

日收入五百元的二十个案例

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

虽然有些过时，我个人有些不同里面的案例，但大家可以学习一些思路及做事方法，取其精华。

——闯王

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

1. QQ聊天室流量做终端广告

QQ聊天室里人气很旺，而且大部分都是寻找刺激的男人，女人很少。在06年春天的时候，有个叫懂懂创意的网站，在网络上首先推出了一个保底创意，就是保底300元/天的创意，在06年的3月份，紧接着就又推出了日收入5000元的保底创意，那么这两个创意是什么呢？这两个创意其实都是QQ聊天室的创意。

那么一个普通的聊天室，靠的是什么来一天可以轻松的获得这么高的利润呢？一台机器可以登陆6个QQ，进入18个聊天室。

在这份创意里面，要求都使用会员QQ，而且都使用珊瑚虫版QQ。

为什么使用会员QQ呢，会员QQ一个月还要10块钱呢，使用会员QQ的目的就是使该QQ在聊天室的显示列表中排名靠前。

为什么使用珊瑚虫版的QQ呢，就是因为珊瑚虫外挂可以设置让QQ在机器上没有视频头的情况下显示有视频头。做好了这两项工作后，那么这个QQ就会在聊天室里排名靠前，而且是有视频的。然后把这个QQ设置为女性资料，名字起的文雅一点，如果不文雅容易被踢掉，然后在QQ的个人说明里写上网址，说是自己的网址，每个QQ可以登陆3个聊天室，这个样子18个聊天室一天进进出出无数人，因为男人在里面都有个习惯，那就是挨着找有视频的美女聊天，如果这个美女不搭理自己，那么就主动的去查看她的资料，当查看到这些广告QQ的资料的时候，男人就会进入这个网址，所以挂18个聊天室，一天就会产生1500IP左右的流量，1500IP的意思就是1500个人。那么这1500个人是如何给这个主人产生的300元的利润呢，在去年的时候，国内的网站，基本上都是在做短信注册业务，就是手机注册看电影的业务，手机注册的业务还包括交友业务，视频业务，电影业务，于是这些挂聊天室的人都选择了视频业务，这个业务是由短信运营商提供的，网站仅仅是去申请一段代码，也就是代理的意思，然后把这个代码放到自己的网页上，自己宣传就行了，因为这1500个人都是寂寞人群，他们都是渴望找人视频的，看到有收费的短信注册视频的，所以自然也会去注册，每1500个人中就有50个左右用手机注册的，每个提成是10元，所以1500个人就有500元左右的收入。那么日收入5000元又是如何做到的呢？日收入5000元就是写这个创意的人找人写了一套软件，然后把一台机器手工可以挂18个聊天室用软件给实现了，然后成为了一个机器可以挂800个聊天室，因为软件的特点就是集成化工作，自动登陆，掉线自动上线，当时有人测试着一个小时收入1500元，就是因为流量太高了。所以在当时有人称聊天室的流量是IP质量最高的流量，当时写这个创意的人自己的站也是通过聊天室来的流量，也是一天可以销售几套创意，当时保底300元/天的创意销售价格是1万元，保底5000元/天的销售价格是5万元。

这里面有几个问题：

(1)，这6个QQ是不是一直要开着，要是开着的话，那不是有无数的信息发过来吗，机器就不能干别的了？

答：这六个QQ不需要开着，可以通过挂QQ的软件，就是NOOPENQQ来挂起来，只要在里面输入用户名和密码以及设置好的自动回复，那么就会自动帮登陆，而且占用内存非常小。

(2)，为什么要设置比较清纯比较高雅的名字呢？为什么不设置比较诱惑的名字呢？

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

答：比较诱惑的名字，给人一看就知道是假的，是广告QQ，如果你知道一个女的QQ是广告QQ，你还会点她的广告吗？当然不会，因为男人都希望与高雅的女人打交道，就是利用了人们的这个心理，同时如果名字比较诱惑的话，管理员也会将这个QQ踢出聊天室。

(3)，这是一个过时的创意，那么现在做的话，能挣多少钱/天？

答：现在的短信终端已经基本上没有了，都是在做其它的一些诱惑终端，例如FIREFOX推介等，现在做的人比较多，就是知道这个创意的人太多了，毕竟这个创意公开了一年多了，现在一台机器一天能在聊天室里宣传1000IP就不错了，1000IP做推介的话，能有400个下载的，是40美圆的收入，这个收入是比较稳定的。

(4)，这个项目有什么优点和缺点吗？

答：优点：人人都可以上手，但是就是费神，因为要经常性地盯着屏幕，而且一个号如果常时间只呆在一个聊天室的话，那么收入不会很高，因为大家都熟悉了这个号码后，就不会再点她了，所以要不断的更换聊天室，这个是很大的劳动量，同时有可能有些QQ会被管理员封掉，封掉后需要重新登陆或者换号。优点就是人人都可以上手，而且流量稳定，一台机器只要你用心做，一天过千IP是没有问题的，一天收入上百块钱也是决定稳定的。

缺点：容易被封号，在最初的时候是可以设置在个人说明里广告的，后来就把广告设置到了挂着的QQ的自动回复里面（在NOOPENQQ里设置），再后来，就是把广告设置到个性签名里面去，整体来说，被封的几率最小的就是在个性签名里面。

(5)，我听他们说，1000IP最多也就是产生10-50元的利润，为什么你在这里说有几百块钱的利润呢？是他们忽悠我，还是你忽悠我？

答：谁都没有忽悠你，在网络上，1000IP的价值的确只有10元-50元左右的价值，你去买流量就知道了，先锋链里面的流量就是10元钱1000IP，但是那些流量做短信都不行，为什么不行呢，因为那些没有QQ聊天室里面的寂寞人群多，QQ聊天室来的流量都是寂寞流量，所以可以产生高利润。

(6)，既然是一个过时的创意，为什么还说可以做到日收入500元呢？给我一个理由。

答：目前就是用最笨的方法，就是手工挂聊天室的方法做GOOGLE广告联盟里面的火狐推介，推介一个可以获得0.1-1美圆的收入，GOOGLE广告联盟是目前网络上信誉度最好的一个广告联盟，包括国内的门户站都在做GOOGLE的广告联盟，如果是一天手工挂1000IP的话，仅仅是做一个火狐的推介页的话，那么这1000IP里面也就是有一两个下载的，也就是说仅仅有1-2块钱的收入，那么如何做才能够让这1000IP获得过百元的收入呢？

(7)，我还可以咋样做？

答：你只用一台机器，先熟练掌握经验，一天稳定收入过百元，然后再去网吧包机器，这个样子累点，但是收入是稳定的。

另外，如果你测试着一天收入过百元很轻松，你可以选择带学生，承诺是日收入过百元，然后帮他们做到100元/天，收费不要太高，1000元左右就行。带学生的优点就是可以增加你的朋友圈子，如果你觉得带学生麻烦的话，你可以推出创意，就是保底创意，通过支付宝进行交易，先让别人看到创意，觉得可行再付款。带学生还

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

有一个特点，我们在后面会提到的，那就是每推介一个GOOGLE用户，可以得到250美圆的收入，所以带学生虽然是累点，但是每个就等于挣了3000元。你可能还会问，那就是我到哪里去推广这些培训或者创意呢？答案就是通过QQ聊天室流量，我在上面提到过，就是说该创意的提出者曾经销售创意都是通过QQ聊天室的流量，而且销售速度很快，因为凡是色男人都是事业上还可以的男人，因为他们本身又熟悉聊天室，所以只要推出这个创意，他们一看就会马上就明白的，因为上手容易，基本上当天就可以上手，所以是比较轻松的。

还有一个地方，就是当你熟练掌握了里面的技巧和小规律后，可以找一个有技术的人帮你开发一套全新的聊天室软件，这套聊天室软件不群发，只帮你挂上QQ到聊天室就行了，这套软件会给你带来全新的体验，因为高手都不注意这个市场的时候，说明这是一个将要崛起的巨大的市场。

那么整个流程我们要总结一下，就是如果我们要准备挂QQ聊天室，我们应该如何做？虽然是一个过时的创意，但是只要我们行动，肯定是就有收入的，所以我们把这个放到了第一个创意来讲：

- (1)，申请QQ，第一次先申请10个QQ，冲上会员。
- (2)，买个视频或者是使用珊瑚虫外挂。
- (3)，把资料设置为女性，本的确全部设置为“本地”，在个人资料说明里写上广告词（需要不断的测试），例如“本美女小站 网址 谢绝色狼浏览，否则砍下小弟弟熬汤喝！”
- (4)，登陆一个QQ，然后分别登陆3个人数比较多的聊天室，然后把这个QQ关闭掉。
- (5)，同样的方法登陆6个或者更多这个看你机器的配置，分别把聊天室都挂上。
- (6)，不断的尝试着改名字和改广告词，以及把广告词分别置换到 NOOPENQQ的自动回复里，或者是个性签名里等，就是多逃避管理员的屏蔽。
- (7)，当你能够稳定达到百元/天的收入的时候，可以采取增加计算机的办法来增加收入。
- (8)，可以利用QQ聊天室的流量来销售你的培训，就是日收入百元的培训。
- (9)，可以把你的稳定的收入包装成为一个创意来销售，就是日收入百元的创意，通过淘宝来进行销售，先看创意后付款的形式。
- (10)，可以销售网站（就是火狐推介页），然后使用QQ聊天室里面的流量来进行销售，就是销售日收入百元的网站，可面谈，可先试用后付款，这个是销售速度最快的方法。

后记：这是一个过时的创意，但是一年来，收入基本上一直都是在百元以上，只要稍微一努力，就会过500元/天，因为QQ聊天室里面的人每天都在增加，每天都在变化，每天都有新进来，所以只要你去努力，就会分得一份市场，这是一个上手最容易的。

在这个创意里面，需要掌握的基本概念和知识点有：

- (1)，短信联盟，目前很少见了，但是了解一下对于自己的网络事业是很有帮助的，因为心事很不错，日后有同类的项目可以采取同样的广告形式和推广模式。
- (2)，文本地址，这是一个非常常用的技术手段，这是一个自造的关键词，文本地址就是把网址在网页里设计成为和文字一样的，没有超级链接的一段英文而已，浏

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

览者要想打开这个网址，就必须复制这段网址到浏览器才可以打开。广泛应用于网站站长做广告联盟等推广，因为特点就是可以隐藏流量来源，访问广告页的流量都是从IE上直接输入地址的。

(3) 第三页诱惑，上面的文本地址，主要就是应用于第三页诱惑的，一般来说广告联盟查看作弊就是看广告页上有没有诱惑字眼，例如强迫点击广告或者下载软件，这种都会被广告联盟识别为作弊，还有就是广告页上没有，但是流量来源页上有诱惑，例如“点开广告页，点里面的广告”，这个样子也会被广告联盟查到流量来源和识别为作弊，如果采取文本地址，就是必须是复制到IE上面才可以打开的时候，流量来源都变成了直接输入网址型的。

(4)，流量来源，一般检测一个网站的流量是从什么地方来的，或者是从搜索引擎来的，或者是通过链接来的，或者是直接输入网址来的，或者是弹窗来的，都是可以通过统计链来进行统计，例如站长统计代码，计数器基本上都有这个功能，就是查看流量来源的功能，所以熟练掌握计数器里面的每一项功能是必需的。

(5)，ALEXA，反链接，就是要数量掌握站长站里面的站长工具里面的每一个功能，并且要知道每一个功能是干什么的，有什么用，代表着什么。

(6)，NOOPENQQ，这个是QQ挂机软件，曾经风靡一时，这个软件的主要功能就是能够让你的QQ自动在线。

(7)，申请GOOGLE帐号。

(8)，FIREFOX推介

(9)，GOOGLE帐号推介

(10)，如何寻找别人的FIREFOX广告页。

(11)，GOOGLE的PING码以及支票以及收款注意事项。

(12)，流量是什么，IP又是什么

总结：

日收入500元/天的方法一，就是自己多台机器操作，前提是先熟练使用一台机器进行操作的情况下。

方法二，就是带学生，让学生自己做自己的GOOGLE推介下线。

方法三，就是推出创意，保底100元/天的创意。

方法四，就是直接销售保底稳定收入的网站，就是火狐推介站。

上面的销售都是通过QQ流量来进行销售的，因为这里面的流量质量都非常高。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

2. 流量联盟做终端

我们随便找一个流量联盟来进行举例，我们就拿先锋链来说吧。

流量联盟其实就是一个小的竞价联盟，流量联盟提供一种代码，把这个代码放到自己的站上后，就会在自己的站上出现其它网站的链接，自己的站上的游客点了一次别人的链接，那么就会为自己在流量联盟里增加一个积分，同时自己的广告也会显示在其它的站上，如果别人点了我们的广告，那么也会减去我们的积分。因为我们是介绍创意，所以具体的细节需要自己去研究，大家可以从先锋链开始研究，先熟练的掌握里面的技巧。

我们在这个创意里面，我们不讲使用我们的网站流量换积分的形式，我们主要讲的就是自己花钱去购买积分，然后获得流量的形式。

在去年的时候，大家都在做短信联盟的时候，有一个人，自称一天只用3个小时，就可以获得1500元的收入，但是需要投资500元，大家都说他胡说八道，当然真理永远都只掌握在少数人手里，他的方法就是借助了先锋链。

他每天往先锋链上冲1000元，1000元是可以购买10万积分的，一分钱一个积分，要想IP消耗的快一点，那么就把自己的单价设置的高一点，例如3个积分换一个IP，如果需要的消耗的慢一点，那么就设置为1个积分为1个IP。这个是具体的基础知识，在这里说过多大家反而更糊涂了，就是说设置为1个积分为1个IP的时候，这个时候1个IP的成本是一分，但是消耗的速度慢，如果设置上是3个积分一个IP的时候，这个时候1个IP是3分钱，但是消耗的速度快，最高无限制，你可以设置100个积分一个IP，那么一个IP就是1块钱。

他冲了1000IP后，他设置为3分钱一个积分，同时开了多个帐号，同时都设置为1个网址，每天晚上12点开始释放流量，凌晨3点结束，因为这个时间段的人群对手机注册类的电影是最感兴趣的时间段，平均每投资500元，就可以产生1500元的纯利润，短信联盟都是日结的，就是当天就可以把现金拿到手。

(1)，他白天为什么不做？

答：白天的广告竞争激烈，3分钱的广告算是低价，如果设置为5分钱一个点击，可能挣的不够付出的，就是说投资 1000元的广告费在白天，也许挣不到1000块。这个就是利用了短信类广告的特点，就是特别适合夜间上网的人，所以他选择了那个时间段来进行投资。

