

技术人如何打造出日赚1000 + 美元的赚钱利器

先给大家回顾下本场Chat预定时的课程说明:

[本场Chat将通过实战案例为大家介绍如何寻找利基市场，通过搜索引擎挖掘细分市场，从而打造出满足用户需求的小产品、小工具、垂直网站等。]

根据之前的介绍，以下内容将围绕“打造赚钱利器”展开：

1. 什么才是赚钱利器。
2. 如何寻找利基市场。
3. 如何通过搜索引擎挖掘利基市场、确认需求、产品设计到成功变现。
4. 站在前人的头顶上挣钱。

什么是赚钱利器

这里是指网络赚钱利器，用李笑来老师的话讲：『**睡后收入**』，躺着把钱给挣了。网络赚钱机器就意味着**不工作有钱赚，睡觉有钱赚，去旅游有钱赚**，有更多的时间做您自己喜欢做的事情，而且可以非常牛逼的告诉你的妹子：不要看我这会在带你玩，我这一个小时你知道能挣多少不，是不是很霸气。

有哪些赚钱利器呢

显然，如果一个人或者两三个人一起兼职做的话，做自媒体写内容肯定是达不到这个程度的，能成为赚钱利器的我认为是：英文网站、小工具等等。

英文网站

为什么是英文网站而不是中文网站，我的实践得出的结论是中文的个人网站能挣大钱的实在是少，英文要远远高于中文，国外有较完备的变现模式和变现商品，有较强的付费意愿和能力，而且英文是有壁垒的，一个是语言（很多人遇到这懊恼的语言直接放弃了），还有个就是网络（需要翻墙，很多人不会，甚至很多人付费的翻墙工具都不愿意买），何况同样的时间付出，赚6.9倍的收入，。

工具，可以是小软件、小插件、在线服务类网站、自动售卖服务或者虚拟产品类网站等

这种利器，你只要做好了，保持服务器畅通，前期做一些推广，后期就坐着收钱。

顺便头脑风暴一下，你平时都遇到过哪些在线服务网站呢？

在线翻译、在线字体制作、在线美图，在线买点卡、在线word转pdf，在线文字转语音，在线生成二维码，一键生成logo，在线转视频格式、在线制作证件照，在线制作表情包.....还想看更多？

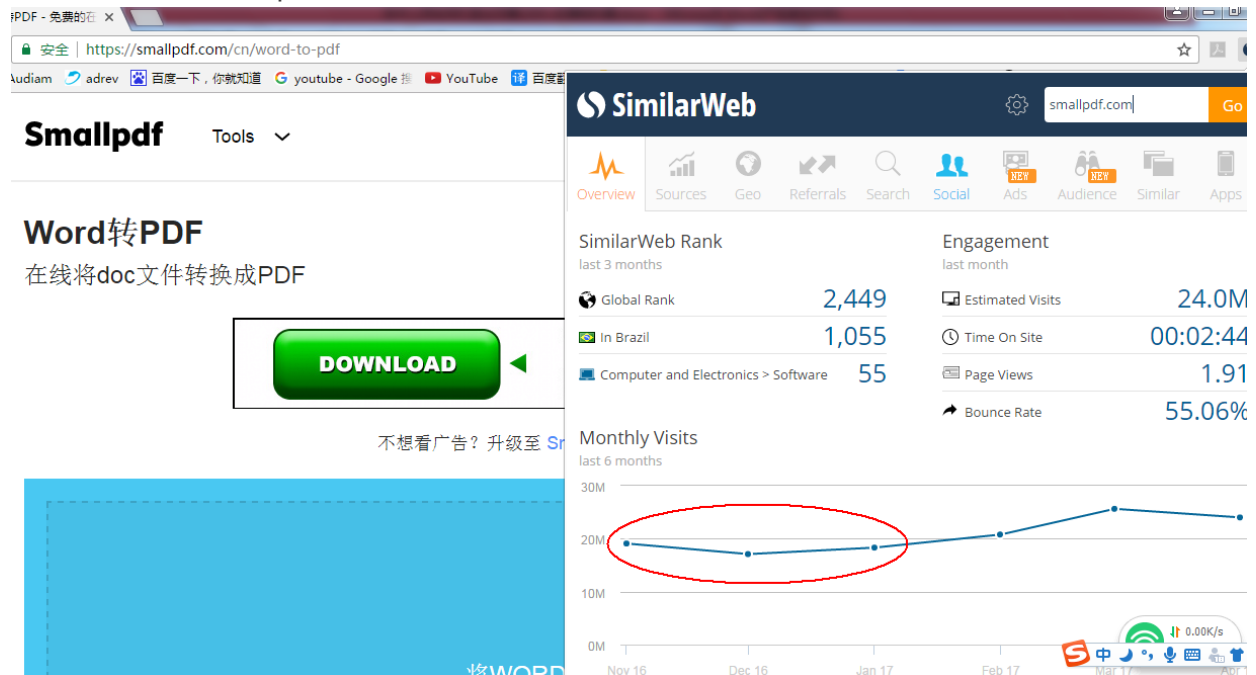
百度搜索国内的工具聚合网站[知晓程序]上看看现在微信上线的小程序有哪些是工具类型；国外在Google搜索『site:online』找到域名后缀为.online的域名。只要你愿意，你可以找到成千上万个在线工具类网站。给出我一个网站的收入，主要是通过服务展现的AdSense广告收入：



