

《我靠割韭菜，赚了一千万》

聚蚁思维
JUYI THOUGHT

《我靠卖项目，赚了一千万》

作者：聚蚁思维
微信：ttww9298



未经授权 盗版必究

前言

首先，回答大家最关心的一个问题

问：真的赚到了一千万吗？

答：其实不只赚了一千万。

我从 2016 年的 6 月份，开始第一次尝试通过互联网卖项目、做培训，一个星期之后，我就赚到了第一个 10W。

2017 年的 4 月份，我的第一次线下面授活动结束，我们就在我们本地买了一套 2 层带院子的洋房，300 多平方，装修花费超过 100W。

2018 年开始，我做自媒体项目培训，14 个月的时间，卖了 2000 套课程。

2020 年的春节，口罩期间，我们注册了小鹅通，从此以后，大部分的线上收款，开始通过小鹅通进行。

截止到 2022 年的 12 月月初，仅仅不到 3 年的时

间，我的小鹅通的累计收款，就接近 800W。



(截止到 2022 年 12 月)

所以，算上一些其他收款渠道，杂七杂八的小项目，实际的营收已经远远超过 1000W 这个数字。

而实现这个数字的，也仅仅只是以我为核心的 2、3 个人小团队。我有两个助理，帮我做一些打杂的工作。

我身边有人觉得我很成功，网上总有人叫我大佬。可我从来不觉得自己是大佬，更不觉得自己成功了，我只是

站在时代的风口上，取得了一点小小的成绩。

而我所取得的这些成绩，我认为，每个人都可以复制的。

我把这些年，自己的经历写下来，**毫无保留**的分享了我做知识付费期间的，**具体操作方法和步骤**，大家看完之后，完全可以比照操作。

如果这些文字，有哪怕万分之一的可能，对屏幕前的你，产生影响，改善了的你的生活，那我想，这也算得上是一件幸事。

1、割韭菜前的经历

说来惭愧。

我 88 年生人，豫北小城市长大，算的上是第一批玩“网赚”的。

14 岁，接触了一个名叫“黑鹰基地”的论坛，学习了一些十分不入流的小技术，当其他同学下课聊“半条命”游戏里，B51 和 B31 哪把枪更厉害的时候，我满脑子，想的都是：怎么多放“灰鸽子”、多抓“肉鸡”。

17 岁，因为痴迷玩网络游戏，先是在网吧当代练，再到召集身边的小伙伴，一起组建游戏代练工作室，每周收入 3000~4000。

20 岁，因为看了 discuz!创始人“戴志康”的一个访

谈，开始自学如何架设网站，借着当年快播的风口，做电影网站站群，玩 Google AdWords，撸了 2 年美刀。

23 岁，做单页，玩竞价。炒作“郑多燕减肥操”，在那个视频上传宽带限速的年代，通过视频引流，私域成交，做减肥产品。单品利润率最高 20 倍。

25 岁到 27 岁，生活失意，项目失败，输掉了之前所有的积蓄，开始负债。

关于我割韭菜的故事，就从这一刻开始了。

2、一个星期割十万

我之所以搞培训，要从一次受骗的经历开始说起。

2016 年的 6 月份，我在网赚论坛上，漫无目的的闲逛。

刚好，看到有人发帖，卖一套手机端的在线电影系统，可以看那种不正经的小电影。

这套电影系统的功能很简单：可以免费试看几分钟，到了关键的地方，就需要付费购买会员，而且还带分销裂变功能，不想付费买会员，就拉 10 个朋友，拉到了，就可以免费开会员。

当然了，即使是付款买了会员，还是只能看那几分钟的试看内容，完全没有大家想的那些刺激内容。

所以，这套系统，可以说是结合了黄和骗两项功能。

我那会也是鬼迷了心了，一心就想发财，对这种擦边的灰色产品，特别感兴趣，毕竟这种玩意儿来钱快呀。

这种在线看小电影的系统，现在看来，不算什么。

但是当时那个时候，智能手机刚刚开始普及，微信支付、支付宝刚刚开始流行，在手机上弄个看小电影的程序，收会员费，我一琢磨，觉得这事，能搞！

所以我当时非常确定，这套系统是绝对能赚钱的！而且我自己本身会架设网站，技术上，我还是比较有信心的，我相信我肯定可以靠这套系统赚钱。

这套系统，卖 398，我很爽快的，就支付宝转账了。

转完账，系统买过来之后，我一看，彻底傻眼了。货不对板，我被骗了！

卖给我的这套程序，和当初介绍的，完全是两套程序。介绍里说的在线支付功能、试看功能，分销裂变功能，全都无法实现，我是彻彻底底的被骗了。

可恨的卖家收完钱，给完我这套垃圾之后，直接就把我拉黑了。

我那叫一个郁闷啊！钱多钱少无所谓，关键我在网上玩了这么久的项目，竟然被人给骗了！

我气着气着，突然开始想一个问题：他是怎么骗到我

的呢？他骗我的流程是什么呢？

我开始回忆自己上当受骗的流程：

第一步：我是在一个网赚论坛上面，看到他发的帖子，

第二步：帖子是一个教学视频，视频里有他的联系方式，

第三步：我通过视频里的联系方式加了他的 QQ，才买了他的程序，上的当。

那如果，

我也在这个网赚论坛里投稿发帖子呢？

如果我也在视频里，留下我的联系方式呢？

会不会有人加我的 QQ，会不会有人也愿意给我付费呢？

「从哪里被割的，就从哪里割起来吧！」

有了个这个想法，我立马就开始行动。

我从淘宝买了一个太阳等级的 QQ，10 块钱冲了一个月的会员，简单包装了一下，

然后录制了一个关于《如何通过微博引流，撸“借贷宝”红包》的项目视频。

借贷宝是当时的一个网贷软件，在 2016 年的时候，特别火，不知道大家有印象没有。

只要注册借贷宝，就给 20 块钱，如果再推荐别人注册，还能得 20 块钱。

那段时间，大街上老有人摆摊做地推，只要扫他的二维码，注册、实名认证，就送洗衣液。

我有个朋友，是在借贷宝公司当业务员的，内部渠道，他一单能反 45！佣金比普通用户的，高出一倍！

我便在视频里讲了如何通过微博引流，给借贷宝拉人头赚钱的项目。

而且我还说，我有内部渠道，一单可以给 40，比用自己的渠道拉人头，能多给一倍。这个渠道，就是我吸引别人加我的钩子。我还给自己留了 5 块钱的利润。

这个视频我录制的非常用心，2016 年 6 月 13 号发布出去的。

6月13日：裂变营销，病毒式传播CPA及发散性引流方法

2016-06-13 (3/512) 编辑 ▾

(同步发在 QQ 空间的记录截图)

发出去的第二天，就有很多人加我的 QQ，大概一天加了有五、六十个好友，这个效果可以说是立竿见影。

我发视频的那个论坛的站长，也联系我，说我视频录制的质量很高，帖子点击量也很高，告诉我以后有视频都

可以去他的论坛发布。

他之所以鼓励我去发帖，还有一个很重要的原因，就是因为在我的视频开头，有介绍他的论坛，这个视频被越来越多的人下载，变相也是在给他打广告，所以他肯定乐意。

我这么做是因为，害怕他不接受我的投稿，所以故意在视频开头介绍了他的论坛，等于是变相巴结了他一波。

这个视频，虽然说没有让我赚到钱，但是却给我开启了新世界的大门。只要能获得到流量，那想要赚钱，不就是易如反掌的事情吗？

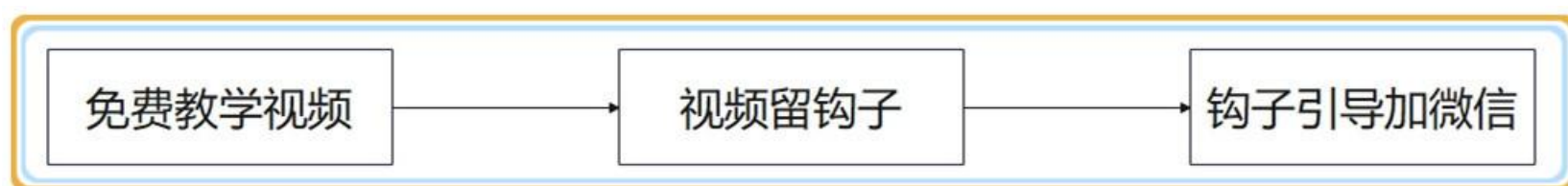
大家注意，我这个视频之所以能一发就成功，是有小细节的。

第一是：我在视频里留了钩子。

第二是：我舔了那个论坛的站长。

所以我才有的第一批流量，后面的路才顺了很多。

这个视频一周的时间，断断续续，给我带来了接近500个流量，那时候我新买的QQ每天都响个不停，加好友总是频繁，就加不了人了，但是我发现如果用手机QQ去通过好友申请，就没有这个限制。



(最简单的引流逻辑)

在这一周的时间里，我一直在想，怎么才能变现，然

后我就发现有一个【软件】，有搞头。

咱们就把这个软件叫【大米软件】吧。

这个【大米软件】类似于现在的微信小程序，他里面放了很多的网赚项目，这些项目都是需要付费成为会员之后才可以看的。

最便宜的会员是 360，然后是 980，最贵的 1680，我有点记不太清楚了，大概是这么一个价位吧。

里面的项目，其实也都是网上搜集来的项目视频，有点类似现在卖盗版课的。

但是这个软件，还有一个代理功能，

如果开通了 980 的会员，就可以收 980 的代理，

如果开通了 1680 的会员，就可以收 1680 的会员。

佣金比例超过 70%，具体是多少我实在记不清了。

并且，这个【大米软件】最牛逼的点在于，这个软件上没有任何联系方式，想开通会员，只能自己去找上级，等于是谁推荐的这个软件，就去找谁开通会员。

这是一个很牛逼的会员保护机制，等于我去推广这个软件，不怕跑单，别人感兴趣，大概率只能找我开会员。

这种拉会员，拉下线的项目，我一向是抱有极大兴趣的。

因为我当时自己一个人，能力有限，精力有限，我只能尽可能的让自己做的工作相对简单一些，这样才能创造最大的收益。

我选择把大部分的精力用来引流，然后去找别人现成的项目帮别人推广，这样我赚钱的速度才比较快。

如果我当时又要自己引流，又要自己去包装项目，那对我来说，太难了，也太浪费时间了。

这种项目，在我看来，就相当于你是在卖一个火柴盒，这个火柴盒本身不值钱，但是如果你告诉别人说，你能教他如何把这个火柴盒卖出去，而且卖的很贵，能赚很多钱，那这个人就很有可能会买这个火柴盒。

那怎么卖这个火柴盒呢？就是去让他找到下一个，想要靠卖火柴盒发财致富的人。

我当时立刻开通了这个【大米软件】的会员，成为了代理。

接下来，我用了四步，就形成了一套销售闭环。

第一步：我录制了 2 个视频。

第一个视频，我讲了一个特别吸引人的项目，但是这个项目，是需要用到一套程序，才可以。而这个程序，就在这个【大米软件】里。

这第一个视频的目的，就是为了把这个【大米软件】

带出来，让大家了解这个软件是必备的。侧面的告诉大家，我的分享是免费的，我的项目也是免费的，但是你需要自己去买这个【大米软件】，就可以做我讲的这个项目了。

当然了，我肯定不会说，让大家来找我开通会员，但是咱们上面也说了，这个软件上面没有任何代理的联系方式，别人如果想开通会员，只能找我。

第二个视频，就是来介绍这个软件的，我把这个软件里的功能、项目，一顿吹，玩命儿吹！那意思就是，像我第一个视频讲的那种暴利牛逼的项目，这个软件里，还多的是。

大家买了这个【大米软件】，不只可以做里面的项目，还可以去卖这个软件，赚更多的钱。

并且，我在视频里还讲到，只要你是这个软件的会员，无论你是在哪开通的，你都可以来找我交流，我会教你，怎么推广这个软件，当然了，视频里晒收入截图是免不了的。

注意：这两个视频里，我是完全没有留下任何我的联系方式的，我只说，如果要联系我，请看这个视频下方，有我的联系方式，可以联系到我，我在视频里，是没有说我的 QQ 号的。

