

一无所有，一穷二白，开启逆袭神话。
一根网线，一台电脑，实现财富自由。

众创

赵甲 / 著

“互联网+”时代的大众创业解决方案

A5创业网总经理 唐世军
福耀管理学院特聘教授 王强

倾情作序

刘宣付 王通 刘思思 王喜文
王吉斌 李一北 卢松松 龙威廉

联合推荐



学出版社

众创

赵甲 / 著

“互联网+”时代的大众创业解决方案

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书以作者独创的“PTCM 网络创富方程式”为主轴,从 P(产品)、T(流量)、C(转化)三个模块分别详细阐述网络快速创富系统的构成要素,以及如何将三个模块组装打造成可以获得源源不断的现金流的网络财富永动机。其中,P 模块章节主要阐述如何打造一个超级暴利的稀缺产品,T 模块章节主要阐述如何使用最有效的网络手段获取源源不断的精准流量,C 模块章节主要阐述如何将 P 和 T 转化成 M(钱)。全书包含了大量的实操技法,采用了丰富的配图解说,手把手教你一步一步利用互联网获取财富,实现财富自由。

本书适用于所有对网络创业感兴趣,希望通过网络创业改变自身命运的大众人士,尤其是个人站长、网商、打工族、网络营销或电子商务大专院校毕业生、全职家庭主妇等,同时也对广大渴望通过互联网实现转型的传统企业家、营销人员具有宝贵的参考价值。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

众创:“互联网+”时代的大众创业解决方案/赵甲著. —北京:清华大学出版社,2016
ISBN 978-7-302-44643-9

I. ①众… II. ①赵… III. ①互联网络—应用—创业 IV. ①F241.4-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 179374 号

责任编辑:白立军

封面设计:傅瑞学

责任校对:焦丽丽

责任印制:李红英

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课件下载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62795954

印 刷 者:三河市君旺印务有限公司

装 订 者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×230mm 印 张:23.5 插页:1 字 数:417 千字

版 次:2016 年 9 月第 1 版

印 次:2016 年 9 月第 1 次印刷

印 数:1~3000

定 价:49.00 元

产品编号:069281-01

众创达人榜



白继忠



蔡东洁



蔡惠东



蔡宁



龚丽



扈明



贾增波



靳文鹏



李本克



李广龙



李一北



李振宇



邵竞文



刘雨轩



童无忌



王伟



夏俊杰



赵欢欢



赵继新



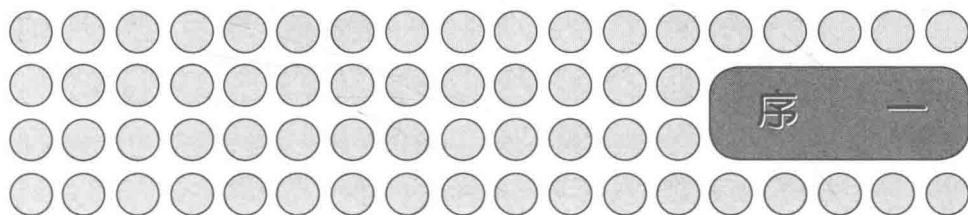
赵鹏竹

联合出品人

唐世军	A5 创业网(admin5.com)总经理
樊 斌	某知名企业销售经理
扈 明	银行业资深绩效管理专家
李一北	熊猫儿童大学创始人
童无忌	橙色堂(chengsetang.com)创始人
蔡 宁	百事通.com 创始人
詹昕哲	ZOOCA 知识加创始人

共同发起人

赵小丁	蔡东佶	王 伟	李本克
李少帅	刘雨轩	李广龙	龚 丽
靳文鹏	翟惠婷	赵鹏竹	贾增波



“互联网+”这个概念近两年已经成为一个家喻户晓的词汇。李克强总理在 2014 年互联网大会上提出了“大众创业、万众创新”的号召，又在 2015 年的政府工作报告上提出“互联网+”行动计划。“互联网+”已经成为未来互联网发展的一个主要方向。

简单来说，“互联网+”就是“互联网+各个传统行业”，也就是说，不管是任何传统行业，都可以与互联网深度融合，利用互联网技术、平台优势、用户基础来实现进一步的发展。在“互联网+”的影响下，中国已经进入大众创业的时代，只要有想法、有能力，都可以利用互联网来实现自己的梦想。更通俗来讲，利用互联网赚钱的大众时代已经来临。

以往我们对于互联网的理解可能更多地办公娱乐、获取信息方面，对于百度、腾讯、阿里巴巴、新浪这些互联网公司的印象，也是各种高大上，遥不可及。后来随着网络的普及，网民爆炸式增长，互联网离人们越来越近了。我们可以建设网站获取流量和用户，收取服务费用和广告费，甚至可以在淘宝开网店卖东西赚钱。这是互联网草根的第一个时代。

随着移动互联网的发展，以及互联网技术的不断成熟，互联网世界越来越呈现出一种大众化、平民化的发展路线。大的领域被 BAT 垄断，传统草根站长的生存越来越艰难。但我们要看到的是，互联网巨头带来的理念革新和颠覆性产品正在给我们提供更多的机会。比如微信既颠覆了原有的通信方式，又给草根带来了全新的创业方式和营销渠道。自媒体的兴起让每个人都能在网上成为某领域的专家和意见领袖。互联网赚钱的领域越来越宽，思路也是越来越广。在互联网上，没有你做不到的，只有你想不到的。互联网草根赚钱的第二个时代已经来临。