你可以去Google一下“word to pdf”这个关键词，搜出的结果如下：



排名第一的是smallpdf.com。看看每天有多少访客：



图上显示每月有20 million visitors，也就是2000多万访客，每天约70万访客，按照1%的付费转化率，3美元的客单价，这个网站一天的收入21000美元左右，而且还有广告展示，图上那个“Download”就是google广告，收入可怕。

然而，这些仅仅只需要服务器一直在转，有的服务复杂点需要点客服在线，其他根本就是一劳永逸，是不是就是个自动的赚钱利器，如果你有这么个网站估计笑开花了，就是国内的有些有点规模的公司一年的利润也没有这些。

如何寻找利基市场

曾经刚开始接触互联网的时候，我就在想，如果一天能在网上挣个100，能贴补下生活费也是很不错的啊，可是没想到事情发展到这个地步，远远超过自己的想象。不过即使现在你还不知道，一点也不晚，新事物层出不穷，总是有机会的。

那么如果我们目标再高一点，每天想挣1000+，那么我们就需要稍微花点功夫去寻找这么一个利基市场。

顺别认真解释下“利基市场”，可能很多人已经知道，可只是个印象，这里强调一下：宽泛的说指那些被市场中的统治者/有绝对优势的企业忽略/放弃的某些细分市场。**也就是说大牛还没关注到的市场，在这里我们还是可以分一杯羹的。**

总结认为这种利基市场有两大秘密特点：

- 产品小

利基产品都是小产品，它可分为两种：第一种是需求有限但是具有一定的刚性。第二种是需求大但是利润低，大牛往往因为其低利润而直接忽略。

- 专业化

产品光小还不够，牙签是个小产品，但是我们很难把它利基市场这个看起来很高端的货色摆在一起。专业化是利基产品最本质的核心，专业化程度越高，企业进入后，通过提供匹配的专业产品或服务，能够建立起强大的壁垒阻止新企业的进入保证自身的持续性。

利基市场是**积少成多**，虽然需求还是那么一点，相对来说很小众化但**聚合起来利润就非常庞大了，有的赚的**。例如：

案例一：Logitech大家都很熟悉，最早罗技就是个卖鼠标键盘的。这两个简单又不可或缺的电脑配件的利润对于电脑巨头们根本没有吸引力，与其专门成立一个部门搞这玩意不如外包了，这便给了罗技一个机会。罗技专注地走在鼠标和键盘专业化道路上，也就10几20年，已然成为全球最大的鼠标和键盘的生产供应商。

案例二：适用年轻人的音乐软件echo，它就是一个针对利基市场的，用户面并不宽广，但是因为它强有力的互动性和年轻人，95后、00后的的人群市场的互联网习惯特性相符合，只针对这个小众化的人群做好就很好的，不管腾讯音乐、酷我、酷狗、阿里音乐、网易音乐、百度音乐怎样占据主要市场，但是echo一样能生存，并且稳定发展，差异性就是其能如此的主要原因。





那么如何找到和定位利基市场，首先需要清楚以下几点：

1. 用户是谁？他们是大众群体还是细分群体？
2. 用户需要哪些服务，有哪些痛点？
3. 别人是否解决了这些痛点？有哪些没做到位？我还能够提供哪些服务？
4. 我还能够提供的服务是客户真实需要的吗？有没有其他人在做？如果有，他们的优势是什么？如果我做，我的优劣势是什么？能否改进？

如果做网站，选择一个利基市场，然后潜心的制作针对该领域的网站，并通过seo优化到搜索引擎前列。一般而言，这些利基市场的关键词都不会有很多人搜索，搜索指数可能多则几千，少则几百甚至几十，但关键是转化率会很高。**在寻找利基的过程中，很类似于寻找长尾关键词的过程。**由于竞争度低，把这些关键词优化到很好的排名不是很难的事情，其实seo本身并不是个很有技术性的事情，把竞争度低但转化率高的利基关键词优化上去就更是件很容易的事情。

细分，细分，再细分，这就是利基市场。通过一个小切口，进入相应的产品或服务领域，集中力量成为领先者，同时建立各种壁垒，逐渐形成持久的竞争优势，这是一个聚焦于细分市场的发财之路。

