自己的社交网站。2004年2月，他创建了最早版本的Facebook网站。马克和两名舍友向宿舍区的300名学生进行推荐，在一个月之内，就有6000多名学生到这个网站上进行注册，它的会员数量继续滚雪球一样增加，不过，最初的注册者只限于大学生。

为了让Facebook网站“发扬光大”，马克决定像微软创始人比尔·盖茨一样中途辍学，专心打造自己的网站。马克离开哈佛大学后，带着两个大学朋友来到美国加利福尼亚硅谷，开始了他的创业生涯。后来，马克的Facebook网站取得了惊人的成功，它一年创造的广告费就高达2500万英镑。

对于25岁以下的年轻人来说，在Facebook网站上留下自己的“简介”已经成了一种必需的社交手段，目前，Facebook网站已经在全世界拥有2500万的用户，它正在继电子邮件、手机短信、电话和即时短信之后，成为又一个新的社交联络方法。每个人都可以到Facebook上注册，在上面张贴自己的简介、照片、爱好和私人新闻，而注册者只需一个电子邮件和简单的上网知识即可。

网站发展不可小觑

网络信息的多样性、广泛性，引发了各式各样的商业机会，许多网站也开始加速自己的商务化进程。1993~1996年，亚洲Internet网站数目激增137%。同时，到2001年，亚洲国家应用电子商务的贸易额达300亿美元。从这些数据上可以看出，中国电子商务未来的发展不容小觑。中国站长站的站长阿飞就利用电子商务网站成就了百万身家。

2000年，1982年出生的阿飞中专毕业了。毕业等于失业，阿飞没有找到工作，有大把的时间。无聊又没钱的人，网吧似乎是个不二选择。那时阿飞整天泡在网吧里，与游戏和个人主页为伍，前途一片迷茫。

阿飞每月的上网费大于1000元，这样无所事事、泡网花钱的孩子，一定是父母的心头之恨。2000年7月，是个里程碑似的日子，阿飞的个人主页，居然赚了易趣的广告费300多元。阿飞第一次体验到了从网上赚钱的甜头。

2000年8月，一个大得承载了阿飞不着边际的宏伟理想的“我爱我网”建成了。“我爱我网”看起来很美，其实整个网站只有江湖游戏栏目比较有人气，当时在线的大概有几百人，每个月也有固定的收入。但阿飞花费了很多时间在网站的其他栏目上，只是这些栏目的内容他都没办法做精，白花了很大精力。

2000年10月25日，阿飞进了厦门大学就读计算机信息管理专业。但他很快发现，大学里学

不到他想要的东西。很多理论的东西，也没有办法用到实际中来。中专毕业的阿飞比其他同学早接触电脑，很多同学都向他请教电脑的事情。而且，对于同学们来说，当时有固定收入的阿飞，无疑是个“款”，同学们都很羡慕他。阿飞应该感觉到骄傲才对，可是，棋无对手的他突然觉得，那个大学毕业证，对他来说没有什么意义。

2001年6月，阿飞弃学回家，专心他的建网之路。后来问起他，对放弃大学学业是否后悔。他答得很干脆，不会。他甚至觉得庆幸，他没有虚度3年光阴。阿飞认为中国的教育是失败的，包括他的公司招人，有很多人在大学几年虚度，走上社会，却什么都不会，全都很迷茫。阿飞庆幸他不是这群人中的一个，至少没有浪费这几年时间。

在这期间，阿飞曾和两个山东人（“我爱我网”的用户）合买了一台服务器。为了要这台服务器，他将当时站上最火的并且有收入的江湖栏目让两个山东人运营，收入也归他们。后来这个栏目的人气下降，因为那时候网游已经火起来。阿飞清楚地记得，最开始火的是石器时代。这样，阿飞发现我爱我网没什么发展，因为网站上什么内容都有，一点儿特色都没有，除掉江湖，网站就是个垃圾了。拖着一个庞大的垃圾网站行走的阿飞，可以说终于累垮了。在2001年9月，阿飞关闭了“我爱我网”。

然后阿飞又试图建过地方门户，也曾经建过社区网站“梦里长安”，但都不能把阿飞带到理想的顶峰。

这些年，为了做网站的需要，阿飞长期泡在一些站长聚集的地方，比如K666和Yuzi。2002年的互联网，个人网站已经慢慢多起来。K666是一个站长论坛，人气很不错，还有一些源码下载，广告也做得满满的。Yuzi是一家提供论坛等建站程序的，也会有一群站长经常聚在里面。但是阿飞发现他们网站做得并不好，他想，随着网民越来越多，个人站长也将会越来越多，做一个针对站长服务的网站应该会很有前景。

2001年年底，阿飞分析酝酿着他的建站计划。他考虑从源码下载入手，当时个人站长或者中小型网站，很多都是用现成的源码，每个做网站的人电脑里都会放着各种各样的源代码（阿飞也这样）。于是阿飞把自己收集了很久的源代码拿出来重新整理。一个人做其实特别累，而且可能做不好，他就找了QQ上的一个叫顽石的朋友来帮忙。

顽石当时是在网吧上班，有很多的时间。阿飞告诉他要做的东西并希望顽石能帮自己一起来做这个网站。顽石答应了，但他向阿飞表示只算是帮阿飞。可能顽石对能不能做起来这个网站心里并没有底。阿飞一直在说服他。

阿飞拿了一套下载系统修改成自己需要的，并且自己制作网页。源代码由顽石负责更新，阿飞负责更新除此以外的如程序修改、网页制作、网站合作这些事情。阿飞和顽石两个人没日没夜地大概花了一个多月时间，将所有的源代码分类整理，最后在2002年的3月初推出了网站，当时网站其实只有一个源码下载栏目。

中国站长站的域名，阿飞也是找了非常久，第一个选择的域名是2001年年底注册的chinazz.net，即中国站长站的意思，当时没有钱可以买到更好的域名；2002年1月抢注了chinazz.com；再后来，朋友推荐说cnzz.com会更好记，于是换了cnzz.com，在网站发布的时候用的域名其实是cnzz.com；一直到后来抢注到了chinaz.com这个域名。

网站规划先从源代码下载入手，然后再做站长论坛，再扩展其他服务。那时个人站还都是租空间，阿飞也是同样。但此时阿飞发现，真正要做好网站，服务器稳定是非常重要的。为了能有一台自己的服务器，阿飞将我爱我网的江湖游戏运营权出让给了两个山东人，然后他又写

了一份计划书，找老爸要来一部分钱，花两万多元买了一台服务器。

中国站长站开放一个多月后，就有一家厦门的主机商找上门要投放广告。第一笔是100元钱做的浮动广告。盈利模式他在创建之初就想好了，就是做广告，直接卖广告给这些卖虚拟主机的人。只是他没有想到，利益会来得这么快。发展的速度比阿飞自己想象的快很多，他没有想到中国个人网站的数量会这么快增加到这么多。

2003年，中国站长站已经有了十几万访问量，在个人站中已经有了一定的知名度，已经出现在包括hao123在内的各大网址站首页名站推荐里。很多主机商都自动找上门来要投放广告。

2005年下半年，阿飞的公司正式成立，而且规模越来越大，盈利额每个月都在涨，实现了每个月都是最高盈利额的奇迹。

如今，中国站长站拥有近30个员工，主要还是技术人员。中国站长站目前成为行业名站，主要的盈利渠道还是一个：广告。中国站长站发展已经稳固成熟，但前景展望仍然是更多地为站长服务。中国的站长越来越多，看重站长的公司也越来越多，站长在中国互联网的地位也越来越高。

无论是中国站长站还是我爱打折网，我们都可以看到：做网赚，拥有专业网站才能真正赚钱。

7.2 网站搭建赚钱秘籍

建立网站赚钱，就像盖一幢大楼一样，它是一个系统工程，有自己特定的工作流程，只有遵循这个步骤，按部就班地一步步来，才能设计出一个满意的网站。

网站赚钱展风采

随着网络技术的不断发展，网络应用已经渗透到人类社会的各个角落。作为网络世界支撑点的网站，更是人们关注的热点：政府利用网站宣传自己的施政纲领，日益成为与百姓交流的直通车；企业利用网站宣传自己的形象，挖掘无限商机；个人利用网站展示个性风采，创建彼此沟通的桥梁。

下沙网，在杭州下沙几乎无人不知，每天访问量高达15万人次。它的创办者，是位1983年出生的小伙子，名叫尚贞涛。如今，他的身份是杭州易沙网络科技有限公司的市场总监。

2001年，尚贞涛和哥哥一起考上大学。因为家境贫寒，他只揣着一张火车票和42元钱，从湖北广水来到浙江理工大学市场营销专业求学。

第一次上计算机课，他不知道怎么开机，那是他第一次摸电脑。“你电脑都不会开啊？”同学惊讶地问。同学的反问，让他颇受打击。此后，在高手的帮助下，他迅速沉浸在电脑世界里，几乎每天泡在机房。大二时，他已十分精通电脑。

2003年暑假，他和一个同学获得了去实习的机会。实习时闲着无聊，他和同学决定找个网站做做，也顺便考验自己的计算机能力。于是，他和同学凑了200元钱，买了空间和域名，开办了“www.xiashanet.com”网站。

没过多久，等尚贞涛回到学校，发现很多人都在上这个网站。加入到这里的人越来越多。后来尚贞涛才明白，原来同学搜索“下沙”两字时，页面上只显示有这个网站，所以点击率特别高。

后来，尚贞涛利用这个网站将事业越做越大，并注册成立自己的公司，同时每月有百万元的收入。

建网站最开始的动机可能是出于兴趣或一种爱好，但时间一长，这些兴趣或爱好便为自己积累了许多资源，比如数量可观的访问量。当这些资源积累到一定程度的时候，商业意识比较敏感的个人网站站长便开

始寻求开展电子商务，将自己手中的资源进行商业操作，从而网站开始赚钱。

个人网站赚钱方案

广告赚钱只是做网站的“副产品”，真正的产品是自己的网站。网站是一座金矿，你可能只是开采了“浏览量”这一层矿产，更深层次的矿产可能还尚未开发出来！对于网站赚钱，起初一定要抱平和的心态！要把网站赚钱作为一种锻炼，说句实话：“现在赚小钱，以后赚大钱。”

2006年，身价过亿元的李想被传媒贴上“80后”的符号，在杂志和电视节目上频频亮相，一举成名。

李想是河北省石家庄人，出生在一个有着浓厚艺术气息的家庭。父亲是一名戏剧导演，母亲也从事艺术工作。父母希望他能继承父业，但这个任性而有主意的孩子，却一下子喜欢上了电脑和互联网。他把零花钱全部用在买所有的电脑杂志上，读高一时就给自己规划了“大学毕业后去IT媒体做顶尖编辑”的目标。高二时，他几乎给国内所有IT类媒体供稿，写些电脑选购和技术经验类的文章，而且拿到了每千字300元的最高稿酬。

当时，互联网刚刚在中国兴起，李想很快跟上潮流，刚刚开始上网三四天，就建立了个人网站——“显卡之家”论坛。那时候，相同类型的网站有上百个，李想就暗下决心，一定要把“显卡之家”做得比别人好得多。当时，读高三的他每天早上4点起床，用6~7个小时更新网站内容，其余时间应付学业。他通过每天更新内容，吸引网民，然后依靠口碑相传，使网站的访问量急速飙升。一开始他并没想赚钱，但随着网站访问量越来越大，广告商主动找上门来，结果高三一年，他赚到了10万元。

2000年，互联网泡沫破裂。19岁的他决定放弃高考开始创业。他以高三时边上课边赚钱的经历，说服父母接受了自己的选择。

从最开始的时候，李想就没想到要单打独斗，每到一个最关键的时候，总会有合适的人加入创业团队。2000年春节前，李想说服大学毕业后到深圳打工的樊铮回到石家庄，把两个人的网站合到一起，成立泡泡网。

随着公司规模越来越大，2004年的时候，曾有人计划出资近1亿元来收购泡泡网。对李想来说，卖掉公司，意味着23岁的他和几个创业元老都有可能得到数千万元现金。然而他最终没舍得卖。“当我发现自己要卖掉的不是网站，而是整个团队时，心里就特别痛苦，我真的舍不得。”他发现，自己真正想要的，并不是金钱，而是要和这个团队一起把事业做得更大，创造出更大的财富。

李想认为自己的成功是可以复制的。他说，“其实我只专注于一个领域，一直坚持做了10年，我觉得任何人如果能在一个领域一直坚持做10年，其实也都能做出一定的成绩来。”

做网站的一般策略是依靠内容来吸引眼球，也就是说，是依靠免费

来换取浏览量。但网站是一个企业，个人网站就是个人企业，企业要生存就必须盈利，所以现在互联网上免费的午餐在逐步减少，网站都开始向收费的方向发展。一个网站想要在互联网上经营成功必须采用免费结合收费的策略。

依靠免费来吸引访客，向愿意享受更专业、更周到服务的访客提供有偿服务。例如，目前互联网上的交友网站有不少，他们为了吸引成员，不惜在个人网站上做广告（拉一个成员给个人网站一美元），而且向成员提供一些免费服务。但是免费服务总归是免费的，就像免费信箱一样总会让你有不顺心的地方，交友网站就只是向其成员提供专业、周到的收费服务。所以，有的个人网站只是做到了免费服务，在收费服务上并没有深入考虑过。

做网站的一些定律

网站不仅仅是一个人的网上门面，更是一个很重要的营销工具，互联网为企业或个人提供了一个向用户介绍自己产品或服务的理想的推荐媒介，可以将自己的网站理解成销售人员，当用户对某种产品产生兴趣时，同时也向他介绍一些其他相关的产品、升级换代产品、配套产品等。重要的是，要有专人为客户解答疑问并把客户信息及时反馈回来，形成与用户的及时沟通。搭建网站赚钱，一定要遵循一些规律。

1. 达维多定律，开发新网站。

达维多认为，一个企业要想在市场上总是占据主导地位，那么就要做到第一个开发出新产品，又第一个淘汰自己的老产品。

国内网站跟风太严重，比如前段时间的格子网、乞讨网、博客网，一个成功了，网民一拥而上。但实际效果是，第一个出名的往往最成功，所以在网站的定位上，要动自己的脑筋，不是去捡别人剩下的客户。同理，买人家出售的数据来建站效果是很糟糕的。

2. 250定律，赢得访客好感。

乔·吉拉德认为：每一位顾客身后，大体有250名亲朋好友。如果赢

得了一位顾客的好感，就意味着赢得了250个人的好感；反之，如果得罪了一名顾客，也就意味着得罪了250名顾客。

在网站访客中，一个访客可能会带来一群访客，任何网站都有起步和发展的过程，这个过程中此定律尤其重要。

3. 马太效应，做专做强。

《新约》中有这样一个故事，一个国王远行前，交给三个仆人每人一锭银子，吩咐他们：“你们去做生意，等我回来时，再来见我。”国王回来时，第一个仆人说：“主人，你交给我们的一锭银子，我已赚了10锭。”于是国王奖励他10座城邑。第二个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我已赚了5锭。”于是国王奖励了他5座城邑。第三个仆人报告说：“主人，你给我的一锭银子，我一直包在手巾里存着，我怕丢失，一直没有拿出来。”于是国王命令将第三个仆人的一锭银子也赏给第一个仆人，并且说：“凡是少的，就连他所有的也要夺过来。凡是多的，还要给他，叫他多多益善。”这就是马太效应。

在同类网站中，马太效应是很明显的。一个出名的社区，比一个新建的社区更容易吸引到新客户。启示是，如果无法把网站做大，那么要做专。做专之后再做大就更容易。

4. 木桶定律，改进薄弱环节。

水桶定律是指，一只水桶能装多少水，完全取决于它最短的那块木板。这就是说任何一个组织都可能面临一个共同问题，即构成组织的各个部分往往决定了整个组织的水平。注意审视自己的网站，是速度最糟糕，美工最糟糕，还是宣传最糟糕？首先要做的，不是改进最强的，而应该是最薄弱的。

5. 手表定理，关注特定用户群。

手表定理是指一个人有一只表时，可以知道现在是几点钟，而当他同时拥有两只表时却无法确定时间。一个网站，只需要关注特定的用户群需求，不要在意不相干人的看法。

6. 不值得定律，不做垃圾站。

不值得定律是，不值得做的事情，就不值得做好。

不要过度SEO，如果不是想只做垃圾站。不要把时间浪费在美化再美化页面、优化再优化程序上，在网站能盈利后，这些事情可以交给技术人员完成。

7. 彼得原理，不轻易改变网站定位。

劳伦斯·彼得认为：在各种组织中，由于习惯于对在某个等级上称职的人员进行晋升提拔，因而雇员总是趋向于晋升到其不称职的地位。不要轻易改变自己网站的定位，如博客网想变门户、盛大想做娱乐等。