(2)，你说短信终端属于过时的项目了，为什么你还拿过去的一些高收入的形式来讲解呢，那不是一顿废话吗？

答：先锋链的形式就是竞价形式，真正的网络高手，都集中在竞价上面，不仅仅是利润高，关键是省心，只要找准了一个项目，基本上就无需要付出劳动，因为流量是花钱买来的，所以了解先锋链的形式是很有必要的，这是其一。

其二，在先锋链的首页上，可以点一下那些数字ID，就可以显示目前的一些广告，就是投资先锋的广告形式，这些广告商既然购买了流量来做先锋的广告，就充分说明了一个问题，他们是赢利的，现在我看到有好几家广告商都把一个IP设置为了20分，就是2毛钱一个IP，这么高的单价，说明他们目前的利润是很可观的，至少是利润是超过了2毛钱一个IP。所以我们就要去模仿他，网络的前两个阶段是可以模仿的，所以他做什么产品，我们就做什么产品，他能够赢利，我们一样可以赢利。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

其三，前几天，在智慧中国上，有个叫胡佛的高手推出了一个日收入保底1500元的项目，这个项目其实就是利用购买的先锋链的流量做GOOGLE的英文的项目。具体的流程是：

(1)，做一个爆笑图片站，这个我们在光盘里面有这个程序和数据，这是过去的一个老的爆笑图片站，在网络上很流行，为什么要选择这个爆笑图片站呢，因为这个图片站的PV值很高，就是说一个人进来后，会连续看很多个帖子，这个样子就会产生高PV值。

(2)，做一个英文高价广告页，这个在网上可以搜索出来很多。

(3)，在这个英文广告页里面投放上一个横幅的GOOGLE广告条。

(4)，把广告条的颜色设置的比较突出一点，例如是红色的，或者是绿色的，就是和底色差别很大。

(5)，在爆笑图片站上的第一个帖子里写上“色男人请进”，然后在里面写上点击下面地址里面的中间的红色的广告条，可以进入国内最大的激情视频基地。这个地址也要求是文本地址，否则的话，也是会被GOOGLE查到的。

(6)，在爆笑图片的帖子展示程序里面加上弹窗，每当关闭的时候就自动弹到这个英文广告地址上，目的是提高这个英文页的整体PV值，降低点击率。

(7)，平均每投资50元人民币购买流量，就可以产生150美圆的收入。

(8)，后来有人为了更加安全的做GOOGLE，就是防止被作弊，那么就推出了一种新的形式，就是直接购买广告联盟的流量释放到这个英文地址上，这个样子就用真流量来刷PV值。

(9)，整个过程没有作弊，都是真实点击，真实流量，所以在过去，在智慧中国的站上有人推出日保底收入几百几千的项目，都是类似的形式，因为做火狐推介GOOGLE一般不审核作弊，但是火狐推介的收入要低一些，所以很多朋友采取了这种形式来做火狐推介，虽然收入要低一些，但是要稳定一些。

(10)，如果我不想做GOOGLE，因为GOOGLE的收款周期太长，需要一个月才结算一次，我能不能做点其它的呢，那么做点什么呢？

首先，GOOGLE的收款周期虽然长，但是的确是暴利，只要你掌握了其中的技巧，就肯定是暴利。如果你不喜欢做GOOGLE的话，可以看一下同时投放在先锋链的其他广告商的广告，例如有做增大内裤的，有做中药保健的，有做其它产品的，那么我们就去批发市场上去弄到一样的产品，或者类似的产品，完全模仿他的广告页，投资相同的流量，那么我们就可以获得他们一样的高收入，因为他们既然天天在上面投资，就充分的说明了一个问题，那就是他们是赢利的。

后记：通过先锋链等流量联盟获得日收入500元的方法总结如下：

(1)，做GOOGLE，就是做英文广告。

(2)，帮别人做帐号，让别人申请自己的推介，当帮别人做到100美圆的时候，自己可以获得250美圆，这个样子自己的帐号永远都是安全的，自己就是通过这个方法帮他们做。这个在智慧中国很流行，一直都有人帮别人做帐号，例如你申请了我的推介，那么我帮你做到100美圆，免费帮你做到。

(3)，模仿别人的广告，或者是产品广告，或者是技术广告或者是联盟广告，只要是别人长期投资的广告页，就说明他们是赢利的，那么他能够赢利，我们模仿的情

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

况下就可以赢利。

(4)，记住一句话，网络的成功是可以复制的。

本创意中涉及到的必需掌握的知识点：

(1)，熟悉流量联盟的工作原理。

(2)，如何查看别人的广告。

(3)，如何模仿别人的广告。

(4)，如何复制别人的网站。

(5)，学会制作GOOGLE高价关键词页。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

3. 免费送创意做GOOGLE推介：

GOOGLE的推介是最挣钱的，而且这个东西没有作弊，也不会因为作弊会被K帐号，只要成功一个，有一个做到支付的，那么我们就可以获得250美圆的收入，所以GOOGLE最挣钱的项目，就是帐号推介，什么是帐号推介呢，就是把GOOGLE的广告联盟业务推介给别人，让别人也用自己的站来做广告联盟，如果被你推介的人的收入达到了100美圆，那么你可以获得250美圆的收入，有朋友问，这是不是传销呢？GOOGLE作为最大的网络公司，好象是不会去做传销的，而是一种奖励政策而已。

传统的做法就是在竞价上做，但是这个市场主要是针对的是站长，不过凡是想做的站长基本上都已经申请了帐号，同时他只要是了解了这个业务，他也不会去通过你的推介申请的，还有一些就是通过培训的方法，就是我带你做GOOGLE，但是你要做我的推介，这是一种形式，还有一种就是你申请我的GOOGLE推介，我送你日收入XX的创意，这也是一种形式，但是都不是很好的形式。

其实最大的空白市场，就是那些不懂的网络，但是又希望挣钱的人，如果仅仅是告诉他们，通过GOOGLE可以赚钱，就是申请了你的帐号推介，他们一样也是做不起来的，为什么做不起来呢，因为他们不懂的流量，也不知道什么叫流量，也不知道方法，也没有网站，后来就被众多陌生的困难给吓倒了，所以大部分都做不起来。

在智慧中国站上，有人是这么做的推介，结果效果非常好：

他包装了一款创意，名称为日保底收入500元的项目，先试用后付款，无需支付宝，无需担保，只要申请就把资料发过去，只要你达到了500元/天的时候，请你把1000元创意打给我。这款创意里面包含着一个爆笑图片站，包含着一个类似现在智慧中国的论坛程序以及数据，然后里面包含着几种流量方法，第一种流量方法就是挂QQ，然后让他在第一个帖子里面加上火狐推介，采取的就是第三页诱惑的方法，因为这个样子收入稳定，也肯定不会被K帐号，因为每天都有固定的几十或者几百元收入，所以新手朋友会很开心的。

这个人是如何推广这个日收入500元/天的创意呢，他就是把这个创意以竞价的形式进行推广，自然这个标题就决定了有很多人感兴趣，当有人提交自己的联系方式的时候，他就会把资料发给对方，发过去后，对方一看，的确是很专业，说的也是那么回事，同时他在里面写了一个详细的教程，这个教程的第一个步就是如何申请GOOGLE帐号，这里的申请地址是他自己的GOOGLE推介，这个拿到创意的人因为相信这个方法肯定是可以做到500元/天的收入，所以他会仔细的去研究，虽然自己是网盲，但是他也一步步的跟着要求去做的，这个样子很快就可以到达100美圆，虽然是自己肯定是不给对方这1000元的创意费，但是对方却挣走了250美圆的推介费。这就是一个典型的利用了人的占便宜心理来做的一个帐号推介。就是一天推广10个，有一个成功的，那么自己也会有250美圆的收入，何况一天肯定会有上百个推介的，因为是通过竞价来做的，同时自己可以到一些论坛上，一些网赚论坛上去发广告，这种形式最大的特点就是免费提供试用，先试用后付款，其实就没指望他付款。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

4. 壮阳人参：

大家天天说竞价是最赚钱的，可是就是不知道如何找产品，因为可以做竞价的产品必须符合2个特点：暴利，垄断。

如果是自己开发的独立产品，是目前市场上没有，却是需求量很大的产品，那么可以无需包装，这里的包装是指的概念包装，就可以直接去做竞价。

对于我们做网络的朋友来说，自己本身基本上都没有产品，所以我们建议大家去模仿，就是去看别人做竞价的时候，是用的什么产品，他们既然投资竞价，就说明他们是暴利的，也是有市场的，否则的话他们不会选择竞价，因为竞价的广告费很贵，而且是按照点击次数来进行收费的。

例如我们现在看到了有人在通过竞价在做MAN-MAX，是壮阳增大的，他铺天盖地的竞价广告投资，就说明了就算是5毛钱一个点击的广告投资，他们还是有利可图的，他们的产品有800电话印证，基本上符合暴利（60元的成本，卖1000元），符合垄断（800电话印证），如果我们再去做他们的代理，虽然有可能是有利润的，但是不是暴利，而且大家可能看到了你的广告页后，就会去搜索MAN-MAX，最后成了人家的客户，所以我们要求垄断性产品才可以做竞价，主要原因就是大家现在看到了一个项目，一个产品，一个服务，基本上都要在搜索引擎中搜索一下，如果搜索到服务更好，质量更好，信誉度更高的一家，自然你就成了免费为别人做的广告了，而我们没有垄断性产品，那么我们就需要对产品进行包装，我们说过三种概念包装形式，在这个创意里，我就说第一种概念包装形式，那就是与性有关系的产品的包装。

在这里，为了保护当事人的产品，我们改了一个名字，改为了壮阳人参，他是采用的另外一种植物，然后对其起了一个名字，这个名字保证是网络上没有的。

第一步，选择一款壮阳药，这种壮阳药要求为粉末状或者是白色药片类的最好。

第二步，选择一种植物，例如萝卜也是可以的，切成块，也可以不切，要求无毒，而且是很强的吸收能力。

第三步，给这个植物炒上一个名字。

第四步，写一篇软文，就是介绍绿色植物壮阳的，就是专门介绍这篇文章，说这个东西是中药中壮阳效果最好的，一般10分钟就见效，古代的时候妓院就专门为P客准备这种药材，现在这种药材很稀少，只有少数农村有。

第五步，用壮阳药溶化在水里，然后对这个植物进行浸泡，要求浓度很高。

第六步，拿出该植物，晾干。

第七步，该植物的使用方法为用温水冲服（植物不吃，只喝水）。

第八步，制作一个销售该植物的网页，页面要求制作精美。

第九步，在淘宝上同时进行销售。

第十步，在选择壮阳药的时候，可以选择本身就是中药的锁阳水，这个样子绝对是绿色植物的。

第十一步，在软文里只提到这个植物的名字（必须是网络上唯一的名字），不要提到网址。

第十二步，在聊天室里挂QQ，在QQ资料里写上“壮阳秘诀”，网址是个博客，这个样子管理员不会封你的。

第十三步，必须保证在搜索引擎中你的广告页排第一名。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

第十四步，该产品的概念就是：延长半个小时以上，还有就是能够增长3-8厘米，纯植物，绿色无公害，无依赖性，无副作用。

第十五步，价格要高，一份要200多元，你会发现回头客真的很多。

第十六步，当你发现收入稳定的时候，可以使用竞价来做。

第十七步，这是行业特点，其实就是变通了一种方式来卖壮阳药，壮阳药基本上都没有批号。

几点最重要：软文的质量，广告页的精美度，广告页的承诺度，流量的质量。总结一下做竞价的模仿方法：

(1)、去看别人的广告。

那么如何看别人的竞价广告呢？目前的竞价联盟有搜狗，GOOGLE，百度，YAHOO，我们每个联盟都要申请一个站长代码，例如我们现在做成人用品，看看现在人家是如何做成人用品的，那么我就做一个关键词为成人用品的网页，然后分别加上这几个联盟的广告代码，因为广告是自动匹配内容的，所以出来的广告都是与成人用品有关系的，我们点相关的广告链接，就可以看到他们的广告形式以及销售的产品。

(2)、进行同类包装，包装一款成本更低，利润更高，概念性更强，唯一垄断的产品，例如有人在网上卖治疗痔疮的药品，既然他销售这个赢利，那么我可以包装一款同类的产品，我包装1个周除根的治疗痔疮的中药配方，我无成本，而且是承诺更高，那就是一个周就除根，是中药，自然无副作用，所以我的收入肯定比他高，他做痔疮竞价，说明这个市场是巨大的，我采取这个方法就是要去和他争这块市场，因为我具有更强的价格优势和概念性，所以我肯定比他强。

(3)、包装的几种形式：性包装，赢利工具包装，量化包装，都是要做到唯一性包装。我分别举例这几种包装形式。

性包装，一些东西，本来没有人消费，但是有人给予了性包装后，马上就有人消费了，我进行举例，有一款眼镜，就是卖不出去了，这款眼镜就是普通的太阳镜，为镍铬太阳镜，然后呢，销售者就在自己的眼镜广告页上加了一个关键词，就是随便加了两个专业的名词，例如“镍铬0挂角太阳镜”（我随意说的一个关键词），这个关键词在搜索引擎中也是唯一的，所以只要搜索这个关键词，这个广告页肯定排名第一，这个太阳镜就是普通的太阳镜，10元一副，他把价格改了，改了为了100元一副，并且上面写了用途，该眼镜主要为医学用镜。在广告页上写的非常的正宗，就是一个标准的眼镜广告页。然后找人写一篇文章，说如何自己制作透视女装的眼镜，这个透视眼镜的主要作用就是可以看穿女人的衣服，同时贴上几副透视照。

第一步，在网上搜索一款“镍铬0挂角眼镜”

第二步，去药店买瓶紫药水（高锰酸钾）

第三步，用紫药水洗一下这副眼镜的表面。

第四步，用水冲干净。

第五步，大功告成了。

把这篇文章发到黄色网站上去，你会发现你的眼镜卖的非常快，而且你要求是先付款后发眼镜，因为你销售的就是太阳镜，这篇文章与你没有任何关系，所以你的一切行为都是正常的，都是合法的。可以在聊天室里进行宣传，可以通过软文进行宣传，可以把那篇文章转载到各大论坛，每天都会销售几十副的。就是普通的产

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

品加上了色情的功能，那么就有巨大的市场力了，我再举例，例如FIREFOX浏览器，如果说它是一款浏览器，没有人下载，但是有人说那是一款色情软件，结果大家都去下载，还有就是GOOGLE广告，平时让你点，你不会点，但是有人说点了后可以看到裸女，结果马上就有人去点了，色情概念包装的前提是不违法，不要出现真色情。我再说一下赢利工具包装：