举个例子：instapainting.com 这是Christ搭建的一个网站，主要向用户提供“**照片转油画**”的服务，用户可以通过这项服务将上传的照片转变成真实的手绘艺术品，看起来就像是出自现实生活中的画家一样。这个网站从第一天开始就给Christ**每

月创造了3.2万美刀的收入**，只有一名员工，就是他自己。最初他就是建了一个页面，通过Stripe收钱，并且告诉用户两周之内以邮包的形式收到这张照片的真是手绘版，然后他就将网站上传到了Reddit上，结果在两周内销售额就超过了2000美刀。如何做到手绘的呢，接到订单，他就找当地的艺术师，简单吧。目前网站跟开始也没啥区别，就是可以全自动交易并且艺术家可以和买家沟通了。目前国内淘宝上也有类似的服务，不过国内还没有一个独立网站提供这项服务，你们是不是可以去尝试一下呢，然后用自媒体内容去做引流的话，肯定也是可以赚一笔的。

在互联网领域寻找利基市场也是有很多工具的，例如**百度指数**、**Google关键词工具**、**Google趋势**、**搜索引擎**、**问答网站问题研究**等等。

例如利用google关键词工具，查看欲选取的相关字词在搜索中的热度关注度，判断出哪个细分市场值得去做，当然，最好多选几个，再利用Google关键词指数工具功能，分别对每个字词查询搜索一下，看每个字词的搜索走势及关注度，你还可以在Google里对你欲选取的字词搜索查询一下，搜索结果页下面会有十个“相关搜索”字词，这样经过这两个步骤之后，基本上可以确定下来自己想要选取的关键字词了，也就是细分市场。

<<

您的产品或服务

word to pdf

获取参考提示

修改搜索条件

此网页显示的是搜索范围。要了解更详细的情况，请设置并投放广告系列。

取消

所有参考提示的平均每月搜索量。

1,000万 - 1亿

广告组参考提示

关键字参考提示

列

下载

全部添加 (700 个)

获取提示时出现问题，请重试。

关键字 (按相关性排序)	平均每月搜索量	竞争程度	建议的出价	广告展示次数份额	添加到草案
pdf converter	10万 - 100万	低	US\$ 0.23	-	»
pdf to word	100万 - 1,000万	低	US\$ 0.14	-	»

关键字 (按相关性排序)	平均每月搜索量 ?	竞争程度 ?	建议的出价 ?	广告展示次数份额 ?	逐
convert word to pdf	10万 – 100万	低	US\$ 0.26	–	
convert to pdf	10万 – 100万	低	US\$ 0.21	–	
pdf converter to word	1万 – 10万	中	US\$ 0.20	–	
pdf creator	10万 – 100万	低	US\$ 0.36	–	
doc to pdf	10万 – 100万	低	US\$ 0.24	–	
pdf convert to word	1万 – 10万	低	US\$ 0.13	–	
how to convert pdf to word	1万 – 10万	中	US\$ 0.31	–	
pdf to word converter online	10万 – 100万	低	US\$ 0.06	–	

如何通过搜索引擎挖掘利基市场、确认需求、产品设计到成功变现

Google真是一个充满财富的海洋，我一直得益于google，在这里总能找到自己想要得到的，作为一个非程序猿，Google就是获取这种能力最重要的工具。

在利基市场里，由信息不对称造成的信息壁垒可以让我们有较长远的生存和盈利空间。

举个例子，在大都市一张电影少则70-100，多则120元一张，一般人很少看的。当你是电影院购买电影票的时候，如果用现金直接购买一般100元，全额付款，但如果用信用卡或电影院合作银行的刷卡消费，一般可以半价50元左右，如果在网上参加团购或者通过12580，一般可以30元左右买到这张电影票，甚至有信息资源的朋友一张电影票通过网络10元就可以买到。为什么同样一张电影票，有的10元可以买到，有的要30元，50元，甚至100元才能买到？这就是信息的不对称产生财富，积少成多。举一反三，可以想想其他行业的信息不对称产生的财富。这样作为站长的朋友，利用网络资源，可以产生财富。

这里是我通过Google挖掘利基市场思路的总结，希望能给小伙伴们带来一些价值。

这里分享的这个案例中提到的市场极不起眼，但每个月能贡献10万美元左右的利润。对于一个自由职业者，应该算是很不错的收入了吧。

****STEP 1：通过google挖掘用户细分需求**

估计也有很多朋友意识到，每一个互联网大牛产品周边都可以挖掘出一些痛点。一个是大牛考虑后不做，比如微信公众号的数据服务（新榜），微信小程序的导航（知晓程序）。二个是大牛没考虑到，一些很小众的需求，比如允许电脑上独立的上微信，即使移动端微信退出了。