第二步：做了一个网页，把这两个视频放了上去。

这个网页的设计其实是非常简单的，就是放了这两个视频和我的联系方式。

这个网页等于是一个项目展示页，今后无论是我的任何一个学员，我都可以给他做一个这样的网页，然后把联系方式改成他的，他只要去推广这个网页就可以了。

第三步：我在各个网赚论坛，买了广告位。

当时各大网赚论坛的广告位，便宜的 300/月，最贵的 1000/月。

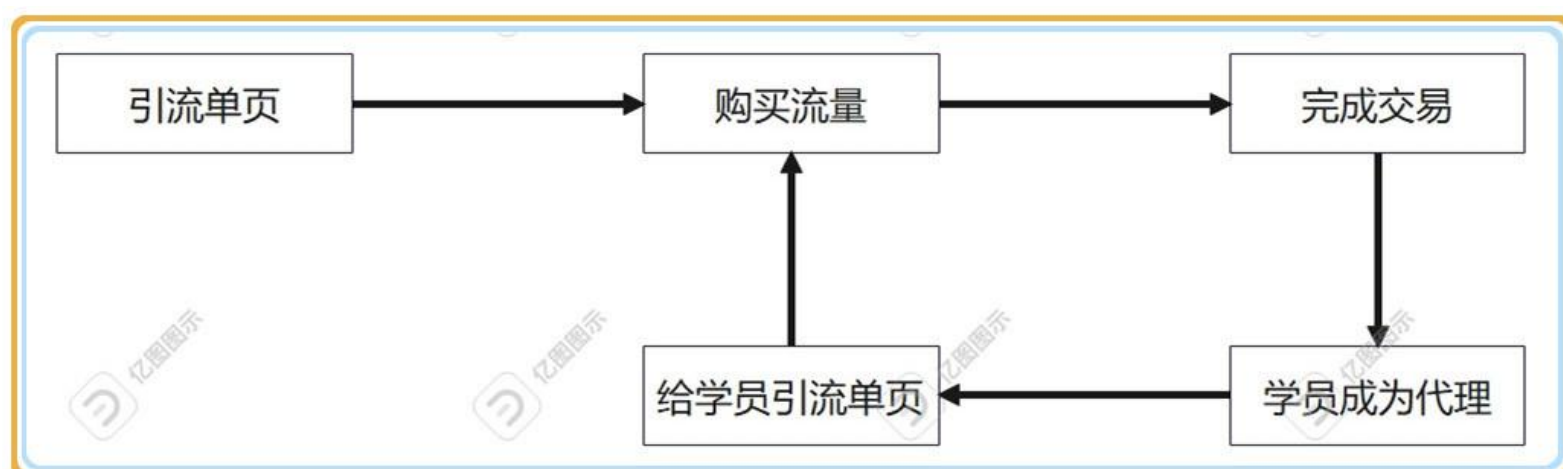
我是这么想的，一个月的广告位，我只要出一单，我就回本，我出两单，我就赚了！

第四步：给学员制作这样的单页，让学员跟我一样，去买广告位。

当时只要有学员，在我这里开通了会员，我就给他们做一个跟我的一模一样的网页，然后把视频下面的联系方式，改成他们的 QQ，让他们跟我一样，去网赚论坛，买广告位去。

这样就形成了一个成交闭环。

不断的有人看到我或者我学员的广告，然后成为会员，我再给新会员做一个网页，新会员再去买广告，再发展更多的会员。



(分销型成交闭环)

而且，最主要的是，所有人，打的都是“蚂蚁团队”的旗号。（当时还不叫聚蚁，叫蚂蚁团队）

我们团队的名气一下变的特别大，因为各大网赚论坛上都被我们的广告霸屏了，我就又顺势出了很多的免费课程，发到这些网赚论坛上，又吸了很多粉丝。

这个项目，在短时间内，就成为了当时的热点，短短一个星期的时间，我就赚了 10 多万。

学员编号	学员姓名	学员昵称	电话号码	用户名	绑定QQ号码
008	高	蚂蚁团队的小旭	1836	gao	161
009	韩	蚂蚁团队的赖安	1800	spia	106
002	许	蚂蚁团队的许小线	1515	4715	47
005	张	蚂蚁团队的方舟	1314	1314	11
006				168	165
004				waru	3
003	顾	蚂蚁团队的逍遥	1831	asla	173
006	孙	蚂蚁团队的飞鱼	1591	feiz	31
007				heru	25
007	李	蚂蚁团队的遵义	1534	q78	78
005	甘	蚂蚁团队的阿甘	1595	Guang	323
005				xia	104
005	李	蚂蚁团队的小Q	1821	yek	71
003	阮	蚂蚁团队的阿凯	1886	214	60
007	王	蚂蚁团队的泥巴	1502	you	187
005	罗	蚂蚁团队的罗老师	1851	dam	75
003	张	蚂蚁团队的风哥	1393	szz	78
006	黄	蚂蚁团队的麦克	106	945	106
005				196	65
005	杨	蚂蚁团队的小东	1591	yan	73
006	叶	蚂蚁团队的简单	1513	326	32
003	王	蚂蚁团队的左右	1879	wol	2
005	张	蚂蚁团队的旺仔	1595	zw9	34
001	王	蚂蚁团队的小小	1300	w31	311
006	唐	蚂蚁团队的无语	1868	tana	1
006	赵	蚂蚁团队的赵岳	1502	erid	11
005	江	蚂蚁团队的酷伯	1812	noco	75
005	韩	蚂蚁团队的大师兄	1861	soni	8
001	黄	蚂蚁团队的杰哥	1353	dam	22
002	新	蚂蚁团队的文杰	1862	jwj	105
005	邢	蚂蚁团队的一凡	1866	162	162



（当时收学员的记录，还专门发了朋友圈）

这是我第一次用营销套路，获取流量，这一波带给我的流量，有 3000 左右，这 3000 左右的基础流量，奠定了我后面做培训的基础，让我后面裂变出了更多的流量。

像这种套路型的引流方式，从 16 年，到 22 年，6 年的时间，我只布局了 3 次，仅仅 3 次，就让我赚的盆满钵满。我后面还会讲我另外 2 次用套路引流、裂变的经验，大家可以期待一下。

做项目，其实就是在做局，把局做好，钱自然而然，就会滚滚而来。

万幸，我阴差阳错，选择了卖项目，而不是选择去找一个项目死磕，事实证明，卖项目比做项目，更赚钱。

正是因为这次卖项目，搞培训的尝试，让我的人生发生了翻天覆地的变化。

3、全他妈是黄赌骗

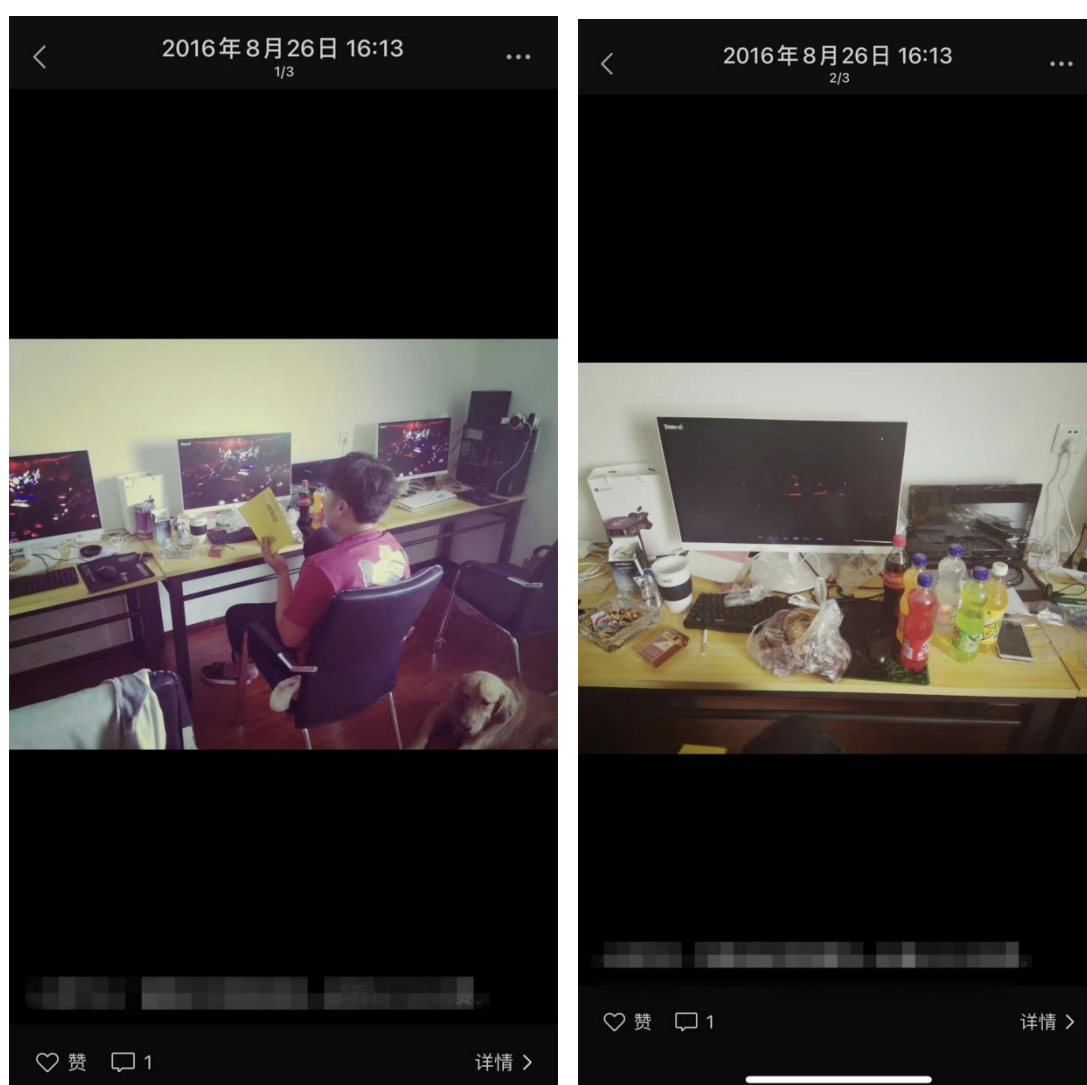
这次项目的成功之后，我就算半只脚，踏入到网赚的培训圈子了。

那会的网赚培训圈子，并不大，信息很闭塞，也没有什么社群什么的。

我后来持续不断的在各种网赚论坛里，发布网赚项目的视频，往 QQ 和微信上引流了很多的流量。

我做的视频，在那个阶段，比同行的视频质量高出一大截，同行都是拿个 txt 文本来讲解，而我每次都是做一个精美的 PPT，去讲解。

并且，我的标题起的都特别好，我都是以“揭秘”的形式，来揭秘市面上的暴利项目，所以我的视频都非常的吸引人，当时特别受欢迎。



(第一个工作室)



(2017 年上半年做面授，还是在酒店)

慢慢的，我发现了一种新的变现方式：项目担保。

当时我的情况是，有流量，但是没项目可卖。

但是，大多数的人情况是，有项目，但是没流量，卖不出去。

每天加我 QQ 想买项目的人多，想找我谈合作的人，更多。

于是我就做起了“项目担保”的业务。

简单来说，就是某个人，带着项目，来找我谈，我做担保，帮他卖这个项目，学员的钱先给到我，然后等学员满意了，认为交付的可以了，我再把钱给到卖项目的人手里。

2016 年的网赚项目圈，是很混乱的。

当时的人卖项目，是绝对不会告诉你，项目具体的操作内容的。

只是会大概的告诉你：项目是灰色还是正规，每天需要操作多长时间，需要多少资金投入，需要什么设备，需要有什么能力，需要提前准备什么，大概收益预估是多少，多久能回本，大概这样子。

至于最后你买到的项目是什么，基本都靠运气。

而有了我这种“项目担保人”的出现，就大大降低了买到垃圾项目的概率。

顺便说一下，那时候我的项目担保抽佣，至少是50%。

当初的“项目担保”，其实就跟现在的做社群，然后

搞项目训练营，是一模一样的，就是换了个名字而已。

现在那些做社群的，搞项目训练营，不就是自己有流量，然后找一个有项目的合作，别人讲课、交付，自己收钱，最后双方 55 分成么？

所以，别看网赚培训这么多年了，换了好听的名字，又叫知识付费了，又叫训练营，又叫陪跑的，其实玩法都是一样的，本质上，是根本没变的。

2016 年的下半年开始，到 2017 年的下半年，这一年的时间里，我做项目担保的期间，接触到了各种各样的项目，这些项目，正规的很少，大多数都是灰色项目，基本上 3 个字就可以概括：黄、赌、骗。

所谓的互联网项目，几乎离不开这 3 个字。

我讲几个比较典型的，大家随意感受一下。

第一种：假装美女，撸色粉红包。

2015 年，微信赞助了春晚，在春晚上打了广告，那一年的春节过后，微信支付弯道超车，市场占有率明显开始超过支付宝。

所以在 2016 年和 2017 年的时候，越来越多的人开始习惯使用微信支付，随之而来的，就催生了这种，在微信上“撸”红包的项目。

其实说白了，就是在陌陌、探探这样的 app 上，利用

手机的修改 IP 定位的方法，添加附近的色狼，然后假装妹子，从这些色狼手里骗红包。

那时候，拼两样东西，第一个，是你引流色粉的能力，第二个，就是你要红包的话术。

这个骗红包的话术，就是一套完整的话术，根本不用管对方回复的是是什么，只要一步一步的发给对方，就有大几率，能从对方手里撸出红包来。

当时产业链上也有很多人赚到了钱，

例如有专门卖粉、导粉的，他们大批量的注册或者购买陌陌的帐号，然后给别人上粉。一个色粉的价格从最低的 1 块钱，到后面的 3 块，甚至更贵。

也有人专门卖小电影，9.9 打包卖群，在群里发小电影，也能撸不少。

这种项目，一直到 2018 年，才慢慢因为严打，慢慢消失。

第二种：博彩网站，撸新用户羊毛。

博彩，那时候称为“菠菜”项目，这种项目我了解的极少，流行的玩法我不是特别了解。

有的是，给你出投注方案，带你玩时时彩，时时彩是 3 分钟一次开奖，带项目的人会给你一套投注方案，你可以自己选择投注倍率。

有很多人开始的投注倍率是很低的，后面觉得稍微赚到点钱了，就开始高倍率投注，结果后面一旦输了，就很难翻本。

而带你投注，给你投注方案的那个人，他其实赚的是流水钱，无论你投注赚了还是赔了，只要你不不停的投，他都有的赚。

有的是，带你玩撸一些平台的羊毛。什么羊毛呢，其实就是有的网站，为了吸引你来玩，会在开始的时候，送你一定的额度。

于是就有人，自己搞两个号，大号和小号一起玩，把一个号的赠送额度，输给另外一个号。

但是这种玩法，有一个门槛，就是你的最后提现的那个帐号，是有提现门槛的。所以你还是需要自己冲点钱，然后去玩几把，凑够这个门槛。

而且你提现的时候，还很容易会被平台审核，认为你有作弊行为，而不给你结算。

所以这种项目大概率最后都是血本无归。

第三种：给新出的 app 刷量，刷评价。

这种项目我了解的也不多，大致的流程就是，下载应用商店里的应用，然后刷好评。

这种项目在操作的过程中，需要用到大量的身份信息，所以这种项目也是违规的，只要你涉及到个人信息的交易，就一定是违规的。

第四种、第五种.....

