

本文是 2022 年 10 月 3 日付费文章

作者:张情三

最近 VIP 群里有好几位朋友，都在私信问我，想知道有哪些靠谱的赚钱项目推荐？

我之前说过，如果你是一个小白，还是一个拿死工资的打工人，你就不要想着去找什么线下的项目了。

一搞一个死，你什么内情都不了解，又没有启创资金，竞争又这么激烈，你不是无头苍蝇到处乱飞吗？最后

一定血本无归。

做事情，赚钱，最重要的是找到手感。

怎么找呢？

先从低成本，甚至零成本的项目着手。

也就是，先把注意力从线下转移到互联网上。

在线下，不管你是开咖啡店，还是卖衣服，还是卖手机电脑这些电子产品，都很难再有机会。

而在线上，你是没有任何竞争对手的，也没有同行，你完全可以发挥自己的长处，找到适合自己的项目，大胆输出，痛快收钱。

现在随便问一个大学生，可能都是在做自媒体的，每天花点时间，谢谢文章，拍拍视频，做起来一个月收入过万，就跟玩一样。

在群里也有很多 00 后，就靠着在互联网上搞点东西，在知乎上发点东西，一天赚个四五百块钱，没那么难。

但互联网上，也需要找对项目，一定

要找上手快，迅速能拿到钱的那种。

我本来是不会回答这类问题的，因为  
互联网

赚钱项目到处都是，有的需要有技术，  
有的

需要投入金钱成本，有的是灰色产业……

我个人也不好推荐。

所以，你想做什么，你能做什么，自己去试错就行了。但是呢，我也非常清楚，大部分人可能仅仅是想在业余时间增加一些自己的收入，但是根本

没有头绪。

所以，我今天给大家推荐两个项目，  
是我亲自参与或者经历过的(我既做过买家又做过卖家)。

这两个项目都不需要投入太多金钱，  
也不需  
要消耗太多时间，不需要高学历，不  
需要什  
么技术，但是需要网感+细心。

什么是网感呢？

我拿闲鱼举例子，如果你在闲鱼卖过

一几件

物品，然后你对闲鱼就有了一个初步的认识。

下一次你再想卖什么二手物品时，你就会给它定一个非常合理的价格，你也知道如何编辑文案来增加帖子曝光量和吸引力。

然后你一发布商品，当天就会有十几个人过

来砍价或者咨询。这就是一种“网感”。

再说知乎，如果你在知乎上写文章，写回答，上过热门（点赞超过 2000），

你就会摸清楚，知乎上到底是什么群体在看，到底他们喜欢看什么，怎么调动他们的情绪为自己所用，如何上热门，你就有了一个初步的认知了。

那么以后你在写每一篇文章的时候，你就会知道，应该把最有争议的两句放在开头，要是看起来有点傻逼就跟好了，对错根本不重要，因为只有这样，别人才能起情绪，然后进来教你做人，你就又能上热门，这就是玩知乎的网感。

其他各种互联网平台也都有各自的网感。

那什么是细心呢?大家看我的公众号文章，虽然偶尔有些错别字，但是整体排版还是非常整齐的，基本不会出现字体错乱、段落不整齐的情况。如果你在公众号、微博、小红书、闲鱼、朋友圈编辑文案时，也总是非常整齐，很少有排版或者错别字问题，那么你就基本达到这个要求了。

下面我开始讲这两个项目。

看完之后，我知道一定会有人看完就能直接实操收钱，而 80%的人只是看

个热闹，但是我相信这部分人看完之后也一定会有所启发的。

这两个项目虽然赚不了什么大钱，但是玩好了之后，赚点零花钱还是绰绰有余的。

执行力差、喜欢囤积资料的朋友就不要往下阅读了，否则你看完之后也只是会收藏起来，大概率不会去执行。

我上个月在闲鱼买了一个任天堂 Switch 游戏机(为了健身)。为什么选择在闲鱼上购买呢？

因为我之前在闲鱼上卖过一个索尼的 PS4 游戏机，我知道，很多卖游戏机的玩家，都是没玩过多少次，当初就是图个新鲜劲，所以玩几次就一直吃灰了，整理柜子时才决定出手卖了。游戏机我是从玩家手里买的，但是游戏卡我是从贩子手里买的(大概是原价的 5-7 折)。

如何识别玩家和贩子呢?怎么样买东西才不容易被坑呢?