而这些被有意或者无意忽视的需求却是真实存在的，满足这些用户需求，就能获得这部分用户，体量并不一定小。**这次分享的是如何从youtube上找到真实痛点和产品机会**，同样的思路可以用在instagram、Facebook、WhatsApp、微信上。

挖掘痛点

翻墙后，输入『youtube』，在Google的下拉框和推荐搜索词提示了下面几组词：



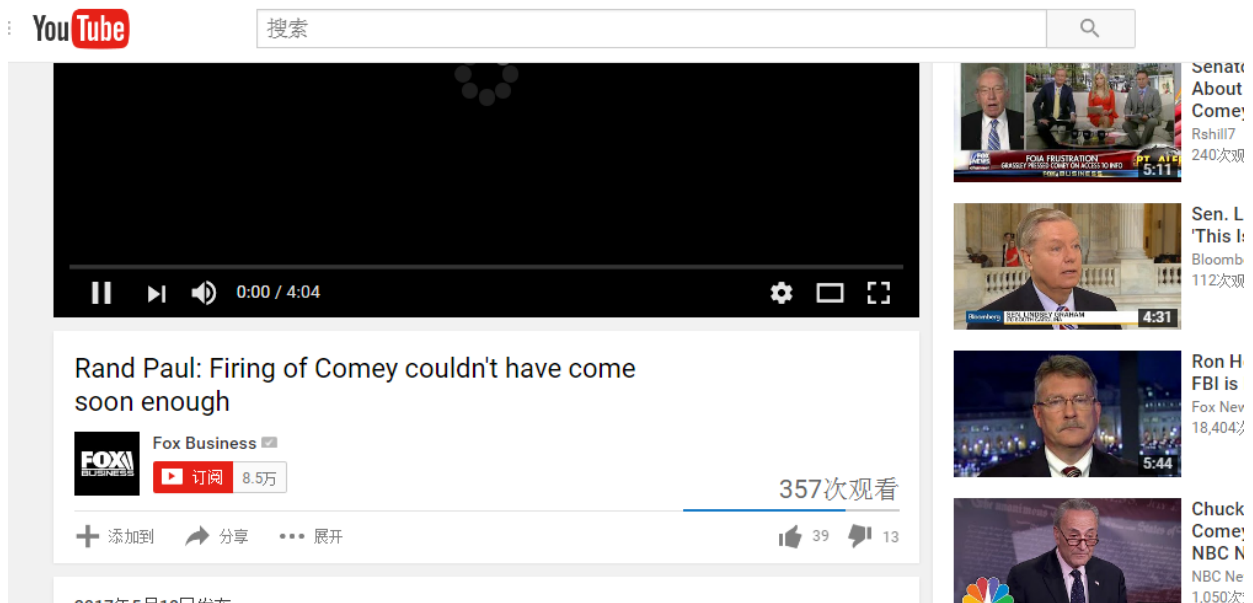
底部也有相关提示词组：

其中有两个词[youtube to mp3]、[youtube影片下载]是不是觉得有利可图，是不是可以做点什么服务。

验证痛点

接下来去youtube官网去看看，找找官网有没有已经满足此类需求了？

一起去看一下，确实没有找到下载或者转MP3的按钮。

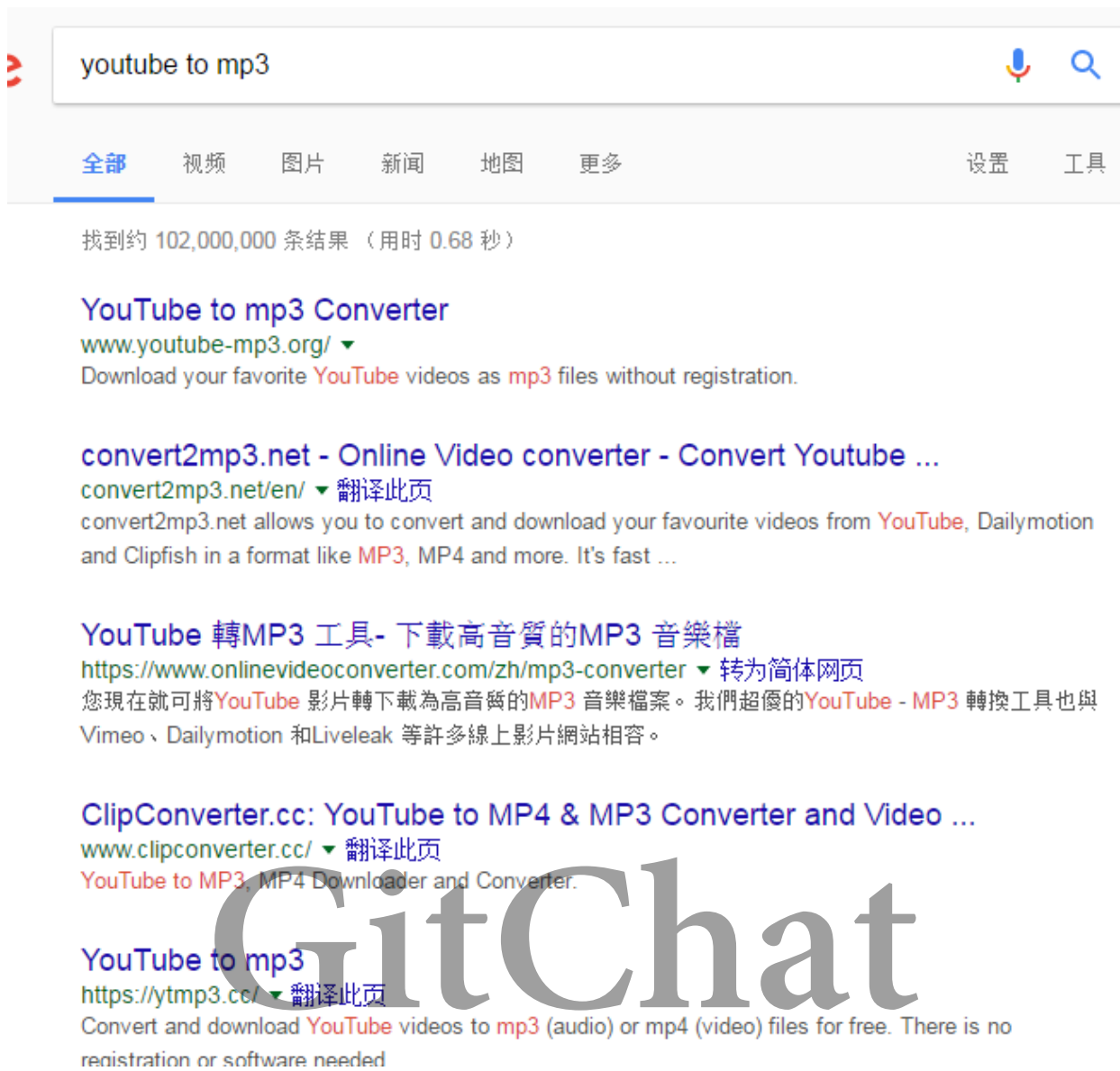


这就像在instagram网站无法下载图片一样。事实上确实会有这样下载视频和转成MP3的需求，不过还不确定，继续往下Google.....