那时候的灰色项目，数不胜数，我就不过多赘述了，我当时因为流量大，人气高，所以每天都有很多这种项目找上门来跟我合作。

无一例外全部被我推在了门外，我就是在这种垃圾堆里，勉强找一些项目，去做担保。

那时候这些做灰色项目的人，后来，或多或少，都惹了官司在身上，大部分最后也都喜提银手镯，所以做灰色

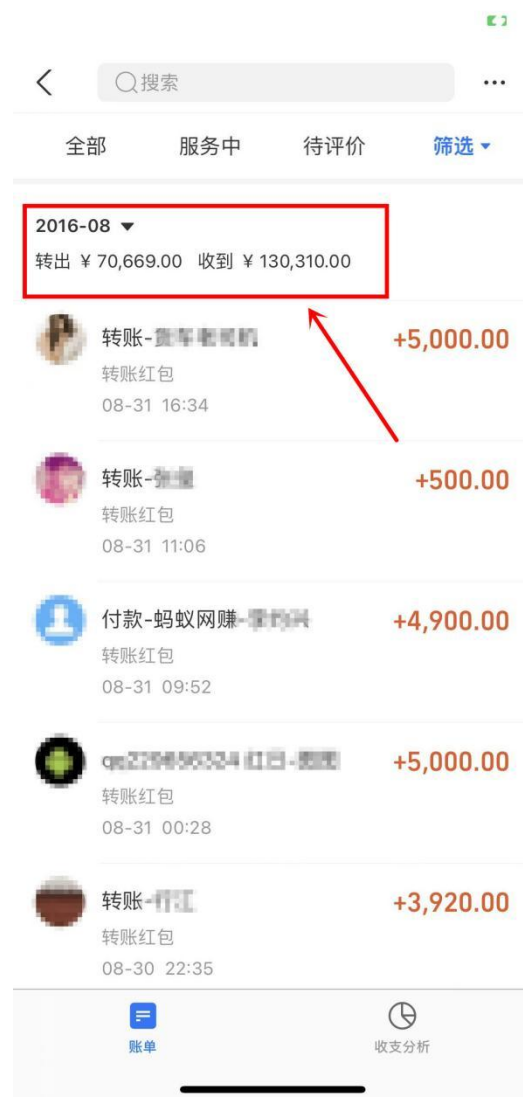
项目，是绝对不可取的。

现在灰色项目很少了，互联网也越来越干净了，但是还是有很多人会选择铤而走险，去专门找这种灰色项目，我在这里真的要提醒大家：千万不要走这条路！！

如今的互联网，能带给我们巨大收益的项目，有很多！做正规的项目，比做灰色的项目，赚的钱要多很多！早就不是当初那个互联网环境了，所以大家一定要去选择一个稳定、正规的项目操作！

4、引流一次吃五年

我从 2016 年的下半年，一直做项目担保做到了 2017 年的中旬。



(从 0 到月入 10W+)

不到一年的时间，我就在我们本地，买了一套两层、带小院、外加两个车位的洋房。除了首付之外，装修花了120万。

做培训之前，这些我敢想吗？想是肯定想过，但是，肯定没有想过，会这么快。

我买房子的这个小区，在很早的时候，我就来看过，那时候这个楼盘才刚开始盖，我第一次来看的时候，主要的首选目标，还是一个小户型。

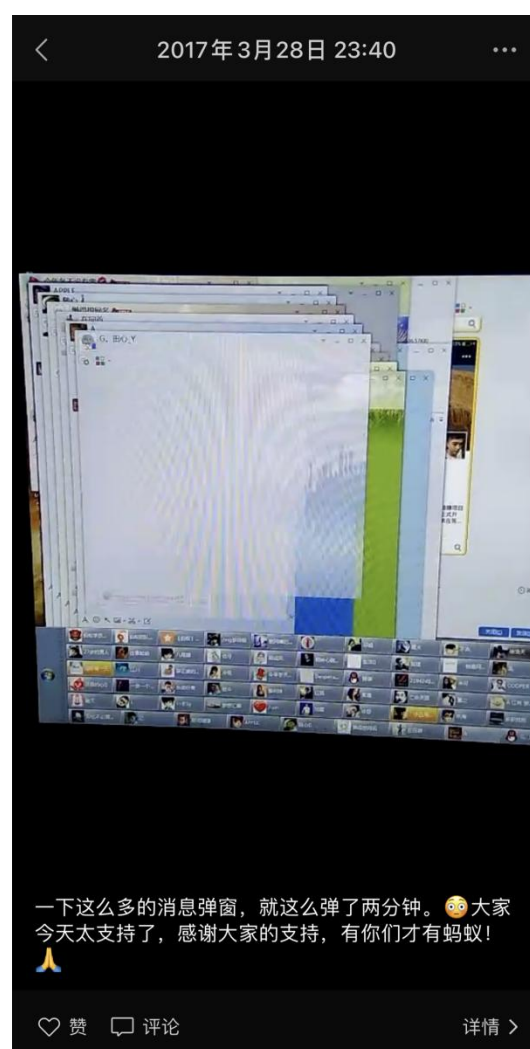
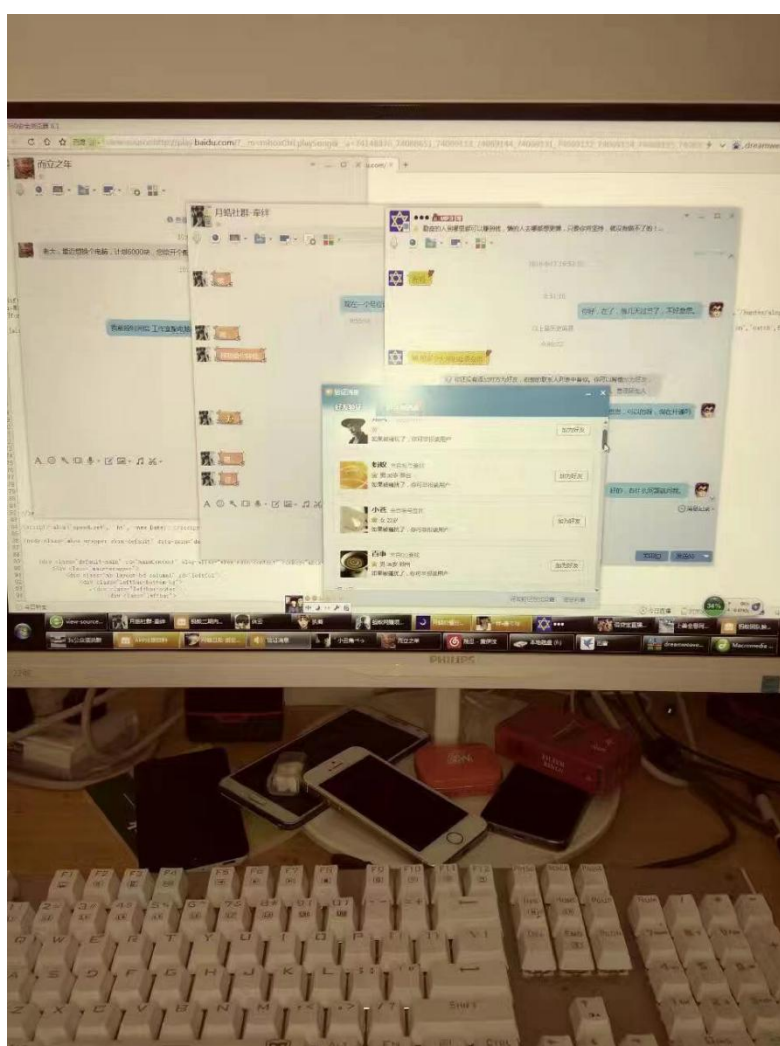
后来没想到的是，我竟然直接在这个小区买了面积最大的洋房户型。我这套洋房的首付款，都能全款买一套我最初看的那套小户型了。

人生啊，就是这么奇妙。

搞培训的这一年，最大的感受就是，赚钱真他娘的快！

每天一睡醒，就有消息等你回复，你跟每一个人聊

天，只要成交，最少就是上千块，也有可能更多。



(每天不停回消息)

那时候我才深刻的体会到一句话叫：钱是赚出来的，而不是省出来的。

我当时每个月的收入，大概是在 10W 左右，有高有低，跟卖的项目有很大的关系，项目好，就赚的多一些，

项目不好，就赚的少一些。

我不是在刻意的炫耀什么，而是想表达，我当时那个情境下，感受是特别深刻的。

很多人，总说什么翻身，什么改变生活，改变阶层。

但是如果你每个月赚的钱，仅仅够你全家吃喝不愁，那你其实是永远改变不了你的生活状态的，因为你永远在为了糊口而奔波。

即使是你省吃俭用，从牙缝里扣点，或者从日常消费里省点，那你也仅仅是可以满足一点自己的小爱好而已。

真正能改变你生活状态的节点，就是：有一天，你的

月收入，已经远远超过了你每个月的基本生活开销。像我当时每个月的日常开销是在 2W 左右，但是我每个月收入是 10W，只要我不瞎扯淡，每个月都能存一大笔。

就是你的生活最基本的保障，已经完全不用发愁了，你才有机会，能去往更高的目标去奋斗。

咱不说财富自由，至少在国内来说，你每个月，能很轻松的收入 3W 以上了，你才能喘口气儿，才能去腾出手去做更多的事情。

我身边的很多朋友，都是在企事业单位工作的，在我们这个 4 线小城市，他们月薪 7000 左右，算上福利什么的，每年能有 10W 左右的常规收入。

这样的收入水平，在我们这里，绝对算的上是中上水平了，但是，他们是绝对存不住钱的。每个月除了家里的日常开销外，就算存钱，也只能存个 1、2000 块钱不错了。

这 1、2000 块钱，说实话，跟不存也没什么区别了，因为太少了，平时说不定玩个网络游戏、唱个 KTV、买个手串、钓个鱼，顺着指头缝，钱就没了。

所以，我每次跟他们一起聚会，都觉得，他们的人生，虽然才 30 多岁，但未来的每一天，其实，都已经是在重复而已。

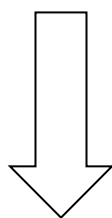
他们可以掰着手指头，算清楚自己在退休之前，能大概赚到多少钱，也能够算出，自己退休之后，每个月能领多少退休金，他们也很清楚，以他们的能力，能给自己的

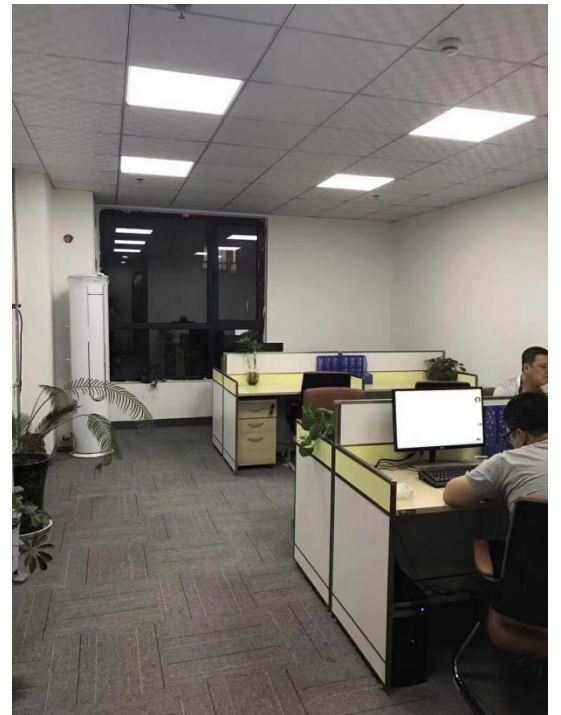
孩子，在未来提供什么样的教育资源。

我写不出这种绝望感，但如果让我过这样的生活，那我生命的每一刻，都将感到无比窒息。

2017 年的下半年，我经历了 2、3 个月的无所事事，因为，实在是没有什么项目可做，更没有什么项目可卖。

我在万达花着高额租金，租着办公室，却每天跟朋友疯狂吃鸡。





(乌枪换炮，开的第一家公司)