很简单，我们需要看卖家的头像、芝

麻信用、  
简介、好评率、注册时间、历史交易  
记录。

如果对方用真人头像、芝麻信用极好、  
简介  
是 xx 大学毕业、好评率很高，最重要  
的，对方的交易记录非常“真实”。

比如，对方一共卖出过 10 件商品，  
有价值  
1000 元的衣服，价值 2000 元的鞋子，  
价  
值 500 元的二手冰箱，还有价值 200  
元的婴儿车……

总之呢，ta 的历史交易记录比较杂，而且里面有几个高价产品，那么这样的人肯定不是贩子，而是真人。

反之，如果对方的历史交易记录都是同样类型的商品(比如都是游戏机或者游戏卡)，那么对方大概率是贩子。

而且在我眼里，贩子并不是贬义词。贩子、中介的价值都很大，他们给出的价格都是非常良心的，能节约我们大量时间。

游戏机我之所以从玩家手里买，是因

为这个东西本身比较值钱，而且吃灰的概率非常大，所以以 6 折的价格买到 99 成新的机子，还是比较常见的(我当年的 PS4 游戏机就是这样在闲鱼上卖掉的)。

游戏卡我之所以选择从贩子手里-为他那里什么游戏都有，非常全，而且价格几乎是原价的 5-8 折。

经常玩这类游戏的朋友应该清楚，无论是 PS4 游戏盘还是 Switch 游戏卡，即使是二手、三手的，也都是非常新的，插拔的次数可能都不到 10 次。

尤其是那些 2021、2022 年新出的游戏卡，从贩子手里买的话，不会有任何问题。另外，这些贩子还提供回收服务，你玩腻了可以再折旧卖给他。

类似于租赁。

我买了七八张游戏卡(一共价值一千多块钱)，其中有 4 张我玩了几天就腻了，就让他回购了，我一共损失不到 200 元。对于这种结果，我是非常满意的。所以，我非常赞同贩子从中赚钱。

所以，你也可以做闲鱼贩子。前提是，

你在某个行业、某个领域经验丰富，而且也有过这种多次买卖二手货的经历。

比如游戏机和游戏卡这个行业，其实玩过的都知道，什么游戏是经典(比如健身环大冒险和塞尔达传说)，今年又新出了什么游戏。好评如何。

像上面提到这个《健身环大冒险》，是个体感游戏，正常也就三五百元，但是 YQ 期间，一度涨到两千多元。

因为很多人有居家隔离或者办公的需求，而这款游戏特别适合居家健身。

我买这款 Switch 游戏机时，卖家就赠送了几款游戏给我，但是我不爱玩，让我都卖给闲鱼上的游戏贩子了，也小赚了一笔。

另外，闲鱼这个平台是自带流量的，而且流量非常大。

举个例子，我把《塞尔达传说》这款游戏以 260 元的价格挂上去，不到 10 秒钟，就有人拍下了，然后想跟我

砍价。我拒绝了之后，10 分钟之内又有 3 个人过来咨询。最后被一个爽快的人买走了。

总之呢，只要你手里的东西是“硬通货”，而且定价合理，那么闲鱼上的流量超级大。现在如果让我去做 PS 和 Switch 游戏卡的贩子，我肯定不会亏的，至少肯定不会砸在我手里。

因为我了解“行情”。

所以，如果你也非常了解某个领域的行情。

你也可以去闲鱼上做贩子和中介。

闲鱼跟淘宝的区别很大，闲鱼不需要开店。不需要各种保证金和资质，而且流量非常大。

我的劳力士手表就是在闲鱼上卖掉的(因为我现在改戴AppleWatch了)。

我非常看好闲鱼，以后我再买机械表的话，即使是几万元的交易，我也会选择闲鱼，然后走云鱼工作室进行鉴定，基本上万无一失。

另外，“闲鱼无货源”这个项目也有很多人在宣传，你如果感兴趣，可以

用知乎和喜马拉雅FM这两个APP去搜索“闲鱼无货源”