STEP2：分析现有产品

我们选取 [youtube to MP3] 继续Google，在搜索结果的第一页出现了解决此痛点的小工具网站。

GitChat

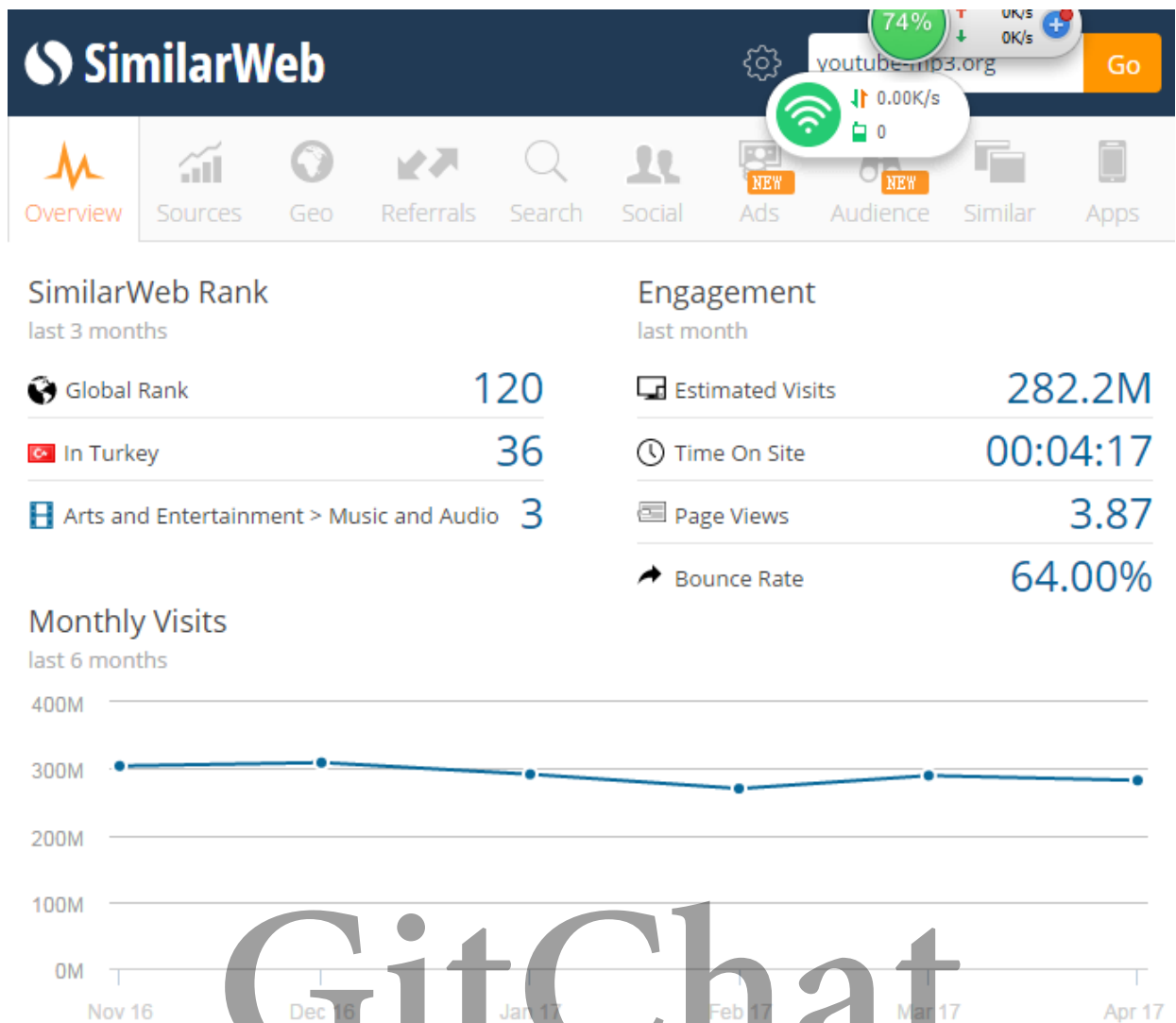


有人可能会说，这不是有人做了嘛，对，如果你做的比他早呢，或者你在他的基础上进行改善呢，你可以综合比较现有竞争对手，梳理它们已经呈现出来全部的功能点，根据自身能力和用户的需求做出功能点的取舍，设计产品。只需要体验好一点点就够了，比如功能点在多点、界面再美化舒服点，就是广告位也可以设计更合理一点，这就是改进。

STEP3：变现模式研究

我们来看看这到底有多少人，做这样的网站到底能不能挣钱，如何变现？用工具分析一下：www.youtube-mp3.org

我点开第一个网站：看到没有，就这第一个，惊呆了，每个月有300 million visitors，也就是3个亿访客，每天也就是1000万访客。按照千次访问1美元的收入来估算，此网站估计每天收入1万美元，每个月收入30万美元，每年收入360万美元，是不是惊呆了，这些你们作为程序猿觉得技术很难么？而且这个网站一看站住都不想管的，真是躺着挣钱。