8. 零和游戏原理，挖掘新访客。

当看到两位对弈者时，就可以说他们正在玩“零和游戏”。因为在大多数情况下，总会有一个赢，一个输。如果我们把获胜计算为得1分，而输棋为-1分，那么，这两人得分之和就是： $1 + (-1) = 0$ 。

不要把目光一直盯在竞争网站上，不要花太多时间抢它的访客。把这些时间用来寻找互补的合作网站，挖掘新访客。

9. 华盛顿合作规律，谨慎选择合作伙伴。

华盛顿合作规律说的是，一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。

如果你看准一个方向，你自己干，缺人手就招。不要轻易找同伴一起搞网站，否则会发现，日子似乎越过越快了，事情越做越慢了。

10. 蘑菇管理，敢于接受磨炼。

蘑菇管理是许多组织对待初出茅庐者的一种管理方法，初学者被置于阴暗的角落（不受重视的部门，或打杂跑腿的工作），浇上一头大粪（无端的批评、指责、代人受过），任其自生自灭（得不到必要的指导和提携）。

做网站毕竟要遭遇这样的阶段，搜索引擎不理你，友情链接找不到，访客不上门。这是磨炼。

利用网站赚钱，只要遵循以上10条定律，想要不赚钱都难。

7.3 注意细节，打造优秀网站

如果网站要在同行业中脱颖而出，那么这个网站必须是网络营销和电子商务的完美结合，一个拥有很强网络营销功能的电子商务网站。

电子商务网站，步步为“赢”

一个拥有很强网络营销功能的电子商务网站必须具备5个特点。

1. 网站盈利价值高。

电子商务网站设计具有很多盈利点，具有很高的商业价值。进入一些盈利很好的电子商务网站，不仅给人的是一种美感，而且网站到处都是移动广告，仿佛眼前是花花绿绿的钞票在晃动，处处都是自己的联系方式，让你不找他也难，除非你对钱没有感觉。

2. 让目标客户容易找到你。

搜索引擎营销已被证明是目前网络推广中效率最高的网络营销方式。锁定关键词并在各大主要搜索引擎中抢占关键词排名将使目标客户在第一时间很容易地找到自己。

3. 电子商务网站设计专业化、商业化。

从网络营销角度来分析，不能带来盈利的网站都是病态的，一个网站要盈利，不仅要争取一个较好的搜索引擎排名，更重要的是网站设计必须专业化和商业化，如果目标客户在进入网站30秒之内，网站还没有赢得他的信任，那么有80%的可能就失去了这个潜在客户。网站要赢取客户的信任，就要给客户一种这样的感觉：你在现实中是一个实力很雄厚的商家，只是搬到网上来了。如果客户在2分钟之内还没有找到可以迅速找到你的快速有效的联系方式，那么有70%的可能也失去了这个客户。

4. 快速得到高质量的销售线索。

如何将目标访问者转换成销售线索？这是电子商务实现盈利的关键

一步。网络营销文案的实践功力和诸多的网络技术手段，要在短时间内迅速引导目标客户的一切信息，让客户主动把自己的需求迅速地反映给网站。

5. 实现盈利，促使经济效益最大化。

一些好的产品消费者用过之后，在很长一段时间内会保持一个美好的记忆，并不断向其他消费者竭力推荐，口碑传播的作用在网络上同样神奇。

网站建设中的“要”和“不要”

任何事情都是在不断发现问题、不断改进问题中发展起来的，这中间有一个过程，网站制作也是这样。下文就是将这些问题进行归纳，总结为网站建设中的“要”与“不要”。

1. 网站建设中的“要”：

- (1) 网站导航要清楚、简捷，回主页的标识要易找。
- (2) 页面标题、营销主题要清晰易辨。
- (3) 主页要明确报出自己的姓名、机构（商号）或者业务。
- (4) 所有页面的登录速度要保证快捷。
- (5) 牢记页面效果在不同的电脑、显示屏、浏览器上会变脸，所以之前要多进行测试。
- (6) 要展现在线消费的魅力，产品、服务要有特色。
- (7) 设计风格要贯穿如一，体现在所有页面。
- (8) ALT标签的功能尽量发挥、尽量加速页面调用速度。
- (9) 定期核实链接的正确性。
- (10) 要设置留言簿或者公告板，而且对来客公开;要独特，要有个性。

2. 网站建设中的“不要”：

- (1) 标语：“欢迎访问本站”。

像这样没有意义的标语，包括商号的重复、文字游戏，或者其他自

我标榜的东西，是一种让网民厌烦的骚扰。主页甚至每一个页面，开始都应该是一个醒目、吸引人的标题，它传达给读者的信息是，如果阅读本站（页），会有如何如何的收益。

（2）如果网站处在建设中，就先别标榜自己网站有多好。

相信有一定网龄的人都有过这样的经历：有的站点介绍说得很好，让你忍不住想进去看看，主页也很漂亮，有的甚至次级页面也很像回事儿，等一层层跟到底层页面，对方却告诉你：“对不起，本页/栏目/站点正在建设中，请稍后再来。”

像这样的站点，谁能不顿生一股无名火？网民的上网时间、金钱贵得很，随随便便拿人开涮？还想赚人家的钱？

（3）框架结构考虑要周到。

在准备使用框架结构之前，请注意这样的事实：很多老一点儿的浏览器不支持框架结构，很多搜索引擎也不能正常检索框架结构的网页。框架结构固定地挤占珍贵的网页空间，如果做得不合适，读者还得使用滚动条才能看到框架结构里的文本和链接。所以，考虑框架结构时要慎重。

（4）主页不要太长。

有的网站主页拉得老长，让网民握着鼠标翻半天。一般来说，主页长度应限定在三个整屏以内。容不下多分几个页面就是了，注意提供链接之外，还得好好组织一下语言，这样才能吸引人家继续点击那些页面。

（5）不要有外引链接，特别在首页。

道理不言自明，因为你希望别人在自己的站点逗留，而不是从首页一走而过。如果有些外链接必不可少，那也该考虑尽量放在深一些的页里，让网民在浏览了重要页面后，再送网民走也不迟！

（6）不要老是“我”、“我们”的。

“我”、“我们”的反复堆砌，会把读者憋跑的。相反，该多用“你”、“你们”。因为网民最感兴趣的，还是能从站点上得到些什么有

价值的东西。

(7) 不要出现错别字、病句。

这条禁忌似乎人人知道，但就是有很多站点有这些毛病。

(8) 不要躲在幕后。

堆砌一些网民根本不感兴趣的信息，会让人逃之夭夭；相反，有的网站高深莫测，不知道讲的是是什么，让读者狐疑不定，自然不敢贸然掏钱。

要最大限度地增加在虚拟世界的可信度，就必须让网民知道网站的详细情况，这 and 自娱性个人站点截然不同。最好能在每个页面都放上详细的联系办法，包括实际邮址、所在地、电话号码、传真号码，当然，还得有“热线”电子邮箱地址等。

(9) “免费”招牌不要食言。

免费提供一些与经营业务相关的东西，是一种很有效的营销手段。但要认真规划，玩真的才行，要不会砸牌子。很多站点号称提供免费的咨询、免费的信息，结果根本不兑现。

(10) 不要有错误链接和显示不了的图像。

7.4 网站推广盈利秘诀

网站推广的八字秘诀就是，错位竞争，只做第一。无论做何种网站赚钱，推广手段都是从这八个字细分而来，也必须紧紧围绕着这八个字来进行。

准确定位网站

网站定位准确，就可以让网站成为网民眼中的第一选择。成为网民眼中第二的网站，就等于把更多的金钱推给了竞争对手，因为对于网民选择一个网站来说，仅仅是一个网址的差异而已。对于一个地区来说，本地化的站点往往最有优势。行业细分与专业知识的优势在网站运营推广方面依然存在，中国的网民众多，很细小的一个行业经营就很可观。在熟悉的区域和行业内，只要定位准确、用心经营，网站就是用户眼中的第一。

网站运营推广，无论是大的领域，还是小的范畴，都要将品牌定位为第一位。开展差异化竞争，就会有很多先机，抓住机会稻草就会变成参天大树。一个类似的项目，网站品牌定位的差异化就是运营推广模式的复制、创新与本地化，真正把品牌定位做成用户眼中的第一，那就是复制、创新与本地化的成功。

技术要为实用服务

技术不是第一位的，建站不是为了技术的炫耀，更多的是为用户提供实用信息和功能。在网站技术平台搭建成功之后，无论在你眼中做得多么完美，不去靠内容经营和推广来提高访问量，漂亮的美工和华丽的页面充其量只是做给自己看的，集中人力、物力完善网站的内容和推广才是首要的。

另外，不要盲目迷信SEO技术，认为SEO和搜索引擎排名就是网站

推广的全部。目前搜索引擎优化通常只是一些个人行为而非公司行为，搜索引擎优化并不是一个成熟的服务产品。投机的人总是期望收入大于付出，而效果常常与主观努力大相径庭。关注搜索引擎收录情况，尊重搜索引擎的游戏规则，用好搜索引擎，会节省更多的时间和精力去投入网站的经营。

原创内容越多越好

网站建设必须重视内容的原创性，不要盲目地去采集其他站点的数据，质量一般的原创内容也会给用户留下更多真实的印象。转载的信息要尽可能尊重作者的劳动。疯狂的采集技术只能让网站被用户和搜索引擎抛弃，伪原创的信息只能让网站成为一个骗取搜索引擎流量和广告点击的垃圾站。一个站长或网站经营者可以用采集技术去建10个甚至几十个垃圾站，但垃圾站是很难留住用户长期发展的。

要有计划性

在不同的时期要有不同的计划，哪怕推广方式是免费的，一定要确定网站推广的阶段性的可行目标，如在发布后一定阶段内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网站外部链接的数量、注册用户数量等。

在网站发布运营的不同阶段所采取的网站推广方法将直接影响到目标的实现。如果可能，最好详细列出各个阶段的具体网站推广方法，如登录搜索引擎的名称、网络广告的主要形式和媒体选择、需要投入的费用等；并且要对网站推广策略进行成本控制和效果评价，如阶段推广目标的控制、推广效果评价指标等。对网站推广计划的控制和评价是为了及时发现网络营销过程中的问题，保证网络营销活动顺利进行。

以社区为基地，建立盈利模式

网站拥有丰富内容和功能的同时，一定要重视网络社区的建设，活跃的社区不仅会为网站聚积人气，而且会为站点带来大量的原创内容，会通过搜索引擎带来源源不断的流量，吸引更多的用户。固定的网站用户背后往往会有一个相对稳定的圈子，网站的线下交流是网站建设有益的补充，甚至会成为网站的盈利点。

用户永远是第一位的，“用户的主动推广”就是口碑，口碑式的营销永远比广告展示更有说服力。站点可以以口碑为基础，建立自己的盈利模式。这里可以应用多种模式，仅推荐其中一种就是做网页游戏。泡泡玩网页游戏联合运营平台union.popwan.com，以用户在网页游戏中的消费作为分成收入，远远高于广告联盟中社区单个用户点击广告所带来的广告价值。根据艾瑞调查显示，其CPS销售提成比例更是远超国内电子商务类的CPS销售分成模式。按网页游戏付费用户的ARPU值计算，平均每个游戏用户可以为社区带来20元的收入，而一般的广告联盟平均每个用户带来的收入都在1元以下，只有极个别的广告商会给出高价。

同时，Webgame不仅能给社区带来丰厚收入，而且由于网游本身的强互动性，能够给社区带来更多的活跃度和流量。这是广告联盟本身无法做到的。60%的用户一旦选择某款网页游戏后，会持续玩1年以上，另有23.3%的用户则在半年至1年间。

心态不容忽视

一个网站经营者，第一次成功相对比较容易，但是第二次、第三次成功却并不容易，很多的网站在扩展到一定规模之后停滞不前，原因就是运营者的心态不能归零，偏安一隅，做第一的心态久了，丧失发展机会的代价往往会很沉重。一个成功的网站经营者，面对过去的成功，要有自己永远是第二的心态，虚心面对现实，随时准备超越自己的潜在对手。

网站运营推广是一个不断完善和发展的过程，互联网上一个网站的资源没有上限，定期关注流量的来源，分析用户关注的热点，才能把握

互联网发展的动态，让自己的网站不被超越。

7.5 迅速增加网站流量的方式

每一个在做网站的站长都希望自己的网站每天的流量可以趋向于无穷大，但是常常得不到想要的结果，于是便有了各式各样的增加网站流量的方法，以下的秘籍就是经实践证明后真实有效的方法，站长们可以借之并发扬光大！

域名选择很重要

一个网站最先被网友接触的是域名，就好比现实中一个人的名字，域名就是网站在网络上的名字。想办法让别人把你的名字记住，就是走向成功的第一步，这就是为什么陌生人见面的第一件事，就是给对方发名片。

一个简短好记、朗朗上口的域名肯定能带来流量，什么样的域名是大家容易记住的？或者是找一些约定俗成的词语，或者是新流行的词语，或者是起一些混淆视听的词语，如xinla等，虽然有点偏门，难保不会带来大量的流量。

交换链接共享流量

做友情链接的目的是希望吸引网民到网站参观，以此增加流量。如果是文字链接，那么就要注意文字修辞，一个吸引人的文字链接可以带来成百上千的浏览者，动态的图片链接更能吸引客流。不过也要注意，不要为了吸引客人一味地追求新奇，或者抓住某些人的心理来起一些不好的名称。关键的是“名副其实”。如果只注重“短期效益”，对网站发展不利。

搜索引擎为王

站长统计一下自己的流量来路，会发现大量的流量还是来自于搜索引擎，在国内来说，百度的贡献最大。而搜索引擎也为站长提供了排名服务，因为按照网民的习惯，一般喜欢按照排名的次序来点击搜索的结果。如果交纳一定的费用，就可以将自己的网站链接放在搜索引擎靠前的位置。

邮件列表显奇功

可以到邮件列表服务商那里申请一段代码，然后将它放置在你的首页上，对网站内容感兴趣的朋友会订阅你的邮件列表。可以利用如outlook邮件列表的编辑器，来制作自己图文并茂的电子杂志，将网站的最新动态等登在上面，定期编辑，定期发送给关心网站的朋友们。这样做，不光是简单地将有关自己网站的最新信息发给订阅邮件列表的朋友，同时也是在定期地提醒他们“别忘了常来看看”。

申请邮件列表服务很容易，只要到提供邮件列表服务的网站上去填写一些基本资料就可以了。

做邮件列表最关键的是要做到定期编辑和定期发送，并且要时时去注意网民关心的问题。一份贴近读者、图文并茂、定时发送的邮件列表，不亚于一本高质量的杂志。

论坛是聚集流量的法宝

有了邮件列表来定期地提醒自己已有网民的光临，总需提供一块让网民交流思想和意见的地方吧？那么开设一个论坛，应该是个不错的主意。有了论坛，通过网友的灌水，使那些关心网站成长的网民有了讨论的园地，同时也将管理学中的“关系管理”应用到了网站建设中。

现在的论坛功能也十分丰富，除了具有原始的讨论BBS功能，又增加了很多功能。它能为你提供新闻发布、软件下载、图库等多种功能。同时可以在论坛中找到和自己兴趣相投的朋友。论坛可以作为网站的一种辅助栏目，同时单独也可以成站。论坛的成功关键是主题和人气。就

一些大家关心的问题，发些实用性高的帖子，能够使人气得到保障。

发展娱乐性强的频道，黏住流量

要把流量黏住，就要让用户积极地参与到网站中来，可以增加一些娱乐性的应用，毕竟大多数泡论坛的网民都是抱着休闲娱乐的态度。这个也不需要太复杂，可以在论坛上作个调查，看用户喜欢什么样的娱乐产品。

接下来，就可以根据用户的喜好去增加相应的频道，比如论坛的用户对休闲游戏特别中意，就可以增加一个游戏频道，然后加入泡泡网页游戏平台union.popwan.com，号召用户都来游戏频道玩游戏。这样的好处有三个：一是可以显示网站实力，用户会觉得你对他们的需求是非常看重的，所以用户的体验会很好；二是可以强有效地黏住流量；三是可以从玩家的充值中获得分成。

增加网站流量的方法除了以上这些秘籍，还有很多，关键是看站长如何开发脑力，做到别人想不到的。

7.6 网站维护，赚钱长又久

网站维护是指搭建电子商务网站体系中一切与网站后期运作有关的维护工作。与其他媒体一样，网站也是一个媒体，需要经常性地更新维护才会达到预定的商业效果。因此网站运营维护的好坏在很大程度上会直接影响到顾客是否会对网站产生良好的印象，从而成为网站的客户之一。

网站维护，带来更多财富

网站维护的目的是让网站能够长期稳定地运行在Internet上，及时地调整和更新网站内容，在瞬息万变的信息社会中抓住更多的网络商机。它是一项专业性较强的工作，其维护的内容也非常之多，有功能改进、页面修改、安全管理、网站推广等，需要懂得相关知识的人士来完成。