我现在要销售一款MP3眼镜，但是就是卖不出去，因为我的价格太高，而且我不是厂家，没有价格优势，例如平时别人都销售100元，我就销售500元，我在后面增加了一条，本人通过通过竞价可以轻松的一天赚到500元/天，凡是购买本人的MP3者，均赠送详细的操作流程，并且一直辅导到日收入500元/天。做竞价的时候，不是做MP3眼镜，而是做的日收入500元/天的方法。这个时候大家购买你的眼镜，不是为了别的，而是为了投资，因为只有投资了你的眼镜，才能够得到你的500元/天的项目，他不是为了使用MP3眼镜，而是为了挣钱，这个时候一个普通的产品，就被包装成了赢利工具。

以前我做过野战枪的技术光盘的销售，如果我仅仅是销售野战枪的技术光盘，那么也许只有一些研究所感兴趣，但是我把它包装成了一款赢利工具，就是说这个项目人人都可以操作，普通人就可以操作，投资1500元买光盘，启动资金需要1万元左右，每把野战枪的成本是500元左右，市场价是3500元，公安备案等手续不超过500元，所以您投资了这1500元，半年就可以成为百万富翁，在时候他们就不再是为了技术而买光盘，而是为了赢利而买光盘。我再举个例子，前些日子，有个重庆的朋友，准备做火锅配方的竞价，但是我说没有人买，因为家庭用不上，5000元的配方价格，肯定不会买的，酒店也不会买，觉得不正宗。我说你把它改为一个赢利工具方面的包装，就是说2万元开一家正宗是重庆火锅店，说策划报告以及配方全部提供，可以先试用一下料如何，然后对加盟的重庆火锅店/普通的自己配方的火锅店/这一种形式的火锅店的投资回报以及口味进行列表式比较，这个样子大家买他的配方不是为了自己用，而是一种投资。

量化式包装：例如有的壮阳药，明确的就写着，3天增长3厘米，无效退款，所有的人都心动，这就是量化式承诺，就是用数字进行绝对式的承诺。我就拿智慧中国的站长当年销售的创意来说吧，就是挂QQ聊天室，如果他写上“挂QQ聊天室的创意，一天可能收入几百元”，没有人感兴趣，而且大家可能自己去研究QQ聊天室去了，如果他写上，网络项目，日收入300元/天，那么感兴趣的可能都是做网络的，他没有这么写，他写是日收入保底300元/天的项目，任何人都可以操作，无技术含量，这个时候，感兴趣的不再是网络人，而是所有的对投资感兴趣的人，而且有个保底两个字，300元/天，对于准备购买的朋友的触动都是非常大的，所以大家才会选择这个项目。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

5、套装竞价

让大家做竞价，大家首选都是成人用品，无奈就是竞争激烈，基本上自己作为新手踏入这个行业难有大的作为，甚至是折本的，很多朋友都说，自己有上千种产品，也有价格优势，做竞价就是没有市场竞争力。

就如同上面的4个创意以上，都是现在有人正在操作的项目，这第五个项目也是如此，那么这第五个项目是个什么样子的套装呢？

做成人用品，做的样数越多，越没有市场竞争力，反而单项的还有更强的市场竞争力，例如单独卖催情药的，卖情趣内衣的，做竞价反而赢利。

步骤如下：

(1)、选择如下几款产品：情趣内衣，情趣香水，女性自慰器，男性壮阳参起名为：皇宫三件套。

(2)、给予概念包装，情趣内衣上喷着催情香水，能够使女性更快的进入状态，国内唯一一款具有催情作用的情趣内衣，该香水作用于女性的皮肤上，只要是情趣内衣接触到的地方，都会有麻酥的感觉，使女性更快的达到高潮。

(3)、女性自慰器，这个是伸缩龙，就是无需手动，自动伸缩，让男人省事，女人不省人事。

(4)、男性壮阳参，美国进口，洋参，泡水冲服，10分钟见效，能够延长1个小时。

(5)、每件仅售200元人民币。

这都是普通的产品，给予了概念包装，分为2类，一类是普通无包装的形式，另外一类是礼品装的，礼品装的是贵300元，目的就是让你不卖礼品装的，因为我们都是自由组合出来的。

找一流的设计人员，把图都给设计出来，这三件都是给予了概念包装，所以这个概念需要用设计来表现，包括动画在内等表现形式都要加入进去，例如情趣催情内衣的催情机理，伸缩龙的动画版演示。。。给人很强的视觉冲击力，同时价格低，先送货后付款，所以会有很多人主动的选择订购，这个的主要优势就是价格便宜，诱惑力强，基本上包含了常用的一些性用品，同时还推出女性套装和男性套装。套装制的好处就是简约，量大，价格便宜，同时会比单件更有诱惑力，关键是每个单件都进行了概念化包装，都能够合理的避开竞争。

我说的这三种产品，同时都可以进行单件的竞价，就是套装，单件要同时进行，相辅相成的。我们自己就组建了一个套装团队，主要就是做的这个竞价，我相信几十个人一起测试的结果就能够充分说明了一个道理，只要你准备用心做一个市场，用概念去不断的包装，没有占领不了的市场。

这个项目的规律就是对一些目前网络上的常见的产品，进行套装化整理，然后做竞价。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

6、培训资料

在07年的5月份，智慧中国网站推出了一个创意，是日收入500元保底的项目，那个项目是一个什么样子的项目呢，里面就是见面会上的一些经验总结，那么一个经验总结与竞价有什么关系呢，站长又是通过什么方式提出的保底500元/天的收入呢？

从长远来讲，站长是希望通过里面的实例以及具体的人名以及联系方式来带动希望做网络的朋友，因为里面基本是站长2年来做网络的经验以及总结，同时还有一些高手的总结，如果长期仔细的根据上面的经验来学习的话，的确是可以少走很多弯路，可以快速的发展起来，关键是站长目的是让更多的人走到他的群上，所以采取了这种形式。

那么他有个保底500元/天的承诺，这个承诺是如何兑现呢，因为他是先看资料后付款的，如果达不到这个承诺，那么肯定一个买的都没有，那么为什么他还敢这么承诺呢，一方面站长的群的确是很有魅力的，高手云集，另外一个方面，就是站长提出了一个大胆的创意，就是让这些购买者去做竞价销售这个项目，就是日保底500元/天的项目，采取完全一样的方法和风格，因为站长可以轻松的卖出去，大家也采取先看创意后付款的形式，几百页的资料介绍，让谁拿到手都有沉甸甸的感觉，其他的朋友就是再笨，一天卖一份也不成问题，就是一份500元，一天收入500元也是很轻松的。

第六个创意就是告诉大家，如果你手里有你知道的高收入的创意，也许是你做不到，但是别人能做到的，或者是你自己的创意，或者是别人的创意，那么你都可以采取先看后付款的形式来进行竞价式销售，因为资料的确具有可读性，所以一天通过资料赚几千块还是很轻松的。任何事情都要进行举个实例，才会有人去做的，因为大家都不喜欢做第一个吃螃蟹的人，都喜欢是知道了螃蟹是肉的，然后再去吃。06年的时候，有个人买了我们上面介绍的第一个创意，就是挂聊天室的创意，他没有去做，而是以一份1700元的价格进行销售，因为价格低，又有收入贴图，所以销售的很快，这个就是XP创意吧，站长的名字叫凌晨，所以他轻松的在几个月内挣到了几十万。这个样子他就组建了自己的团队，组建了自己的团队之后，有人提出了一种新的挂QQ的方法，就是不挂聊天室挂QQ的方法，这个方法被他的一个客户知道了，这个客户叫南山，南山在智慧中国发了一个帖子，销售保底800元/天的项目，然后找智慧中国的站长进行担保，结果在一个月内就卖到了几十万，就是因为他的方法是可行的，所以他第一时间把这个方法销售掉了，就是自己在操作的同时，把赢利工具销售掉，因为赢利工具是可以复制的，所以这种朋友都是挣了复制的钱，就是成功是可以复制的，既然你能够推销给我，那么我就能够推销给别人，因为我自己看完后，一个创意就是没意义了，因为我知道了，但是对于不知道的人来说，这还是一个优秀的赢利工具，所以可以采取继续推广的形式。因为创意基本上都是没有版权保护的，所以往往是一个创意出现后，众多的人在销售。

本篇总结为总结的目前网络上流行的比较高的收入的一些技巧方法，有的是投机倒把性质的，有的是做正规站性质的，本文也是一个不错的创利终端，有兴趣的朋友，也可以通过本文进行获利。按照第六号创意来说，就是500元一份卖该资料，我相信随便一个人一天都能卖上几份，如果是做竞价的话，可以采取先看资料后付

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

款的形式，因为本文虽然文笔一般，但是都是笔者在第一线总结的一些创收高手的项目。

更多精彩动态，敬请关注：[本人 QQ 空间](#)

QQ:443025269

7、开创意站

国内第一个网络创意站，是智慧中国，这个站在06年的时候平均IP只有300IP/天，但是一年的利润都要过50万，包括后来模仿这个站的XP创意吧等都有几十万的收入，创意站的主体收入有两块，一块是代卖创意，另外一块就是自己销售创意，例如一般一个日收入300元的创意定价就是要1万块，只要自己的项目过硬，自然有很多人会选购，去年的时候一般他们都是选择了当面交易的形式，就是先测试，后付款的形式，所以能够有很强的成交量，虽然大家对这个站的评价不一样，但是客户却一直围绕在这个站上，就说明了这个站具有超强的吸引力和凝聚力，而且这个站开过几次见面会，天南海北的人都马上就聚集到了一起。

虽然他们打造的不是一个神话，但是却走出了一个新的赢利模式，那就是创意站模式，很多人都想开创意站，但是都没有开起来，原因就是没有原创帖，缺少原创创意。

我把开创意站分为四大块

(1)、内容

创意站能不能吸引人，关键就是要看内容，前几天我看到智慧中国上有一个创意，就是说站长准备组织几个人，每个人每天提出50个网络方面的问题，然后他来回复，这个样子一天就可以产生几百个创意，站长写文章的速度这个是没有值得怀疑的，这个样子因为高产，关键是具有很强的可读性，所以很快就可以打造成为第一创意品牌，那么如果我们作为一个新手来开创意站，我们应该如何弄到比较好的内容呢？特别是新手，什么都不懂，因为创意站可能要涉及到网络上的方方面面，如果你每天都接触这些知识，自然你的知识储备量会非常的广，你每天都接触，你每天都在进步，这就是为什么开创意站的站长的人气越来越旺的原因，就是因为大家每天都有问题问他，很快就把他问成了一个百事通，因为他要去不断的找答案，然后再来回复，这个样子接触到的东西越来越多。

我们做事首先就要学会借力发展，网络成功两句话中的第二句就是：自己做不了的事情，找别人来完成。第一句是“网络的成功是可以复制的”。

我们开创意站，就是准备复制别人的成功，那么我们首先就要先借力，因为我们都是网络新手，没有那么多技巧，没有那么多知识储备，但是我们要学习，要发展一个创意站，就必须让这个创意站具有一流的原创帖。

首先，我们要观察几家创意站，找几家天天更新帖子的网站，他们当天的帖子，我们都要给予翻新，给予翻新的意思就是用自己的语言给来进行描述他们的意思，目的就是创造原创帖。这个样子就保证了别人的节奏我们能够跟上，同时自己的站不断的要求别人上来发问题，自己再把问题发到别的创意站上，当然问题的问法可能要改变一下，在别的创意站上被人回复了以后，自己再拿回来改编为自己的语言，然后再回复。目前创意站上更新频率和回复速度最快的就是智慧中国，因为其有一流的创意团队，所以应该好好的利用这个资源，我们就是借助他们的资源来发展我们自己，一方面我们自己的知识量提高了，另外一方面我们有越来越多的粉丝，这个粉丝就是网络创业者。如果是靠转载来发展一家创意站，是肯定发展不起来的，因为一个站，没有自己核心的东西，没有自己独特的东西，是没有竞争力的，同时我们必须具有一种创业的霸气，这种霸气就是无论做什么行业，我们首先就是要想

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

到要做老大，做到最强，做到最强首先我们要在帖子质量上，帖子数量上，回帖时间上，回帖速度上进行超越。我举个例子，智慧中国，为什么在骂声如此高的情况下还是不断有人加入，还有很多人被学历挡在门外，因为他们要求的就是本科以上学历，就是因为这个站每天都有新鲜的帖子出炉，任何声音都比不过一个站对外的展示，对外的内容，当一些比较有看点的文章不断的推出的时候，一切质疑声都是经受不起推敲的，所以智慧中国能够越来越发展越快，主要原因还是在于帖子受关注的程度上。我们做内容一定要做原创的，但是我们要学习别人的思想，竞争对手我们要学习他们，因为他们已经发展起来了，这个行业最早的也不过是1年的时间，所以谁都没有很深的根底，这个就是看谁的站更有可读性了，所以你要合理的利用别人的长处来为自己服务，为自己服务的同时为自己积累固定的浏览者，这些都是自己未来的客户。如果要想做好内容，必须要做到，每天坚持发100个帖子，而且是原创帖，而且这些帖子基本上都是自己的问题，受到了别人的回复以后，自己总结的里面的规律，因为自己作为新手，如果写了一些帖子漏洞百出，那么肯定会让人贻笑大方的，如果你做不到持之以恒，那么你是发展不起来的，慢慢的你就越来越熟悉网络了，慢慢的你就有了自己的思想，有了自己的知识体系，当别人再发问题的时候，你能够轻松的给予回复。我们为什么说鼓励大家去开创意站呢，因为目前为止，只要有原创内容的创意站，都属于网络中的高收入，一个日300IP的站，一年都可以收入几十万，何况你是在07年，思想角度站的更高的情况下开一个站，而且你的流量也肯定会超过300IP，所以你的收入肯定会更高。因为你每天都在研究创意，在跟随着一些走的比较靠前的创意站的站长进行沟通，所以当他推出创意的时候，你一猜就猜出来了，因为你已经具有他的高度了，一个人的收入与其掌握的网络知识是成正比的，当你网络知识非常的扎实的时候，你没有低收入的理由。