其实就是在网站中间做了一个输入链接的地方，也就是复制youtube视频的连接，然后就可以转换成MP3，提取声音，多么的简单。

那么如何挣钱呢？可以看到这个页面除了工具，就是广告，至于为什么这么色的广告，不要问我。

YouTube mp3

<http://www.youtube.com/watch?v=KMU0tzLwhbE>

Convert Video



Find And Date Beautiful Russian Women ...

anastasiabeauties.com

by mgid

What is YouTube mp3?

YouTube-mp3.org is the easiest online service for converting videos to mp3. You do not need an account, the only thing you need is a YouTube URL. We will start

by mgid

Naughty MMORPG Game With Graphics So ...

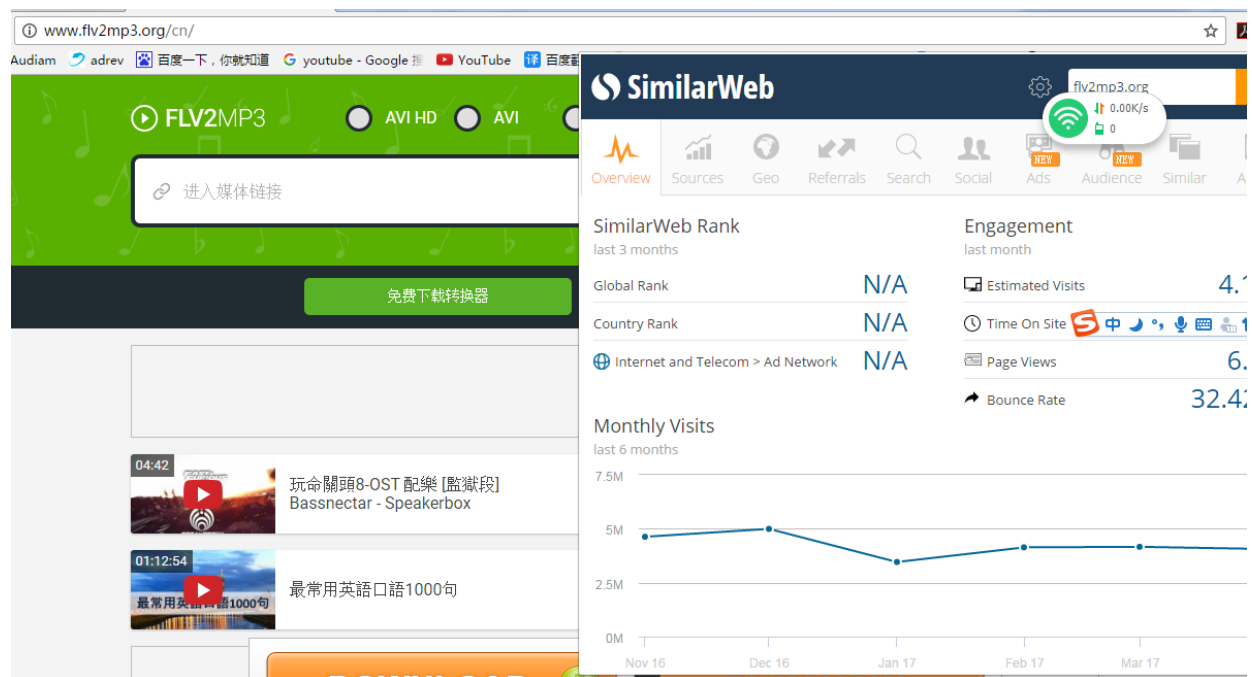
These Knockout Latinas Are Anxious To ...