一直到 11 月份的时候，我从一个朋友那里，得知他在做“今日头条”的视频项目。

在此之前，我只听说过今日头条搬运视频能赚钱，但是我这个朋友，当时玩的是原创，这就让我产生了极大的兴趣。

从朋友那深入的了解过这个项目之后，我认为，这个

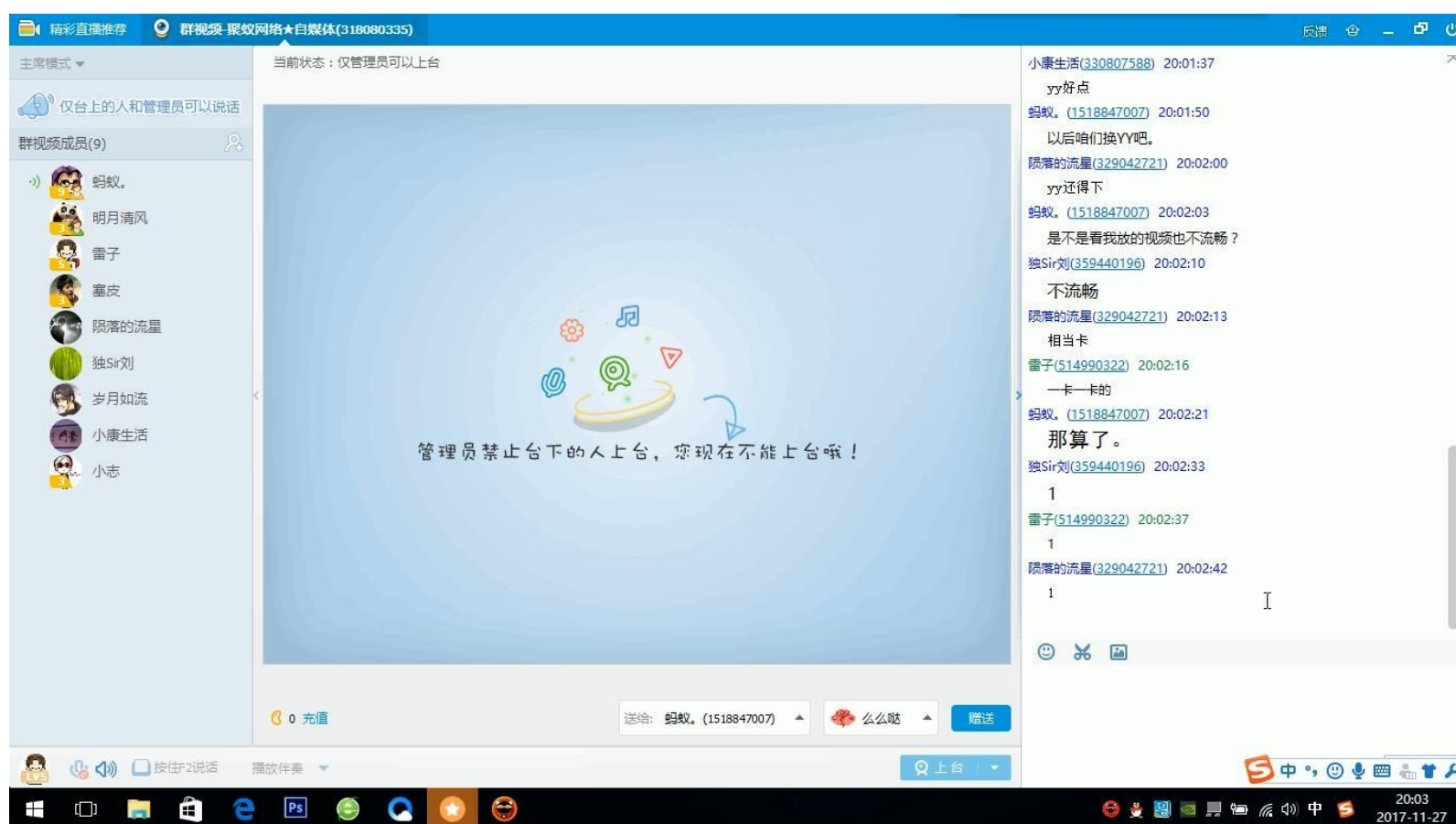
项目，今后肯定会火！

首先，这是一个正规的项目，是从大平台赚取收益，说明这个项目的周期性应该很长。

并且，今日头条的这种“自媒体”的设定，目的就是要让每个人都成为作者，然后用现金奖励的方式，激励作者发布作品，所以只要我们做的内容符合平台规则，是不可能赚不到钱的。

跟以前一样，确定了项目和课程内容之后，我立刻就开始收学员。

没想到的是，我如此看好的项目，收学员的情况，却不是很理想，我们第一批只收了不到 10 个学员。



(第一批学员，不到 10 个人)

分析其中的原因，主要是因为我的流量属性的问题。

我当时的 QQ 好友和微信好友，都是我通过揭秘网赚项目吸引来的。

这些流量，他们都是对网赚项目，或者说灰色的暴利项目比较感兴趣。

而我给他们推荐的项目，是写文章，做视频这样的项目，并且这个项目第一个月还没有什么收益，他们当然就不太能接受了。

这个问题让我一度非常的头疼，我当时认为这是一个非常好的项目，不想错过，但是我又一直没想到什么好的办法来推广这个项目。

事情的转机是 2018 年春节期间，我从大年初二开始，就把自己一个人躲憋工作室里找方法。

没想到憋了好几天，还真让我憋出来一个引流套路，并且这次想出来的这个引流套路，获取的流量，让我在后面，一直足足吃了 5 年。

直到 2023 年的今天，依然在给我带来源源不断的流量。

我当时发现，淘宝上购买“网赚项目”的流量，是很大的。

而且如果某一家店铺，卖的某一个课程，卖火了之后，其他店铺也会跟风去卖，这样就形成了一个裂变效果。

发现这个方法之后，我就特别想实现这种裂变的效果，让我的课程在淘宝上，也热门起来。

要达到这个目的，其实 2 个步骤就可以实现。

第一步，录一套课程并且上传到淘宝去卖。第二步，想办法让这套课程销量上去。

我在大年初六的时候，开始录制我的这套关于“自媒体赚钱”的课程。

这套课程我一共是录了9节。

- ▶ 聚蚁自媒体01：半原创短视频玩法，单号月入20000元.mp4
- ▶ 聚蚁自媒体02：一个视频，播放10000次，赚150元.mp4
- ▶ 聚蚁自媒体03：自媒体平台发的23000元底薪，你拿了么？.mp4
- ▶ 聚蚁自媒体04：自媒体平台如何留微信引流，不删帖封号技术.mp4
- ▶ 聚蚁自媒体05：不开原创、不拿奖金，照样变现月入10万！.mp4
- ▶ 聚蚁自媒体06：推荐少阅读量低，怎么做精准变现.mp4
- ▶ 聚蚁自媒体07：自媒体做视频淘宝客、电商，6天卖货57万！.mp4
- ▶ 聚蚁自媒体08：新人如何上手自媒体，实现第一个月就过万收入！.mp4
- ▶ 聚蚁自媒体09：优酷合作帐号，5天开通原创，内部渠道收益更高！.mp4

(2018 年出的免费课，很多人通过这套课程认识我的)

因为那时候能做的自媒体平台很多，像今日头条、腾讯企鹅号、百度百家号、UC（阿里）的大鱼号、一点咨询、趣头条等等，有大概 10 几个。

每个平台给的收益不同，规则也不同。

于是我这套课程，把什么是自媒体，自媒体为什么能赚钱，不同平台的赚钱规则，不同平台给的收益补贴，以及一些奖金活动，变现方法，全都仔仔细细的讲了一遍。

并且，我在这套课程里面，一样，留了 2 个钩子。

第一个钩子是：当时做 UC 大鱼号，我们有渠道，可以直接开通一个比较高的收益。不需要去等一个月的时

间，就可以立马有收益，这个很有吸引力。

第二个钩子是：我提供了免费的自媒体相关的交流群，大家只要想交流学习，都可以来加入我的这个群，我的群里有很多做出结果的学员，可以互相交流。

所以，我这套课程，录制的内容很全、录制的质量很高，最重要的是这套课程，里面有很吸引人的钩子。

课程录制完成之后，就是把课程上传到淘宝了。

我当时并不想自己开店，自己卖，我觉得太麻烦了。

我就找了一家本身就是卖网赚项目，并且销量还不错的卖家，去谈合作。我告诉他，他只用把我的课程挂在他

的淘宝店，我会找人来他这里购买，而且卖的钱全是他的，这样的条件他当然不会拒绝。

我把课程给这个卖家的同时，还给卖家发了我自己制作的封面和标题。

标题是我通过淘宝的“生意参谋”，分析过关键词之后，设计了很久的标题，这个标题的作用是，让这个商品，在有了销量之后，能有一个更好的搜索排名。

别忘了，研究关键词，做优化，可是咱们的老手艺了。

这两步做完之后，就是想办法让宝贝的销量提升了，我可不能等着他自己慢慢卖，我必须得给他加把劲儿呀！

我马上在朋友圈和所有的群里发了一条类似这样的消息：

2018 年最新课程，自媒体赚钱，月入 XX，需要的来找我领取。

看到消息的人，来找我领取的时候，我就会引导他们到淘宝上去购买，

不到一周的时间，我的这套课程，在淘宝就卖爆了，搜索“网赚、自媒体”这样的关键词，这个商品也都能排到靠前的位置，按销量排行更是排在第一位。

同时也开始有很多其他店铺，也上架了我的课程。



(单月销量 1000+，稳定霸榜“网赚”“自媒体”等关键词排名第一)

后来这套课程，可以说裂变的全网到处都是，网赚论坛也好，各大视频网站也好，自媒体平台也好，到处都是，甚至有人上传到了 youtube 上，所以我有许多学员，都是国外的。

一直到现在，几乎每一个倒卖课程的课贩子，还在卖我这套课程。

后面我的流量直接就爆炸了，一直到今天，仍然有人加我，来学习自媒体。

这次引流，可以说是让我成功破圈了，我不再只是一个揭秘网赚项目的培训讲师，摇身一变，我成为了更多人心目中的自媒体大佬。

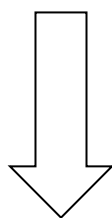
我也成功的把“蚂蚁团队”，升级成了“聚蚁思维”，成为了规模更大，培训模式更正规的社群。