你会发现很多人在上面长篇大论讲这件事。

这些人主要靠培训赚钱，大家可以学习一下他们写文案、营销、培训、收钱的整个流程。

至于闲鱼无货源到底能不能赚钱？我是不看好的。但是，我的思维也有局限性，说不定这件事能赚钱呢？你也可以自己买份资料去试错。总之呢，今天我想表达的是，在闲鱼上，做一

个你熟悉领域的中介和贩子，是一件非常靠谱的事。而且，闲鱼这个平台流量巨大。

前景非常好，我非常看好它。

出售公众号资料。

大家可以打开微信搜一搜，搜“重启你的大脑”合集，你会发现至少有 4 个账号在卖我的公众号文章合集。

然后你点进去，看他们公众号的历史文章。

你会发现，他们在整理一些公众号的

所有文章合集，汇编成 PDF 文档，然后出售。

举个例子，【重启你的大脑】这个公众号

历史文章一共有 300 篇，他已经整理到一个

个 PDF 上了，售价 6 元。

【十点读书】这个公众号历史文章一共有 800 篇，他也整理到一个 PDF 上了，售价 10 元。

你可以单独购买，也可以加入他的会员

(100 元)，这样的话他以后更新的所有文档都可以发给你。

另外，他们还提供定制服务。比如，你平时

特别喜欢读某个公众号的文章，公众号的 300 篇历史文章整理成一个文档，他们也可以为你服务，每次收费 15 元。

大家可以想象一下，连我的公众号这种小角

色都有人搬出来卖，那些 10w+ 大号内容合我大概看了一下，这些卖合集的公众号，如果文章阅读量能达到两

三百的话，他们每天的收入至少有一百元。

那么，这样做会不会涉及到版权问题呢？我觉得是没问题的，至少在我看来，他们卖我的(免费)文章合集，其实是变相为我做宣传。

因为他们的公众号粉丝也挺多，那么他们推荐一个账号时，其实也在为这个账号引流。所以这件事是双赢。

所以，我觉得这类贩卖资料的事情可以做。

那么，该如何批量导出一个公众号的文章呢？你可以去知乎或者百度上搜索，有人在卖这类软件(收费的)。

我就买过，导出一个公众号的历史文章，从几元到几十元不等。现在行情我不清楚，大家可以自己去探索。

淘宝上也有这类服务，收费为别人导出公众号历史文章。

总之呢，途径很多，只要你想做这种资料整理者、资料贩卖者，而且愿意花点小钱，那么是非常容易做的。

再拓展一下，其实可以卖的资料还有很多。考公资料、考研资料、四六级资料、英文小说合集……不过，卖资料这件事需要自己去开辟流量。

没流量再好的资料也不会有人买啊，这是个很简单的道理，因为人家压根就不知道你这个东西。

我总结了一下，找流量一般有 3 个渠道：一、淘宝自带流量。

大家可以去淘宝搜索一下“资料合集”，你会发现卖什么资料的都有，一应俱全。

也可以搜索对应的具体资料，比如  
“四六级资料”“公众号导出”等等。

不过，这点淘宝的被动流量，其实少得可怜，  
但是也聊胜于无。

二、去大号评论区蹭流量。

在你刷微博、知乎、抖音时，尤其是  
那类营销内容下面的评论区，有很多  
这种卖资料的人。

他们在评论“全网资料点我头像”之

类的文字或者图片，然后你点开他的头像，会发现是个微信号，你加上之后，就可以说出你的诉求。如果你看他的朋友圈，每天更新很多这类电子资料，应有尽有。所以，如果你本身就是个囤积狂，喜欢收集资料，那么你也可以进行贩卖。

### 三、积累自己的粉丝。

这是最靠谱也是最难的环节。一般来说，只有微信公众号和微信好友的粉丝才算是真粉丝，才能有真正的转化。

所以，你需要做的是，观察和学习那

些卖资料的人是如何经营朋友圈的，他们是如何到处评论拉流量的。

还有就是，在上文中我提到的利用公众号来售卖资料的那些人，你去关注一下他们的公众号，看看他们是如何介绍大号、如何引用文章、如何引导大家付费、如何回复评论、如何诱导大家传播的。

比如，有个号就是引导大家加好友，然后他会在微信上私信你，转发公众号文章到朋友圈或者微信群(集赞)，就可以免费获得资料。总之呢，想要做这份生意，或者是任何其他的互联