网站维护的项目：网站的软硬件维护包括服务器、操作系统和Internet连接线路等，以确保网站的24小时不间断正常运行。一个好的网站需要定期或不定期地更新内容，才能不断地吸引更多的浏览者，增加访问量。网站的软硬件维护：计算机硬件在使用中常会出现一些问题，同样，网络设备也同样影响网站的工作效率，网络设备管理属于技术操作，非专业人员的误操作有可能导致整个网站瘫痪。

没有任何操作系统是绝对安全的。维护操作系统的安全必须不断地留意相关网站，及时地为系统安装升级包或者打上补丁。其他的诸如SQL Server等服务器软件也要及时打上补丁。服务器配置本身就是安全防护的重要环节。有不少黑客案例是利用了没有正确配置的微软的IIS服务而产生的漏洞。Windows 2000 2003 Server里面本身已经提供了复杂的安全策略措施。充分利用这些安全策略，可以大大降低系统被攻击的可能性和伤害程度。网站内容更新：常言说，建站容易维护难。对于网站来说，只有不断地更新内容，才能保证网站的生命力，否则网站不仅

不能起到应有的作用，反而会对自身形象造成不良影响。

网站常新五步走

如何快捷方便地更新网页，提高更新效率，是很多网站在进行网赚活动时面临的难题。现在网页制作工具不少，但为了更新信息而日复一日地编辑网页，疲于应付是普遍存在的问题。内容更新是网站维护过程中的一个瓶颈。网站的建设可以考虑从以下五个方面入手，使网站能长期顺利地运转。

1. 对后续维护给予重视，不做死亡网站。

在网站建设初期，就要对后续维护给予足够的重视，要保证网站后续维护所需资金和人力。很多人在网赚的时候是以外包项目的方式建设网站的，建设时很舍得投入资金。可是网站发布后，维护力度不够，信息更新工作迟迟跟不上。网站建成之时，便是网站死亡的开始。

2. 细致规划栏目，省时省力。

在建设过程中要对网站的各个栏目和子栏目进行尽量细致的规划，在此基础上确定哪些是经常要更新的内容，哪些是相对稳定的内容。根据相对稳定的内容设计网页模板，在以后的维护工作中，这些模板不用改动，这样既省费用，又有利于后续维护。

3. 保证信息通畅。

保证信息渠道的通畅和信息发布流程的合理性。网站上各栏目的信息往往来源于多项业务，要进行统筹考虑，确立一套从信息收集、信息审查到信息发布的良性运转的管理制度。既要考虑信息的准确性和安全性，又要保证信息更新的及时性。

4. 用结构化的方式管理信息，让数据有条有理。

对经常变更的信息，尽量用结构化的方式（如建立数据库、规范存放路径）管理起来，以避免数据杂乱无章的现象。如果采用基于数据库的动态网页方案，则在网站开发过程中，不但要保证信息浏览环境的方便性，还要保证信息维护环境的方便性。

5. 要选择合适的网页更新工具。

信息收集起来后，如何“写到”网页上去，采用不同的方法，效率也会大大不同。比如使用Notepad直接编辑HTML文档与用Dreamweaver等可视化工具相比，后者的效率自然高得多。倘若既想把信息放到网页上，又想把信息保存起来以备以后再用，那么采用能够把网页更新和数据库管理结合起来的工具效率会更高。

如果使用了信息发布系统，无须懂得任何网页制作技术，只要了解基本的计算机文本处理方法，就能利用动态网页技术，方便地在网站上定制信息格式。更新或维护信息内容的信息发布系统的具体功能包括：

- （1）添加、修改及删除信息。
- （2）按不同栏目对信息分类，易于信息的管理及查找。
- （3）信息可按标题、发布日期、关键字等不同分类进行查询。
- （4）可将输入的信息即时自动按照模板生成页面，发布到网站前台。

使用信息发布系统具有显著的优越性，它不仅操作简单，实时性强，而且由于使用了计算机系统代替人手完成所有的信息发布过程，避免了许多人为的技术性错误，确保了网站的稳定性和安全性。

第八章 稳固长赚：网上开店，步步为“赢”

8.1 轻松网赚，网上开店正流行

网上开店是一个新兴的词汇，具体来说就是经营者在互联网上注册一个虚拟的网上商店，简称网店，将待售商品的信息发布到网页上，对商品感兴趣的浏览者通过网上或网下的支付方式向经营者付款，经营者通过邮寄等方式，将商品发送到购买者。

网络时代的独特商机

网上开店是一种在互联网时代的背景下诞生的新销售方式，区别于网下的传统商业模式，与大规模的网上商城及零星的个人用品网上拍卖相比，网上开店投入不大、经营方式灵活，可以为经营者提供不错的利润空间，因而成为许多人的网赚途径。

从500元起家，到现在每月19万元左右的销售收入，小梁的翡翠生意越做越大，他从第一天网上开店开始，便定下了要把这门生意做大做强的目标。现在小梁不仅有国内买家，而且有几个国外的大买家，做起了跨国贸易，10%的收入毛利率比国内高出一大截。

2002年年底，小梁便一头扎进网络，开始网上开店。小梁利用打工攒下的500元，开始去昆明玉器市场上淘货。当时进了3~5件几十元的小货，由于没有相机，小梁便回原来的公司，偷偷找朋友用扫描仪扫描下来，存入磁盘。没有电脑的小梁随后便跑到网吧，找到可以使用软盘的机器，完成了第一次创业的前期筹备。不久后，小梁的第一块翡翠找到了买家，对方通过一元竞拍以200元成交，小梁的第一笔利润便有100多元。做了半年生意后，小梁有钱买了部1800元的数码相机；又过了3个月，也就是2003年4月份，小梁有钱之后买了属于自己的电脑。

2003年7月，小梁从学校毕业后，开始更加专注网上开店。到了9月，小梁的店铺销售额已经达到30万元。这个时候也恰好是易趣平台与eBay平台对接期间。小梁回忆说，做第一笔交易的是一个加拿大人，买了一件翡翠，4000多元。小梁在成交后知道对方是个华裔，立即让对方将钱通过西联汇款。国际贸易就这样慢慢发展起来，小梁现在和美国、加拿大几个固定的买家做生意。

目前，像小梁这样的在校大学生，选择开网店赚钱，已不再是一种特例，而成为一种普遍现象。他们在网赚期间所积累的成功经验和失败

教训，将成为指导其今后人生之路的重要法宝。

网上开店，简单易行

网店顾名思义就是网上开的店铺，作为电子商务的一种形式，是一种能够让人们在浏览的同时进行实际购买，并且通过各种支付手段进行支付完成交易全过程的网站（如图8-1所示）。目前网店大多数都是使用淘宝、易趣、有啊、拍拍、购铺商城等第三方平台开启，自己制作电子商务站点包含技术量较大，且前期投入巨大。

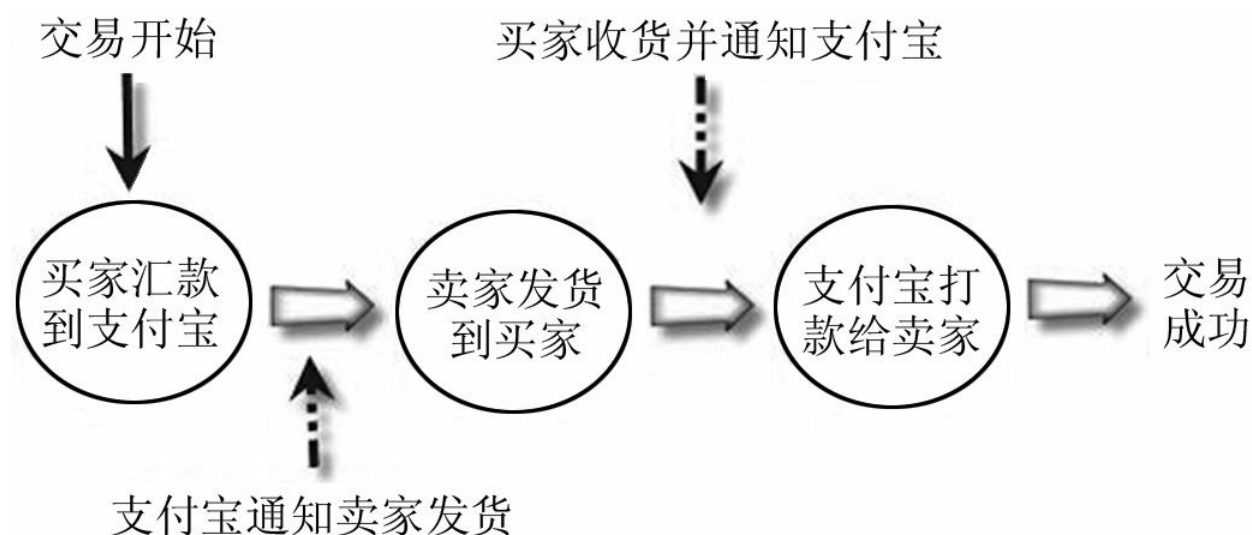


图8-1 网上安全交易流程图

开网店该从何入手？怎样才能开好网店？

第一步，产品定位。首先需要想好自己要开一家什么样的店。这一点，开网店与传统的店铺没有区别，寻找好的市场使自己的商品有竞争力才是成功的基石。

第二步，选择开店平台或者网站。开店需要拥有一个提供个人购物系统的网站。

第三步，要给自己的网店起个醒目的名字，起个域名。网民在列表中点击哪个店铺，更多取决于名字是否吸引人。网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

第四步，进货，可以从熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。可以先了解商品的价格成本，把商品的图片放到网上，等到有人要货时再去进货。这样就不用积压货物，降低成本风险。

第五步，登录产品。把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，最好搭配商品的图片。为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细。

第六步，营销推广。在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。

第七步，售中服务。顾客在决定是否购买时，很可能需要很多没有提供的信息，他们随时会在网上提出，应及时并耐心地回复。

第八步，交易成交后，根据约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快，以免对方怀疑你的信用。

第九步，投诉。信用是网上交易中很重要的因素，如果对方投诉，应尽快处理，以免为自己的信用留下污点。

第十步，售后服务。完善周到的售后服务是生意保持经久不衰的非常重要的筹码，与客户保持联系，做好客户管理工作。

网上商店，带来新卖点

在网络的平台上进行赚钱的确是明智之举，因为它起点低，操作简单，启动资金小，而且随着网络发展平台的完善，网购人群也逐渐增多，未来发展前景不可限量。无论业主选择哪一种网上开店模式，比之传统的店铺都具有相当的优势。

北京服装学院大三学生小杜的网上小店已经开了一年多，卖一些托朋友从香港带回来的化妆品，凭着比商场便宜的价格，生意一直都不错，每个月下来基本都有1000多元的收入。

小杜还打算再开个服装店，“店里”的衣服全由她自己设计制作，每款只有一件，不用担心会“撞衫”，肯定受欢迎。这样既发挥了自己的特长，又省去了进货费，一举两得。如果干得好的话，小杜打算毕业后就一直把这两个店经营下去，也做个SOHO一族。

开一家实体商店，店面租金加装修费，还有首批进货资金，少说也需要几万元的启动资金。而网上开店所需的启动资金要少得多，因为网上商店租金比实体店要低很多，同时租金不会因为交易量的增加而提高。

实体商店的进货资金少则几千元，多则数万元，而网上商店完全可以在有了订单的情况下再去进货，这就不容易有积压货物。网上商店在租金、货款等方面节省了钱，因而商品价格比传统店铺要低得多，价格优势成为其竞争中的重要砝码。

实体店铺的营业时间一般为8~12小时，网上商店延长了营业时间，可以一天24小时、一年365天不停地运作。而且无须专人值班看店。不用雇帮手，店主完全可以在享受自由生活的同时把自己的网上小店打理得井井有条。

另外，实体商店有多大，就只能摆放多少商品，生意大小常常被商店面积限制。而网上商店不受店面空间的限制，只要投资者愿意，可以摆上成千上万种商品的图片。

2005年年末，刚到北京的宋嘉宝找到一份文员的工作，“转正以后每个月1200元钱，房租就花掉一半，加上吃饭、买点儿衣服钱就没有了”。2006年7月，“不想给别人打工”的宋嘉宝辞职了。还在家乡的时候，她就和别人合伙开过网吧，有5年的网龄，这一次她也想利用网络来挣钱了。

“没有本钱，就开了一个网上内衣店。”宋嘉宝说，她在易趣、淘宝都开了店。网上小店的内衣都不贵，从几元到几十元不等。

可是她宣传的效果并不明显，“我做得蛮辛苦的，那时候冒着30多摄氏度的高温去送货，可是生意惨淡。”4个月下来，她只挣了2000元钱，房租都不够，“只能花以前的积蓄”。

2006年10月26日，宋嘉宝鼓足勇气把自己做模特的内衣真人照发到了博客上。2006年11月9日19时30分左右，24岁的宋嘉宝在新浪论坛发表题为《北京边缘的美：做自己的内衣模特》的文章，贴出自己只穿内衣的照片，为自己“网上女性内衣店”做宣传，并参加新浪论坛“论坛之星”的评选活动。这些身着贴身内衣的真人照片一经发布就在新浪杂谈引起异常强烈的反响。之后不到24小时的时间里，这个在网络上卖内衣的女孩就出名了。而很多网民由于好奇心买下了宋嘉宝卖的内衣。

开网店赚钱是一个非常简单易行的网络赚钱活动。只要找到自己的兴趣点和卖点就可成就一番事业。

8.2 网上开店，选好东西赚大钱

网上销售要选择哪些产品？一般来说要选择实体店家不易买到的，或者是自己独创的设计或产品。鉴于个人能力或者实际情况，很少有人能够自己生产自己的品牌做网店销售，新手在选择销售物品上犯了难。选择什么商品进行网上销售，对于网络赚钱来说是非常重要的。

锁定销售目标，是做好网店的关键

网上开店之所以受到这么多人的青睐，主要是因为它具有一些特殊的优势。同实体店相比，网上商店是虚拟商店，不需要昂贵的店面租金，也无须存货、仓库等，这使开店者几乎不需要任何投资。另外，网上开店不需要自己站柜台，也不需要雇请营业员，只需抽空上网看看订单就足矣。因此，只要有上网的条件，任何人都可以在网上开家小店，包括在校的学生和上班的白领。

首先，在考虑卖什么的时候，一定要根据自己的兴趣和能力而定。尽量避免涉足不熟悉、不擅长的领域。同时，要确定目标顾客，从他们的需求出发选择商品。

例如，小露是在网上开童装店的。之所以选择经营童装，主要是因为喜欢并且了解。此外，还因为表妹在服装厂，可以进到低价服装。她的心得是，“选择开网店的产品，最好选择自己感兴趣的，这样你才能研究。”小露已经是皇冠信用，月平均收入在5000元左右，是以前工资的两倍。

网上开店，并非所有的商品都适合在网上销售。比如体积太大的商品（不容易邮寄运输）、附加值太低的商品（挣的钱还不够付邮费）等就不适合网上销售。根据各类商品的属性，再结合目前网上的一些销售情况，目前适宜在网上开店销售的有10类商品，它们分别是首饰、数码产品、电脑、手机、服装、男士用品、成人用品、化妆品、保健品、体育和旅游用品。

1. 首饰，市场空间大。

很多女士会对首饰趋之若鹜：买完金银首饰买珠宝首饰，买完珠宝首饰买钻石首饰；买完项链买耳环，买完耳环买手链，买完手链买脚链.....无论是在易趣还是在淘宝，首饰（尤其是水晶、翡翠类首饰）一直都是卖得最好的商品之一。

2. 数码产品，网上销售热门。

MP3曾经一度是网上销售最为火爆的商品。如今MP3还方兴未艾，MP4又异军突起。此外，开始在网上购买数码相机、摄像机及相关配件的人也越来越多。在互联网时代，数码产品永远会是网上销售的热门。

3. 电脑，销量相当可观。

你也许会认为：电脑价值不菲，邮寄也不方便，应该不适合网上销售吧！如果这样想，那就错了。事实上，电脑（尤其是二手笔记本电脑）的销量一直都在各C2C平台上排在前列，其相关配件和外设的销量也相当可观。也许，这是因为上网的人都离不开电脑吧！

4. 手机，年轻人的最爱。

对亚洲地区的年轻人来说，手机不仅仅是一种通信工具，还是时尚的代表——拥有一部或几部“很炫很炫”的手机是一件“很酷很酷”的事。所以，网上推出的最新款式手机永远不会缺少年轻人的追捧，并由此带动了相关彩铃、配件、充值卡等商品的销售。

5. 服装，热潮不退。

无论是在淘宝还是在易趣，服装买家都是最多的。不考虑竞争程度，这至少表明服装产品本身是非常适合网上销售的。至于原因，一方面是因为服装邮寄比较方便，另一方面就是它容易满足人们的购买欲（对女性购买者尤其如此）。

6. 成人用品也热卖。

对，你没有看错，就是成人用品。你是不是觉得不好意思，如果你连看到这4个字都不好意思，那么让你到成人用品店去购买这些用品岂不是会更加不好意思？所以，还是到网上下订单吧！

7. 化妆品及化妆用品热卖。

女人爱漂亮是从古到今都没办法改变的事实，并且有愈演愈烈之势。因此，化妆品市场的前景极其广阔！越是有钱的女人越是想要留住青春年华，在化妆品方面的消费舍得下本钱。正所谓赚钱就赚有钱人的钱！还有，化妆品是天天要用的东西，所以会常常买。一旦觉得哪家店里的哪一款好用，一定会继续在这家店里买。化妆品不像别的东西，用得好很难得，女孩子都知道。不是所谓名牌就适合所有人。

8. 保健品受欢迎。

经常盯着电脑屏幕，是不是觉得眼睛干涩，买保健滴眼液吧；长期坐在电脑桌前，是不是觉得腰酸背痛，买点滋补的营养保健品吧；聊QQ到半夜，是不是觉得脸上的皮肤特别干燥，买点养颜的保健品吧.....