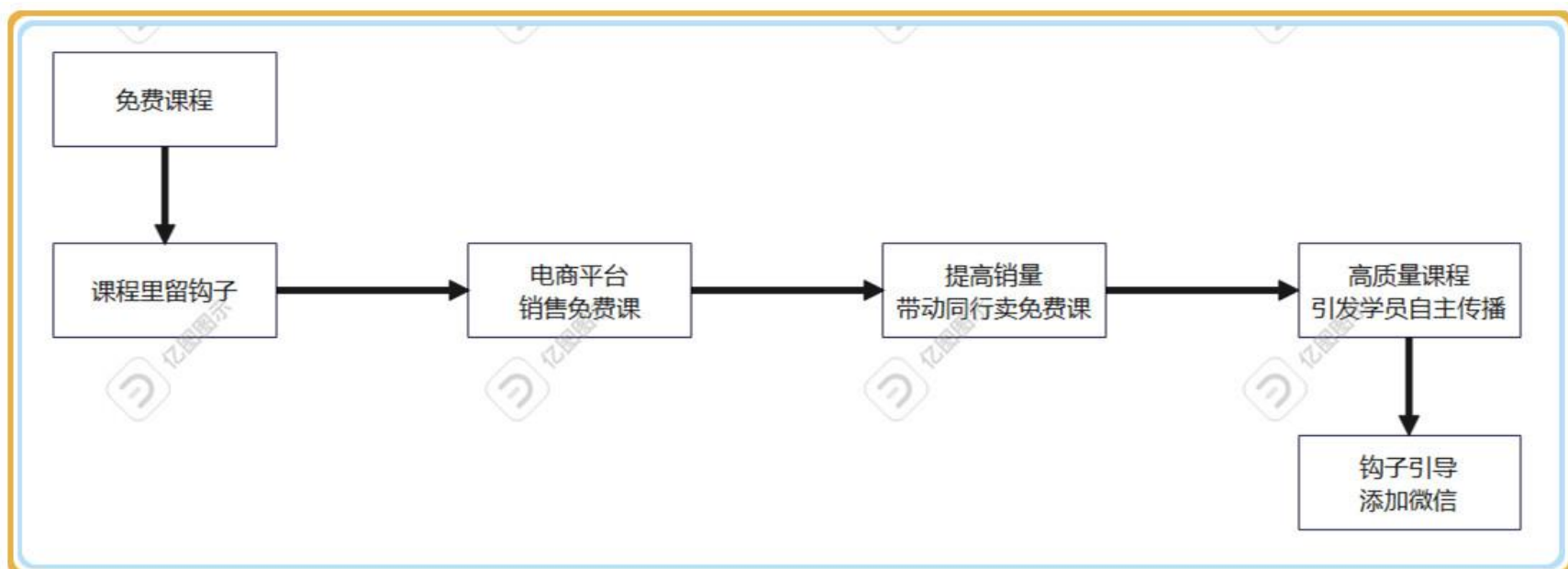
那么，我们来总结一下，为什么这次的营销，可以成功。

第一：录制的免费课程，一定是要高质量的，否则，用户是不会自发进行裂变的。我这套课程就是质量太高了，所以很多课贩子会拿来直接当收费课程去倒卖。

第二：一定要在短时间内打爆，利用自己本身就有的资源，尽可能的提升他在短时间内的流量，这样才能形成一个人人追捧、人人想获取的热门效果。

第三：课程里一定要有非常吸引人的钩子，这个钩子才是别人添加你的理由，否则别人看完也就看完了，不会想着去联系你，那就达不到我们想要引流的目的了。





(利用电商平台，裂变引流方法)

这套方法我现在说起来很简单，但是执行起来，还是比较有难度的，大家如果今后要模仿，一定要多用心，你在前期录课程的时候越用心，后面的效果就越大，你今后就越省事儿。

反之，如果你在做这件事情的最初，就抱着糊弄的心态，想着随便搞搞就算了，那很有可能最后带给你的效果很差，那做了这件事情还不如不做。

从 2018 年的 2 月份，一直到 2019 年的 6 月份，我的自媒体课程，简直卖爆了！

线上网授，线下面授，这些明面可以看到的钱，就不说了。



(2018 年，面授已经有场地了)

做视频，要涉及到写文案、配音、剪视频，这些业务的利润是非常可观的。

比如写文案，如果联系学校里的学生写，一篇 800 字的稿子，基本就是 6~8 块钱左右，而市面上卖出去，最少要卖 15 块钱。

配音和剪辑视频的收入，至少也是翻倍。

能买稿子，买配音和外包剪辑的，都是工作室，走量都很大，一个这样的稳定客户身上，每个月至少能赚上万的收益。

这样的客户，每个月轻松就能找到很多，我们永远是写手、配音人员不够用，不可能出现稿子卖不出去的情况。



(自媒体项目期间的工作场景)

除此之外，帐号交易也是非常暴利的。帐号也分很多等级，刚过新手期的、开了原创的、签约了独家的，开通了购物车功能，可以带货的帐号，价格都不同。

那个阶段，当个号贩子，低价收，高价卖，过过手，一个帐号，赚个千把块，都是很正常的。

我认识两个比较牛逼的号贩子。

一个是卖开通了购物车功能（就是现在的带货权限）的帐号，140 收的号，当时能炒到 2500 以上，而且供不应求。

还有一个是专门卖原创号的，最大量的时候，手里长期持有上百个帐号，这种帐号的价格转一手，最少也能赚个上千块。

我在那一年做自媒体的时期，就是学员多、帐号多、资源多。

跟腾讯企鹅号、网易的网易号、百度百家号、爱奇艺的视频号，这些官方，都有很深的合作。

例如 1：当时的国内娱乐圈，选秀节目很多，我们就接了官方的单子，专门剪辑选秀节目的精彩片段，剪辑好的视频，官方直接按条给钱。

例如 2：官方给开内部帐号，拿来之后发视频，直接就有保底收入，不管发什么视频，都能获得很高的播放量，这就是上了所谓的内部白名单。

例如 3：那个时候，短视频 app 还不是一家独大，腾讯的微视，百度的全民视频，都在跟抖音、快手竞争。官方就找我们这样的团队，搬运短视频，给他们的 app 填充内容。

那时候这样的官方合作渠道很多，我们只管往手里接，也不管自己有没有那么多员工能做的来，反正接下来

之后，我可以再分给学员，跟学员合作。

这样的单子，即使是我们抽成的情况下，学员也能赚到很多钱，学员也是非常乐意跟我们合作的。



(去各个公司，拜访 BD，谈合作)

做自媒体的培训的这一年，绝对是让我产生质变的一年，不仅仅是收入上了一个很高的台阶，我的认知，团队管理能力，人脉资源，圈子，都获得了一个前所未有的提升。

这时候，我知道，我已经饿不死了。即使有一天，自媒体这个项目，不行了，但是我积累到微信的流量，已经成为我最大的财富，今后我卖任何项目，肯定都卖的出去。

再加上我积累的人脉和资源，今后我无论我想做任何项目，我肯定都能在我的圈子里，找到能解决问题的方法和能解决问题的人。

这个，就是只有搞培训，才能带给你的价值！卖项目，才能获得这样的结果，如果我选择一门心思去做项目，那我肯定很难获得这样的资源。

因为你卖项目，你就是老师，别人都会高看你一眼，对你尊敬有加。如果你做项目，你在别人眼里，你就是同行，别人会对你有所防备。

这就是我为什么一直奉行，做项目不如卖项目的原因。

一旦你开始卖项目、搞培训，你今后就再也不用去找项目做了，没有比卖项目，更长久、稳定的项目了。

5、一套课卖八百万

2019 年的中旬，抖音的视频带货功能全面开放，一时间，大家对于做抖音，热情高涨！

这里插一句，抖音最开始的带货权限，要求是很高的，后来才慢慢降下来。

从最开始的要求 1W 粉丝，到后来要求 8000 粉丝，5000 粉丝，一直在持续降低标准。

抖音是一直到了 2019 年的 4 月份，开始改成了，0 粉丝，10 个作品，开通橱窗功能，并且不收取橱窗保证金。

到后来才又改成了 1000 粉丝，10 个作品，500 保证

金。

我几乎，是被学员，逼着出了一套抖音课程。

为什么这么说呢？

因为 6 月份的时候，抖音的带货热潮，达到了一个高峰。随便做个书单号，卖“口才三绝、为人三会、修心三不”，“鬼谷子、羊皮卷”，这样的书，每一单的佣金都超过 40%，一个月赚个几万很轻松。

但是呢，全网那个时候，关于抖音的培训课程，几乎是没有的。

只有几套很简单的课程，都是单独讲抖音的某个小项

目的，并没有一套课程，是整体的把抖音如何起号、如何运营、如何变现、视频形式、拍摄剪辑手法，都讲的很清楚的。

学员们有了迫切的需求，又对外面卖的课程不满意，就来找我，希望我也能出一套这样的课程。

于是，我就把自己，关在公司里，开始闭关录课。两个星期的时间，别说回家了，我连公司门都不出，朋友叫我出去吃饭、娱乐，我都一律拒绝。

做项目其实就得这样，当一个新的风口出现的时候，你必须投入自己的全部时间和精力，除了把项目搞定，其他啥也不干，这样抢在第一批吃到红利。

我的这套课程是在 2019 年的 6 月 25 号录制好的，在那个时间节点，绝对算的上是全网第一套，比较全面的抖音运营课程，大家可以去找一找，绝对没有比我更早的全面运营课程。

01 帐号注册如果出现问题，再怎么努力都是白费：帐号注册	2019/6/25 17:36
02 帐号注册如果出现问题，再怎么努力都是白费：资料填写	2019/6/25 17:37
03 是玄学还是规则？日常养号的10个要点？	2019/6/25 17:39
04 不用拍视频也可以赚钱的抖音	2019/6/25 17:37
05 搬运别人的视频直接拿来赚钱	2019/6/25 17:37
06 真人拍摄制作最容易变现的视频	2019/6/25 17:39
07 官方和用户对视频类型的鄙视链	2019/6/25 17:41
08 吸粉的前提是先从这3个角度定位你的粉丝	2019/6/25 17:40
09 十万点赞的优质内容，更加注重这5个方向	2019/6/25 17:42
10 七个容易被忽略的细节，让你的视频播放更高	2019/6/25 17:43
11 上热门最好的方法，用这5个方法去蹭热度	2019/6/25 17:44
12 教你分析这8项数据，提升你的视频热门概率	2019/6/29 11:33
13 没播放没点赞不上热门，从这3点里面找原因	2019/6/25 17:44
14 为什么你的抖音不赚钱，肯定是这4个思维误区	2019/6/25 17:44
15 做抖音想上热门，必须知道系统的推荐算法	2019/6/25 17:44
16 突破抖音的内容审核机制，才有可能上热门赚钱	2019/6/25 17:44
17 迎合官方的喜欢，轻松作出能上热门的优质内容（一）	2019/6/25 17:47
18 迎合官方的喜欢，轻松作出能上热门的优质内容（二）	2019/6/25 17:45
19 利用评论引导，提升视频播放量最简单的方法。	2019/6/25 17:45
20 抖音最大困境，遇上降权、限流、封号该怎么办	2019/6/25 17:45
21 绝对不能碰的抖音10大红线，最全面敏感词总结	2019/6/25 17:34
22 你的抖音号为什么值钱，包赚不赔的运营抖音（需要剪）	2019/6/25 17:35
23 抖音每天超过3亿的流量，巧妙单日收入1000	2019/6/25 17:34
24 打造抖音躺赚模式，不用跟人交流也能日赚3000	2019/6/25 17:35
25 未来几年的变现风口，做电商可不只日赚一万	2019/6/25 17:34
26 做了10几年的暴利产品，用抖音操作迎来第二春	2019/6/25 17:36

(2019 年 6 月，全网第一套最完整的抖音全面运营课)

课程有了，怎么推广呢？我分成了以下 4 个步骤。

第一步：录制免费课，免费课我一共录制了 3 节。

第 1 节，如何做图文书单号。这个图文书单号，是当时最火的变现方式。有同行就靠卖这个方法，收费 1688，我直接花钱，把他的课买了，然后把他课程里的内容全部翻录出来，录成了免费课，往外分发。

这招特别孙子，但是，特别好使。别人收费的东西，你免费讲，绝对能马上获得最大的流量。

第 2 节，如何通过抖音做风水项目。这个项目，到现在都是一个长久、暴利的项目，并且这种带有一点灰色擦边属性的项目，对于普通人来说，吸引力是极大的，因为他足够神秘。

第 3 节，是我预测了抖音未来的发展方向，我明确的讲了，今后普通人会对抖音创业的需求会非常大，大家可

以往抖音社群、代运营、同城门店方向去发展。

当时是 2019 年的 6 月，我已经预言到了抖音未来的发展，我当初的预言，如今也全部都实现了！

名称	修改日期	类型
01月入过万，90%的抖音培训，教的都是这种方法	2019/6/27 3:26	文件夹
02你想不到的抖音暴利项目，一单利润超过1000元	2019/6/27 6:29	文件夹
03抖音红利最大的风口，做三年也不会没钱赚的玩法	2019/6/28 17:50	文件夹

(全网疯传的 3 节抖音免费课)