(2)、融资

如果一个站长，具有很强的凝聚力，这个凝聚力就是指的帖子质量，因为如果你写的帖子好，能够让人一天不看你的站就难受的话，那么你就具有了很强的凝聚力，大家都以靠近你为荣，一个站能不能发展起来，一方面是看团队，就是看这个站有没有团队，有没有凝聚力，有没有创意能力，有没有执行力，另外一方面就是看资金，经济基础决定上层建筑，国内的创意站，没有一家是以公司化进行运营的，也没有一家是有ICP证的，如果有一家推出这两样证书在网络上，那么这个站的创意销售能力会是一流的，也会理所当然的成为创意第一品牌，因为网站是正规化运作，创意人才都会赶过去主动的要求加入团队的。

如果在过去的几十天里，你的站上每天都有上百篇新的创意文章发出来，而且都的确是网络上的原创，那么这个站上聚集的人，崇拜你的人，赞赏你的人就越来越多，如果在这个时候，你推出一个日保底500元的项目免费赠送，凡是投资本人1000元者，赠送该创意，然后可以获得本站所成立的公司的0.5%的股份，如果本站以公司化运营的话，那么本站将成为网络创意第一品牌，同时要求本科以上学历，因为一个团队的整体层次就决定了这个团队的层次，所以必须限制学历，这点智慧中国在过去就做的很好，为什么他的团队能够吸引住人呢，就是因为他对团队一直就要求本科以上学历，25周岁以上。大家想，买个创意还要好几千，何况投资点钱就可以获得一个网站的股份，关键是公司股份，合法化的股份，还有就是网站有了公司

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

后，就有了 ICP证，这个样子就可以开办创意交易平台了，如果是公司进行出售的创意，无论信誉度上还是影响力上都是很大的。一共是找100个人进行投资，也就是组建一个100个人的团队，因为有了这个团队后，无论对于谁来说，都等于拥有了这个团队，因为大家都在一起，这个团队不属于个人，属于这里的每一个人，自己交上1000块后，就相当于在全国各地都有了自己的哥们。100个人就是10万的资金，10万的资金就可以把公司注册下来，把ICP申请下来，把办公室租下来，还可以买辆小车开着。因为有项目赠送，每天有几百篇的创意推出，所以喜欢这个站和选择这个投资的人越来越多，因为这是一个长期回报的项目。例如现在大家都知道创意交易平台是暴利，一般中介费都是20%，但是为什么大家都没有开好呢，就是因为缺少很强的信誉度，缺少公司化运营的管理，如果有了公司化运营，那么网络上有创意销售的朋友就会选择这个平台，假如就是一天成交10万的创意，还有2万元的中介费（10万元仅仅是成交10个万元的创意而已，在智慧中国上，一天都可以成交6万多，何况那是站长个人担保的）， $20000 \times 0.005 = 100$ 元，那么投资者就可以获得100元的收入，就是再少一点，就是一天成交一笔，就是1万元，那么还有10块钱的收入呢，所以对于投资者来说，很快就回报回去了自己的成本，还可以跟着一个团队来学习。这个样子就是说，你的站从开始开，到达到融资10万元，仅仅需要1-2个月的时间，如果你做其它的项目，也许你可能收入比这个高，但是你不会拥有如此好的团队，你也组建不了一个团队，当一个做网络的，由本科以上的人组建而成的团队中，肯定会有收入过千的朋友，只要有一个高收入的朋友，那么就把其他的朋友带动起来了，所以团队式发展是做网络发展最快的方法。这个大家还是可以看智慧中国，因为他们是一个团队，其实就是由客户组成的一个群，但是就是因为这个群，所以这个站时刻在前进，因为站上总是有发展快的，有聪明的，有对网络认识比较深的，这种就会潜意识的带动了新手的发展，新手发展起来后，又带动了新手发展，所以这个群越来越发展越快，同时大家都是高学历，高素质的朋友，在一起彼此都会很尊重，又是收费群，所以彼此会更加珍惜机会，如果有见面会之类的，都会抢着参加，唯恐失去了与大家面对面交流的机会。

（3）、收入：

创意销售：如果你长期写创意或者长期研究创意，一直站在网络的第一线，那么你会掌握很多网络技巧，网络相比现实中的项目具有更强的创收能力，一般一个小技巧就可以轻松的获得几千元/天的收入，所以当你慢慢的发展的时候，你会发现很多网络上的技巧，你的技巧性越来越强的时候，你就能够包装很多保底创意，这些创意会给你带来不菲的收入，一般来说，一个创意的定价为该创意承诺的月收入，例如保底300元/天的项目，那么销售价格一般就是1万块钱，因为如果价格太低，会让人觉得不符合市场规律，凡是不符合市场规律的东西，大家都会认为是陷阱，如果价格太高，一般人都消费不起，所以一般都会选择保底的月收入为创意的定价，同时每天都在看别人的项目，慢慢的就会总结出来别人的一些项目的经验，因为自己的社会关系比较广了，自己又有团队了，群上肯定有很多高收入者，他们会有很多高收入的技巧，当你与他们沟通的时候，就会发现很多高收入的技巧，也就是保底创意。

融资：按照上面我说的方法，就是1000元为0.5%的股份，公司化运营，去注册

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

公司，并且签定正常的合法的手续，那么会有很多人感兴趣的，因为本身要送日收入500元的项目，当然你实在的没有的送，就可以送本文。一般来说，这种融资是很容易就融起来的，关键是大家既然决定投资于你了，就是想认你当老师，当领导，他们本身是看重了你的站的潜力，看重了你的人的潜力，所以他们会全力扶持你的，也就是说你手里有100个重要的棋子可以供你使用，我参加过智慧中国的见面会，里面的人的素质的确都很高，各行各业的都有，关键是年龄都比较大，这就是站长的资源，这就是为什么同行无法在短时间内超越他的原因，就是因为在团队上超越不了，如果采取融资的方式，那么就可以超越，因为第一时间也组建起来了自己更优秀的团队，他们不仅仅是自己的客户，更重要的是这个站的主人，他们时刻都关注这个站，他们会为你宣传这个站，这个站的每一位股东都会有一些朋友经常来这个站，100个人就会带动几千个人关注这个站，自然你是最耀眼的明星，一个网站，就是因为一个概念，那么就可以融到几十万元，融资也就是借力分为两种形式，一种是借大力，例如软银投资给你1000万美金，这属于借大力，还有一种就是借小力，每个人投资给你几百块，一样可以达到融资的效果，对于大集团来说，在不需要团队的情况下，一般都选择借大力，对于小公司，小站来说，采取借小力的形式更容易发展，因为不仅仅是借了力，还借了团队，借了人才。

创意交易平台：智慧中国的站长说过，他最看好的项目就是创意交易平台，因为他在自己的站上用论坛上做过一个创意交易平台，在没有任何公司担保的情况下，一天最高的时候可以产生6万的交易额。站长说，他完全可以做的更高，主要就是因其自身的信誉度在网络上一一般，所以难以服众，如果是公司化运营的话，那么每天可能都要成交很多笔创意交易，如果按照我们上面的提示来运营创意站的话，就是采取公司化运营的话，那么这个平台将是一个暴利平台，因为每个创意都是保底创意，就是说你投资多少，就有多少/天的回报，如果有公司担保这个交易的真实性，也就是如果你满意才付款，不满意不用付款的话，我相信网络上所有的目前迷茫的人都可能成为这个平台的客户，因为每个人都渴望发展起来，每个人都希望能够摆脱贫穷，缺少的就是一个诚实可信的创意中介平台，无论是对于创意人还是对于平台还是对于购买者，都是一个非常需要存在的平台。

收费群：智慧中国有个群，叫七代群，收费5000元一位，限制学历，本科以上，限制收入，限制年龄，越是限制，越有人想进，这是智慧中国的主题收入，收费群一方面大家是进来真正想学习的，所以会格外的尊重其他的群员还有群主，同时大家都是有着共同的理想，共同的事业走进来的，所以彼此会更加珍惜各自的友情，收费群的人越多，那么收费群的诱惑力就越大，因为人越多，高收入的人就越多，比例就越大，还有就是是一个本科生，做网络的，一般收入都会很高的，他们本身就有高收入，有高悟性，所以一点就通，他们出去的一言一行都会使有人崇拜他们，当他们知道他们是七代群上的时候，这些人对七代群更加的喜欢了。七代群上的讲课模式也很特别，就是大家每天总结自己当天学习到的东西，当天的收入，当天的收入的主体是什么，自己当天学习到了什么知识点，当天的问题是什么，然后由一个打字快的人来进行整理和讲解，这个样子每个人都可以看到别人当天的收入，别人是靠什么获得的高收入，别人今天学习到了什么，当这些笔记被贴在论坛上的时候，就有一大批人为里面的精彩所诱惑，自然就选择了加入到群上，收费群是最稳

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

定的群，也是最容易产生感情的群，同时也是一个创意站，收入的主体来源。一个收费1000元的群，如果站上的IP一天有1000IP的话，一个月就可以达到100人入群，前提是你每天都把群上的讲课记录都发出来，让这个群的魅力展示的淋漓尽致。

（4）、团队：智慧中国的站长天天在炫耀着自己的团队，炫耀着自己的收藏，炫耀着几次见面会，为什么呢，就是因为他有炫耀的资本，这个资本是什么呢，就是团队，因为这个团队上有很多年龄大的朋友，但是还是喜欢这个团队，而且站长又是团队的核心，所以这个站长就有了炫耀的资本，同时大家作为他的群员，会时刻的维护他的利益，经常性的给他一些小东西，例如一些字画，过生日大家凑钱给过，过年大家集体给发祝福等，还有就是无论有什么小事，都会马上都站出来，自己无论有多高的收入，只要说被踢了，自己就失去了机会，所以大家都会积极的配合他的讲课，配合他的发言，听他讲课，听他炫耀，爱听的不爱听的都要听，一个团队在一起发展的时候，总是可以产生无数的火花，这个火花就是创意的灵感，因为很多高素质的朋友，一个小创意也许马上就被延伸到了很远，被做到了收入很高很高。站长说要到哪个城市，这个城市的哥们可能都要马上开始准备，有车的可能直接去接，就是因为大家习惯了他的行为和作风，大家喜欢靠近他，他组建这个团队，不过是用了一年多一点的时间，他的脾气不好，性格不好，信誉不好，还能够组建如此优秀的一支团队，如果换了一个稍微年龄大一点，性格开朗一点的朋友来组建一个新的创意团队的话，超越他不过是几天的时间。一个人一旦有了团队，他的潜力就会被激发出来，因为他有了各方面的资源，群上本身什么行业的朋友都有，他需要做什么，大家都会积极的去帮他，我们不应该去羡慕谁，而是应该积极的去组建自己的团队，把自己发展起来，把自己的团队组建起来。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

8、收购创意

购买创意：

一般来说，有创意推出的时候，大家都喜欢观望，或者是希望有人破解或者有人公布，其实当一个创意被破解或者被公布的时候，这个项目早就没有价值了，也就是说已经过了其暴利期了。

一个创意，特别是一些老网络人推出的保底创意，在没有十足的把握的情况下，一般都是真实的，仅仅是售后服务的问题而已。

选择创意，就是要选择第一批合作者，而且要找那种有担保的，就是只要是不适合自己，就要申请退款的那种，因为这种能够保证你的投资有回报。拿到创意后，马上就要进行操作，如果发现项目是可行的，那么就要采取网络上最常用的战术，那就是人海战术，既然你能够当创意来卖，那就是说明了你这个项目就是有一些小范围的竞争也是无所谓的，那么我就模拟多个用户来操作，你保底日收入300元，那么如果我按照同样的方法双重的劳动力进行操作，那么就有可能有600元/天的收入，我继续复制，继续努力，那么收入会继续高。买创意不要买大批量卖开的，大家反映不错的创意，因为这种创意已经意义不大了，为什么说意义不大了呢，因为当别人都做起来的时候，你再去买的时候，正好就是这个创意开始大批量开始同行竞争的时候，买创意就要买信的过的人的，而且要有担保的，关键是要买就买第一个，就是要做第一个消费者。买了创意以后，马上就开始行动，行动之后，然后把这个项目包装成为竞价项目，也是保底项目，然后采取竞价的形式进行推广，因为普通的创意人都会通过创意站来推广创意，如果你是采取的竞价进行推广创意的话，那么推广速度是神速的，采取先试用后付款的淘宝上的销售方法，虽然有骗创意的，但是毕竟是少数人，这个样子你很快就可以获得很高的收入，其实每天都有高收入创意在一些创意站上推出，只要你选择的是有担保的创意，那么采取这个样子的方法，你可以第一时间借力发展，因为创意本身就是一个小方法，只要知道了，那么就可以传播，就有权利传播，就应该让这些创意为我们谋财。

我们不应该去排斥创意，反过来应该积极的去购买创意，去选择一款适合自己的创意，关键是要选择有担保的创意，只要是不合适，那么就要退款，只要是真实的达到了收入，那么我们就付款，同时我们还要积极的去包装项目，去利用别人的智慧来为我们自己谋利润。一个创意买了以后，肯定会有很多小细节的问题，因为创意的核心就在于细节上，所以就算是短时间内，我们做不到承诺的收入，我们也应该积极的去咨询卖创意的人，语气要好，要有礼貌，最忌讳的一件事就是抱怨，因为一旦你抱怨，那么他就对你的态度发生了改变，当他决定把你排斥的时候，你不会从他身上学习到太多的知识，哪怕是你决定要退款，你也要把他身上的知识学完再走，笔者也做过培训，也做过培训老师，自己对这点深有体会，如果是一个很有礼貌的高素质的朋友，那么他问自己什么，自己都会积极的帮他的，如果对方是一个天天就知道抱怨的人，那么我会逃避他，不搭理他，我们应该把对方的精华都学到手，同时还要拥有对方的朋友圈子，我们不仅仅是买了一个创意，关键是我们应该通过这次0距离与高手的接触，从而实现自己与他成为好朋友，自己与他的朋友成为好朋友，自己与他的老师成为好朋友，这个样子自己才能够不断的提高自己的社会层次，创意在网络上的表现形式都是网站，所以当你买的是创意的时候，你可

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

以去卖网站，就是卖固定收入的网站，因为网站是看的见，摸的着的，大家也都觉得购买的时候心里有底，因为一般都是采取第三页诱惑的方法，所以购买者也是查看不到流量来源的，当买的时候再告诉他们。

这个的高收入形式就是：

购买创意——学习创意——结交朋友——包装创意——通过竞价销售创意。

更多精彩动态，敬请关注：[本人 QQ 空间](#)

QQ:443025269

9、开见面会

本人参加过智慧中国的两次见面会，说实话如果仅仅凭想象，自己是无法想象出开一次见面会和普通的网站的一些业务推介会有什么区别，就是感觉到有一点疑问，就是智慧中国每次要收1000块的会务费，还有那么多人参加，没有资格参加的朋友还郁闷，到底是什么魔力使大家如此喜欢开见面会呢？