9. 体育和旅游用品正流行。

不否认保健品的功能，但真正健康的保证是适量的运动，所以，男士应该给自己买对哑铃，女士应该给自己买个瑜伽垫。或者，干脆关掉电脑，背上旅游包，把压力关在门后，到大自然中去放飞心情吧.....不过，不要跑得太远，如果在网上开店的话，别忘了回去打理。

在确定卖什么之前，一定还要综合自身的财力、兴趣和能力，尽量避免涉足不熟悉、不擅长的领域。选择销售的商品是网上开店的第一步，也是关键的一步：此时的选择往往会决定网上开店最后是否成功。所以，选择销售目标一定要慎重。

验证选择，扩宽市场

当选择了一类或是数类产品以后，就要开始进行了解客户和市场调查再来确定选择是否正确，因为大多数时候的选择是基于自己的经验或是不对称的信息进行判断。因此，要进行一些基础的市场调查。

首先，可以把想法或是样品拿出来听听亲戚或是周围朋友的意见，因为他们很多人可能就是潜在客户。不要认为有些人不会上网，他就不

是我的客户，就不用调查他，这个想法是错误的。因为网上开店只是一种营销的渠道，网下有人要的产品，放在网上才会卖得出去。

其次，上网看看别人的网店里有没有同类的产品出售，如果有，那就说明这样的产品有市场。这个时候就要看产品有没有竞争优势，如果是同一品牌就主要看价格有没有优势，如果是不同的品牌就要看品牌的影响度和产品的性价比。

8.3 开店进货不能轻易说的事儿

开网店赚钱，在确定卖什么之后，就要开始找货源了。网店之所以有空间，成本较低是重要因素。掌握了物美价廉的货源，就掌握了网店经营的关键。

猎手进货有讲究

网店的经营状况如何，跟商品的定位和进货的眼光很有关系。要经营好一家网店，除了要有良好的销售方法外，最关键的一点是要“懂”进货。

“懂”进货这个“懂”字包含的内容非常多，不仅要知道进货的地点、各批发市场的价格水平和面对的客户群，还要了解网店针对的客户群的喜好、身材特点，更重要的是要会淘货，要练就一双选货的火眼金睛。

小远在网上开了一家属于自己的店。小店初开张，得先进货。小远在前期做了很多功课，查了大量的资料。但实际真正操作起来，根本就不是纸上谈兵那么一回事。就算只是简单的拿货，也是一个大学问。第一次到广州火车站进货，他就吃了大亏。后来小远上网看到，很多人卖的衣服比他的进货价还低，才知道自己犯了错误。当时进货价一般都是25元左右，但网上17元的价位都不少，有些更离谱，厂家直供才12元。后来，他通过借鉴别人开网店的经历，才慢慢摸索出了一些窍门。

除了自己拿货，小远也做代销。他说，代销是这几年网络普及后才逐渐发展起来的。主要是由一些厂家、批发商供货，提供给不想压货或出钱买货却又想开店卖东西的群体，如开网店的人。这样，小远就可以从中赚取差价。还有一种是代发货模式，就是完全不跟厂家拿货，自己接到单以后才在厂里下单，厂里的人帮忙发货。

开店后3个月，小远就开始将这两种模式结合起来。根据货源远近、资金多少、时间等不同情况进行选择。但他说，做代销，始终不是上策，因为利润低、退换货麻烦、货存自己无法把握。而如果是自己拿货，利润更高，更有成就感。他认为，代销可以作为开网店初期的垫脚石。

因此，进货有眼光，需要网店店主的积累和磨炼。只要多加考察和实践，店主们定会练就一双“懂”货的慧眼。

火眼金睛，挑选好货源

选好货源是网店成败的关键之一，那么，如何才能找到价格低廉的货源呢？

1. 充当市场猎手，差价获得高额利润。

密切关注市场变化，充分利用商品打折找到价格低廉的货源。以网上销售非常火的名牌衣物为例，卖家们常常在换季时或在特卖场里淘到款式品质上乘的品牌服饰，再转手在网上卖掉，利用地域或时空差价获得足够的利润。

一位在网上做服装生意的人称，他在网上销售的商品其实都是从大商场买来的。北京市通州区有几家商场的品牌专柜常年出售北京市内其他专柜的挂件、断码和有质量问题的商品，它们的价格非常便宜，比如一件“杰克·琼斯”的短袖衬衫，因为有一点污渍，在通州专柜就只卖50元，而在其他商场这件衬衫的标价是238元。其实有些污渍是很容易洗去的，在网上这件衬衫最便宜也可以卖到150元。

此外，各大商场的打折商品也是他的主要进货渠道。“比如在崇光百货特卖场一双打折‘锐步’运动鞋卖219元，拿到网上可以卖500元，而在中友百货这款运动鞋的售价是799元……从这里买东西的大多是外地人，有的是因为当地没有这些品牌的专柜，有的是因为当地专柜商品的价格比较高。在网上挣的就是商场打折时各地同种商品售价不同的价格差。”

当然，也有风险比较小的进货方式。有很多网店卖的商品是从商场品牌专柜店员手里买来的。这些人买自己专柜的商品有很大的折扣，一般情况下是5~6折。店主用7折买来，再以8折、9折销售。不过这种进货方式相对利润比较少，同时必须和品牌专柜店员比较熟才行，否则根本拿不到这些新货。

2. 批发商品，保证销售低价位。

一定要多跑地区性的批发市场，如北京的动物园、秀水街、红桥，上海的七浦路、城隍庙，广州的沙河、火车站、上下九，如果熟悉行情，还可以拿到很便宜的批发价格。

淘宝网卖家Lina家住北京南城，附近就有很多批发商城，除了在家的附近进货以外，她还会偶尔去北京动物园等大规模的批发市场去淘货。通过和一些批发商建立良好的供求关系，她能够拿到第一手的流行货品，而且能够保证网上销售的低价位。

找到货源后，可先进少量的货试卖一下，如果销量好再考虑增大进货量。在网上，有些卖家和供货商关系很好，往往是商品卖出后才去进货，这样既不会占资金又不会造成商品的积压。

3. 关注外贸产品，新款式带来新顾客。

外贸产品因其质量、款式、面料、价格等优势，一直是网上销售的热门品种。很多在国外售价上百美元的名牌商品，网上的售价仅有几百元人民币，使众多买家对此趋之若鹜。

淘宝网店主李小姐从事外贸工作，由于工作关系积累了不少各地的纪念品，送了一部分给亲友后，仍有大量剩余。在朋友的推荐下，李小姐将自己的闲置物品上网销售，没想到登出信息不久物品就销售一空，现在，她的小店已经有了固定客户200多人。

如果有熟识的外贸厂商，可以直接从工厂拿货。在外贸订单剩余产品中不少好东西，这部分商品大多只有1~3件，款式常常是第二年或现在最流行的，而价格只有商场的4~7折，很有市场。

4. 买入品牌积压库存，获得丰厚利润。

有些品牌商品的库存积压很多，一些商家干脆把库存全部卖给专职网络销售卖家。品牌商品在网上是备受关注的分类之一，很多店主都通过搜索的方式直接寻找自己心仪的品牌商品。而且不少品牌虽然在某一地域属于积压品，但网络覆盖面广的特性，完全可使其在其他地域成为畅销品。如果有足够的砍价本领，能以低廉的价格把他们手中的库存吃下来，一定能获得丰厚的利润。

绍兴中国轻纺城服装老板方伟生，就利用服装采购商喜欢进物美价廉的货而成就了一番天地。在一次与朋友闲聊时，他得知对方有一批库存纺织品，急需寻找买家。他由此联想到，能否借助网络平台，让这些藏在“仓库”无人识的产品重新“发光发热”。

经过一番调研，方伟生发现，众多纺织企业库存产品并非品质不佳，有的是因季节变化，有的是因产品调整等暂时被冷落。而国内外众多采购商，往往“不买贵的，只买对的”，四处寻求价廉物美的产品。一个守株待兔，另一个大海捞针，双方缺少专业的贸易平台。说干就干，方伟生当即注册了网站“中国纺织品库存网”。

身处轻纺城这一亚洲最大的纺织品集散中心，周边有成千上万个纺织企业，给方伟生获取信息提供了便利。当他把正在创建“中国纺织品库存网”的信息告诉大家后，得到了众多经营者的响应。西市场部分经营者，有大量积压的印花布，他们要求晒到网上，单独开辟一个印花布专区，使这些闲置的印花面料重新焕发光彩。周边省份和其他纺织企业，也纷纷上门寻求合

作。

2009年9月初，网站初步建成。在网站主界面上，每一个产品都做到图文并茂。目前，已有超过5000万米的库存量、十几个大类、5000多种纺织品，分不同层次在网站上用中、英文两个版本展示给客户。

网站开通后，由于库存纺织品价格低廉，主动上门的国内外客商络绎不绝，寻样订单纷至沓来。方伟生的这个市场远比他当初想象的要大，他准备拓展信息渠道，增加网站页面，整合更多资源，做大做强网上库存纺织品市场。

5. 拿到国外打折商品，扩宽利润空间。

国外的世界一线品牌在换季或节日前夕，价格非常便宜。如果卖家在国外有亲戚或朋友，可请他们帮忙，拿到诱人的折扣在网上销售，即使售价是传统商场的4~7折，也还有10%~40%的利润空间。

一个在网上经营化妆品店铺的店主说，“我卖的化妆品都是从国外带回来的。我出国的机会比较多，每次出差我都会从国外带回一批化妆品。像‘VICHY’在法国的药店都可以买到，价格也比在国内便宜很多。比如‘VICHY润泉保湿眼部修护喱’，在法国巴黎的药店售价为13.15欧元，折算成人民币大约是130元，而在北京‘VICHY’专柜的零售价是人民币238元，这中间有约100元的差价。”

这种销售方式正在被一些留学生所关注，日本留学生“桃太郎”的店铺经营日本最新的化妆品和美容营养保健品，通过航空运输送到国内甚至世界其他国家，目前在淘宝等都有店铺。因为其化妆品新鲜，而且比国内专柜上市更快、更便宜，因而受到追捧。此外，一些美国、欧洲的留学生也在网上出售“维多利亚的秘密”、“LV”等顶级品牌的服饰和箱包产品，其利润均在30%以上。

不管是通过何种渠道寻找货源，低廉的价格是关键因素。找到了物美价廉的货源，网店就有了成功的基础。

8.4 网店留住顾客的门道

网店无论做得多么完美，商品再物美价廉，如果不将它推广开来，提高它的知名度，那么，这个网上商店只能说是做给自己看的，它存在的意义就大为逊色了。

巧妙宣传，让网店脱颖而出

很多网店卖家混迹于各种论坛，成天发帖宣传店铺。要知道，很多论坛其实是禁止发广告的。要是被管理员看见了，别说是删帖了，说不定ID都会被封掉。所以这个办法是行不通的。那么，对于网店卖家，有什么既免费又好用的推广方式呢？

广告帖被删除，这是论坛的管理规则，并且是各论坛都实行的一种规则。如果论坛广告帖被删了，就再也无法达到营销推广的目的了。其实，这个营销目的是可以实现的，而这些方法在其他论坛也都可以做到。

1. 重新包装常“露脸”。

一般在判断是否是广告帖的时候有一个原则，有一条界限，那就是无通用商业内容，只有产品服务内容并标有联系方式的宣传推广帖子。当这个规矩被一些聪明的网友掌握之后，他们很好地利用了这个规则，达到了很好的营销推广效果，甚至被作为论坛重要内容推广。他们是怎么做的呢？

把产品包装成项目，以讨论的形式在创业或者投资论坛发帖，主题必须具有一定的广泛性，比如“服装显瘦搭配的窍门”，然后论述自己商品的独特之处，并探讨竞争策略。

比如2009年淘宝举办的首届麻豆比赛，就是一个很好的推广平台。这样的活动，淘宝会大力宣传，参赛者可以在论坛提高不少人气。即使没获什么名次，那也没关系，多少还是有那么点儿知名度的。

如果是个性比较内敛，不喜欢抛头露面的，可以参加一些小型的活动，曝光率虽然低，但可以多参加几个活动，常“露脸”。

2. 让店标、签名档“显”而易见。

在论坛里不管是写原创帖还是回帖，要让别人分享到销售的经验，最为重要的是让别人能在自己的店标、签名档里看到经营的商品，所以一个好的店标、签名档是非常重要的。店标要做的是让别人看一眼就知道店里主要销售的商品，签名档一般以店铺里所售的商品来展示。很多人做好了签名档后就放在那里不管了，这可是非常愚蠢的行为，签名档要常换常新，要把新上架的、销量好的、自认为很能吸引人的商品作为展示，增加店铺商品的曝光率，曝光率越高，浏览量也会水涨船高。

网络推手逍遥客自从尝试着在淘宝社区发了几篇帖子被推荐上了淘宝首页后，一发不可收拾，陆陆续续在社区发表了不少文章，其间还参加了创业先锋的活动，参赛帖子还跟随活动被置顶推荐达两个月，为自己在淘宝积聚了不少人气。

不少淘友看了逍遥客写的关于营销策划方面的文章，通过旺旺找到他，要他帮帮忙策划淘宝产品。一天，一女店主找到逍遥客，说她的店铺加入了消保，做了商城直通车，流量也不错，可是销量却平平。看了几篇逍遥客的策划帖子，觉得蛮有意思，想请逍遥客也帮她的淘宝店铺策划策划。

逍遥客点进一看，她的店铺销的都是一些男式休闲品，有男式休闲服饰，还有服装搭配的吊带、垂链、耳挂、手表、皮带、礼帽等，整个店铺充满了时尚性以及娱乐性。而最打动逍遥客的是，在店铺首页位置，是一位回眸一笑、顾盼生情、韵味十足的美貌姑娘。只见她头戴男式礼帽，露出一袭青青的披肩长发，上穿男式中性休闲西服，下穿韩版休闲皱纹中裤，脚蹬一双白色休闲运动鞋，套上一双火红的长袜。整个打扮既有女人的妩媚，又不失男人的帅气，套用赵本山的话说：那是帅呆了、酷毙了，简直是没法比喻了。与时下最火的超女李宇春有得一比。而令逍遥客吃惊的是，这位美貌姑娘正是店主。

逍遥客看她的照片有一股独特气质，参照她店铺的消费群体主要以单身时尚的男士为主，逍遥客给她出了一个“馊”主意：在店铺发布公告，凡购买本店任何一款产品，送本人亲笔签名靓照一张，并附送本人青丝一缕！以示对朋友的祝福以及感恩！

没想到这一招果然奏效，对于很多年轻人来说，这招杀伤力太强了，店铺生意马上火爆起来。

把商品宣传内容设置在自己的个性签名里。一个广告帖，贴出来就算管理员没有看到没有删除，也很少有人会回应，很快就会被淹没在新帖后面了，一点儿广告效果都达不到。而个性签名不一样。这样的效果

比发广告帖好多了。

3. 内容丰富，有极强的争议性。

内容没有什么争议性，自然没有人会留言。想宣传可以想出一些大家共同关注的东西，投其所好。

一家卖韩版服装的淘宝掌柜，曾经结合热播的电视剧《传闻中的七公主》来讨论韩版服装的搭配，其中结合了自己店铺里的服装，吸引了很多的目标客户。这样的讨论中，很多客户都会对卖家感到亲切，店铺的点击率当然也就上去了，同时也增大了买家的购买欲望。而这种帖子，如果注重语言的运用，自然也不会被删帖。