meetcostaricawomen.com

The Naruto Party Starts Here

STEP4：机会研究

有人说，这个排名第一，当然访问量高了，那我们看一下不是第一的网站，看看能不能分一杯羹。我们用[youtube to mp3]在google搜索，在搜索结果的第二页，选取第二页后面的链接为例看看，这已经排名在15以后了：



天啊，竟然每月也有500万访问者，1000个广告展示1美元，估计每月也有5000美元，一年也有6万美元啊，高级白领一个，关键网站挂上去不要花什么心思啊。这里说的目的是，即使别人已经做出了第一名，你完全可以复制别人的网站，然后美化下，可以去加一个剪切的功能，或者去这一个小软件发布到app store，挣点小钱完全可以的，是不是可以行动起来了，哥们！

站在前人的头顶上挣钱

很多人在做一件事情之前思前想后，考虑周全，总想着弄点不一样的产品出来。这并不错，但是既然我们的定位就是希望赚点小钱，而不是开大公司，像马爷爷那样，**那么我建议收起完美主义，直接实践起来，能不能挣钱做了就知道；还有人老是觉得别人做了，自己做了是不是没效果，也请不要再想了，做起来。**

分享一：让大象飞起来

很多人马上就会问到：

如何才能找到像youtube这样的热点应用？目前已经有很多这样的youtube to MP3工具站了，竞争太激烈，怎么办？

这是思维没有打开呀，可以从这三个角度去拓展：**用户、场景、需求。**

用户拓展：换语言会不，人们在google上查东西都是用不同的语言去查的，但是需求是一致的。

场景拓展：网站别人做了，你是不是可以做些工具或者软件，发布到 Google Play，App Store等！

需求拓展：是不是有人想在转成MP3之后，想要剪切呢，肯定有，你是不是增加个剪切编辑的功能。

我们以“Youtube”为例，脑暴下：

1. Youtube 白噪音视频，之前分享过，通过Youtube来导流，卖虚拟服务。
2. 聚合垂直的Youtube频道，如化妆、惊悚、奇异、搞笑、小猫小狗等，通过头条号、公众号、微博号等来经营，做的好可以再往app走。
3. 基于关键词的Youtube的短视频rss服务，类似于大辉老师新出的redhub，不过是视频版的。
4. Youtube ideas聚合，基于热点以及历史数据，提供一些拍客视频的想法，按月收费服务。
5. Youtube榜单/YoutubeTOP列表，提供精彩视频以及playlist的导航以及分析。创作
6. Youtube 免版权音乐下载，youtube自身提供一些免费版权的音乐，可以将这些聚合起来之后免费提供，通过广告或者一些素材收费。
7. Youtube tag提取工具，Youtube Tags搜索器，自动提取，有个思路是分久必合，合久必分，别人收费的你免费，别人巨无霸，你单点切入。
8. Youtube Name generator，如
<http://www.namegenerator.biz/youtube-name-generator.php>，每月接近百万流量。
9. Youtube关键词分析服务商，提供关键词的指导建议，按月收费服务。现在Adwords 不 免 费 提 供 keyword planner 之后，此类需求上升。如
<http://keywordtool.io/youtube>，每月430万流量。
10. Youtube 广告收入估算，<https://youtubemoney.mes.fm/>，日2000流量。