(1)、智慧中国的站长喜欢去积极的推广一个人，就是来了一位朋友到群上，他会积极的介绍这位朋友的优点，长处，他的资源，他的收入情况，他的朋友圈子，这个样子大家会很快的就熟悉这位朋友，普通群上大家彼此熟悉完全靠自己，彼此之间没有任何感情，而这个群上站长努力的去撮合大家，彼此交换资源，大家相互之间都很尊重，就和朋友一样相处着，如果在一个群上，大家都混的特别熟了，甚至都是很铁的哥们了，所以突然见了面，觉得感情更深了，以前有过的一些一些误会等都没有了，留在脑子里都是全新的哥们形象，在群上这些见过面的朋友自然就成了了一帮，他们彼此之间相互帮助，彼此之间相互的携手共进，没参加过见面会的朋友看到自己被冷落了，所以下次有机会，他们一定会报名参加的，这就是为什么智慧中国的见面会只设立在一个城市，但是全国各地的朋友都去参加的原因，就是因为参加了见面会就等于自己在全国各地都有朋友，不同于普通的业务推介会，这种见面会有两点诱惑力，一方面是可以接触到自己心目中的很多的高手朋友，另外一方面自己与他们本身就有了感情，大家长期在一个群上，见过面后彼此会更亲近，大家不再是普通的朋友，而是兄弟一般的朋友。

(2)、一般开见面会的时候，站长都是要求每个人都把自己操作的项目的经验介绍一下，然后站长整理成册子，每个人发一份，这个样子可以当场就学习到别人的经验，当场就提高，当场就进步，有问题当时就可以向当事人提出，这个样子自己会在第一时间进入第一部队行业。

站长一直强调一个细节，说一个新手成为一个高手的捷径是什么呢？捷径不是自己去苦学，而是交际，那就是不断的结交比自己强的人。友情不是结交出来的，而是运营出来的，就是人际需要积极的去经营，积极的先学会付出，先主动的付出给一些比自己强的人，让对方认识自己，熟悉自己，喜欢自己，服务于我们自己。因为站上有太多类似的例子了，就是有些新手具有很强的交际能力，但是学习能力一般，结果很快就发展起来了，交际是王道。

自己做一个专门为一些网站办理见面会的网站，就和网聚一样，专门做招商的，例如今天你和智慧中国的站长进行合作，说我举办一次见面会，凡是日收入过千的朋友均可以免费参加，其他的朋友一律是1000元/人，这次主题就是如何利用竞价做到日收入1000元，列举出一系列的高手以及他们的项目，不用先交费，到了以后再交费就可以了，主题就是：网络的成功是可以复制的，你找到复制对象了吗？为你提供复制对象，与高手零距离接触。自己做好主题站之后，给智慧中国的站长利润的50%，然后自己再去其他的站举行类似的办理见面会的活动，例如一些广告联盟等，凡是有站长的地方就可以办理，当你办了几次以后，就无需依托于什么站了，而是直接性的采取竞价的形式进行推广就可以了，每周举行一次，一次就是有30个人参加，还能够有2万以上的利润。

举办见面会最大的特点就是能够让举办人发展起来，因为高手都会主动的接触

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

一下主办人，还有一点特别关键，那就是所谓的网络高手，在现实中也许都是一些文弱书生，只要你有较强的健谈能力，他们就会把自己的方法都告诉你的。

如果是自己有创意站或者网站，一定要多举行见面会，因为网站上的人是你的客户和不是你的客户的对你的态度差别很大，见过你的和没见过你的差别还是很大，如果你一个月举行一次见面会，你的站会无比的火的，因为你的站上的朋友都是见过面的朋友，这是最宝贵的财富。特别是创意站，哪怕是新开的创意，如果你推出的是保底项目，然后凡是去参加见面会的朋友免费送，那么大家都主动的去了，还有一点就是如果你的站上贴满了你的见面会的照片，那么你的站的影响力和信誉度都是一流的。

一个站，如果采取这种形式来进行赢利，是人财双丰收，因为就相当于你在整个中国铺设了自己的硬件网络，也就是兄弟网络，你无论走到哪个城市，都会有人主动的接待你，主动的招待你，这些仅仅是形式，就是告诉你，如果你有一天自豪的说你在全国每个城市都有认识你的人的时候，那么你就成功了，因为你有了名气，名气和财富是直接成正比的。不要害怕别人不参加，别人不参加的原因是你没有项目，如果你有好的项目提供，大家都是求之不得的。有朋友说，你的这第9个创意做不到500元/天，因为他要求是必须自己有站，其实这个说法是错误的，因为大家可以看智慧中国最早的一次聚会，是开站后不到一个月就举行的，一样有10多个人参加，包括最近一次的见面会，也不是站长组织的，是站上的济南的哥们组织的。如果你采取免费让高手去，负责吃饭住宿车费的话，那么你就会挣到好多钱，这个方法是挣的是人气，人才，你尝试过就知道了，哪怕是有10个人参加，你都是成功的，因为你可以得到这些高手们的教诲。

见面会一般来说，最大的收入不是仅仅靠的大家的会务费，而是靠的会议后的经验总结，例如这次智慧中国见面会的总结报告，一份销售价格就是5000元，因为是所有朋友的经验总结，很多都是实战经验，所以大家都会想通过各种渠道弄到这份资料的，实在是没有渠道弄到的，就会采取直接购买的方式。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

10、做培训资料的竞价

有人是这么做竞价的，他在淘宝上搜索英语培训，然后选择价格由高到低显示，然后选择一个千元左右价格的培训资料，然后在网上搜索一下，看看有没有破解版，如果没有破解版，那么就买下来。买下来后，他给做成了网络视频格式，然后放到一个空间上，提供下载，然后他去花钱做GOOGLE的竞价，选择的是搜索展示，就是当有人搜索到这个关键词的时候，这个广告才显示，假如他的英语培训资料叫“英语狂”，那么凡是有人搜索这三个字的时候，就会在搜索引擎的上面显示他的竞价广告，搜索者肯定都是准备购买的人。这个朋友专门做了一个这个培训资料的广告页，价格为200元一套，因为大家一看，全网络上就这个地方最便宜了，所以他会马上就买下来的，而且是先拿资料后付款，因为这个不用担心别人不给钱，因为既然准备购买的朋友，就有足够的诚心来购买，所以可以通过支付宝进行交易，大家都是希望不被对方骗，所以通过淘宝进行交易是比较安全的。因为其价格超低，所以他能够一天轻松的卖出去几份，因为凡是点进来的广告，都是准备买的，所以他通过这个方法一天可以轻松的赚到几千块钱。

有朋友就问，你在前面说的，做竞价必须要有两个特点，一是暴利，二是垄断，那么这个才200元，不是很暴利，也不是垄断。首先，200元是卖价，但是成本基本上是付出一次后，就再也没有成本了，垄断，在这里，的确网络上有很多同类产品，但是没有竞争优势，因为我们有价格优势，同样的产品，大家不在乎正版的还是盗版的，只要是能用就行，资料完全一样就行，关键是这个销售者在里面提到了一点，那就是此资料为本人学习时购买的，因为资料可以复制，所以特意拿出来分享给爱学习的朋友，这个样子就很明确了，我不是为了靠这个吃饭，我是为了赚点小钱。如果我们是笨蛋一级的网络人的话，我们可以去竞价上找他的广告，因为他是做搜狗做的竞价，那么我们就去申请搜狗的联盟代码，然后做上英语培训的关键字，然后就会出现他的广告，同时我们还要同时查看GOOGLE的广告联盟的广告，YAHOO的，百度的，看看其它的广告联盟对于英语培训方面的竞价广告，看看其他的朋友是如何做的，我们看看是不是可以复制。我们最笨的方法就是找个人购买一份他的英语资料，然后完全复制他的页面，我们的成本更低，只有200块，就是买了他的视频资料，然后我们再继续投放广告，和他一样的广告页，仅仅是把联系方式改了，这个时候我们一样拥有和他一样的高收入了，这就是网络的成功两句话：

网络的成功是可以复制的。（指的广告阶段以及竞价阶段）

自己做不了的事情找别人来完成。

结果有人复制了，但是有人继续延伸了，开始做成功学的培训竞价，例如网上卖的是4000元的成功学的讲座，他就买了光盘后，销售价格是500元一套，包含着18个光盘，成功是可以复制的，所以他也成功了，但是一直不敢做大，就是他如果使劲投资流量的话，他一天收入过万都有可能，但是他就是怕光盘的发行公司来找他。那么就又有高手出现了，他一边看光盘演讲，一边写行业例子，例如我是做网络的，陈安之说一件事，说一个道理，我就在网络上找到一个实际的例子来进行验证他说的，然后我给写成文章，我销售的就是网络成功学，陈安之谈网络，这个样子就不涉及到侵权，因为都是你的原创，你仅仅是借了一下他的名字而已。

就是说对于一些可复制的，高价的培训资料进行修改，然后进行二次竞价包装，

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

那么收益就是非常大的，那么我进行举例，如果我今天写的这篇文章用来做竞价的话，就是先试用后付款的话，退款率可能会在5%左右，如果我挨着把每个我讲的东西都用实际的例子来写出来，例如第一个创意里面，我把QQ都给买好，把资料都给改好，把聊天室软件都给放上，把FIREFOX的广告页，第三页诱惑页都给做好，把创意站的程序都给提供好，把竞价的样本页都给做好，把见面会的广告词以及具体的联系人以及预算都给整理好，把这篇文章进行详细的分析和实例化，每个人拿到手里就可以马上开展行动，包括里面的一款小软件我都给用实例进行详细的讲解，那么我相信退款率可能不会超过1%，如果你看到了这里，你想独立的拥有这一块市场的话，那么你可以根据我说的来做。

(1)、找培训资料，无破解的，高价格，高价值的资料。

(2)、对其进行直接包装，可以采用另外一种包装形式，那就是原版广告，但是低价销售。

(3)、如果是准备做大的话，就是通过实例或者进行另外一个人录制的方式来制作一款新的同类的，更具有诱惑力的培训资料。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

11、全民皆赚

什么是全民皆赚呢，这其实也是来自智慧中国的一款创意，这也算不上一个创意，过去的时候，在智慧中国的置顶帖里面，经常看到日收入保底300元/天的创意，如果你为本站宣传2000IP，那么就赠送你一款该创意，宣传的方式就是网址/?sid=你的QQ号，然后通过计数器统计来计算你宣传了多少IP。

全民皆赚的好处：

- (1)、站长无需自己去拉流量。
- (2)、如果给设置好广告语的话，那么来的流量都是定向流量，流量质量堪比竞价流量。
- (3)、网民会宣传到各大论坛的，会增加网站的反链接数，增加反链接的同时会直接的带来网站的搜索引擎流量。
- (4)、只要是诱惑合理，回报丰厚，那么流量会越来越高。

那么我就说一下，如何利用创意站程序和数据（我们在光盘里提供）来使用全民皆赚的方法来实现高收入。

首先，这个创意站里面有5000多个帖，也都是原创帖，第一步我们就是应该改变发帖人的ID，改为你自己的，假如你叫“智慧”，那么就把里面发帖最多的人的名字改为“智慧”，因为那个创意站数据是去年一个创意人开的创意站，里面的帖子基本上都是一个人写的，但是里面的文章都是比较具有可读性的，这点是毋庸置疑，否则的话他也发展不起来。改完用户名之后，在站上发一个置顶的帖子，然后用特殊的颜色标识出来，然后销售一款日收入500元的创意，价格为1000元，不试用，如果是为本站提供宣传2000IP的话，可以后付款，就是什么时间你达到了500元/天的收入，什么时间付款，达不到不用付款。

然后继续写一个置顶的帖子，这个帖子的内容就是：寂寞少妇寻帅哥激情视频，视频软件在。。。（提供一个火狐下载的文本地址）。

这个样子就会不断有网民去宣传2000IP，被宣传来的人中又有人去主动的宣传2000IP，而且这些宣传内容都是你提前给写好的，例如：日收入500元/天的项目，如果你想实现日收入500元/天的收入，请到。。。这个样子他们都会主动的发到论坛，流量会不断的流入你的站。这个样子就形成了一个良性循环，源源不断的有流量在增加，这个时候第二个帖子，也就是广告帖，也不断的有人去下载火狐。这个创意站我们是当成垃圾站来对待的，就是没指望它去发展起来，仅仅是指望他来获一些高流量而已。

创意站在这里充当的角色就是让人明白一点，那就是这个创意是真实的，因为这是一个创意站推出的创意。

销售价格为1000元，目的是告诉大家，这个创意是绝对有效的，没有效果是不会随意要价的。免费试用是有前提的，前提就是让你给宣传，而且是后付费的，达不到承诺的效果不用付费，所以他们会拼命的宣传的。

第二个帖子，看似与主题格格不入，其实是用来创收的，一个5000IP的站，就有1000个下载，一天就有100美圆的收入。发第二个帖的时候，尽量地不要用管理员的名字来发，而是要随便起一个名字，给别人造成一个假象，那就是不是管理员发的，是管理员没有来的及删除，是别人发上去的广告。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

正规创意站如何使用日收入500元/天的资料呢？

如果是正规站的话，如果是免费送日收入500元/天的项目的话，肯定就意义不大了，因为如果你持续的送的话，自己的站以后推出新的项目，就要不要价格了。所以不可能要进行免费的推广，关键的一点，那就是如果你在正规站上面放个做火狐的推介的话，会让人对这个站很反感。

正规站如果要利用这个日收入500元/天的项目，那么一个很好的办法，那就是采取先看后决定是否购买的方式，采取淘宝上开店的形式来进行推广，因为是先看后决定购买，所以他们具有很强的选择性，只要是内容可靠，他们都会去主动的购买的，很少有人是为了骗个创意而去在淘宝上拍你的创意的。

然后每成交一份，拿出收入的1/3用来投资流量，例如卖了一个，那么就要投资300元的广告费，这300元的广告费还会产生几个客户的，这个样子网站就慢慢的发展起来了，看智慧中国，现在主要就是靠购买的竞价流量，原因就在这里，就是因为他们是按照比例来进行投资的，就是用收入来养着网站的流量。有朋友就问，这个创意也不是我写的，为什么要让我去卖呢，卖了万一别人觉得不满意，还会退款的，首先聪明人很多，有的人是有实力，但是缺少激情和指路人，他们也许看到这份材料会马上就有了灵感，同时这些人都会走入你的群，而且是以你的客户的形式走入你的群，大量的与这篇创意有关的问题都会找到你来咨询，当你被大量的咨询的时候，你的网络技巧能力，基础知识能力都会提高很多，关键是你组建了一个团队，这个团队将来就是你的网络支柱，任何一个人的发展速度都是无法超越一个团队的，这点是肯定的，也是必然的，所以无论什么时候，无论什么时刻，都要记住，一定要找一切机会来组建自己的网络团队。