4. 借力打力，借助于他人的热帖。

要想创造出受欢迎的帖子也不是一件容易的事情。如果实在想不出如何写帖子那也不要紧，可在论坛上寻找一些回帖率比较高的帖子，再拿到其他论坛进行转贴，在签名中进行宣传或加上自己的广告进行宣传，也是不错的选择。

5. 长帖短发，巧妙插入广告。

太长的帖子，是很少有人能有耐性看完的。短而精练的帖子当然备受欢迎，所以将长帖子分几次跟帖式发也是个很好的办法，不过也不要太长，最好不要超过7次。在其间也可以穿插发一些有关的软广告，这样，长帖变成短帖，就像电视剧一样连载，每隔几天发一次，好的帖子是会让很多人觉得是值得等待的，增加人气当然就非常轻松了。

发帖子的方法有很多，只要细心就会找到更好的办法。以上只是一些比较常见的方法，相信只要坚持，会有很不错的效果。其实，有的时候并不一定非要把它当做一种工作来做，尤其是一些淘宝店铺的掌柜，有很多的宝贵经验，如果能将这些都变成文字，那将会帮助很多人，更能够帮助自己，所以，要学会总结，学会发现其间蕴藏的商机，也许有一天这些都将会变成财富。

6. 参加帮派的活动。

淘宝里有各种帮派，可以加入自己适合的。不要想着怎么去宣传自己，应该想着如何帮助他人。帮助到别人，别人自然会多了解你的。

7. 与管理员搞好关系。

帖子被删除了，说明这样的广告营销效果很差，好好跟管理员沟通，看看能否有别的营销途径。因为他们有置顶权，如果你的产品或者项目很有特色，能够给别人带来商业启示，那么就很有机会可以重新包装获得推广的机会。

玩转淘宝网店铺友情链接

淘宝友情链接，是淘宝店铺的一个推广功能，每个店铺都会有35个友情链接。很多卖家都不太在意这小小的友情链接，有的则不会很好地使用。殊不知，如果能够合理地使用友情链接，将会给店铺带来很高的浏览量。

如果店铺里友情链接满了，会让买家觉得你是非常专业的。比如服装店铺，买家会清楚地看到你对服装是有研究的，你收集的链接里一定要有与服装有关的店铺，这样买家会觉得店主很专业。另一方面，友情链接还可以使店铺档次提高，因为让人觉得卖家在店铺整体完善上非常到位，如果链接里有皇冠店铺等，就更会给买家留下好的印象。

此外，在与朋友交换友情链接时，就会有很大的机会与之共享买家，浏览量自然就上去了，而且相信成交量也会增加。如果能够链接到有PR值的店铺，那么网店的宝贝收录或是搜索排名就都会占有优势，这不但省心，更多的是可以带来很多的目标客户。

那么，如何重点掌握好友情链接的使用呢？

1. 和朋友交换链接。

这一点不难，如果有做淘宝的朋友，互相交换一下链接，可以使店铺增加人气。但值得注意的是，在交换时也要有目标，比如做首饰店铺，最好是和首饰或者有关的店铺交换链接，这样，可以更好地抓住目标客户。反之，如果和五金店铺交换，目标客户也许就不是特别地准了，当然也不是绝对的，这就要视店铺的情况而定了。

2. 争取和比自己级别高的店铺做链接。

这里当然就是指钻级或者皇冠级用户了。一般情况下，做到这一点是有难度的。但是，凡事也不是绝对的，尤其是一些新手卖家，要学会虚心请教。因为这些级别较高的用户也都是从点滴做起，他们能够体会到新手的困难，只是如何去沟通的问题，相信每个淘宝卖家都会很清楚。

3. 与同级别交换链接。

比如和自己差不多的店铺，即便是不认识，相互交换一下链接，于人于己也是有好处的，做到这一点相信是很容易的。

4. 联手“年轻”的新手卖家。

一般情况下，新手卖家想加入你的链接有两种可能：一方面是你的信誉高，可以共享客户；另一方面是他们发自内心地崇拜你的店铺，能够看出你的优势。这对于一个卖家来说不会有什么损失，反而有的时候会促进自己店铺的成单量也说不定。每个人都有自己的优势，新手卖家也是一样，如果帮助了他们，自己也会受益，何乐而不为呢？

5. 与合作伙伴交换链接。

合作伙伴的店铺，要选择志同道合的，有买卖可以大家做的。这样生意总也跑不脱你的手掌心。

此外，要合理安排自己的友情链接。比如钻级的多少，最好也能找到皇冠级的，当然相对来说钻级和皇冠级的是多多益善，但是千万别出现雷同，比如卖化妆品的店铺，皇冠级的链接和你的款式一样，但却比你便宜很多，这就适得其反了。剩下的除了朋友的，就是交换的，无论级别高低，最好不要和自己有冲突。另外，店铺的信誉也是非常重要的，卖家在选择时一定要选择信誉高的、销售量高的，否则也会带来负面影响。这就像交友一样，大家互相帮助，共同进步，相信只要付出了真心，就会换来真心。只要坚持努力去做，就一定会成功。

8.5 网店“诱导”买家成交技巧

做生意最关键是要真诚待客！这是最重要的，不仅人要诚实，产品更要真实，质量要好，不能欺骗顾客。但是在商言商，适当的诱导还是必要的。

引导成交法

每天只抽出一两个小时上网，月末就有一笔可观的收入收进囊中。近来，由于网店越来越兴旺，不少网上商家也开始雇用网络推销员，于是，一种被称做“人肉营销”的新兴职业热门起来，而且收入还真不少呢。

30岁的小林就是一位兼职的“人肉营销”。本身就有固定工作，而且还在网上经营网店的她，在2010年3月时在淘宝网上看到一则帮网店店主赚钱的“人肉营销”公告，于是尝试着注册了账号。

注册成功后，小林开始在自己的博客以及各大论坛上发帖子，帮一大帮网店店主们推广产品。工作时间少但技术含量高，她一有时间就在各个论坛吸引网民买东西。“我在个人空间论坛卖场里做起导购，并在朋友的建议下，把贴在自己空间上的每个图片都制作得非常精美；另外不再挑选高佣金的商品，因为那样的商品本身也很昂贵，购买者相对有限……”

如果顾客有心购买，只是认为商品的价格超出了自己预定的水平，这时，店主只要向他们进行引导，一般都能使洽谈顺利进行下去。

引导在买卖交易中的作用很大。它能使顾客转移大脑中所考虑的对象，产生一种想象。这样，就使顾客在买东西的过程中，变得特别积极，在他们心中也产生一种希望交易尽早成交的愿望。可以说，引导是一种催化剂，一种语言催化剂。化学当中的催化剂能使化学反应速度迅速增快，同样，在顾客交易中，卖家使用催化剂也能使顾客受到很大影响。“引导”所有的一切行动都是你安排的，但在顾客看来，一切都是自己设计的，一直到交易成功之后，他们都以为是自己占了便宜。

用途示范成交法

在给顾客介绍商品的时候，免不了要向顾客介绍商品的特色，但这并不意味着仅仅把商品的特点罗列出来就完事了，还要给顾客演示。比如利用摄像头现场示范，或者拍摄一些视频短片发给顾客看，这往往会加深顾客对该商品的印象，会使顾客获得一种安稳的感觉，增加他们对商品的信任感。这样，顾客一方面被说得心动了，另一方面又想亲身体会该服装的特别，所以也就会毫不犹豫地成交。

小何在淘宝网上开了一家服装店。为了推销自己的服装，他给很多服装拍了视频，比如说服装的品牌、质量，以及怎么搭配都可以在视频里看到。小何把视频拍好之后，传上各个大型网站。由于他拍的视频质量精美，网友点击率很高，很多网友看完小何的视频之后，主动联系他，使小何的服装店销量令很多同行艳羡。

隔山打牛成交法

这在武功中可是一个至高的绝招，但在买卖当中却是司空见惯的了，只是有时候卖家没察觉出来自己的绝招而已。

一般顾客除了自己买东西自己用之外，很多时候都是购买礼品馈赠亲朋好友的。所以，当卖家得知这一点之后，要详细询问买家，商品使用对象是什么性别、什么年纪，如有可能，还可打听是什么性格的，这不是探听别人的隐私，相反，知道得越多，就越能满足顾客的需求。比如卖衣服，可以描述一下女孩子穿了这件衣服是多么漂亮、多么时尚之类，那离成交就不远了。

不断追问成交法

有这样一类顾客，在购买商品的时候，左思右想，举棋不定，无法决定购物行动。对待这一类顾客，用这个方法就非常有效。使用这种方法首先对顾客要有耐心，充满热情，专心致志分析他们的话，但对于他们所说的，千万不可妄加评论。

比如，顾客先加了店主的淘宝旺旺，但半天也没有咨询，根据判断，顾客应该是看中了店铺的商品，但还在考虑之中，也有可能是还在看店里其他产品，暂时还没定下来买哪款。此时应该不失时机地发过去信息问他需要什么帮助，并介绍自己店内的人气服装。如果买家说考虑一下，店主应该有所针对地向他追问，不然很有可能使到门口的生意泡汤了。

在网上进行推销商品有很多捷径可以走，不过这需要店主细细琢磨和积累。“外行看热闹，内行看门道”，要想在服装行业有所作为，首先就得让自己成为这一领域的内行。唯有懂得如何向各种类型的顾客推销，才是赚钱的行家！

8.6 网络代理，不拥有资源也赚钱

网络代理销售这种新的营销模式正蓬勃发展，不少店家都采用了这种经营模式，获得了可观的经济收入。作为网上开店的新手想在网络中淘金，这种营销方式应是十分适用的。所谓网络代理销售是网络店家通过一定的方式与网络货源供应商取得联系，利用货源供应商所提供的各种商品数据（产品详介、商品实物图片等），丰富自己的网店橱窗，买家选购商品，下了订单，店家只需将订单通过网络的形式发给货源供应商，供应商代为发货。其间，供应商给买家提供换货、退货服务，网络卖家只需代为中转。这种模式的益处显而易见，网店卖家无须承担商品库存的压力、无须经受发货的繁杂，一本万利。

看上去，这种模式零风险、高回报，但随着淘宝网各类商品同质化趋势越来越严重，网络市场的竞争渐趋白热化，怎样经营好自己的网络店铺，怎样做好网络代理销售，这是值得网络店家深思的问题。具体言之，可以尝试以下的途径，提高自身的竞争力。

主动出击，找寻商机

作为网络店家，尤其是新手卖家，面临着日益严峻的竞争，如果没有很有效的应对策略，有可能被汹涌澎湃的网络市场所淘汰。“问渠哪得清如许，为有源头活水来”，要提高自身的竞争力，唯有在源头上解决好货源和货源供应商的问题。在产品的甄选问题上，由于我们很难从一些强势卖家的口中分一杯羹，所以要尽量选择竞争压力小、利润空间大的产品或品牌。

比如，自2009年年底哥本哈根全球气候大会召开以来，“低碳经济”的理念渐渐深入人心，很多品牌服装企业开始制作和销售低碳服装，于是很多网络服装代理商开始代理低碳服装。低碳环保面料制成的服装以其环保性强、穿着舒适性高受到越来越多消费者的关注和青睐。再比如2010年的国内市场，由于广州亚运会的来临，时尚运动类服装就是一大趋势。

此外，卖家切忌“三天打鱼，两天晒网”，频繁不断地更换自己的产品品牌，应当选择自己比较熟悉的品牌或商品长久地“待价而沽”。只有自己熟悉的品牌或商品，才能让卖家能够从容地应对买家的各种咨询和质疑，提升自己的服务质量。

在选择货源供应商的时候，必须摆脱被动等待的境况，期待供应商“三顾茅庐”是不现实的，供应商绝不可能认为某一个网商会是自己的独家代理，他在寻找到你作为销售代理的同时，必定找寻过大批类似的卖家。而主动联系商家的时候，也必须独辟蹊径，不能完全依赖搜索引擎，这是一种太过常规的手段，我们在使用，成千上万的其他卖家也在使用，搜索结果一定是竞争力强于我们的产品。因此，有条件的新手卖家想做网络代理销售，不妨参加各地的商品交易会，实地考察各主要的商品批发市场，发现潜在的商机。

网络代理打好价格战

无论网店还是实体店，价格无疑是一种十分有效的竞争手段。在价格战中，小店和新店永远处于劣势。而网络代理之间无休止的价格战，会使某些强势卖家形成垄断地位，进而影响货源提供商的利益，因此，货源提供商往往会规定统一零售价。作为新手卖家，应该积极拥护，切实维护。

服装代理商陈小姐是淘货的高手，对于如何确定服装价格很有一套：“有些时候，看准的衣服自己要有个心理价位，什么面料、什么款式等。一件纯棉的长袖T恤衫，一般质量再好的也就40~50元，可是供应商会喊出100元以上的价格。所以，你可以喊出比自己心理价位稍微低点儿的价格，也许是他喊出价钱的1/3都不到。此时，供应商必然会向你加价，而你一定要坚持自己的价钱不能松口，大不了不要。几个回合下来，供应商只要拗不过你，多半会在你开出的价钱上稍微加点儿，这也许就正好是你的心理价位，你也就给个台阶，点头付钱收货吧。”

在进货的时候，只要觉得这个款式能卖出价钱，那么就可以和供货商谈谈是否可以便宜点儿，一般长期做供货的价格开始是不会给你便宜的，即使便宜也是1元2元的，这个商家不能计较，因为到哪里都是熟客才有一定折扣的，时间做长了，大家了解了，价格就会有优惠。做生意

的眼光一定要长远。

在产品构成上，不应追求大而全，应该走专业化的发展道路。大而全的产品结构，不但增加了卖家管理店铺的困难，而且容易分散店铺在买家心目中的形象。品种与机会并非呈现正相关。

货源供应商的客服经常与代理商打交道，他们处理着代理商的订单，他们工作效率事实上影响着店铺的信誉。维持与客服的良好关系，会使他们对店铺认同感提升，有效地处理店铺的各类订单。

一笔交易的完结，可能就在买家给出评价的那一刹那，而店铺形象也许保留在顾客的脑海中。必要的回馈既能赢得买家的好评、赢得买家的青睐，又能给各网店带来有建设性的建议。

8.7 网店装修年赚10万

当走在大街上时，街道上的店铺一边平平淡淡毫无特色，一边装修大方雅致，你会去哪家店呢？对于实体店铺来说，装修是一项必修课，对于网络店铺来说，装修也同样是店铺兴旺的制胜法宝，于是一批网络“装修工”应运而生。

网店装修生意火爆

网店的店铺装修与实体店的装修是一个意思，都是让店铺变得更美，更吸引人。甚至对于网店来讲，一个好的店铺设计更为至关重要。网络装修分普通型、精致型、豪华型三种类型，报价从200元到1000元不等。

2009年12月，小王在淮海路上开了一家化妆品店，并要在网上也设个店面。由于缺乏宣传，网上的营业额始终上不去。在朋友的建议下，他请了一家专门的网络公司建了个网站，但做完后觉得网页做得不漂亮，于是决定给自己的网店“装修”一下。

小王利用自己学过的简单网页制作知识，又花钱买了些“装修材料”，开始大干起来，“整个店面都是我设计的，‘化妆品柜台’是月牙形的，这是我最得意的部分。”装修一新的小店果然很快聚集了人气，点击率迅速上升，营业额随之增加。

时下给网店做“装修”的生意非常火爆，很多网友纷纷发帖请能人“装修”，不少网友还发出团购“装修”材料的邀请帖。

在网上“铺地板”、“贴墙纸”、“设计家具”……这就是自称“网店装修工”的小李一天的工作。他自称是标准宅男，每天足不出户，在网上帮各位网店老板“装修”铺子。和现实中的装修不太一样，他不需要装修队，他的原料就是音乐、图片、Flash，他的工具就是鼠标加键盘。“现在我们这种职业越来越普遍了，以前生意很好的时候一个月上8000元也不难，现在做这行的多了，我又要双休，5000元还是没问题。”

小李大学学的是化学，跟装修八竿子打不到一块。出于个人爱好，他一直喜欢研究Photoshop等各种图形软件，对于Flash更是喜欢得不得了。读大学时，同学们都知道他喜欢电脑，买电脑、装电脑之类的活都找他帮忙，他也非常乐意干。后来，班上有个女生，开了个网店卖饰品，就找小李帮她“装修”。“我当时还觉得挺新鲜的，网店不就是几张照片往上头一堆嘛，这有什么技术可言。”

答应帮忙后，小李才发现，“装修”网店还真不是件容易事。“以饰品为例，实物照起来如果不经后期加工，一点儿也不好看。”小李介绍，网店的图片大都需要经过后期处理，如果再加点儿动画，弄点儿音乐，就会更加吸引人了。他帮同学重新设计了一套方案，增添了导购动画，店里的生意一下就好了很多。从那时起，小李就发现这网店“装修”是个赚钱的门道。“其实对技术要求不高，关键是需要点儿美术设计功底。”