这 3 节课程的视频里，在前两节中，我都埋下了钩子，第 1 节，我埋的钩子是，做书单号所需要的视频素材，大家可以免费找我领取。

第 2 节，我埋的钩子是，风水、命理的软件。因为很多人都想做风水项目，无奈他们不会给别人算命，所以这

样的一个软件，完美的解决了他们不会交付的难题。

免费课录制好以后，我只要不断的把这套免费课往外分发，别人看完之后，只要感兴趣，就会来找我领钩子，加了我的微信，就有可能成为我的学员。

第二步：通过淘宝、朋友圈，把免费课程分发出去。

有了免费课，就是想办法怎么把免费课送出去，还是用老方法，通过淘宝，卖这套免费课。这次我就不找别人的淘宝店了，而是直接把课程挂在了自己的淘宝店里。

课程挂到淘宝上，标价 1 元。然后在朋友圈里，发广告，说送课程，别人来找我领取，我就让别人去淘宝下单，1 块钱购买，就当是帮我刷一个销量。

1 块钱这样的价格，很少有人会拒绝，很快，我这套 3 节的抖音免费课，成为了淘宝上销量最好的抖音课程。销量上去了，自然就能获取更多的流量。

第三步：把学员发展成代理，分销课程。

通过这种先送免费课，再卖收费课的形式，我的课程，在第一周的时间，就卖出去 200 多套，一套 1800，一周收入 40W。

有了第一批的 200 个种子学员，我就开始让这批学员，成为我的代理，让他们分销我的课程。

我给学员的分销比例，是 50%，卖一套，学员可以直

接分 900。

但是学员最担心的是，他们不会获取流量，他们没流量，我们的效率就没有办法得到提升，所以我就要先解决学员获取流量的问题。

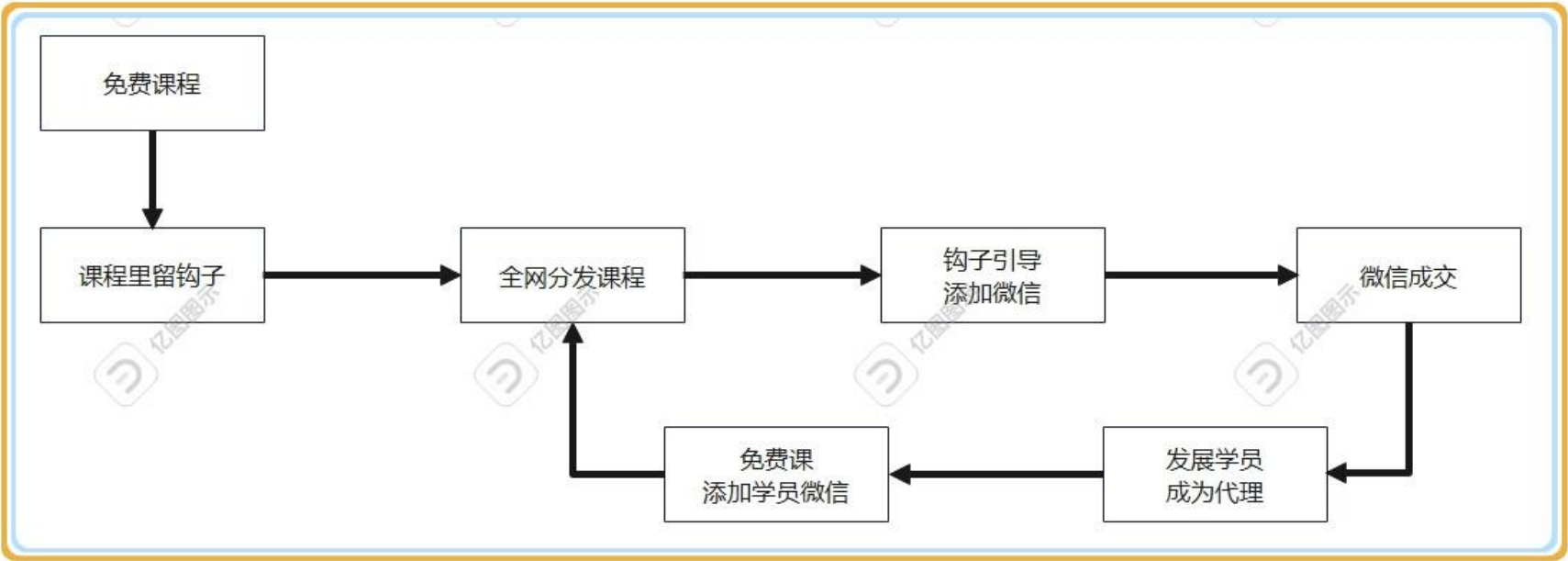
解决这个问题方法也很简单，我的 3 节免费课里，联系方式是以水印的形式留在视频里的。

我直接把这个水印，换成学员的联系方式，然后把视频，再发给学员。最后再教给学员几个有效的分发视频的方式。

这个逻辑其实很简单，别人看完我的免费课，对我产生了认可，添加了视频里的联系方式，找到我，进行了付费。那如果视频里的联系方式，是我的学员（代理）的，别人也会添加学员的微信，然后付费。

学员们对我的这套方法，都一致的认可，双手赞成，纷纷成为我的代理！

有了代理来分销，我们的课程销售速度明显得到了飞跃性的提升。我的免费课程在全网分发的越多，我收的学员就越多，我的学员越多，我的代理就越多，我的课程卖的就越好。



(课程裂变系统)

第四步：坚持每天直播转化。

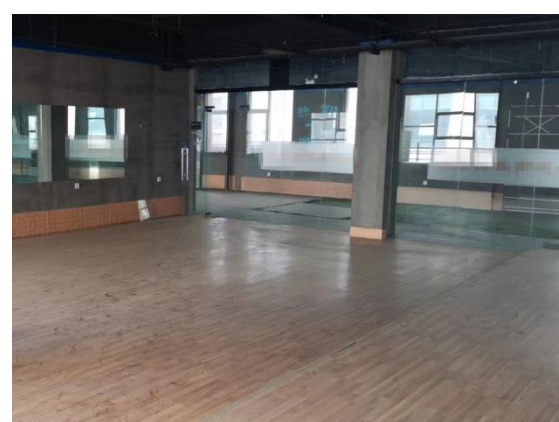
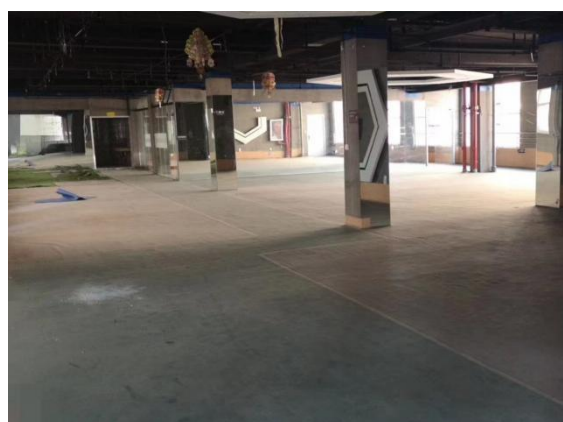
学员靠免费课拉来了流量，就绝对不能浪费，我就开始坚持每天直播，在直播间里转化。

我是在第三方的直播平台开直播的，这样直播起来，也不怕有什么违禁词、违规行为一类的问题出现。

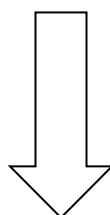
学员每天把自己的引来的流量，拉到直播间，由我在直播间统一成交，这样也解决了学员不会成交的难题。

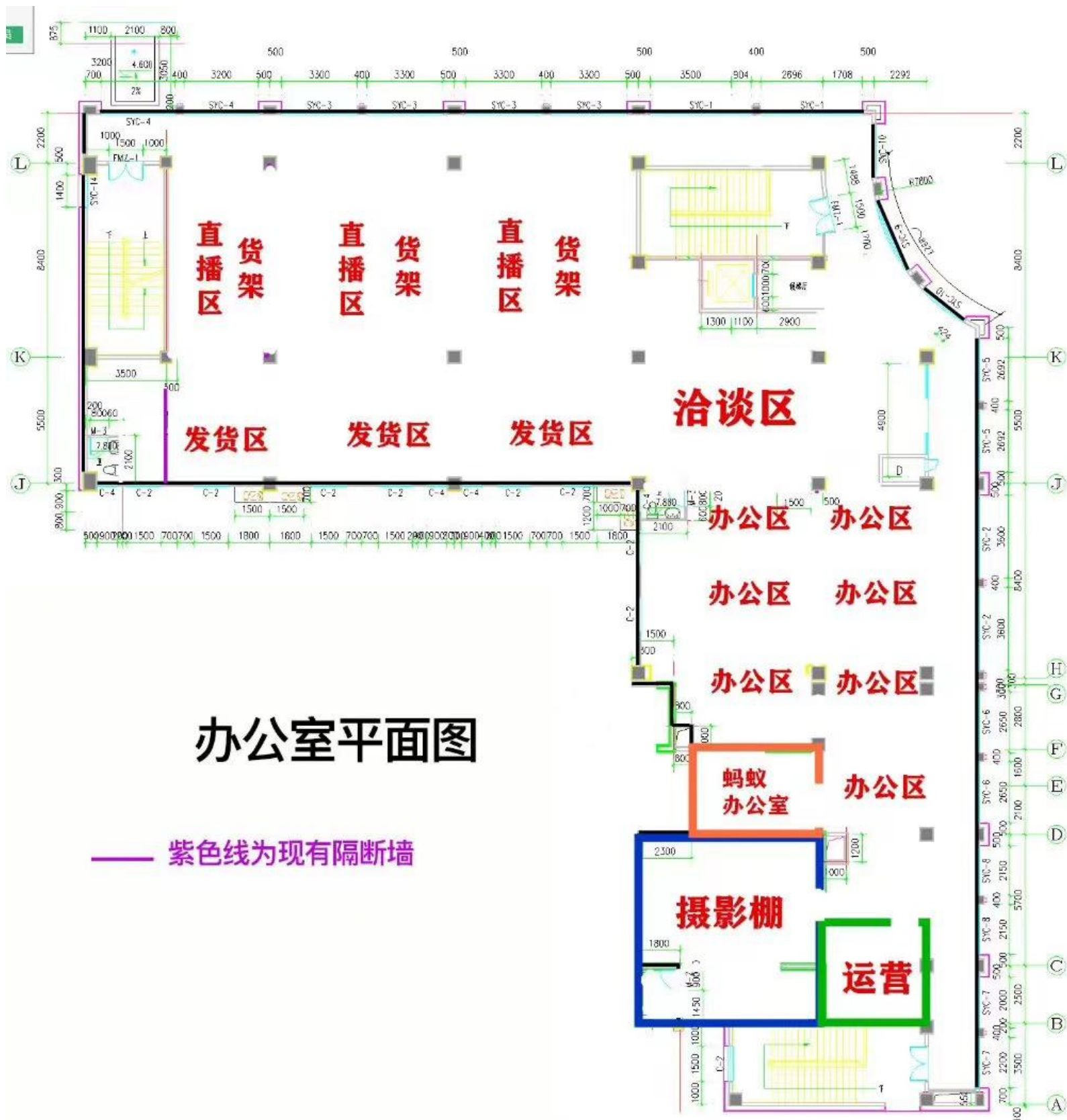
2020 年的春节，众所周知的口罩原因，全国人民都待在家里，抖音的用户越来越多，越来越多的人发现抖音可以赚钱，在那个春节期间，我直播的更加卖力，成交的学员数量越来越多。

后来口罩的问题得到缓解之后，我立刻又重新租了一套 1000 平方的办公场地，开始发展直播带货、代运营、商业 IP 打造等各种跟抖音相关的业务。（这些业务和培训没有关系，就暂时按下不表）

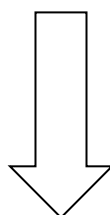


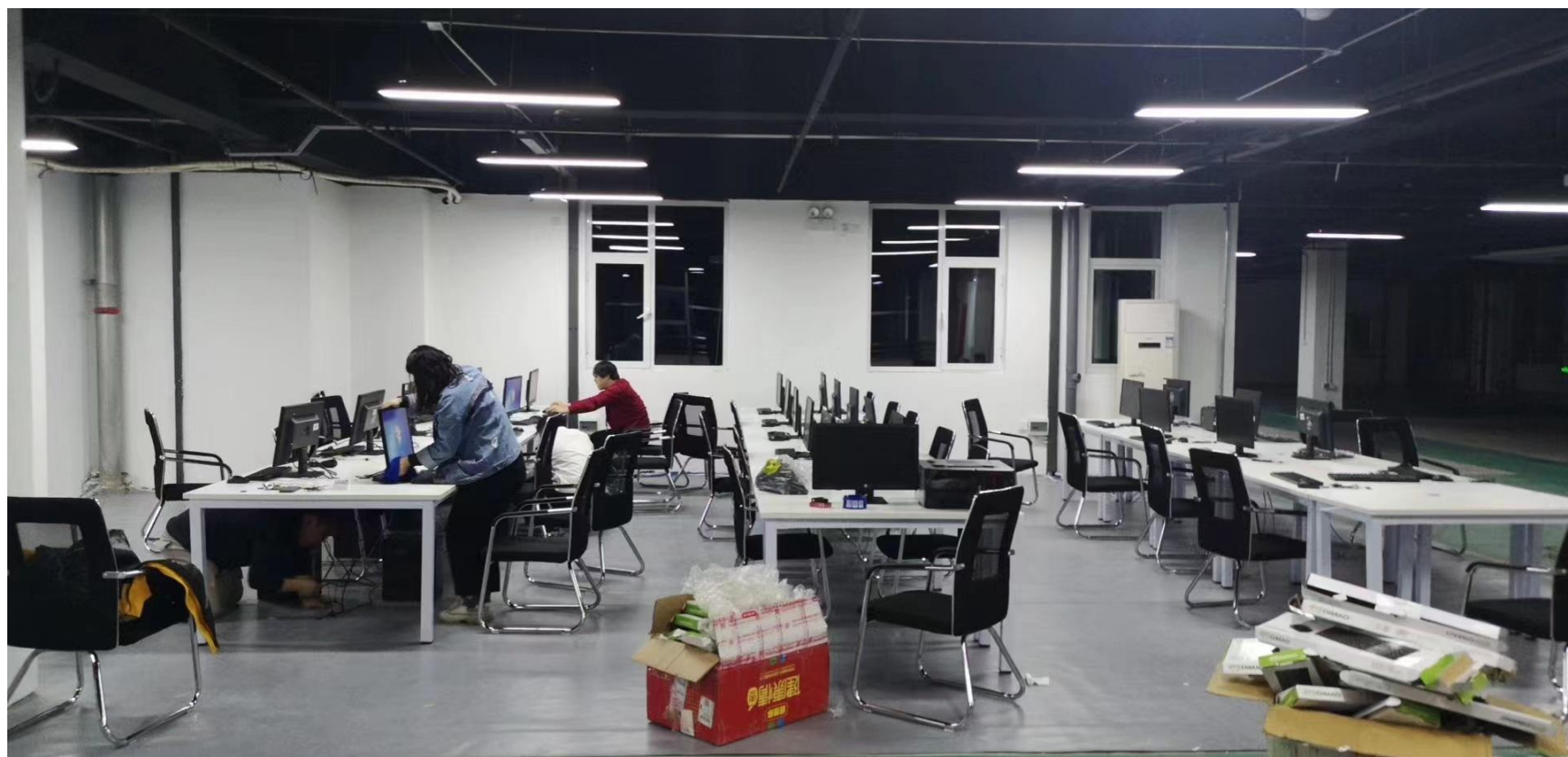
(1000 平方办公场地：装修前)