第11个创意的第一个方法是个一劳永逸的方法，第二个方法是一个可持续性发展的方法，适合任何一个类型的正规站用来进行推广。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

12、挂QQ

挂QQ的确是一个暴利项目，但是又是一个简单的不能再简单的方法，就是这个技巧曾经让无数的人一天产生上万元的收入，这也是一个过时的创意，为什么我们还是要拿出来讲一下呢，就是因为他曾经风靡过，那么我们就去了解它的原理。这个原来非常的简单，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亚交类的话或者是停靠类或者是推介类的话，收入都会过5000元/天的收入，但是后来随着挂的人越来越多，腾讯也不断的推出限制政策，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，所以一台机器也只有几百块钱/天的收入，后来腾讯又推出了新的应对政策，那就是凡是8级以下的号码都不能在查找中出现，现在又有很多限制政策，反正广告QQ越来越少了，在06年的7月份一直到07年的4月份，挂QQ的确是网络上收入最疯狂的一个项目，很多人都是因此而发展起来，现在还是有少数人在挂QQ，现在能挂的都是DNA号段，现在只有少数人掌握着这个号段。现在来说，我们仅仅了解其原理就行了，这个原来就是网络上非常常见的一种形式，那就是营造搜索源。国内有很多类似QQ的具有搜索功能的软件或者网站，我们都可以采取同样的模式来获取高流量。

QQ交友中心：后来挂QQ被少数人垄断了以后，大家开始找新的项目，后来智慧中国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，这个样子你的这些QQ总是能够排在前面，就有大量的男人加你的这些QQ，看到了你的QQ上的广告，就自然到达了你的网站，后来被人制作成了自动登陆的软件，达到了每天几十万的流量，这也是利用了同样的道理，就是提供搜索源的原理。

搜索引擎的提供搜索源：我们上面提到的壮阳参的例子，其实就是营造搜索引擎中的搜索源，例如，我给网站起个名字，这个名字叫隐退阁，这三个字在搜索引擎中搜索的时候结果是空白的，也就是说网络上没有一个站上有隐退阁这三个字，于是我就准备选择这三个字作为炒作对象，第一种方法，我自己写原创帖，或者是写网站发展的技巧等，其中拿隐退阁这个站当举例，大家就会去主动的在搜索引擎中搜索这三个字，然后到达了隐退阁这个站，例如长春彩虹写的那篇个人站长如何年获百万，在里面就提到了长春人才网等，这就是典型的软文形式，软文形式其实就是提供搜索引擎搜索源，就是让大家根据这个来进行使用搜索引擎找到目标站。另外一种方法，那就是改编文章，然后不断的转载，例如我以前转载过一篇文章，说“范冰冰因为隐退阁事件可能再也登不了台了”，然后我随便改编了几篇关于她的文章，然后大家都会搜索 隐退阁，任何一篇文章都是可以改编的，然后再转发到各大论坛上，这个样子就会不断的被在转载，因为大家并不会刻意的去关注里面的某个细节，本身又不带网址，所以一般转载的人都不会在意，会直接转载到其

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

它的站上去的，所以看这些文章的人越来越多，自己的关键词被搜索的越来越频繁，自己的流量就越来越高，做竞价类的广告的时候，使用软文推广是很有必要的，例如我现在随便说几种类型的文章的改编方法，我就拿 壮阳参这三个字来说吧。我搜索壮阳配方，假如说里面第一味药是锁阳，我给修改为 壮阳参，壮阳参是稀有中药，一般很少有卖的，该植物十分罕见，但是壮阳效果十分明显，基本为立马见效。

我可以改编一些古代妓院的文章，例如：作为妓女，在古代的接客的时候，最害怕的一类人就是吃过壮阳参的男子，因为这种男人吃过后，能够长时间坚持。。。什么样子的文章都可以进行改编，一天可以改编几百篇文章，然后转发到各大论坛，然后你就可以看到，你的产品卖的比做竞价的时候还快，如果每天你都坚持找人帮你改编或者你自己亲自改编，那么你的产品将销售的非常的快。

软文三种方式：

1，原创类

例如我们群上的 长春彩虹自己写的那篇个人站长如何年利百万，因为百万对于普通的站长来说，仅仅是可以用来想象的一个数字，大家都难做到的事情，才会传播的更快，所以大家都相互转载这篇文章，里面特意加上了几个人才网的例子，因为他就是这几个人才网的站长，所以就会带来巨大的流量同时还可以给自己带来知名度。确切的讲，这是一篇炒作类的文章，但是大家还是信任他，相信他，所以就会去浏览他的站，观察他的模式。

例如，我可以写一篇文章，我用一年的时间挣了10万块，然后我把智慧中国的发展历程写出来，然后就会有越来越多的人去关注智慧中国。

里面有两种广告形式：

(1)，直接是加链接的，这种一般会受到封杀。

(2)，加网站名称类的，例如智慧中国等，就是必须是具备唯一的通用名称的，这种一般都是软广告里面的软介绍，具有绝对的传播力。

2，改编类

无论什么样子的文章，都是可以拿来改编的，我还是拿 隐退阁 进行举例。

IT类的文章：

国内十大发展迅速的网站。

把第一名的改编掉：

要说排在第一名的，我们不得不提到隐退阁，这个仅仅运行了2个月就接到了国际VC投资的个人站，不能不说是中国互联网10年以来首个在当年就获得投资的网站，所以我们把它列为十大发展迅速网站之首。

娱乐类的文章：

范冰冰。

改编如下：

范冰冰经历了这次“隐退阁”事件以后，也许再也难在舞台上露面了，不得不说“隐退阁”事件是她娱乐生涯的滑铁卢。。。。。

什么样子的文章都可以采取这种形式进行改编的，特别是一些高点击的文章，特别是连载文章，加上这个以后，会为网络上广泛的转载的，所以潜在的流量越来越

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

越高。

3、占用类

我一直都想找几个范例给大家，后来我在网易论坛上找了一篇“明星派对淫乱不堪”里面提到了一款软件名称，就是“QQ聊天自由行”，就是说主人公用这个软件来监控自己的情人，这其实就是一个典型的软文炒作。

那么我们如何才能合理的借用这些流量呢？

方法非常的简单，那就是我们截获他的关键词。

例如他的关键词就是 QQ聊天自由行 那么我们就专门做一个网站，关键词就是QQ聊天自由行，然后做SEO超越了他，这个样子我们就截获了他的流量，他过去的宣传，其实都是为我们宣传的。

什么意思呢，就是软文在那里鼓吹，说在山东有个叫康康的人算命很厉害，结果人家到了济南打听康康的时候，我们给一个叫康康的假算命的，那么客人就都让假康康截获了。

其中最常用的是第一种，最能炒作出名一个人的是第一种，最卑鄙的但是最有效的是第三种。

百度知道：

有人说过，如果你不能成功，那么请你马上成功，就是说，你要学会借力发展，如果你长期研究搜索引擎的话，你会发现，很多时候，很多关键词，百度的知道都是排名第一的，那么我们就要合理的利用这个平台，例如，我要是做创意这个关键词的话，排名第一的难度很大，如果我要是在百度知道上发一篇主题：谁是中国第一创意站？然后再找一个帐号去回复，例如我回复，智慧中国，那么搜索创意的人在搜索创意的时候，发现百度知道的帖子在搜索引擎中排名第一或者是前几名，就点开看看，然后就又搜索智慧中国，这个样子就合理的利用了搜索引擎的流量，就是说，如果一个关键词，我们做不到很好的排名的时候，我们应该借助一下百度的知道，因为百度知道在很多关键词上都在搜索引擎上排名第一。这也是一个典型的创造搜索源的方法。

我们在网上都有一种习惯，那就是遇到一些交易的时候，都习惯性的搜索一下对方的手机号码，而恰恰相反的一点，那就是大家都很忌讳自己把手机号码放到网上去，所以大家彼此很谨慎，所以大家在搜索一些手机号码的时候，出来的结果都是空白搜索结果。

去年最火的一个网络上的项目，那就是挂QQ，所谓的挂QQ就是一台机器上登陆很多个，几千个女性QQ，然后设置上地区，设置上年龄，目的就是让大家在搜索同城的女性QQ的时候找到这些广告QQ，一般一个QQ可以产生10个IP，当时大家在网上说的一天收入几千几万的方法也就是这个方法，这种方法就是我们前面提到的创造搜索源的方法，就是给一些高搜索的目标提供一些虚拟的目标，让这些目标能够被搜索到，例如我们说的QQ聊天自由行以及挂QQ的方法都是创造搜索源的方法。

我以前讲过手机号码自动产生的网页，就是制作一个全部的号码排列表，但是就是光是数字，大约就要有1G的数据，开发费用和庞大的数据生成都会使这个网站的成本很高，所以大部分朋友都想做，但是没有做起来。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

我们对这个方法进行延伸和改变，那就是制作一个单页，单页上除了数字就是GOOGLE广告，每打开一次，里面的几十行的号码都是随机产生的，因为GOOGLE收录的时候，也是随机抓取的，所以会有越来越多的手机号码被搜索引擎所收录在数据库里面，因为每天都是全新的数据，都是随机的数据，所以随着网站的发展，号码数量越来越多，终有一天，所有的号码都会被搜索引擎所收录的，所以当别人搜索手机号码的时候，这个站总是能够出现出来，而且能够产生广告收入，每天搜索手机号码的有几百万，但是每天有搜索结果的没有多少，所以这个站是具有很大的市场的，因为是随机产生的数字，所以不会被K，因为不是常规的作弊，而是创造搜索源，可以给加上一定的装饰，例如手机号码拍卖中心等。。

这就是我们前面讲的利用创造搜索源的方法来利用搜索引擎的流量，这就是典型的一个例子，目前基本上还是空白，同样的方法可以做国外的手机号码，电话号码，QQ号码都是可以的。

除了搜索手机号码，我们还经常搜索一个人名，就是搜索自己的名字或者别人的名字。

现在交友站，基本上是很多站的主题，包括我们智慧中国在内，其实主题也是交友，大家为什么能够一次次的搞好聚会呢，就是因为大家彼此都有一个感觉，那就是对方是朋友，大家不是为了交流而见面，而是为了交朋友而见面。

如果有人和我们重名，我们会觉得格外的巧合，特别是一些特殊的名字，能找到重名的太不简单了，如果有一个普通的页面，标题里面含有姓名，而有一个大型网站的页面，内容里面有姓名，那么排在前面的是肯定是标题里面有姓名的。

所以我们可以做一个交友网，这个交友网就是根据姓名来进行分类的，只是交往同名同姓的人，例如我叫董俊峰，那么我搜索 董俊峰的时候可能就搜索到了这个站，我进入后，看到这个页面上的朋友都是叫董俊峰的朋友，因为他和我重名，所以我格外的关注对方，觉得太有缘分了，所以彼此之间会更加的珍惜彼此的友情。如果我搜索董俊峰在这个站上，结果没有发现有重名的，那么我就可以建立董俊峰交友圈子，以后谁来的时候，搜索 董俊峰就可以直接进入到这个圈子，然后根据格式书写自己的姓名和联系方式就行了。

一个别的交友站，也许你不感兴趣，试问一下任何一位朋友，你对与你重名的朋友感兴趣吗？每个人都会感兴趣，既然都会感兴趣，那么肯定就是有市场的。

我们还对一类人群比较感兴趣，那就是同年同月同日生，例如我们站上的风翼和我差两天，他比我大2天，他是5月18日出生的，我是5月20日出生的，每次想到了他就想到了这件事，所以我觉得同年同月同日生的朋友也是彼此很有缘分的。所以在同名网上加上一个搜索同年同月同日生的，肯定是非常有市场的。

赢利模式一方面可以靠广告，另外一方面可以靠增值服务，可以这么说吧，任何一个有流量的站，都是有赢利模式的，赢利模式不关键，关键是看有没有流量，没有流量，一切都是一句空话。

这三个例子站仅仅是举例，当然大家有兴趣的朋友，是一样可以去操作的，我在这里举这个例子的目的是告诉大家，在任何时候都要记住，做搜索引擎方面的借力，不一定要靠SEO，也许是靠制作搜索源。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

12、如何借力发展来获得流量

那么我们顺便说一下流量三境界：

(1)、忽悠来的流量。

从聊天室，从论坛，靠群发，靠忽悠一切拉来的流量，都叫忽悠来的流量，这是新手最常见的宣传自己网站的方法，自己的网站没有流量，那咋办，就是靠出去自己主动的宣传吧，就是每天都是你出去宣传来的流量，那么就叫忽悠来的流量，例如我们说的挂QQ，挂聊天室等都是忽悠的流量，这些流量的特点就是基本上不具备回头率，完全是靠广告来进行赢利的，常见于网络广告或者垃圾站。忽悠来的流量一般不会太多，取决于你对网络的整体认识和拉流量的能力，一般都不会太高。

(2)、买来的流量。

竞价，就是买流量，不过是买的IP质量最好的流量，买流量一般就如同做生意一样，不仅仅是要看流量质量的问题了，关键是要看投资回报，那就是看看我投资这么多钱买流量，到底能不能挣回来，如果能够挣回来，而且有利润的话，那么我就加大10倍的力量来进行投资，那么很明显，收入就会翻番多倍，因为买流量技巧性非常强，所以一般只有到了第二阶段的朋友才会主动的出击去买流量来做广告，买流量来推广一个网络上的项目的时候，不看IP质量，不看流量来源，只看一点，那就是投资回报比是不是正常，是不是赢利，如果是亏损的，那么直接就不要买，如果是赢利的，那么就加大几十倍几百倍的力量来进行购买和投资。买来的流量有个特点，那就是只要你有钱，你想投资多少，想买多少流量就有多少流量，这就是为什么说做竞价卖产品的第一个月投资300元，第二个月就能够把广告费投资到30万元，因为他深刻的明白一个道理，每个IP都是赢利的，所以投资多少，就能够按照比例挣多少。

(3)、自然流量。

例如我们每天都去新浪，我们也都知悉新浪的网址，我们就是新浪的自然流量，自然流量可以理解为回头客，这个是必须要求网站是具有很强的可读性的。

流量的三种方法基本上反映了一个人在网络上发展的三步曲，例如去年我们大家都在自己做流量，今年大家都在买流量，这也是为什么有的人都提出一天收入几百几千甚至几万，就是因为采取的是竞价流量，你想要多少流量就有多少流量，但是很少有朋友走到自然流量这一步，大家还是需要继续努力的。