现在开网店赚钱的人越来越多，网络“装修工”如果做配套工作，市场很大，关键是要有发现商机的眼光。

网络装修重创意

通常店主会把看上的分类等通过支付宝交易，交易时店主会交给买家一段制作好的网页代码，也就是HTML的文件，客户把这段代码粘贴到登录商品里面的宝贝描述框里。针对不同的消费群体有不同的主题模板，目前主要是旺铺成品比较好卖，淘宝一次次地对页面改版，这也为在淘宝上的设计者提供了很多可服务的方面。一般说来插画风格的东西也比较好卖，在淘宝上还是年轻人居多，网民都喜欢时尚可爱点儿风格；其次应该也是比较有针对性的模板，比如卖服装的搭配模特、卖首饰的搭配饰品等模板。例如，适合年轻女孩消费的网店设计多以粉红色、小桃心、花边为主要元素。

网络装修师小何的AM设计室是为淘宝卖家服务的网店装修设计室。他经销的有页面宝贝描述模板、分类、公告、店铺介绍模板、店标、签名、旺铺装修、相册空间、计数器、淘宝盒子等。说到网店装修，他说“网络装修创意其实是最重要的”。

网络装修不用水泥沙子，但每个小版块都要有吸引人的东西，它虽然和实体装修不同，但设计上却有相似的地方，就是一定要针对客户的不同来设计不同感觉的东西，要考虑产品的消费群体抓住买家的眼球，又要照顾掌柜的喜好，创造性的思维是最重要的。

网络装修“钱景”好

国内某著名购物网站已经把网店“装修”作为网站的四大内容之一，

除了介绍“装修”知识、技巧外，还链接了网友的“装修”心得。此外，还有一些“装修材料”，如精美的图片、漂亮的Flash、奇幻的灯光、个性化的音乐等，有的可供免费下载，有的则要收取一定的费用。

某“网上装修公司”负责人李先生曾在一家网络公司做网页设计，干完“公活”后，客户觉得不满意就找他再将网页美化一下，当然是另外收费。不久后，他辞职干起了给网页美容的行当。后来，李先生才得知有很多人和他一个职业，叫网络装修工。

除了网店外，政府机关、企事业单位及个人网站需要装修的也越来越多。信息产业部2005年的数据显示，全国有22万个备案的网站，而目前的数字，业内人士认为至少有30万，随着人们对网页设计越来越追求品位化，网络装修的“钱景”看好。

第九章 巧思快赚：学习**SEO**，灵活变通做好网赚

9.1 借力SEO获流量赚钱

SEO (Search Engine Optimization)，译为搜索引擎优化，为近年来较为流行的网赚方式，主要目的是增加特定关键字的曝光率以增加网站的能见度，进而增加销售的机会。

揭秘SEO赚钱

SEO主要就是通过对网站的关键词、主题、链接、结构、标签、排版等各方面进行优化，使Google等搜索引擎更容易搜索到网站的内容，并且让网站的各个网页在各个搜索引擎中获得较高的评分，从而获得较好的排名。

SEO的主要工作是通过了解各类搜索引擎如何抓取互联网页面、如何进行索引以及如何确定其对某一特定关键词的搜索结果排名等技术，来对网页进行相关的优化，使其提高搜索引擎排名，从而提高网站访问量，最终提升网站的销售能力或宣传能力的技术。

搜索引擎优化是这么一种技术，即遵循搜索引擎科学而全面的理论机制，对网站结构、网页文字语言和站点间的互动外交策略等进行合理规划部署，来发掘网站的最大潜力，使其在搜索引擎中具有较强的自然排名竞争优势，从而对促进企业在线销售和强化网络品牌起到推动作用。

简单地说，SEO是一种让网站在百度、谷歌、雅虎等搜索引擎获得较好的排名从而赢得更多潜在客户的一种网络营销方式，也是SEM（搜索引擎营销）的一种方式。

在国外，SEO开展较早，那些专门从事SEO的技术人员被Google称之为“Search Engine Optimizers”，简称SEOs。由于Google是目前世界最大搜索引擎提供商，所以Google也成为全世界SEOs的主要研究对象，为此Google官方网站专门有一页介绍SEO，并表明Google对SEO的态

度。

优客，傍着SEO淘金

网民打开电脑后，都会使用百度或者谷歌进行关键词搜索。当搜索结果出来后，网民理所当然会选择从第一个结果开始浏览，排位靠前的热门关键词网页无疑会拥有大量的点击率。

那么，这些网页的排名先后是怎么形成的呢？原来，有一批叫做“优客”的技术人员专门从事这项工作，对于他们而言，排名越靠前意味着财富会越多。“优客”通过调整自己网页的代码以及内部结构，从而让搜索引擎更容易找到自己的网页，提高与搜索引擎的友好度，达到在搜索结果中较靠前的排名，提高网页的浏览量以及商业价值。

李建，30岁，美国搜索引擎公司Netconcepts中国区CEO，目前北京较为成功的“优客”之一。

2002年，李建尚在新西兰奥克兰大学留学，这一年他首次接触到了搜索引擎优化行业。作为一名大学生，他当时的月收入折合人民币竟然达到了万元。

李建是陕西人，他高中毕业后便前往新西兰奥克兰大学留学，主修计算机。大学三年级的时候，他与几个好友携手开发了一个电子商务网站，但一开始收效甚微，一天到晚几乎没人访问。

网站流量少成了李建最头疼的事情，有朋友给他推荐了搜索引擎优化方案，让李建去试一试。

当时，搜索引擎还是雅虎的天下，美国的搜索引擎优化技术已经很成熟，这为李建提供了良好的参照依据。

李建从网上找到了大量的教程，又从图书馆借阅了相关书籍，开始了自学之路。经过两年的学习，他成为当时行业里的技术高手。

有了搜索引擎优化的帮助，李建的网站流量起色很大。大批客户通过搜索引擎找到他的网站，并在网站上进行交易。当时，他的月收入已经达到3万元人民币，并且每年保持20%的增长。

2009年，李建回到国内，并成为Netconcepts公司的中国区CEO，这一年他年仅29岁。此时，他的年薪已经接近200万元，这是大部分同龄人可望而不可即的数字。

搜索引擎优化这种技术国外运用已比较纯熟，但在国内尚是一种新兴的行业，处于初级发展阶段。在国内，这种新兴的产业让很多年轻人淘得第一桶金。

在广州大学数学与信息科学学院学习信息安全专业的李军勇，早在大二时就开始留意网络搜索技术中的一种新型“玩意”——搜索引擎优化。后来，他和几个朋友一起，凭借专业基础和相关资料，研究起各搜索引擎的网页排名秘诀，即搜索引擎对各个网页信息量判断及其对各网页排名规则的影响。花了几个月时间，他们终于有了想要的答案，于是有了进入社会实践初试牛刀的想法。

李军勇在外面接的第一份合作项目，是把某护肤品商家的购物网站的搜索排名弄到某大型中文搜索引擎的第一页。为了这第一单生意，李军勇走了不少弯路。刚开始的大量尝试，网站排名不但没上升反而在下降，还被搜索引擎认为是SEO作弊，受到惩罚。最终，他足足花了3个月时间才完成任务。那段时间，他整天和几位朋友对着电脑和书本研究、讨论，常常一坐就是七八个小时。

此后，他的团队陆续接到一些客户订单。他们边实践边总结，使掌握的技术愈加成熟。短短一年多时间，团队已接了两三百个项目，从起初一个月挣1000多元，到最多能月入5万多元。

在搜索引擎优化行业内还分两种人，一种叫“黑帽”，另一种叫“白帽”，两种人有着不同的赚钱渠道以及生活方式。不管黑帽还是白帽，想达到的效果都一样，那就是让网页在关键词搜索中的排名更靠前。

黑帽，顾名思义，就是通过分析搜索引擎漏洞，然后用不正当手段达到搜索引擎优化的效果。

这种方法见效快，一周内便可达到客户想要的效果，但由于搜索引擎对此查处得紧，一般只能进行短时间的商业活动。

黑帽中年入千万元的大有人在。他们的赚钱方式有两种，一种是替别人做事，另一种是自己做。替别人开展业务的话，自己首先要有客户资源，然后替别人做服务收取佣金，月收入大概在5000元左右。

白帽，是黑帽转型时会选择的方向，9成的白帽都在互联网公司上班。

现在大型的网站都会招聘“优客”，他们用正当的、符合自然搜索规律的手段对网页进行优化，这种方式见效速度比较慢。目前，在一些较大型的互联网公司，白帽的月收入都能够轻松上万元，而且人才极为抢手。

9.2 SEO赚钱的诀窍

SEO赚钱模式

搜索引擎优化（如图9-1所示）不仅是企业网站推广的常用手段之一，在网络广告市场中的地位也日益重要。从2000年开始，尽管网络广告总体市场状况并不乐观，根据交互广告署的统计，搜索引擎优化一枝独秀，市场额在迅速增加，从2000年的1.1亿美元，增长到2010年的十几亿美元以上。



图9-1 搜索引擎优化

利用SEO赚钱有三种模式。

第一种：做服务，比如SEO培训，为企业提供SEO服务，给大型站点做SEO顾问。

第二种：卖产品，可以是自己的产品，也可以是别人的产品，比如

架设商城，优化关键词卖产品，也可以帮企业卖产品拿提成。

第三种：卖广告，打造高流量网站或主攻高回报关键词。

SEO赚钱九种方法

利用SEO赚钱，是很多网民的选择。一般来说，利用SEO赚钱有以下几种方法。

1. 提供搜索引擎排名服务赚钱。

(1) 服务对象：中小企业网站。

(2) 适合对象：SEO新手。

(3) 赚钱流程：客户提供网站的FTP管理权限，然后对网站进行整体优化，帮助客户把几个核心关键词排在Google、Yahoo! 和百度等搜索引擎的左侧自然排名的前十名。

(4) 模式特点：成本比较低，上手比较容易，月收入超过万元比较容易，不过相对比较累。

2. 提供SEO顾问服务。

(1) 服务对象：大中型网站。

(2) 适合对象：经验丰富的SEO人员。

(3) 赚钱模式：按照时间收取顾问费、按照项目收入费用。

(4) 赚钱流程：系统化地对客户网站进行诊断分析、SEO策略制定、优化方案制订、SEO培训、SEO指导。通过此系统化服务帮助客户在SEO项目中节省时间，避免错误，达到最好的SEO效果。

(5) 模式特点：目前主要的模式为，不用直接执行，只是为客户提供SEO咨询服务，不过需要有丰富的经验和非常系统化的服务流程。

3. 利用SEO打造大流量网站。

(1) 适合对象：SEO熟练者+网站制作高手（懂30分钟快速建站也行）。

(2) 赚钱模式：收取广告费。

(3) 赚钱流程：从SEO的角度来做一系列网站，轻松地搞到非常

多的流量；然后加入网络广告联盟，申请广告代码放到网站上，赚取广告费。

（4）模式特点：这是很多个人站长的一条路子，这种模式是开始累，然后赚钱越来越轻松。不过想要做好，需要了解非常多的技巧：比如网站主题的选择、域名的选择、网站栏目的规划、内容的采集、广告联盟的选择等。比较知名的广告联盟有Google AdSense、百度联盟、阿里妈妈、成果网.....

4. 给别的公司打工。

（1）服务对象：大型网站或者公司。

（2）适合对象：不想创业的SEO人员。

（3）赚钱模式：按月领取工资。

（4）赚钱流程：听从公司安排做对应的工作。

（5）模式特点：连卓越网、雅虎中国和阿里巴巴都在四处高薪挖SEO人才，其他的公司和网站就更不用说了。

5. 利用SEO和传统贸易公司合作。

（1）适合对象：有传统生意基础的SEO人员。

（2）赚钱模式：销售产品提成。

（3）赚钱流程：与传统生产型企业合作不花钱做代理，利用SEO打造一个营销站点，然后通过这个站点带来销售，根据销售拿提成。这种模式相当于做一家传统的贸易公司。

（4）模式特点：成本比较多，可以做得非常大，看看身边有哪些熟悉的生型企业，可以尝试这种模式。

6. SEO+CPA销售联盟。

（1）适合对象：SEO人员，英文好的优先。

（2）赚钱模式：赚取佣金。

（3）赚钱流程：不需要单独搞一个网站，直接使用免费博客、免费主页就可以做。这样的网站流量不需要大，只要流量质量高，就可以赚钱。因为你想赚钱靠的不是点击，而是销售。要做好这种模式，需要

具备SEO技术之外，还需要选择好CPA联盟，选择好推广的产品。CPA联盟国外非常多，比如CJ、CB、BF等。国内的当当网、卓越网等电子商务网站也都有销售联盟。

（4）模式特点：这种模式门槛比较低，但是需要眼光准。逛一逛当当或者卓越，看看他们里面哪一种产品卖得比较火，但是这个产品的关键词在搜索引擎中的竞争却不激烈。如果英文好，机会会更多，因为国外的这种销售联盟非常多。

7. SEO+CPS赚钱模式。

（1）技能要求：熟悉CPS广告联盟，擅长优化特定单个关键词的SEO人员。

（2）赚钱方式：销售产品获取佣金。

（3）操作流程：首先到一些比较有名的CPS广告联盟，比如成果网，选一种用户需求大竞争小的商品，不用架设网站，只要制作单个页面或利用免费博客形式就可以赚钱。不求高流量，需要的是高质量的流量。只要优化好产品关键词，搜索进来的都是意向用户。

（4）要点分析：这种赚钱方法注意选择信誉好的CPS广告联盟，同时要找到搜索量大竞争小的产品，然后通过优化获取好的排名后，特定用户来购买产品我们就从中获取佣金。需要注意的是这种模式可以大量复制，比如同时找到多种商品，然后制作优化多个页面，那么收入也成倍增加。

8. 做个赚钱的创意网站。

（1）服务对象：全球有特许需求的人员。

（2）适合对象：想象力丰富、有网站运营经验的SEO人员。

（3）赚钱模式：收取会员费或按照服务收费。

（4）赚钱流程：给会员或者顾客提供虚拟服务获得费用。

（5）模式特点：网络的无地域限制使拥有更多同一爱好的或者说同一需求的人群变得这么容易，传统方法不可能实现的事情现在都变得很简单。

9. 利用SEO做高回报关键词。

(1) 技能要求：外链资源丰富，精通SEO实践操作人员。

(2) 赚钱方式：收取会员费，广告费。

(3) 操作流程：互联网中寻找高回报关键词，比如私服类关键词大家都清楚，绝对是高回报，大家在百度里搜索传奇私服，排在前几名的，每天收入以万为单位，如果能保持一个月，那收入会有几十万元甚至上百万元；然后购买一套私服发布站，做好优化后，利用自己强大的外链资源，使自己的网站排名靠前。

(4) 要点分析：由于这类高回报的关键词竞争非常激烈，光靠SEO能力是远远不够的，必须依靠丰富的外链支撑，有时候要花大量的钱购买外链。而且竞争对手之间经常相互攻击。所以没有一定资源和实力的站长很难进入这一行。

9.3 利用SEO赚网络广告费

利用搜索引擎优化打造一个大流量的网站后，收网络广告费是一种让许多打工族都羡慕的事情。

逆向思维网赚也精彩

利用SEO赚网络广告费一开始也不需要什么投入，但是要想做得更好，最好有一台自己的服务器，这样才能够做大。

另外，还需要懂得服务器管理和维护、网站制作、网站管理和熟练的上网技巧等。想利用SEO赚网络广告费，除需要一定的成本外，自身的能力也是非常关键的，如果自身没有这些本领，那就需要找一个拥有这些本领的朋友来合作了。

目前，很多网站都赚不了钱，不是因为站长们不够勤奋，而是因为思路不对。一般站长赚广告费都是这样的思路：做网站→搞流量→找广告。这条路让很多站长走得很辛苦、很累、很迷茫，并且成功率较低，就算少部分能够赚到钱，但过程十分漫长。如果想更容易地赚取网络广告费，就必须学会逆向思维，只要掌握了逆向思维，就会发现一切都会变得明了起来。

如何用逆向思维来赚取广告费，需要把传统的思路反过来，步骤为：要明白自己赚什么类型的广告费→根据广告类型选择搞流量的方法→要根据广告类型和搞流量的方法来做网站。

目前的网络广告按照计费方式主要分以下四大类。

1. 固定广告位。

固定广告位是最传统的网络广告方式，也是按照时间计费的方式，例如，网站的某一个广告位一个月需要交多少钱。

2. CPA广告。

CPA（Cost-Per-Action）的中文解释是每次行动的费用，即根据每

个访问者对网络广告所采取的行动收费的定价模式。这种类型对于用户行动有特别的定义，包括形成一次交易、获得一个注册用户和对网络广告的一次点击等。

3. CPC广告。

CPC（Cost-Per-Click）是每次点击的费用。根据广告被点击的次数收费，关键词广告一般采用这种定价模式。

4. CPS广告。

CPS（Cost-Per-Sale）的中文解释是销售支付方式收费，即通过联盟主网站上网络广告链接，到指定的网站购买商品或服务时，根据购买金额向联盟网站主支付事先约定费用的方式。