网生意，你都要观察和学习那些成功者的整个路径。

从收集资料、写文章、曝光策略、裂变营销、售后服务等一条龙，你都需要了解得清清楚楚。

其实切入点并不难找，你只需要在某个大号的评论区发广告，或者，看到有人发广告，你不要急着拉黑他，你去加一下他的微信，亲自去买一单，学习一下他的营销路径和营销思路。

以上我说的都是大概路径，至于细节问题。

比如“我需不需要单独申请一个新的微信号？”，这些都需要你自己去实践，并没有标准答案。

唯一不变思路的就是，你想做好一件事，一定要去花钱请教把这件事做成的人。

注意，一定是得花钱请教，花钱学习，不要想着某某大佬说了一个所谓的“好项目”，让你直接上，你脑子一热就上了，你这是往坑里跳。

你不付费你也是看不到我说的这些“实话”的，只能跟外面免费看热闹

的傻逼一起傻乐，最后怎么死的都不知道。

因为这个世界上没有任何捷径，要做成一件事情，学会赚钱的路子，要么自己花个十几年时间摸索，虽然可能也会有点成绩，但效果一般不大。

要么就忍下心来，诚心送钱，让有结果的人指点你，能够少走十几年弯路，没有第三条路。

真正有价值的信息，一定只讲给付费的人听，任何一个大佬都一定遵循这个原则。

那些总想着别人免费分享，把自己几十年成功的秘诀和蓝海项目分享给你的人，最后一定会一败涂地，一定要远离这样喜欢走捷径的人。

上次回深圳，跟几个朋友一起吃饭（都是老板，创业者，要么是自由职业者），每个人都要分享一个自己比较赚钱的项目。

里面有个傻屌，在听我们分享完项目之后，他觉得这样赚钱很容易，但是不想亲力亲为，想招别人来做，直接组建个团队，自己做老板就行了。

为什么我说他是傻屌呢？因为过来人都知道，只要是很容易就分享出来的项目，里面一定是有坑的，是在钓鱼。或者说，最核心的环节一定是有所保留的。

只有蠢猪才会把自己赚钱的核心逻辑免费告诉别人。但是呢，蠢猪又不可能赚到钱，所以是个悖论。

如果你听说谁赚钱比较厉害，你也想学习，不想苦哈哈地打工了，想走一把捷径，那么结局一定是你被收割了，男人被收割了财，女人可能被收割了

色。

我之前一直说，穷人一定是贪婪的，他们不仅想不付出直接索取，他们凡事也都想走捷径。

比如某些女人，做过老板的小三，或者做过特殊行业，即使以后正常嫁人了，也随时会再次下水。

因为人的底线都是越拉越低的，只要她走过一次捷径，再走一次就没有半点迟疑了。

再比如某个男人，赚过灰色快钱，他

就再也看不上正常的收入了，别人一勾搭，他就又下水了，进去是早晚的事。

世界是很残酷的，没有所谓的捷径，有的只是等价交换而已。

时间，健康，人格，生命，自由，金钱，美色……你所拥有的一切都是筹码而已，只是看你想要舍弃哪些，然后想要换得什么。

你只看到了别人走了捷径，但你没看到他用了什么筹码来交换。

所有命运赠送的礼物，早已在暗中标好了价格。

不过呢，捷径我们走不了，但还是可以少走很多弯路的。

我在 VIP 群里就分享过一个思维，一定能让大家少走很多弯路，做任何事情都不例外。

那就是模仿有成果的人，跟他学习，做项目尤其如此。

趁着这个十一假期，我希望大家都要重新整理一下自己的通讯录，把最近

崛起的人全部筛选出来，把不是最近几年崛起的人，删掉就行了，因为他们的成功你复制不了。

当然，那些靠“剑走偏锋”崛起的人，也要删掉，只要你接近他，他一定能把你勾过去，最终就是一颗定时炸弹，什么时候爆炸，只是时间问题。

筛选出那些最近崛起的人之后，你要思考几个问题：他愿不愿意带你；他是不是看好你；如果想要他带你，你需要付出什么代价；这个代价你能不能承担的起；如果他愿意带你，你有没有足够的意愿和执行力……

当然，还要提前付出价值，千万不要说“等我赚到钱了一定回报你”这种穷鬼语言，否则会把别人吓跑的。

以上我说的是在现实生活中能见到面、说上话的朋友。

而在互联网上，很多项目是可以复制的，比如一个人写的文章阅读量非常高，收入也非常可观，那么你就可以模仿他的写作框架，他起标题的模板。

当然，内容容易模仿，但是引流方法、曝光技巧、营销套路、带团队的思路、

如何跟客户聊天等等这些技巧，这些都不是浮在表面上的，这些深层次的东西也是我在VIP群和写作群重点跟大家讲的。

总之呢，要找准一个领域，找到肯带自己或者能模仿的前辈，就去深耕即可。

有些傻屌天天喊着追红利、风口、赛道，项目年年换，每年都要从头开始，就是做不起来。

有个道理，很多人是悟不透的，那就是：不必重来才是最快的。

赚钱一定是有积累性的，一般来说，3 年入门，5 年懂行，10 年称王。不仅传统行业适用，即使是瞬息万变的互联网行业，基本上也适用。

比如现在在抖音做直播带货比较厉害的主播，人家在十年前做 YY 直播是就已经练就了做直播所需要的所有技能。

现在在公众号写作赚钱比较厉害的大 V，可能人家在报纸时代写东西，就是个带节奏、赚流量的先锋。

另外，很多人之所以做不长久，就是因为，刚开始做的时候，付出与回报是不成正比的，付出很多却看不到回报。

但是呢，你要相信，等你的积累达到一定程度之后，即使不怎么付出，回报也会源源不断。

最后我想说的是，我们活这一次，最重要的是去感受生命的历程，而不是急于到达目的地。

如果真把各种各样捷径都塞给你，给你的人生开挂，让你短时间内就获取

到任何你想要的东西，很快你就会无聊死的，最终可能会选择结束自己的生命，或者是出家。

来自维系公众号:重启你的大脑