流量三个境界，基本上也体现了网络发展的三种境界：

人在成为一个大型网站的CEO的路程分为三个阶段：网络广告阶段，产品广告阶段，正规站阶段，在前面我说的网络的成功是可以复制的，就是说的网络广告阶段和产品广告阶段。

大家可以看51的CEO的发展历程，当然懂懂也写过个人发展历程，都是按照这个顺序来走过来的，包括自称做了10年站长的朋友，也是走了这三个阶段，所以如果你想在网上发展，就必须按部就班的来走，有很多朋友会提出一些正规站的创意，例如要做一个吃饭网，要做一个交友网，例如要做一个视频站，电影站，我都会回答他，我说暂时性不适合你，因为你还没有达到哪个底蕴，网络是讲求情商和底蕴的。

网络广告阶段，非常的简单，就是靠流量来替别人做广告，SP，GOOGLE，亚交，

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

一切的注册类，点击类，弹窗类，引导类的，网络广告阶段的页面基本上没有回头客，纯粹的是垃圾站，为了广告而广告的一个页面，有英文的，有中文的，有诱惑的，有带病毒的，这是这个阶段的特色，很多朋友都想跳过，我举个最明显的例子，那就是九哥，九哥自己开了多家网吧，在实业方面的确是老大哥，大家也都佩服他在北京方面的生意，他做网络也是这么想的，那就是我不经过前两个阶段，准备直接接手一个正规站项目，他来群时间不短了吧，九哥这次见面会也来到了济南，为什么他又重新选择了从GOOGLE开始入手呢，那就是因为他也发现了这个道理，有些东西，只看不做，永远都是不懂的，看到表面的东西永远是肤浅的。

这三个阶段并不是按照收入来进行划分的，而是根据意识来划分的，在网络广告阶段要进行储备的就是对于网站一些基本代码的调整，空间的管理，域名的解析，程序的上传等基本操作，结交到一批比较优秀的流量高手，对于流量有了一个基本的概念，能够自己轻松的获得一部分流量，这个阶段的特色就是来钱容易，所以很多人一直到了第二阶段，还是不会放弃这个阶段的。

第二阶段，其实就是对现实中的产品或者网络上的虚拟产品进行销售，通过的途径就是自己在第一阶段总结和熟练掌握的技巧和方法，第一阶段是替人家做广告，说明人家用你的流量是可以创造更高的价值的，而如果是我们自己做自己的产品，那么连产品这一块利润就掌握在了自己的手里。我们可以把第一阶段比喻成种地，就是农民一家人就种那么3亩地，也不多去承包，也不冒风险，然后把粮食卖掉就行了，第二阶段就相当于一个商人，不仅仅卖自己的粮食，还要收购别人的粮食，甚至是雇佣别人来为自己包地种地，就是说第二个阶段更像一个商人，就是一个借助网络来进行销售的网络商人。

第三阶段，就是凭借着自己对网络的多年的理解，然后发现了一个巨大的市场，然后自己去马上的招兵买马把这个项目做起来了，然后靠资金运作等各种方法，把这个站就发展起来了，这就是正规站阶段。

第一个阶段：自己种植自己的地，种多少收入多少。

第二个阶段：雇人种植，自己去收购人家的粮食卖给粮食加工厂

第三个阶段：评价自己多年的做生意的经验，开了一家粮食副产品加工公司。

所以说，从网络的第一阶段到第三阶段的发展，没有3-5年的锻炼，是不可能发展好的，至少对于常人来说，难度是太大了，我们周围有很多做正规站的，就是直接就开始运营正规站的，当然他们现在的赢利，大部分都不会超越的了智慧中国一个最普通的关注者的，因为违背了发展原则。

如果你周围的人都是种地的，他们都是你的朋友，说明你处于第一阶段。

如果你周围都是做生意的，那说明你处于第二阶段。

如果你周围都是公司的老总，那么说明你处于第三阶段。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

13、正规站的融资

前些日子，有位朋友在智慧中国的站上进行融资，融资的比例非常小，就是投资500元就可以获得0.5%的股份，是一个首页网，但是照样没有投资的，按照正常来说，这么小的投资，应该有人主动的去投资，那么为什么没有人去投资呢？

(1)、没有给人一个明确的投资回报比，就是我投资了这500元，我一年能得到多少。

(2)、没有给人一个安全的股份形式，因为你是个网站，而且是仅仅是策划中的一个想法，我投资给了你，也许等于丢失了。

(3)、在短时间内见不到效益，而且股份太小，我觉得意义不大。

(4)、我有没有可能折本。

我们既然要拉投资，既然要选择借小力发展，也就是让群众来投资，那么我们首先就要研究投资人的心理，也就是上面的几个心理，所以我们要想解决这个问题，那么就应该根据他的心理来进行分析：

(1)、我们要让他们觉得物超所值。

投资1000元，我送你一个日收入500元的项目，你先看项目，觉得值你再投资，觉得不值你不用投资，针对他来说，他觉得投资1000元，我就可以获得如此多的回报，而且光这个项目就足够我赚回来的了，所以就不会太在乎什么股份了，而对我们来说，日收入500元的项目，不过是随意复制一下就可以完成的，我在写这份资料的时候，我中途找过几个人给我评价，很多人都说，这些项目，需要执行力强的人来做，不过只要看准了里面的一件，做起来就肯定可以轻松的收入500元/天，有人建议我随意挑选其中的一个，做成样本当创意来销售，而我觉得，每个人都有不同的资源，不同的爱好，所以我决定把我知道的，能够收入高的，能够做大的项目都写出来，所以这个样子无论是谁拿到了这份资料，都不会因为竞争而使创意失效的，因为里面主要目的就是为了拓宽你的思维，同时改变你对传统的网络操作模式的想法和意识。

(2)、我们要让他们放心一点，那就是绝对不会折本的。

要确保一点，那就是在一年后，作为投资者，随时都可以退出，退出时全额返还当时的投资，这么做的主要目的就是不断的回收股份，如果你是准备长期发展的话，那么这个就是很有必要的，如果你是为了通过这种形式进行融资，不准备发展的话，那么就没有必要写这一句，如果你准备长期发展，这个是非常有必要的，因为你有了资金，你可以发展起来，但是以后还要不断的分给别人你的收入，如果你不断的扩大你的控股权的话，那么你以后的收入越来越高，因为他们不会一天内同时退股，所以你的收入可以轻松的慢慢的回收股份，这么写的主要目的就是告诉投资者，你是稳赚不赔的。

(3)、我们要让他看到我们网站的潜力。

要策划好网站发展的趋势，不要自吹自擂说自己的站多好多好，尽量实事求是，把自己的网站与同类站进行比较，自己目前的缺陷是什么，自己目前的优点是什么，自己的站在同类站中的长处是什么，优势是什么，能不能实现超越，多少时间实现超越。

(4)、我们要正规化操作。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

正规化操作的含义就是在拿到资金后，要注册公司，而且要正常履行投资人的正常的股东权益，同时要办理ICP证，这种方式可以使一个新的网站站长快速的融到大量的资金。一个网站只要有了资金，那么发展起来就是非常的快速的。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

14、关于广告页的制作问题

投资上节约的人就是最会浪费的人，很多人为了节约投资，竞价广告就去偷别人的，去直接复制别人的广告页，然后把竞价内容改为自己的，特别是字体大小不一，颜色也不一样，一看就是很业余的，做竞价，其实谁都是没有信誉度的，给别人的第一印象就是你的广告页的整体实力，如果一个广告页设计的非常精美，有实力，那么别人就对你的整体印象增深了一点，如果一看广告页做的很垃圾，那么可能直接就对你的这个项目产生了反感。

做竞价广告页的时候，不一定要找技术最好的设计者，而是找最有水准的设计者，这里的水准是指的美术功底，一般尽量的去威客站，K68去悬赏找人制作，因为会有很多人主动的投稿，你要提供内容以及你想要的风格，然后根据他们提交的作品，你选择一个最有视觉冲击力，最能够突出产品特色的广告页来作为自己的竞价广告页，千万不要在这上面省钱，因为在做竞价的时候，每一个细节可能都决定了别人对你的印象如何。

- (1)、不要随便找一个业余的设计者给你设计。
- (2)、字体不要花里胡哨。
- (3)、页面不要太绚，而是要低调，平淡，但是又高雅，有气质。
- (4)、选择威客竞价，让你有更多的选择余地。

网站的域名要尽量的与你做的产品相统一，网站的空间速度一定要快，还有就是网页一定要专业。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

15、团队式做竞价

例如，我现在有一款司机专用眼镜，我用竞价自己做的时候，测试着一天收入500元/天很简单，我可以采取如下的几种方式获得高利润：

（1）、我自己加大广告投资力度，呈倍数投资，自然当天的收入也是倍数增加。

（2）、我销售创意，1万块钱一份，保证你当天就可以获得500元/天的收入，而且是可持续性的项目，那么我就把我的广告页复制给你，把联系方式改为你的，然后我替你发货，我把利润差扣给你，就相当于你花了1万块钱从我这边拿到了代理价，而且的确是可以马上就可以让你获得500元/天的收入，而我可以轻松的获得1万元的收入，然后我全心全意的，大面积的专心的做该创意的推广，如果我推广100份，那么我就有100个代理了，而且我自己有100万的收入了。

（3）、也就是说，只要你有一件属于你自己的产品，或者是你自己包装的产品，如果这件产品做竞价的时候，一天的收入轻松的过500元/天的话，那么你就可能因为这件产品获得上百万的利润，前提是这个产品的竞争力度很小，基本上都被你垄断着，这个样子才会有效果。这种方法是最暴利的，因为创意本身就是暴利的。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

16、网站制作培训，拿JAVA培训来进行举例。

前些日子，我看过一个竞价，是一套软件，这套软件为自助建站的软件，他销售的这款软件价格很高，好几千，但是我看到他在新浪上至少做了半年的广告了，他之所以能够如此的投资广告，就说明他有充分的利润空间来投资广告，他推广这款软件给予了2个概念，第一个概念就是你买了这款软件后，你可以自己去买，随意卖，你能卖多少就卖多少，第二个概念就是如果你在当地一年帮别人做上10个站，那么你就有几万块钱的收入。

而对于我们来说我们没有这个精力去开发这套软件，而且就是开发出来，市场也基本上被他们占领了，我们说过我们要学会模仿，学会概念包装，那么我们继续：

(1)、我们也是做同样的方向，就是网站制作，他做能够挣钱，那就说明了一个道理，那就是这个市场是巨大的，是能够有利润的，我们是做网站技术培训，说1个月就可以独立完成动态的网站开发，培训费是1000元。

(2)、我们给予的概念就是，第一，如果你学好了，你可以和本站一样，自己招生培训学生，一年可以培训几百个，就是几十万的收入，第二，你可以帮别人做网站，一年还有几万块钱的收入，这两个概念无论从收入上还是从影响力上都要超越前者。第三，我们提供给他详细的培训教程，等他去培训其他的学生的时候，可以直接套用。

(3)、我们采取章节式教学，就是把每一节的课程，都当成一个帖子来发，然后站上所有的文章都是按照章节来的，然后无论早来的还是新来的，都是按照这个章节一步步的往前看，无论谁在哪个章节上遇到了问题，就在后面提出，这个样子后面的老师再给你及时的回复，这个样子无论是谁，都可以轻松的有节奏的跟着学习，而乱不了套。我学JAVA的时候，老师就是这么教的，看第一节的时候，第一节后面的帖子里都是关于第一节里面我们不懂的地方以及老师出的练习题，这个样子看到别人的问题和答案，自己基本上也就没有问题了，所以自己慢慢的往前走，自己常见的问题，基本上都被其他的朋友给提出来了，所以自己能够轻松的自学。

(4)、这个创意是针对有技术的朋友来写的一个创意，就是如果你是设计高手，你是编程高手，你是创意高手，你是网页高手，都是可以采取类似的形式来进行竞价招生的，因为给予了两个独特的概念包装，所以能够很容易的就发展起来了，我们看到任何一个竞价，我们马上就要问一下自己，我们这个广告能不能模仿，能不能给予概念包装，如果是可以给予概念包装的话，应该如何包装。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

17、总分站

总分站的演示站是智慧中国，总分站的特点就是分站都是一个独立的站，但是总站上自动采集了分站上的帖子，这个样子总站上的流量就会自动的分享到分站上去。

这套程序基本上大家手里都有了，因为当时这套程序是免费推广给嘉宾的，所以总分论坛程序基本上每个人手里都有，只要你准备做，那么找台服务器就可以架设起来。

在智慧中国，前些日子有人推出2个月挣5万美圆的创意，那么这个创意的内容是什么呢？这个创意就是利用总分站做GOOGLE帐号推介的创意。

(1)、架设一个总分站。

(2)、免费赠送论坛。

(3)、要是想获得该分站，必须去申请总站长的一个GOOGLE推介，并且把代码申请下来，由站长给放到这个分站上。

(4)、分站内容不限制，谁想做什么内容就做什么内容，前提是必须是合法的内容。

(5)、然后用流量来宣传那个免费送网站的帖子。

(6)、这个样子大家就好象得到了一个免费的论坛，都会拼命的去发帖，慢慢的就熟悉了一些网络上的东西，因为自己手里有GOOGLE帐号，所以他们很快就也就把这个GOOGLE帐号做到100美圆了。

(7)、2个月推广200个人很简单，200个人就是5万美金，当时的这个创意就是这个样子。

其实那些申请免费论坛的人，也许他们并不做起来，或者是中途而废了，但是因为他们申请了一个GOOGLE帐号，自己又进入了网络这一行，所以他们慢慢的就熟悉了整个网络广告系统，慢慢的就熟悉了流量等。这和前面的那个免费送创意的创意有异曲同工之处。同时总分论坛程序，通过常时间的摸索和测试以及使用，发现这的确是一个比较先进的模式，因为非常适合同一个行业的团队式管理，现在基本上没有使用总分站的了，主要就是总分站是使用的独立服务器，受攻击的频率非常高，所以原来使用总分站的创意站长，现在都普遍选择了使用单论坛程序。