11. Youtube订阅者、账户、点赞、评论、分享服务，太多了。
12. Youtube营销服务，找到上面的服务商，打包成一个营销套餐。
13. Youtube网红服务商，Youtube上找到联系到红人还比较难，所以需要试验几次，收集到某一个垂直领域的联系方式之后，可以帮助国内的跨境电商做营销服务。盈利
14. Youtube 广告中间服务，掌握Youtube广告投放技巧后，帮助国内或者国外的人在Youtube上投放广告，类似于Facebook或者Adwords的广告代投放。
15. Youtube视频分销服务，找到国内的版权所有者，或者国外Youtube的红人视频，签协议，在国内分发或者在国外分发。周边
16. Youtube logo 下载，各个版本各个颜色的 logo 下载。<https://www.famouslogos.us/youtube-logo/>,每天2000流量。
17. Youtube logo maker制作器，同上。YouTube MP3 /视频下载器，之前讨论过，月流量和盈利特别惊人。
18. Youtube视频转gif, <http://makeagif.com/youtube-to-gif>，每月700万流量，
19. Youtube国内视频下载服务，卖梯子是一种思路，提供视频是另外一种思路。
20. Youtube字幕引流思路，Youtube会自动生成字幕，将这些字幕导出后并整理成一篇文章，供单独下载，也许是一个很好的文章来源。
21. Youtube视频转文字，直接分享过一篇创业项目的文章。

所以，到这，你还觉得没有思路吗？

分享二：产品设计思考点

分析竞争对手，梳理它们已经呈现出来全部的功能点，根据自身能力和用户的需求做出功能点的取舍，设计产品。完全可以直接复制别人的产品或者网站，然后美化，将体验稍微做好点，就可以了。

提前思考如何运营和如何变现，这很重要，否者做出来没人光顾就完了。

不要重复写代码，Github有很多现成的代码，完全可以直接复制粘贴。

分享三：用户增长

好的产品自会说话，没有什么比口口相传更好的增长策略了，如果你做的是一款很棒的产品，你需要做的仅仅是上线。

好产品并不是像巨头产品那样，而是能够满足用户需求的产品，当然，如果我们稍微锦上添花也未尝不可：

- 通过Facebook、twitter、instagram、youtube等社交网站来触达目标用户，推广产品。
- 将软件上传到热门的应用商店，顺便提一句微信小程序你也可以完全自己做个商店，即使现在网上已经有了，但不多。

- 编写相关的软文，获取优质的外链做好SEO。
- 将产品或者网站功能上传到各大视频网站上。
- 邀请一些知名博主来测评。

分享四：持续学习

大家都在研究网赚，可能找不到头绪，想学点别人的案例，可是苦于无法寻找到案例的集中地，我觉得你要这样才能不断的获取新思路、红利和Money：

学习集中地推荐

国内的案例总是比较少的，做的好的有，例如：站长之家、A5等等；但是分享的不多，分享出来的都是大家都知道的，没有效果的，所以看国外的，国外有很多大牛，例如做Affiliate Marketing的国外就有：

<http://www.blackhatworld.com/>

<http://www.blackhatteam.com/>

<http://www.warriorforum.com/>

<http://www.affiliatefix.com/>

<http://stackthatmoney.com/>

<http://www.affplaybook.com/>（收费）

学会搜索

有人不知道如何去寻找案例学习，告诉你搜索引擎就是个最好的工具，如果看国外的，你可以组合一些词组去搜索，例如：Amazon 实战、mobile affiliate 实战、youtube income等等，用心找，总会能找到很牛的案例的。

练习自己的敏锐度

敏锐度好的人，我总结有两个特点：

- 总是能给人很多信息。
- 总是能抓住最新的东西。
- 总是能挖掘出有价值的。
- 总是能联想出好的想法。

不信你观察下你周围的牛人，看是不是这样。那么如何练习呢？**我的小密圈里有人说**“每天看50个广告，熟知各种套路”**，是不是很简单，这确实是一个很有用的办法，现在我去电影院看电影，开播前的广告我都要回去看看，最近播的最多的是派派和MOMO。

要在圈子里游荡

俗话说“常在河边走，哪有不湿鞋”，虽然是贬义，我觉得最恰当不过，常在圈子里游荡，耳濡目染，总能发现红利，挖掘到利基市场，时间长短和赚钱欲望的问题。

赚钱的欲望

这一点很多创业大牛都有提到，我觉得非常对，只有保持很足的赚钱欲望，才有动力去学习，才有动力去摆脱当前的经济状况，实现财富自由。

好了，以上就是我的分享，如果你是一名程序猿，有了想法，只要自己能实现，就尽快开发完成上线验证。

如果是编程小白一枚，其实很多人都是，我也是，不要紧，找人做，花不了几个钱。

当然，你也可以自学，主要包含这些：爬取技术、设计数据库，设计前端，接入支付系统，如何做分享功能等，这是一个有意思而且成功不断的过程。

最后以我的愿景结束：迅速改变思维，让财富自由起来！

GitChat