SEO，打破瓶颈赚钱快

利用SEO打造大流量网站，投放广告赚钱是很多SEO网赚的首选。但是，很多网站发展到一定阶段后，总会遇到这样那样的发展“瓶颈”，然后网站的发展会稳定下来，甚至停滞、倒退。其中，最常见的是流量“瓶颈”。

我们所指的突破流量“瓶颈”，指的是使网站流量在保持稳定的情况下获得一个飞跃，跃升一个新的台阶，新的发展阶段。我们都知道，很多网站在运营一个阶段后，流量会保持平稳，往往在这个时候，既证明了过去的工作成绩，也预示着面临一个新的发展“瓶颈”，只有突破这个“瓶颈”，才能成功飞往网站发展的下一站。而搜索引擎优化的出现使越来越多的网站打破瓶颈，使网民流量源源不断。

搜索引擎喜欢高质量内容，因为用户喜欢。只要高质量内容不断增加，流量也会稳定增加，每天增加的高质量内容越多，流量增长得越快。高质量内容多，网站在搜索引擎中的表现就会好，网站每增加一个包含高质量内容的网页，就多了很多的关键词，也就多了很多在搜索引擎中被目标用户发现的机会。

此外，用户每次来都看到又有了新的内容，而且内容很好，满足了

他们的需求，用户就会经常访问，成为忠诚用户，这样坚持下去，忠诚用户就会越积累越多。

9.4 妙招增加博客流量赚钱

生活在这个所谓信息爆炸的时代，身边的每个人都在生活中深深地被知识浪潮所影响着。而互联网理直气壮地成了永不过时的课堂，利用SEO增加博客访问量促进网赚也不例外。

用SEO增加博客访问量

来自搜索引擎的流量，是博客流量的一个重要来源，占整个博客流量的30%~60%之多。

例如，在当今经济下的搜索引擎优化和中国最传统的农业种植相结合时，有一位“70后”的家庭主妇在一次重大生意投资中遭遇数千万元的亏空，但是她利用博客“反败为胜”拼下千万家底，在成都和江苏拥有1000多亩的桂花，成为有名的“桂花女王”，她的名字叫李丽。

2002年，李丽的丈夫在一个种草养畜产业化项目上投资失败，家中投入的数千万元打了水漂。而公司中，几个技术顾问也闹着和李丽分公司股权。抱着儿子哭红了眼的李丽不得不面临举步维艰的现实。

2003年，李丽的种植基地又遇上了虫灾，全国桂花苗木市场迎来了一个一直持续到2005年的低潮期，不少地方甚至纷纷挥刀伐桂。李丽的心像刀绞一样痛，她勉强维持着基地。

2005年，她萌生了尝试网络的想法。通过一个朋友的推荐，李丽加入了阿里巴巴网站成为诚信通会员。

李丽记得，一次在成都听阿里巴巴董事长马云演讲，演讲完后李丽抢过话筒：“你是怎么从小事做起的？”马云反问：“你是什么时候加入诚信通的？”“已经两年时间了，可是里面的功能好多我到现在还没用过，有的也不会使用。”马云停了半秒说：“你连游戏规则都没弄懂，就开始玩游戏了，怎么能叫做从小事做起呢？”

从那以后，李丽不停地研究着网络的游戏规则，学习简单的搜索引擎优化技术，巧设关键词，优化博客设计等。在这个商人云集的网站里，李丽建立了“闻香拾女人”博客，写起了散文，将自己从事日香桂种植的心得感受和网友分享，还开了“成都辣妹”、“蜀女柔情”、“人生历程”、“成都痞子”、“音乐情缘”专题，有些专题只字不提生意，只谈情感经历。每天几乎都有最新的博文上传到网上，几年来留下了数千篇博文，吸引了数以百万网友的眼球。2007年，李丽的博客“闻香拾女人”被阿里巴巴评为网商十大博客之一。

李丽精彩的博文和博客设计，就在订单上显现出效果。“许多客户也被我对生活的态度感动，指名点姓要买我的桂花。”有个江苏南通的客户，为了给妻子一个田园芳香的桂花园，千里迢迢开车来日香桂公司采购产品；有个沿海客户在网上关注了她的旺铺和博客两年多，最终直接到她的桂花园一次性下了数十万元的订单.....甚至连国外风险投资者也开始关注桂花行业并派人来成都亲自考察。利用简单的SEO，李丽赢得了百万身价。

增加博客流量五步走

由于来自搜索引擎的流量往往更易转化为销售数字和获得广告收入，因此越来越多的人开始重视搜索引擎优化（SEO），但对于绝大部分博客作者来说，深入地掌握SEO技巧是不太可能的，但可以通过以下五个基本技巧来帮助博客增加来自搜索引擎的流量。

1. 巧用关键词，“关键”决定成败。

关键词是一个博客或网站的基础。通常，每篇博文应该只设一个目标关键词，避免为关键词而写作。应该提供有价值的内容以给访问者留下深刻的印象。只有这样，他们才会考虑订阅你的博客。

博主应该站在访问者的角度上做网站。优化来自同一渠道的流量非常重要，如果优化后流量没有增多，说明跑题了。

2. 聚焦主题，提高排名。

好的做法应该避免稀释网站或博客的主题。应该只链接到一个主目录，而不是跨越子目录到另一个子目录。这可以帮助排名，因为一旦搜索引擎认为你的博客也涉及某些子主题，该子主题将会获得更多的长尾关键词。

3. 优化博客设计，好印象带来更多流量。

我们或许会惊奇地注意到，很多Blogger声称自己制作的博客主题或模板是通过搜索引擎的推荐才获得了更好的宣传效果的。为此，应该花一些时间来检查所用的主题，以确保它有正确的Titletag、

Orderofcontent、Headingtags等。

不要吝啬这一点儿时间，毕竟，这是一劳永逸的事情。这样做，可以使那些根本不易发现的长尾关键词得到较好的排名。

4. 增加反向链接，增加流量。

有很多方式可以做到这一点，包括付费评论、链接诱饵、博客评论、论坛营销等。刚刚开始这样做时，每种方法都可以为博客增加一些流量。

这样做的目的是积攒影响力，一旦达到一定级别，每一篇文章将会使博客得到一些反向链接。

5. 好态度带来成功。

随着域名年限的增加，博客也越来越有价值。搜索引擎优化不会一下子产生巨大的流量，但它值得努力。太早放弃是人们SEO失败的一个主要原因。

来自搜索引擎的流量是逐渐成长的。随着内容关键词增多，并从反向链接里获得的权重越高，相应流量就增加得越多。只要目标放长远些，并专注于一些SEO，几年后，你可能会惊讶地看到，某些博文来自搜索引擎的流量仍在增加。

第十章 其他网赚：换个思路就能 赚钱

10.1 申请做版主，赚点儿零花钱

近年来，随着互联网迅速普及，各种千奇百怪的网络新兴行业也如雨后天春笋般地涌现。除了网络砍价师、网络钟点工、网络零售商等早已为人熟知的网络职业外，网上还有另一主角——帖客。

神奇论坛巧赚钱

平日里许多人有事没事爱到论坛发帖灌水，打发时间。但那些有生意头脑的网友就不同了，他们专门接受商家的任务，在论坛里通过发帖为商家进行宣传、吸引人气，影响舆论。这些人就是俗称的“帖客”。

截至2009年12月底，国内动态统计上网人次约达4.8亿人次。如此庞大的人群，其中必有各家企业的潜在客户。由此，帖客便大显身手，将企业精心打造的广告软文发到各大论坛，这样的宣传效果正是平面媒体难以达到的。

那么，做帖客能赚钱吗？有不少网虫表示，帖客工作的主要内容就是在各大论坛发布广告帖，这个活儿基本上没什么技术含量，只要有上网条件、每天能有2~3小时的上网时间，还有简单的网络应用基础，一般都能胜任。

“帖客”嘉嘉是广州在校大学生。2009年8月，在某品牌笔记本电脑华南销售中心实习的师姐让她帮忙找人做笔记本电脑网络的宣传。当时，嘉嘉正在找兼职，而该笔记本销售中心承诺会按发帖数量和帖子点击量付薪酬，所以她就做起“帖客”。

嘉嘉称，8月、9月、10月是新生准备入学的时候，也是发帖最忙的时候，“这段时间平均一周要发两个帖子，发过后还要不定时用其他ID顶帖，使其始终保持在论坛版面上方位置。”嘉嘉做了3个月帖客，发了30个主帖，3000多条回帖，赚了2000元。对于帖客网赚，嘉嘉说：“其实，发帖赚钱饱受精神折磨，一些论坛版主删帖，还把我们的ID列入黑名单，进入黑名单后就没有权限，所以要不停申请ID！”

利用论坛，可以成为帖客一族赚钱，可以最大化地发布网赚的信息。同时，还可以申请做版主进行发帖，也就是去一些大论坛比如

SOHO论坛等申请做版主，获得不菲的收入。

论坛发帖赚钱秘籍

据统计，目前网民停留在三大门户网站上的有效浏览时间仅占其总上网时间的19%，其余大量的时间都是消磨在社区类网站上。与此同时，互联网巨头们纷纷不约而同地看好社区的未来，他们都一致认为，搜索是现在的王者，社区是未来的霸主。

1. 选论坛，走好帖客第一步。

（1）所选论坛和网赚所要推广的内容上最好相关，即和推广的内容相匹配。

（2）所选论坛的人气和流量要高，保证客户浏览量。

（3）所选论坛比较容易注册马甲，并且发超链接所做的限制越少越好。因为有的需要等时间，有的需要积分达到多少才能发。如果要求太高，那么花费的时间也越多，而且效果也不一定理想，这样的论坛如果版主一旦封号，损失就很大了。

选好论坛是赚钱至关重要的一步，关系着网赚的成败。

附：帖客赚钱——几个发帖的好论坛（见表10-1）

表10-1 发帖赚钱的好论坛

网址	论坛名称	论坛作用
www.admin5.com	站长交易论坛 6	推广链接
http://club.alimama.com	阿里妈妈 7	推广链接
http://www.im286.com/	落伍站长论坛 6	推广链接
http://bbs.51.la	我要啦统计 5	推广链接
http://bbs.zzchn.com	站长交流 4	站长文章推广
http://www.171zz.com	站长论坛 4	可发广告
http://bbs.yesky.com/bbs.php	天极论坛 6	站长文章推广
http://bbs.xunlei.com/	迅雷论坛 5	贴图频道(美女论坛)
http://bbs.021zhan.com	上海站长论坛 4	推广链接(但流量不高)
http://www.pr888.com	PR 站长论坛 4	推广链接(但流量不高)
www.nb5.cn	牛站长论坛 4	推广链接(但流量不高)
bbs.20ju.com	草根网论坛 4	推广链接(但流量不高)
bbs.chinageren.com	中国个人站长论坛 4	推广链接(但流量不高)
bbs.kyuanma.com	酷源码下载站 4	推广链接(但流量不高)
www.qqmi.cn	QQ 迷乐园 3	推广链接
www.qianbbs.com	钱坛 4	推广链接(但流量不高)
www.joy666.com	中国电脑论坛 5	推广链接
http://bbs.55.la	我拉网论坛 3	推广链接
http://bbs.dvbbs.net/	动网官方论坛 6	可发布广告帖
http://bbs.maxthon.cn/	遨游论坛 5 官方论坛	适合娱乐站点
http://bbs.phome.net	帝国 CMS 论坛 4 官方论坛	可推广链接
http://bbs.blueidea.com	蓝色理想经典论坛 6	站长文章推广
bbs.cnzz.cn	中国站长 5	站长文章推广(可推广链接)
zol.com.cn	中关村 8 站长	文章推广(可发布广告帖)
bbs.itren.cnIT	论坛 4	站长文章推广(可发布广告帖)
http://bbs.tt86.com	TT86 综合社区 5	可发布广告帖
bbs.im520.net	艾米(IM、QQ)交易论坛 4	站长文章推广或推广软件
www.gochina.cn	狂人论坛 3	可发布广告帖

续表

网址	论坛名称	论坛作用
bbs. pcbeta. com	远景论坛 5	要邀请注册,可发布广告帖
bbs. matchtt. com	火柴天堂 3	要邀请注册
bbs. topzj. com	TOP 浙江网 5	推广链接(但流量不高)
bbs. eninvite. com	邀请在线 3	站长文章推广或推广软件
bbs. 8558. org	无名指论坛 4	游戏主题
bbs. netfriends. com. cn	网友世界 7	PR 值很高,但流量不高
www. tqpub. com	天穹社区 5	PR 值很高,但流量不高
http://bbs. zdnet. com. cn/	至顶网社区 6	软硬件论坛
bbs. egou. com	易购网论坛 5	购物论坛
www. sharecenter. net	菊花论坛 4	可以灌水,但流量不高
bbs. fans. com. cnFans	论坛 4	适合娱乐推广
club. 51haha. com	哈哈社区 5	适合娱乐推广
bbs. imobile. com. cn	手机论坛 6	娱乐推广
bbs. yein. cn	月影论坛 4	娱乐推广
www. 5d6d. com/bbs. php5d6d	社区 5	站长文章推广

2. 正确注册马甲，避免被版主删掉帖子。

在注册账号的时候，首先最好不要含有广告、马甲等让版主看到就反感的词。其次，最好用中文、中文+其他字符，让版主不会因为只看到网赚的ID就有想删帖子的冲动。这样才能顺利地进行所有的网赚活动。

3. 仔细阅读版区规则，遵守规则带来保障。

很多论坛的版块里都有版区规则，在发帖的时候标题有一个固定的格式，凡是不按照格式发就有被删帖的危险。

4. 精编标题，劲爆成就第一印象。

标题是网民看见帖子的第一印象，如果想让更多的人看到发出去的帖子，那么标题就一定要做得够显眼、劲爆。

(1) “枪打出头鸟”，把标题放在显眼位置。

在版区规则范围内，可以在标题里增加一些相应的特殊符号，让标题在帖子列表里很突出。既然很突出，在内容以及推广链接的编辑上要

多注意了，知道“枪打出头鸟”这个谚语的意思吧。

(2) 新、快吸引网友点击，确保内容的劲爆性。

在内容的选择上一定要做到新、快，吸引网友点击。根据内容分析哪些人会来看，再根据这些人的一些习惯来编辑帖子标题。

5. 巧用观众心理打造经典热帖。

论坛一直都是聚集人气和隐藏无数高手的地方，做帖客赚钱，前提是能写出吸引无数人眼球的热帖，让人看到就想点击，点击了不后悔，写出这种绝世热帖的门道在哪里呢？

(1) 抓住网民的猎奇心理。

每个人都有好奇心，尤其是对新奇的事物，这是国内网民的一大特点，因为热闹并不多见，人都爱看热闹，看的就是这个新奇。例如，在北京，早上什么报纸卖得最好？《京华时报》！为什么？因为《京华时报》就突出了这“新奇”二字，很多消息都是很吸引人的北京的奇闻逸事。因此帖子要做到新奇，就起码能吸引北京的网民们了，而且幸好，中国的网民还是很多的。

(2) 八卦心理，事半功倍。

要说现在互联网什么最吸引人，当属美女和娱乐，这就是典型的猎奇心理的体现（美女对于男性永远是新奇的）。娱乐通常是和八卦配对出现的，现在的网民与其说关注娱乐圈人物的生活，不如说更想看到的是明星们的秘密，普通网民关注秘密要比关注事件本身多得多。因此要想使自己的帖子得到更多的关注，加入一些秘密会使你事半功倍。

(3) 利用好事件让帖子一炮走红。

大事件的传播之快之广、影响力之大都是远远超出我们的想象的。利用大事件进行发帖，事件会成为免费的信息载体，利用好事件的人气就可以让帖子一炮走红。

当然，写帖的最高境界就是将以上几条综合运用，定可成就点击不败之身。一旦写出点击率和回复率高的帖子，帖客赚钱也就很容易了。

10.2 “试用”，引爆网络“试用风潮”

国内的互联网上从来都是“客”源不断，从博客、威客、换客、维客、换客、拼客乃至晒客后，现在竟然又冒出了“试客”这一新网民群体，并且大有蹿升为领先电子商务模式的新流行群体的势头。所谓试客是指痴迷于购物前先从互联网上免费索取相关商家的试用赠品，经过仔细试用并与其他爱好者们互相交流后才予以购买的网民圈子。这些网民遵循着“先试后买”的朴素理念，狂热地寻找各类目标商品并加以品头论足。而试客的出现让很多人找到了网赚的契机。