(装修图)





(入驻办公的前)

有了代理拉流量，有了更多的稳定变现方式，我又打造更多的课程。

从 2019 年，到 2022 年，我逐步推出了快手带货课程、微信视频号课程、闲鱼无货源课程、知乎图文带货课程，等等很多相关的系列课程。

这些课程发布之后，也都获得了非常好的销量，这 3

年里，我们单是线上课程的销售额，就做出了接近 800W 的成绩。



(做代运营，商业 IP 打造，专门开的小公司)

6、全民割韭菜时代

时间来到 2022 年的下半年，我们这个圈子里，形成了一个很有趣的现象：普通人做项目，赚钱越来越难，搞培训、卖项目的，反而是赚钱的机会越来越多。

项目越来越难赚钱的原因，有 2 个。

第一：赛道拥挤，竞争大

伴随着短视频的全民普及性，越来越多的人，开始意识到：普通人，真的有可能通过互联网，赚到钱，哪怕是当成副业做呢，一个月赚个几千块，也能稍稍改善生活。

并且，无论是任何一个平台，都有大批量的“知识博主”，给新手小白，普及互联网的任何一个赚钱项目，所以导致无论是带货还是电商，无论是平台羊毛，还是私域成交，每一个赛道，都开始变的非常内卷！

第二：项目变少，门槛高

互联网的项目种类，其实在变少。现在能玩的项目，大致能分为：平台补贴类、电商带货类、私域变现类。大家能选择的项目是越来越少了。

并且，伴随着互联网监管越来越严格，互联网产业也越来越正规化。对于想靠做项目赚钱的人来说，投机取巧的概率，越来越小了。以前网上赚钱靠走捷径，现在捷径基本都堵死了。

这就意味着，你做项目的成本、门槛，以及影响项目收益的客观因素，再提高。

但是，搞培训、卖项目，反而越来越赚钱，原因呢，有 4 个。

第一：想学项目的新手，越来越多。

刚才咱们讲了，接受互联网能赚钱这一观点的人越来越多，并且，有越来越多的人开始尝试通过互联网赚钱，2020 年到 2022 年，大家可能认可了网上能赚钱，但是现在，有越来越多人，开始实操了。

这也跟口罩原因，有很大关系。尤其是 2022 年，大

家的经济情况普遍不好。前几年的消费升级，变成了现在的消费降级，大家收入越来越少，但是房贷车贷一分钱少不了。

我在这里也可以预测，2023 年，会有更多的人，投入到互联网上来。想通过互联网赚钱的人，会越来越多。

这就意味着，需求在不断的变大！需求变大了，我们自然就会变的更好赚钱，这是很显而易见的。

第二：搞培训的门槛，再不断的降低！

搞培训的本质，说到底，就是卖课+售后，课程是虚拟产品，一次性录制完成之后，可以反复销售，基本就是零成本。后续的课程更新和课后辅导，无非也就是人工成

本和时间成本而已。

如果是做项目，想白嫖，现在很难了。你在抖音做带货，前期起号投 dou+，视频带货投小店随心推，直播带货要投千川。你去做无货源电商，任何一个平台前期都需要刷单，这些都是需要资金的。

现在录课也简单了，不像我 2018 年那会录课了，那时候录课，没有同行的课程参考，纯粹都是靠自己的知识和经验的积累。

现在录课，同行课程一搜一大把，找一套同行的课程，直接翻录就行了，把别人讲过的东西，重新录一遍，就可以拿出去卖。

以前我们录课，一节课少说 40 分钟，多了 1 个多小时。恨不得把每一个问题都掰开了揉碎了讲的很透彻，讲原理，讲逻辑，讲理论。希望学员学习完之后，可以举一反三。

现在没人这么录了，一节课，短了 3、5 分钟，长了 10 几分钟。美其名曰，只有实操干货，不讲理论套话。其实确实是这样，大家都习惯了短视频的快节奏，只想知道怎么干，不想再听理论了。

所以，现在录课也没有什么门槛了，大家根本不用担心课程不好录的问题。

第三：搞培训的收益，非常之高。

大家打开抖音，看看直播间里，那些包装出来的，所谓的商业博主，咱就不提了。看看那些直播间里，农村妇女也好，带娃宝妈也好，项目都讲不明白的屌丝们，都在搞培训，卖项目。

一个不露脸的直播间，每天对着一张纸，298 的课程，一天少说卖几千，有成本吗？没成本，他的时间，就是最大的成本。

手机不用照自己，直接对着电脑屏幕，展示的几张收益截图，就可以在直播间把一套客单价 1000+ 的课程，几个小时卖出去 10 几套。

多摆几部二手手机，你就是项目大佬，侃侃而谈，把准备好的稿子，在直播间里读完，等着一夜暴富的学员，排着队来交钱。

大部分人，来网上赚钱，一开始基本都是单打独斗，最多是自己两口子或者带上个朋友组织小团队。前期投入同样的时间和资金，你选择做项目，绝对没有卖项目，赚的钱多，这是绝对的，百分之一万的。

你们在我的群里也好，在别人的群里也好，绝对有过这样的经历：前几天还跟你一起苦哈哈做项目的同学，在群里吹了几天牛逼，加了一波流量之后，没过几天，就开始搞起了培训，从此赚的盆满钵满。

为什么呀，因为他觉醒了，他发现与其做项目，还不如去卖项目。

第四：搞培训，挣多挣少，现金为王。

这一点，做过项目的人，肯定是深有感触。任何一个项目，只要你的收益都是通过平台获取的，那你想提现，就需要等待一个结算周期。

这个结算周期，项目不同，长短不一，短一点的，每周结算，长一点的，每月结算，我以前接触过最长的，3个月结算一次。如果是带货的话，通常是买家确认收货之后，再过15天，也就是产品卖出去之后的20天左右。

千万不要小看这个结算周期，你盘子越大，你的资金压力就会越大。除非你是个人操作，而且是完全玩免费流量，否则，15天的账期，你要垫员工工资、货款、投流费用，压力超级大。

你们会发现，那些做项目的大佬，最后都会变成卖项

目的大佬，他就算不是全职搞培训，也要捎带手的收几个学员。

为什么？因为搞培训是微信、支付宝收款，当天提现，现金流啊！

从 2022 年的下半年开始，只要有人来向我咨询，让我推荐做什么项目的时候，我会毫不犹豫的推荐：去做知识付费，去搞培训，去卖课。别走弯路！

尤其是 2023 年，如果还想通过互联网，快速的、稳定的、大量的、低成本的赚钱，就一定要去搞培训。你今天不搞，今后也会被逼的搞培训，就像 3 年前劝你做抖音，一样的道理。

你就记住一点：今后想通过互联网做项目，赚钱的人，会越来越多。你是想要去跟他们竞争，去跟他们一起卷，还是想要比他们高一个阶层，去卖项目给他们，去赚他们的钱？

当然是要去，赚那些想赚钱的人的钱啊！！！！

谁想赚钱，就赚谁的钱！想赚钱的人，是永远不会消失的。

有人肯定会觉得，那今后都搞培训了，不也会很卷吗？傻孩子，现在明显是供不应求的市场现状！

2016 年的时候搞培训的人少吧？没有现在的讲师多吧？但是我 2016 年赚的钱，比现在少三倍！现在同行多

了，但是同行也在帮我们教育市场。

用户的接受程度高于当初的好几倍，市场大了，盘子大了，赚钱不就更轻松了吗？

而且，搞培训，又不是都卖同一个项目，网上大把的项目，网上也从来不缺项目，搞培训的唯一核心竞争力，是流量！流量！流量！

7、如何割韭菜赚钱

我相信，能耐心看到这里的很多朋友，应该已经按耐不住了，想要尝试一下了。那我就分享一些，我这几年总结的一些小的心得体会，供大家参考。

1：学会拜大哥

大哥情节，是中国人普遍的心理特点。有大哥带，赚钱的事稍微指点你几下，吃不到排骨也能跟着喝点汤。

大哥干啥咱干啥，大哥杂干咱杂干。跟着月入一万的大哥，好歹一个月也能赚 5000。跟着月入 10W 的大哥，怎么着也能月入五万。

一脚踏入互联网，学费是早晚要交的，既然要交，就要找个靠谱的大哥跟着混。

付钱之前先问清楚，付费之后能不能直接联系上你想找的那个老师本人。现在很多搞培训的，自己只管录课，卖课的和负责售后的，都是助理。助理能解决的问题，绝

对不可能超过课程之外。

如果花钱只能买到一套课程，那还不如拼多多买盗版课，花钱的目的是为了能链接大佬，把大佬混成大哥。没事给大佬发个红包，夸夸大佬的课程好，赚到钱了多给大佬发几张收益截图。

大佬不在乎你的红包，但是你这样的行为，可以让大佬截图发朋友圈，朋友圈素材比红包有价值多了。久而久之，就把大佬混成大哥了。

互联网玩项目，就是人带人，人捧人。

你看到别人做出过结果，你就容易做出结果；你看到别人赚到过钱，你就会更容易赚到钱。

付费结识有结果的人，是快速成长、快速缩短信息差的捷径，前提是让你付费的人值得你去付费。

2：学会吹牛逼

大部分人，花钱买了课，进了交流群，能一整年不说话，就潜水，就等着其他人分享经验，这种行为极其愚蠢，简直愚蠢！

你进的不是一个普通的群，而是“精准流量池”！这个群里的人，都是精准的创业粉，而且还都是跟你一样付费进来的，就是优质的“付费用户群体”！

你要使劲在这个群里吹牛逼，把自己包装成一个很厉

害的人！有收入你就晒收入，没收入，你就装神秘，多跟别人互动，多吹群主的课程，装出一副做出了成绩，但是深藏不漏的样子。

你在一个 500 人的群里这样吹一个月，这个群里的活人，肯定都会加你好友。做的不好的想找你取经，做的好的想找你交流经验。

你放心，群主绝对不会踢你，因为你别管是晒收入，还是夸群主课程好，群主都能截图发朋友圈，群主爱你还来不及。

群主讲课的时候，再拿你当案例提几次，羡慕你的学员就更多了，加你的人，就更多了。

这样你不就有了第一批超级优质的基础粉丝？

这样的粉丝多了，你就可以出课程了，你放心，
100%有人给你付费学习，这样你的第一桶金就到手了。

赚了钱，再付费进更多的群，去分享，去晒收益，去
吸引优质粉，继续卖课程！

这个方法，百分之一万有用，我的群里靠这个方法起
来的人，多了去了。

为什么有人每年花几十万去进圈子，去加入付费社
群，然后去那些群里做免费的经验分享，去写文章，目的
就是为了引流，然后再卖自己的课！

人捧人，可以快速的在一个群体里脱颖而出，尤其是被团队领袖点名。但前提是你要能为团队领袖提供价值，成本最低的价值，就是情绪价值。

3：学会搞流量

流量是啥，流量是你的命根子，流量是你的提款机，流量是你的大金矿！再好的项目，你没有流量，你也卖不出去，流量大了，是坨粑粑，你也能卖的全网认识你。

我最开始卖自媒体项目的时候，流量不好，第一批学员，卖了还不到 10 份。我流量起来之后，一年卖了 2000 套。

尤其是刚开始的时候，没有团队，资金也少，精力也不够，更要去专心研究流量，项目找人合作。就像我刚开始搞培训的时候，为什么我起的快，就是因为我有流量。

我那时候有项目吗，我也没有项目，我是靠卖别人的项目，做起来的。我一直到 2019 卖抖音项目之前，都是在卖别人的项目，等于我给别人当分销，当代理，当了 3 年。

但是我赚的钱少吗？一点也不少。

2019 年我开始卖自己的课了，我赚的钱多吗？其实也没多到哪去！因为卖自己的课，也不可能所有钱都装自己兜里，还是得分给销售，分给售后，分给运营。

大部分人的初始团队，都是 2、3 个人，而且都还是身边的朋友，赚多少钱，基本都是透明化的，别人看到这么暴利，分的少了，别人扭头跑了单干了。

分的多了，那还不如跟网上的人合作，自己也不用管理团队了，省心省力。

4：只循环一个卖点

在你的私域流量（微信好友）达到 3 万之前，记住，只需要找到【一个】靠谱的卖点，不断循环，就可以了。

换成大白话说就是：流量少的时候，不要天天想着换项目卖，坚持卖一个项目，就行了。

切忌，不要同时卖多个项目，或者经常换项目。

同时卖多个项目，别人首先会觉得，你不专业，如果

你卖的价格低，或者打包卖，还好。如果你每个课程收费价格都很高，那销量肯定不如只卖一个项目。

而且，卖多个项目，朋友圈不好宣传。一天 12 个小时，就按 1 小时发 1 条朋友圈，就很极限了，已经算是刷屏了，这 12 条朋友圈，光是发项目广告和晒收益，都发不明白。