总分站目前有两块市场：

(1)、找人开发一套ASP版的总分论坛程序，然后销售这套程序，总分论坛程序的优点已经被展示的淋漓尽致了，但是PHP并不是大家熟悉的语言，如果是开发一套ASP版的总分论坛的话，那么购买者肯定会很多，因为总分论坛最大的特点就是采取了总分形式，特别适合团队式的管理。如果是开发ASP版的总分论坛程序的话，设计的时候，不要使用现在的这种都是一套程序，需要把域名都解析到服务器上的那种，要开发一种全新的，就是采取一个空间里放数据库和总站程序，分站有分站自己的程序，分站长只要是购买了ASP空间，把程序上传上就可以了，这种更安全，服务器压力更小。

(2)、自己使用目前智慧中国上提供的PHP的总分论坛程序来开一个创意站，使用总分论坛开创意站，优势还是很明显的，因为它可以第一时间让站长拥有一个创意团队。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

18、访问一个站，我们需要干什么？

（一）、广告

做网络的朋友，特别是做初级网络的朋友，基本上一眼就能看穿这个站上的广告形式以及这个站上是做的什么联盟的广告。

但是往往有一些广告，我们并没有见过，这个时候我们就需要点一下这个广告，目的就是看看到底是什么联盟的，是靠什么赢利的，目前千IP大约能够收入多少。同时我们要注意这个站上的一些联盟的显示广告，他们既然投资了流量来做广告，说明他们是肯定赢利的，他们赢利就说明了一个问题，那么如果我们做，也肯定是可以赢利的。过去我们都不点别人的广告，现在恰恰反过来，我们要点别人的广告，一方面可以为站长创点广告费，另外我们还可以学习两种广告形式。

（1）、是不是联盟广告，1000IP大约有多少收入。

（2）、广告主投放的这个广告是靠什么来收回成本并且赢利的。

（二）、ALEXA，PR

我们有一个要求，就是新人进群后，要求他先安装GOOGLE工具条，工具条里面就有个功能，那就是显示PR值，同时我们还要安装ALEXA排名条，因为通过这两个，我们就可以粗略的知道一个站目前的流量是多少，如果是进入了一个新站，我们就考虑一下，我们是如何进来的，这个站为什么新站就排名这么靠前，然后就要搜索它的反链接，看看他到底在哪里做了一些反链接。

一般搜索一下它的反链接以及加上自己是如何走入这个站的，就基本上这个知道站的流量推广方法，所以好的方法都是模仿来的，他这么做可以，我们这么做一样可以。

（三）、站长

这个网站是他的，那么把这个站关闭后，让他重新做一个如此出色的站，流量如此高的，也许一个月或者甚至几天就可以搞好，例如现在让我重新运营智慧中国，我还是可以很快的把这个站搞成这个样子的，所以站长是流量技巧加网站定位以及意识的核心所在，人是关键，山高人为峰，网站站长是老大。那么一定要比较谦虚的或者通过其它的方式让站长喜欢上你，让站长乖乖的把商业机密告诉你。我举个例子，有个电影站，要5万块钱卖给我。

我说你的站一天收入多少钱，他说1000多，我说我什么都不懂，连最基本的网页都不懂，我能操作吗？他说没有问题。

我说我听说做网站还需要流量，他说是的，我说那你的流量我上哪里去弄啊，他说你不用管，每个月投资先锋链5000元流量费就可以了，我才明白，他不是靠的自然流量，靠的都是购买的流量，因为他把我当成了一个投资商，所以他会把以前他知道的东西都告诉我，因为我在他眼里是傻子，所以他会对我不设防的，我就轻松的知道了他一天是如何做到1000元的。

所以放过什么都行，就是不要放过一个比我们强的站长。

（四）、内容

就是看一下这个站的定位是什么，这个站在 同行业中的位置是多少，目前他的内容我们可以不可以复制，例如有个手机电影下载站，他里面有1000多个电影资源，每天流量上万IP，他卖这个站卖5万块钱，我们群上有人要买，我告诉他了一个方法，

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

那就是把这些电影全部都给复制下来，然后做一个完全一样的站，采取同样的方式进行推广，找个SEO高手给帮一下忙，很快就超越他了。

所以只要有我们觉得我们比较喜欢的内容，那么就全盘复制。

（五）、是否可以复制

网络上的成功是可以复制的，但是不指的大站，如果是大站，成功是不可以复制的，所以对于一个普通的小站，我们首先考虑的就是有没有市场潜力，有没有可复制的价值。例如昨天晚上我发现了一个康搜，专门是做医药和门诊以及药店的推广的，吃饭类的有搜饭的，那么我们可以继续延伸，例如做理发的，做咖啡厅类的全国范围内的推广，都是可以的，就是遇到一种新鲜的形式，我们就要考虑这么多。例如去年的凌晨的创意站，完全模仿我们的形式，一样可以赚到50万元/年，虽然他销售的都是我们公开的创意，但是因为可以达到收入的数字，很多有天赋的人的确可以达到，所以他能够发展起来，就是说任何一个短时间内发展起来的站，我们都可以去模仿，去超越。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

19、本地站的发展模式

上个月，我讲了一个专题《乱世英雄出四方，有枪就是草头王》，在里面的枪指的就是当地的人际关系，提出了一点，人际不是交往出来的，而是经营出来的，当然有的朋友觉得这个样子的友情不真实，那我可以告诉你，你活的太完美化，讲义气是应该的，但是更多的时候，人际需要滋润和磨合的。

所以希望大家通过网络尽量多的认识当地的朋友，因为你生活在当地，会遇到很多小琐事，如果一个朋友都不认识的话，太难办了，如果什么人都认识的话，什么样子的事情都有朋友帮你出面，没有朋友跑断腿，有朋友打个电话什么事也解决了，所以我们首先应该想到的就是当地性的网站。

借助一个面对当地的网站来多聚会，多见面，通过站认识越来越多的朋友，这个样子你在当地的圈子才会越来越大，我拿本地促销网来说这个事。

（（1，策划促销网的定位。

每天你走在街上，肯定会遇到发传单的，就是发促销单的，如果有一个全市人民都知道的促销网的话，对于商家来说人工费以及这些印刷成本费都省了。

（（2，促销网的瓶颈。

如果你没有流量，有定向的流量支持的话，你的这个站肯定是炒作不起来的，越是炒作起来了，商家才越会选择你的服务，越是炒作不起来，越是不挣钱，所以前期需要一定的广告投资和宣传投资。

（（3，制定详细的融资计划，不要找外地人融资，就找当地的朋友进行融资，采取上面我们说的咖啡厅的融资模式，因为这一块市场，谁都看好的，每个商家都需要促销，每次宣传费用都要几千上万的，这个样子花几百块钱做个小广告，就轻松的做起来了，同时还可以聘请业务员，由他们进行挨门咨询，有没有兴趣做广告，做一次多少钱，还有就一定要使用竞价保证流量，如果没有流量支撑，别人肯定是不合作的。

（（4，资金运作成功后，马上开始进行商业化运作，这种典型的软硬结合的案例，需要更强的是商业运作能力，而不是网站的运作能力，只要运作好了一个城市，马上同时其他的多个城市同时开展同样的运营，试想一下，每个城市有100个人是老板，这100个人就会影响几千个人关注你的站，因为里面有他们的股份，他们时刻会关注的。

本地促销网，我之所以讲这个的目的是告诉大家，网络有无穷的魅力，那么我们就让它为我们服务，首先服务的就是给我们带来朋友，一个人生活在一个城市里，没有朋友，这是无比孤单和寂寞的，如果通过网站一下子多出来几百个朋友，而且都是现实中的朋友，来自各行各业，他们也是看准了这个朋友圈子才会投资的，投资几千块，让我拥有这么一个圈子，我也会投资的，所以做网络的朋友，一定要记住，我们比任何一个人都有优势来运作当地的友情，因为我们有网络这个大的武器。

另外一点，那就是学会复制，在一个城市里发展成功了，马上就去其他的城市选择同样的运营模式，促销网仅仅是一个举例而已。

有朋友就会说了，我在当地的聊天室认识很多人，我可以告诉你，那些都是不

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

好用的，因为合作伙伴和普通的聊友差别还是很大的，何况你的那些聊友，基本上都是异性，当是合作伙伴的时候，因为你是他们的领导，是他们的头，所以哪怕他们比你小，他们仍然的尊重你的一切行为的，就会积极的培养你这个人才。

更多精彩动态，敬请关注：[本人 QQ 空间](#)

QQ:443025269

20、**如何管理自己的网络团队**

- (1)、提高入群门槛，一个群的整体素质，决定于这个群上的群员的素质。
- (2)、每天都要求他们写笔记。
- (3)、然后讲解他们的笔记，让他们彼此都有了解和认识，彼此都了解到别人的收入情况。
- (4)、多去赞美，少去批评。

更多精彩动态，敬请关注：[本人 QQ 空间](#)

QQ:443025269

21、高校创意推广/高校创业联盟

去年我总结了一个规律，包括今年的站这个规律仍然继续，那就是凡是大三大四的学生在学习网络项目和操作网络项目的时候，往往都是收入最高的，我们群上去年11个02级的本科生，我本身也是02级的，这些马上就毕业或者已经毕业的朋友，对网络理解的速度都比一般的朋友要快，凌晨，冰封，品位孤独，今年的布衣等等都是马上就要毕业的学生，但是他们的收入都是超过了职业做网络的，就是因为他们有着很深的技术底蕴和时间。

要是说要组建一个年轻的团队，有朝气的团队，那么就应该去组建大学生创业联盟。

其实最适合做网络的一族就是大学生，所以我觉得如果有人想开个网站的话，可以开个高校网络创业联盟，每个高校设立一个代理点，直接把项目卖到学校，都是先测试后付款，这个样子成交量和真实性大大提高了，每个学校设立一个分站，免费提供分站，总站天天去收购或者租赁培训老师就行了，只租赁那种有能力做到保底培训的，先培训，达到收入后再给钱，这个样子你看看，大大的提高了整体的发展，而且那发展速度，是神速的。

校园里面的学生，是最有潜力，也是最适合做网络项目的，所以可以铺设一个全国校园内的培训交易中心：

现在网络上销售的创意，至少我知道的都是真实的，很多都是日结的那种，这种都是要求先试用，觉得可行后付款的，我举个例子：

例如胡佛现在推出了一个日收入300元/天的日付性质的正规项目，或者是竞价或者是一个正规站，那么我是曲师大的分站代理，那么我就在校园报上贴出这个广告，就是销售日收入300元/天的创意，可以先测试，达到一天300元的收入的时候再付款，然后我替他们拿着钱，类似一个创意中介平台，对于任何一个做校园代理的朋友来说，不仅仅可以挣到代理费，关键是可以学习到一些优秀的创意，现在网络上创意很多，就是消费者太少了，如果有学生在校园里推广这些创意，先测试后付款的话，那么市场是非常巨大的。

我觉得有校园资源的朋友，可以做一下这一块市场。

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

22、网站交易联盟

网站现在已经成为了社会上最大的财富集合了，比房产的价值还要高，国内做房产交易的都上市了，做二手车交易的也拉到风险投资了。

我要是这么说，肯定就有朋友问了，那么为什么国内的网站交易平台不景气呢？

- 1、价格都是天价，没有一个实在价，上去看看，不是几万就是几十万。
- 2、上面都是文本地址，没有显示超级链接。
- 3、没有网站简介
- 4、没有站长简介
- 5、没有站长联系方式。

在去年的时候，我写过个项目，就是关于网站交易平台的项目，我当时是这些写的：

（（1，网站价格现在没有统一的市场价，那么我们就应该给出一个标准的评估标准，这个评估标准不是看潜力，而是看目前的收入情况，网站不要吹嘘所谓的潜力，有的网站的确有潜力，但是那是大型公司或者团队运作的，对于普通的个人站来说，目前的赢利情况决定了这个网站的价值，过去我们站上也帮别人销售过网站，价格就是成本+网站月收入值，例如我的网站是日收入300元/天的，开发费用是5000元，服务器是1万元，那么我的销售价格就是 9000+5000+10000元，这个价钱对于一个网站站长来说，的确是稳赚的，对于一个接手网站的人来说，也是非常容易接手的，因为一个月翻本。

（（2，现在大家都有一个心理，包括我也是，就是不喜欢给别人做超级链接，觉得自己的流量就流失了，特别在网站交易平台，这点显的尤为明显，这点恰恰失去了很多东西，我举个例子，我们经常性的去观察一个网站的时候，都会搜索一下这个网站的反链接，所以就会搜索到这个站，因为搜索反链接，往往都是站长，正好是客户群体。

（（3，一个网站，有没有潜力，有没有成交的可能，应该主要看这个网站的发展模式以及目前的流量，还有就是目前靠什么创收，这个加上以后对于网站主来说，能够很快的让自己的网站成交出去，对于一个普通的看客来说，每天研究别人的网站的赢利模式，就可以快速的复制他的网站模式已经赢利方法和技巧，去年我们站如此有人气，就充分说明了这一点，那就是每个人都希望看到别人的赢利模式。

（（4，一个站，是不是真的如同一个人所描述的那么好，那么就要看这个网站的站长是谁，因为人是主角，操作他的人的能力决定了这个站的起点和目前的定位，别人选择一个站，很大程度上都是先考察这个站，后考察这个人，对于一些虚拟财富的交易，却是先考察这个人，再考察这个站。

（（5，网站的QQ，电话都是在搜索引擎中高搜索的关键词，所以应该积极给站长加上这些资料，会增加自己的网站流量。

我观察了国内很多的交易平台，就是缺少这么一个模式，就是缺少了一个量化，我还是拿创意来举例，因为大家都接触的最多的就是这个玩意，我开创意站以前，国内有很多点子俱乐部之类的，我还上去发过广告，但是现在他就反过来到我们站

更多精彩内容，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269

上的发广告了，他们做创意都是02年开始做的，为什么到现在还没有成为一个系统的吸引人的平台呢，就是因为没有进行量化，光说你的创意很好，那么到底能挣多少钱啊？动不动就是几十万的交易额，仅仅描述是潜力巨大的，所以决定了肯定是没有成交额的，有也是微量的。如果对网站交易进行量化，就是进行数字化，收入的数字化的话，那么这是一个巨大的潜力平台，因为这不再是一个普通的网站交易平台，而是一个投资回报平台，是一个月回报率为100%的投资平台，会吸引大量的投资者的眼光。

本来这个我讲过很多次了，所以我就不准备再讲，为什么再拿出来讲一次呢，就是因为前几天群上做英文站的透漏出来了他们找寻国外项目的秘诀，前几天风之雨说相逢他们天天去国外的网站交易平台上看人家的赢利模式以及网站交易，花几千块钱就可以买到一个固定赢利的英文站，也不需要SEO，也不需要其他的，只要固定更新文章就可以了。

更多精彩动态，敬请关注：[本人QQ空间](#)

QQ:443025269