“先试后买”带来新商机

被评为2007年中国最杰出十大新锐站长的徐乐，便是典型的代表。在大学毕业之前，他就已经获得了国际顶级风险投资商IDG的巨额投资，是国内大学在读就获得国际风险投资的第一人，他推出了中国内地首家免费试用品发放平台——试用网。

2005年12月，徐乐在收看最喜欢的台湾娱乐节目“我猜我猜我猜猜猜”的时候，其中一期节目引起了他的关注。这期节目介绍了台湾的一个网站，该网站专门为商家搞促销，让他们提供一些希望进行推广的产品，然后发放在网站上，供已注册的用户免费试用，并要求他们在试用后交出一份“用后感”，一来可以让厂商知道用户对其产品有什么看法以便改进，二来无形中也做了广告。而对消费者来说，则是能在试过之后明白这东西自己是否真的需要，从而避免不必要的浪费。

这则信息虽然混合在“八卦”的娱乐新闻里，却引起了徐乐的高度关注。他第一时间查阅了类似网站在中国大陆的发展情况，搜索结果让徐乐完全放心了：这个领域还没人涉足。空白即意味着商机。第二天，徐乐立即注册了“试用网”的网络域名，办妥了其他手续。接着，他组织了一个团队作“体验经济”的调查。徐乐发现，诺基亚在产品设计时始终不忘考虑人的使用感受，如手机外形曲线是否适合人手的曲线、脸型的曲线这些细微的感受都一一被照顾到。国际知名品牌三星还将传统的广告语由“We can do better”变更为“Sense and simplicity”，明显地将消费者体验放在首位。各种商品的娱乐性与易操作性都越来越强地充分昭示着体验的升值。

2006年1月23日，徐乐创办的中国大陆首家试用品发放网站——试用网（www.itry.cn）横空出世。ityr的口号是，I try before I buy，中文意思是购买之前先试用。这种只要提交用后心得就可以“白拿”商家的产品或服务的试用方式令网友耳目一新，所以一上市就受到了许多网民特别

是年轻人的欢迎。

当人们的体验可以用来买卖，当人们需要自己的意见被人重视时，试用网提供一个平台。而免费试用品领取网站能在短期就吸引大量网民注册，超大的人流量还能吸引来高素质的广告客户。

引爆互联网“试用风潮”

徐乐把他的事业定在了试用网上，这是国内第一家以“试用行销理念”服务于中国的商家和消费者的新型互联网营销媒体。

聚合一端的资源，另一端的资源自然就来了，一旦拥有用户资源，厂商资源就好办了，而如果参与试用网的厂商越多，产品越多，试用的用户也会上升。产品受认可了，品牌有了，就会有人把钱送上门来支撑他们去作更大的发展。

试用网的运营是“三赢”的：一来可以让厂商知道用户对其产品有什么看法以便改进；二来无形中也是做了广告；三来是对消费者来说能在试过之后明白这东西自己是否真的需要，从而避免不必要的浪费。而试用网除了从商家那里收取一定的推广费外，还有一个更重要的盈利来源：试用网在发展会员的过程中，可以收集足够多的用户资料，并通过这些用户在试用网上的活动规律，分析出不同产品受众的消费习惯，而这些更是商家愿意为之买单的重要数据信息。

总而言之，网赚项目无奇不有，只要有心，处处都是商机。

10.3 网络包工头，大小项目都聘

网络上出现了一批“包工头”，他们将各种任务承接后，再转包出去赚取差价。

网络包工头，生意红火

包工头是指工程承包商，能把一项工程成本控制在工程建设方发包价以内就可以挣到钱，一般属于建筑、装修行业，而“网络包工头”即雇主通过网络承包各种业务，然后再将承包下来的业务通过网络承包出去，从而赚取本笔业务的差价。

25岁的湖南小伙肖雄就是这样一个新型包工头，月收入超过4万元。今年25岁的他去年7月无意中发现，有很多公司借助网站将业务高价承包出去。“何不把这些业务承包再转包出去赚差价？”肖雄此后开始当起“网络包工头”。

在工作室成立之初，肖雄的工作室一个月只能赚千元左右。第一笔大业务来自深圳一家科技公司的包装设计项目。肖雄在网络上寻找到设计人员，并熬夜上网等来了设计初稿。经过简单修改，肖雄准时将设计交给对方老总，对方很满意。在这之后他的业务源源不断。1年后，肖雄的工作室每月能接到30笔业务，纯利润4万元以上。

小到名片设计，大到房产项目，他们都能“包”。“包工头”其实就是将网上分散的人才聚集，再用最短的时间完成高难度的任务，但也要建立自己的后备团队，并不断积累人脉。

陈先生万万想不到，做网络包工头能赚到这么多钱，而他自始至终没有在上面花一分钱，付出的仅仅是自己辛勤的劳动。当他拿到赚到的第一笔利润——7000多元钱时，他激动得哭了。从网络包工头到利用网络销售机械，陈先生现在的收入非常可观。

陈先生自己承包的网络业务主要以一些网上商城项目、海外服务器规划，甚至SEO整体优化和包装之类为主。由于自己也精通网络技术，陈先生往往是自己做一部分，另一部分通过网络转包出去，从中赚取差价。

一般是项目的1/3自己在做，2/3找网络公司帮忙做。比如，有一次帮一个客户做海外服务器，海内的服务器并不能满足他的需求，而且内容非常多，单是他一个人难以操作。于是他联系到一家网络公司，把其中往服务器里安装内容的工作转包出去，他自己从中获得了几千元的差价利润，还得到了这家网络公司附送的价值数百元的产品服务。

一般项目的利润按100%来算，陈先生拿到手的大约是30%~40%左右，其他的利润则分流到承包者那里。30%~40%的利润往往也有几千元。陈先生一般每个月都能接到1~2单业务，由于不需要任何的成本，每个月纯收入一般在6000元以上，七八千元也是常有的事情。

陈先生从事网络包工头算是兼职，但他这份兼职的收入已远远超过了他的正当职业。陈先生目前还在一家工厂里担任经理的职务，每个月的收入是3500元左右。这样下来，陈先生每个月的收入稳居过万元，获得了不菲的回报。

从事网络包工头有什么“门槛”？要做一名合格的网络包工头，资源、技术、管理都是必不可少的赚钱因素：必须确保网络信息的顺畅，能及时收到和发布信息；有网络程序基础、美学基础、营销基础以及多语种基础；除了本身具有广阔的人脉之外，还要有迅速扩充人脉的能力。

做这一行人脉资源是逐渐积累的，所以广大新从业者要有平和的心态。未来网络营销将高速发展，从事这一行业的人也将获得更大的发展空间，从业人员也将进一步壮大。

结合优势，扩大网赚平台

网络包工头成为网赚新宠，那么，怎样才能做好网络包工头？

第一，是市场定位，最好不要漫无目的地承接项目，要结合自己的优势，找准市场和客户的定位，才能做得更加精通。

第二，是产品线设计和定价，即针对目标客户和市场需要，对产品进行合理定价和相应的策划设计。

第三，是促销广告，通过博客、业主论坛、商务交友平台，都可以得到不花成本的推广，提高知名度。

第四，是渠道和后台支持问题，为产品提供稳定、安全的技术支撑。

第五，是管理问题，要对自己的客户、资源、成本等各方面进行合理的安排，以产生更大的效率和金钱。

在促销和广告方面，最大免费成本就是网络，除了自身的努力和勤劳，还可以通过几个技巧，扩大网赚平台。

一是可以通过优化自己的产品代码，使产品的信息在百度的排名在前几位；二是常常上一些客户的行业性网站、论坛，通过发表文章、参与互动等方式，吸引客户对产品的关注；三是通过博客、商务交友平台、百度知道问答平台、雅虎知识问答平台等多种手段去推广；四是通过给客户群发邮件等。

10.4 提供信息，填填就能赚钱

随着全球零售业的蓬勃发展，竞争愈加激烈。企业对自己的“上帝”——消费者的研究工作也愈加重视起来。人们生活水平的提高导致个性化的需求越来越强烈，全球厂商都无法回避地面临更加繁复的市场细分。如何更加精确地把握市场发展趋势、洞悉消费者与众不同的个性需求呢？这就需要对消费者作更加深入、精确的调查研究，从而为产品研发、市场推广等提供可靠的依据。

随着网络的普及，以互联网为载体的消费者调查在西方逐渐兴起并一步步开始渗透到中国。而西方人更加务实的是，他们对消费者提供的建议给予应有的报酬，而且价格不菲。这也就出现了专门作调查的人，即“调客”。

做“调客”赚钱快

“调客”已成为网络上的热门，一些调客网站的会员数量已达10余万，且每天都有数百人申请加入。

之所以会出现“调客”这个职业，那是因为全世界每天都有成千上万的公司，正在测试和生产他们的产品，为了解网民对他们产品的评价，或了解未来的市场需求，这些公司动辄投入百万巨资，委托专业的调研机构来进行市场调查。而对于帮助他们完成调查的调客，市场调查公司当然要给予报酬。正是这样，参与市场调查成了一种风靡全球的网上兼职方法。而且，越来越多的国际市场调研公司都已经或者正在进入中国，我们国内也有这样相应的调研公司，如调客网、调查积分网……

调客最主要的工作是提供信息。在信息时代，信息就是金钱，提供了信息，就应该获得报酬。调查公司大致也可分为两类，一类是市场调查型，他们需要的信息包括为企业作市场调查、为产品作市场调查，然后向企业收取调查费、信息费，这种属于信息服务型；另一类是信息搜

集型，他们一般不为某一个企业作调查，而是进行综合信息搜集。需要你提供当地的各类资源信息、人才信息、技术信息、商品信息等，他们获得这些信息后，经过核实、分析、整理，再将它们售给需要这些信息的行业、企业和个人，这种属于信息生产型。

“长腿美眉”小丽，大学毕业后没有找一份朝九晚五的固定工作，而是背着包在各个城市间游走。一路上，她边走边做兼职赚路费，给旅游杂志投稿、做礼仪小姐、把路上趣闻拍成DV上传到土豆网。几个月前，她加入“调客”一族。她说，走累了，就找个地方歇一歇，打开电脑，做上一份调查问卷，这是一种紧张生活的放松调剂，并不图挣钱。

因此，她选择了10多家信誉度高的调客网站“广撒网”，内容涉及方方面面：旅游用品推广、化妆品消费，连啤酒调查这种一般女性不会接触的问卷，她都收到过好几份。“一份问卷的报酬通常只有二三十元，还要等一个多月才能到账。”她把这个漫长的过程称为“等待戈多的惊喜”：“在自己都快把这件事情忘掉的时候，突然发现账户里多了一笔钱，能让我开心好几天！”

无论哪种类型，一般都会提供一张信息登记表单，有的表单是直接发到信箱中让你填，有的表单就在网站上，要求你上网去填写。必须按照他们的要求逐项填写里面的每个栏目，有的只要填完了就可以计酬，有的还要审核你提供信息的真实性。对于填完就计酬的网站，主要用时间来对付就行了（填仔细点），对于要审核信息的网站，就必须要靠自己掌握的信息量来赚钱了。如果这方面的信息资源很充足，那么，这种赚钱形式倒是可以列为网上赚钱重点之一。

注册烦琐 谨防假冒

在国外有很多以上网填写调查问卷为生的网民。但是，现在国内很多调查问卷网站都是不付费的。不过，一些企业、科研机构、心理学研究机构会通过网站推出有偿的调查问卷，想以微小的报酬吸引更多“调客”来填写，确保获得更具体的数据。

网站的注册过程本身就是一份调查问卷。在常规的用户名、密码注册之后，页面上开始跳出10多个问题，页面上方同时显示注册过程的完成进度。注册成功后，还需要做一份激活问卷才能成为正式会员。这份激活问卷的问题从常用的软件到网上消费等，涉及多个方面，目的是了

解“调客”的个人情况，以便分配适合的调查问卷，避免给男士做关于女士化妆品的调查问卷，给不喝酒的“调客”做关于啤酒的调查问卷等情况的发生。为了防止虚假注册，新会员在第三次登录时才被统计。

确保个人信息不外泄

由于要汇款以及针对性调查等原因，注册会员时必须填写真实姓名、性别、学历、职业、地址、身份证号码以及银行账户等，还有的需要填写个人月收入和家庭月收入等，很容易造成个人信息外泄。

刘女士是一家公司的白领，月收入6000元左右。“我在3家网站申请成为会员，由于加入的网站多，所以我每个月都会有超过两份调查问卷。”根据她的性别和收入，她经常接到一些高档服装和化妆品的调查问卷。“通过做‘调客’，我每个月可挣500元，最多的一个月挣了1000元。”刘女士虽然对“调客”的收入感到满意，但也有自己的忧虑。

“要申请成为调客网站的会员，就要详细填写自己的个人信息。”很多网站不仅需要申请人提供姓名、性别、学历等基本信息，还需要填写个人月收入和家庭月收入，而另一家网站则需要申请人的工作行业和职位。“填写的信息如此详尽，我最担心的就是个人信息外泄。”

虽然当“调客”是一份不错的兼职，但是如果信息一旦外泄，肯定会造成不良的影响，因此，在决定做“调客”前一定要慎重了解网站，不仅要看硬件，还要向老会员认真咨询，选择信誉好的网站，以免没有获利反而受到欺诈，那样就得不偿失了。

认真填写赚积分

“调客”不仅可以在生活中亲自体验，也可以在网络上参与调研。不过，回答调查问卷还是难免涉及说的是真话还是假话的问题。

经验丰富的“调客”李先生认为，“调客”干的都是良心活儿，越是没有监管，就越要实话实说，因为这关系到调查问卷最后得出的结论，关系到由该结论而作出的决定。

另外，如果“调客”不认真回答，短时间内敷衍了事，则会通不过验证。比如，有些二三十页的调查问卷，一般在10~15分钟才可以完成，但是“调客”2~3分钟就交卷了，系统就会认定“不认真”，就拿不到积分

了。因此，真实程度是问题的关键。

10.5 网络注册轻松得收入

有些站点为了发展自己的用户数量，会出资让网民做它的介绍人，网民每介绍一个用户加入其站点，其就会付给一定的报酬。由于在加入网站成为会员时都必须先注册，所以又称为注册赚钱。

完成注册就可以赚钱

注册赚钱是一种完成注册任务，获得相应奖励的网赚类型。在各网赚类型中，相对别的网赚类型而言，注册赚钱是一种收益高的类型，通常每个注册任务奖励几十元。不过注册赚钱基本都是英文项目，需要具备一定的英文水平才能做好。如果英文水平一般，可以利用翻译软件和工具配合完成。

注册赚钱通常有三种类型：一是专业的注册类网赚公司；二是综合类邮件站里面提供的注册赚钱；三是注册赚钱与其他赚钱相结合的其他类别。

另外，根据完成任务后验证时间的长短，注册赚钱又可以分为三种：长期验证类（至少一个月）、中期验证类（一周左右）和短期验证类（一天左右）。

做注册赚钱项目，需要不断去完成站点提供的任务，因此会收到很多垃圾邮件，要申请专门的国际邮箱来参与。每个注册任务只能注册一次，如果多次注册，即使注册资料不一样，注册邮箱不一样，也视为作弊。一经发现，就会被删除账号。

做注册任务，通常需要提交注册信息以验证任务成功与否。主要是复制、粘贴注册用的邮箱地址、注册的公司名、用户名重要信息到该广告下面的方框里才能够被快速确认的，一般确认期为1~30天不等（建议不要注册确认期超过一周以上的任务）。所谓准确的信息，就是注册确认信，必须是使用注册该站相同的邮箱和相同的ID（用户名）以及正

确的确认信（往往是第二封信）才可以被确认的。如果注册的项目已经有人使用了你的ID，那么不得已而修改ID的话，必须在提交确认信息时，将确认邮件的收件方、发件方、发件时间都一起复制提交，这样才能够保证你的注册能够被确认。现在很多人注册时总是不能提交准确信息导致无法加奖励。

介绍朋友赚提成

注册赚钱除了自己注册时网站会付一部分报酬外，更主要的就是介绍朋友注册时，可以获得一定比例的提成。经营注册赚钱的网站一般都是以发展会员为主，有了会员就有了注意力，所以说到底还是在出售注意力赚钱。注册赚钱的网站一般会要求你提供较多的信息，如果你不愿意提供就赚不到这笔钱。因此除了姓名、地址外，很多人都不会填写自己的真实信息。对此，注册网站也知道，但没办法核实，也就只好睁一只眼闭一只眼了。

可是网站经常会抽查一些资料，如果发现同一个上线的注册下线资料基本相同，也会认为有作弊嫌疑而封掉上下线的账号。此外，由于注册内容较多，步骤复杂，很多时候，如果网民不是非常了解这些步骤，也不容易注册成功。没有注册成功网站就不付费用，但是填写的资料呢，网站还是保存着，而且会使用。这就是此类网站的赚钱猫腻。