别人加上微信以后，打开朋友圈一看，乱七八糟，也看不懂这收益截图对应的是哪个项目，很多人加上好友之后，是懒得咨询的，只想通过朋友圈了解，朋友圈乱了，营销效果减 80%。

经常换项目也不好，很多人觉得经常换项目，可以让自己的流量多次付费，但是到最后卖着卖着，就会发现卖不动了。

而且还要花费很多时间和精力去研究新项目，或者不断找人合作，这些都是很磨人的事情。

不要担心一个项目卖的时间久了就没人买了，只要能做到不断的引流，就不可能有卖不出去的项目。项目的本质是信息差，你习以为常的事情，至少还有一亿人不知道！

别去追什么热点，觉得这段时间这个项目火了就卖这个，过段时间别的项目火了，又卖别的，那样其实很蠢。除非你的流量真的很大，否则不要这么去做。

举个最简单的例子，我 2018 年卖的自媒体项目，现在依然有人加我，我只要想卖，照样一个月卖几万。2019 年的抖音小程序项目，我早就不做了，现在还有人

卖，而且一年能卖上千万。

想做多次收费、多次转化，应该是在同一个卖点上，去做内容升级、服务升级，做纵向提升，而不是去做横向扩展。

5：持团队小而精

我干过的最傻逼的事情，就是我想做个特别大的团队，把什么事儿都干了。

以前我刚开始组团队、做公司的时候，我就想，以后我要分项目部、引流部、运营部、售前部、售后部、客服部、电话销售、讲师部、供应链部、各种各样的部门。

我公司人数最高的时候，超过 50 人，员工名字我都记不清，每个月光发工资就要接近 30W。

结果我每天不停的培训员工，跟主管开会，看着是一天到晚忙个不停，最后一算账，真正赚到自己兜里的钱，没多少，净瞎忙活。

搞培训，初期就是自己一个人做。自己忙不过来了，再加 1~2 个助理，帮着回回消息，做做杂事，完全就足够了。这也是做培训最赚钱、最安逸的配置。

真想扩大规模，也是在引流可以矩阵化的时候，去扩大引流团队。

尽量以最少的工作量，最少的团队配置，保持最大的

收益产出！

能选择跟人合作，就去跟人合作，这样是最省心、最省事儿的。

8、如何一天赚三千

2022 年的年末，有越来越多的学员，想要像我一样，通过做自己的社群，去搞培训，去卖项目。

于是，我们顺势推出了【知识付费训练营】，开始正式带学员操作知识付费项目，并且，成效显著，第一批报名的学员中，很快便有数名学员，在一个月的时间内，实现了日入 3000+ 的成绩。



(实操 1 周后，单天卖 2 套课程)

这套课程的内容，完全就是我这些年来，所积累下来的实战经验，从引流，到运营，到变现，全部都是我实打实积累的实战操作方法。

课程内容分为 4 个部分：

第一部分：认知篇

这一部分只有两节课

- 1、知识付费的变现逻辑
- 2、知识付费的变现形式

这两节课的目的，只是为了让新手朋友能够更快的对知识付费有一个更具体的认识，不做过多讲解。

第二部分：变现篇

这部分的课程有

- 1：如何打造自己的付费社群
- 2：如何通过“打卡营”变现

3：如何通过“训练营”变现

4：如何录制自己的收费课程

这部分课程，是帮助学员，确定卖点和变现产品。搞培训，无非就是卖课，无论是打卡营还是训练营，是卖课程还是做陪跑，换了叫法，内核不变。

重要的是，你要卖什么课程，你的赛道是什么，你想卖的课程是否好卖，将来交付难度是高是低，关于这些问题，如果学员拿不准注意，我可以给出全程指导。

第三部分：引流篇

这一部分的课程是最重要的，我直接掏出我的老底儿，全盘托出。

这部分课程包含 1：如何通过 “知乎” 引流

2：如何通过 “图文号” 引流

3：如何通过 “课程分发” 引流

4：如何通过 “免费课程” 引流

5：如何通过 “电商平台” 引流

我之所以，能从 2016 年做培训到现在，跟我熟练的掌握引流技巧，是密不可分的，大家也能从我上面分享的经历中，不难看出，我教的引流方法，都是我自己在用的行之有效的方法。

引流，其实不简简单单只是方法。方法不难学，难的是，学会之后如何运营。引流说到底是对 “人性” 的把握，如果学员不会设计引流流程，我一样可以全程辅导。

课程中提到的这些引流方法，均不需要拍摄视频，不需要上镜，不需要露脸。

第四部分：成交篇

有了流量，如何最大化提升成交率，就是我们要解决的首要问题。

这部分课程包含 1：如何最大化承接流量

2：如何精细化运营粉丝

3：如何打造高成交话术

4：如何打造高转化朋友圈

5：如何通过直播现场成交

从接到流量开始，每一个流量在你微信里，要走的每一步流程，都是要经过设计的。引流不易，绝对不能随便浪费任何一个流量。

所以这部分的内容，会详细的教大家，如何尽可能的提高转化率，如何反复触达用户，如何在不引起流量反感的情况下，实现自动成交。

第五部分：案例篇

这部分的内容，是逐步更新的，我会慢慢把市面上，所有的“割韭菜”同行，逐个进行分析。

例如：如何通过卖闲鱼项目，割韭菜？

如何通过卖无人直播项目，割韭菜？

如何通过卖小程序项目，割韭菜？

.....持续更新

想搞培训，卖项目，首先就要研究项目，我会分析市面上各种项目的利弊，哪个项目适合培训，哪个项目更容易卖，每个项目的交付难度，这些都会给大家详细讲解。

其他权限：

除了课程之外，还有其他权限。

第一：学员加入之后，可以分销我的社群和课程。

加入之后，如果学员，担心自己短期内不会录课，从而导致没有课程卖，没有收入的话，可以分销我聚蚁思维

现有的社群和课程。

分销我们 99 元的【体验群】，佣金比例：100%，出单 99 元，学员到手 99 元

分销我们 1980 的【训练营】，佣金比例：50%，出单 1980，学员到手 1000 元。

隔天结算，不押款。（关于 99 社群的介绍，可以联系我获取。）

分销过程中，我会提供引流所需要用的“钩子”、免费课课件、免费课逐字稿，

大家看着课件和逐字稿，照着读，就可以录自己的免

费课，方便大家快速引流。

咱们这套课程的首要目的，是为了让大家学会，如何自己独立搞培训、卖项目。我们设置分销的目的，只是为了方便大家前期快速变现，不存在拉人头的争议。

第二：我亲自为学员设计全系方案，不限次数语音沟通。

这套课程是我本人亲自录的，包括课后的辅导，也是我亲自做。这个项目，绝对不可能交给助理去做售后，助理也售后不了。

做知识付费是一件很特殊的事情，每个学员想卖的课程不同，引流的方法就不同，变现的路径就肯定不同。

所以，无论学员是课程不会做，引流方案不会做，运营成交搞不定，我都可以亲自为你设计一套，符合你需求的方案。

在售后的过程中，可以跟我约时间，尽量通过语音沟通的方式，来解决学员的问题，语音沟通效率更高，问题解答更全面。

收益预估：

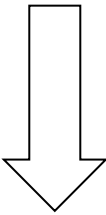
我给每个学员定的目标，都是单日收入 3000+，

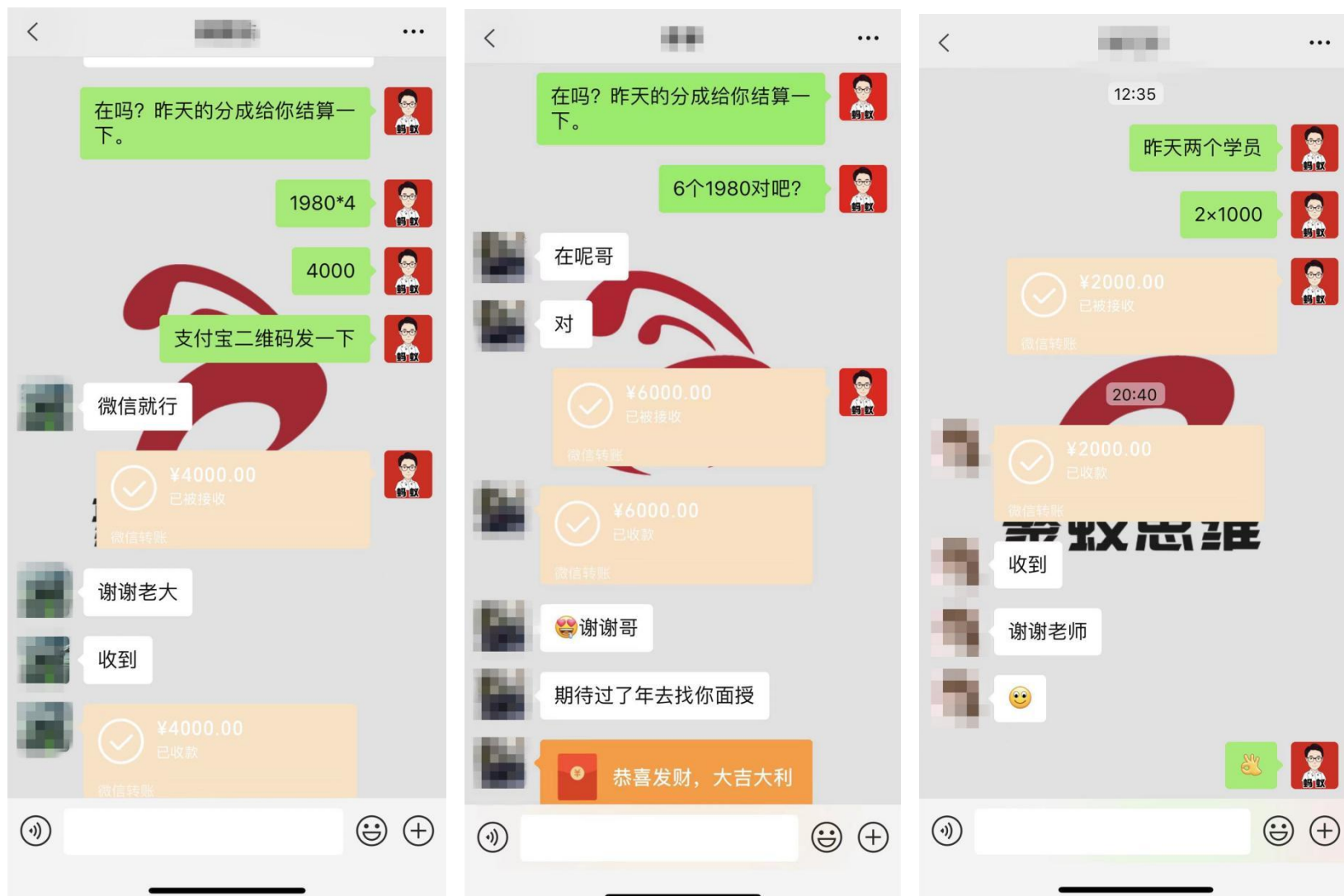
我怎么引流，就会带你怎么引流，我怎么成交，就会带你怎么成交。

我卖什么课，你可以跟我一样，去卖什么课。总之，我怎么做，你跟着我做，就可以了。



(学员单日收入 1200)





(学员分销课程，佣金结算)

我们靠着这套课程和打法，短期之内，就跟我们的学员一起组建了一个卖课“割韭菜”的团队，带着学员获得了极大的收益。

End

以上，便是我从 16 年至今，做知识付费的经历分

享，如果我的经历，能带给你一点启发，便是我的荣幸了。

非常感谢，能耐心看完全篇的朋友。

如果你想认识我，跟我产生链接，无论是交流也好，学习也好，都可以扫描下面的二维码，联系到我。



《我靠卖项目，赚了一千万》

作者：聚蚁思维
微信：ttww9298



未经授权 盗版必究