本书正是顺应互联网时代“大众创业、万众创新”而生的，希望每个人都能通过本书学到最接地气的实操方法，让每个人，不分门槛、年龄、性别，只要有能

力,想创业都可以赚到钱。作者赵甲作为互联网第一批草根,在互联网摸爬滚打十几年:从开网店到做网络营销,再到做站长,以及后来实操互联网行业的网赚项目。我认为这么多年来,赵甲最宝贵的不是这十几年通过互联网赚了多少钱,而是其丰厚的互联网赚钱实操经验。他的这些经验都是经历过互联网时代变迁考验而得来的,而且永远不过时,也最适合草根学习和借鉴。

现阶段,关于互联网创业、草根赚钱的书籍市面上有很多,但是大都鱼龙混杂,尤其是纸上谈兵的较多。很多著作理论大于实践,在经历互联网变革后,已经不再适合现在草根创业来学习。也有一些作者,虽然有干货,但是涉及核心赚钱的方法基本也是一笔带过,不会完全透露给读者。但是赵甲的这本书,我在通读了一遍大纲后,就感受到实实在在的实操干货。尤其是他独创的“PTCM网络创富方程式”理论,从P(产品)、T(流量)、C(转化)这三个互联网赚钱的最基础要素循序渐进地将自己的实操经验毫无保留地分享给读者。即使是毫无互联网经验的初学者,也能从本书直观地了解到什么是暴利产品,什么是网赚,如何将产品推广出去,如何将流量转化为用户。只要你有严格的执行力和能力,也可能成为赵老师这样的草根明星,在互联网上赚到钱。

“互联网+”让传统行业获得了新生,更让草根创业者有了用武之地。希望所有读了这本书的读者,都能融会贯通,举一反三,在互联网上找到属于自己的赚钱项目。我现在带领的团队所运营的A5创业网是一家为互联网创业服务的网站,在结合此书理论的同时,也希望草根朋友来A5创业网学习、交流,共同促进互联网创业的发展。

A5创业网(原A5站长网)总经理 唐世军

2016年4月 江苏徐州

序 二

2014年夏季达沃斯论坛开幕式上,李克强总理致辞,提出“大众创业”的号召。他指出:要在中国960万平方公里土地上掀起大众创业、草根创业的新浪潮,形成“人人创新”、“万众创新”的新态势。

2015年3月十二届全国人大三次会议上,李克强总理在政府工作报告中提出“互联网+”行动计划,并把“大众创业、万众创新”确定为新常态下经济发展的新引擎。

“互联网+”与“大众创业”已然成为这个时代最为闪耀的标签,各地各行各业草根们的创业热情被激发起来。同时,政府也不遗余力地积极发展“众创、众包、众筹”等新模式,打造强大的大众创业支撑平台,为广大创业者创造良好的创业环境。

然而,仅仅有满腔的热情和良好的环境是不够的,创业者们尤其是草根创业者们往往缺少一个最重要的成功要素,那就是“解决方案”。

解决方案就是方法,解决具体要怎么做的问题。目前市面上的以“互联网+”、“大众创业”为主题的书籍多如牛毛,但是大部分往往以“互联网+”概念解读、互联网思维阐述、创业案例分析等为主,很少看到教授实战技法,尤其是针对草根大众人群的实战指导书籍。

拿到赵甲的《众创——“互联网+”时代的大众创业解决方案》一书初稿,我眼前一亮:这本书在所有“互联网+大众创业”图书里面最接地气。它没有空洞的理论,没有华丽的辞藻,朴素而有力的语言,指引迷茫中的大众创业者们利用互联网白手起家,拓展事业,走向成功。

也许是时代的关系,在过去传统经济主宰的年代,草根赚钱比较难。但是现在不同了,移动设备的普及让碎片时间的利用率大大提升,“互联网+”的风口遍地都是,站对了地方,做对了事情,草根逆袭成为可能。而这本书则是企图教会你在一穷二白(没有资金,没有人脉)的情况如何快速找风口,并如何一飞

冲天。

书中以作者独创的 PTCM 创富方程式为主轴，庖丁解牛、入木三分地阐述了互联网创富的各个环节，利用翔实的案例、生动的图表，层层递进，步步为营，直击赚钱的本质。

赵甲在圈内被人称为“老赵”，不是因为年龄大，而是因为网赚的资历老，从流量站到百度竞价，从实物产品到虚拟产品，从 AdSense 到 CLICKBANK，老赵的足迹几乎遍布了整个网赚史。

在网络上的摸爬滚打中，有成功有失败，有欢笑也有泪水，所有的这些，老赵都把它化作理性的语言，融入到书中。

老赵的网名是“赵告天下”，他给自己起的这个网名是想告诉大家：他是期望通过他的新书告诉天下的草根大众互联网创业的真谛，让草根大众们学到先进理念，赚取财富，改变自己的命运！

王强

福耀管理学院特聘教授

畅销书作家

前言

如果您是“富二代”、“官二代”或者有钱人、名人，那么请绕行，这本书不适合您。如果您自认为自己是一穷二白的草根而且不满足现状，那么请继续。

不知道您注意到没有，这个时代正在经历着前所未有的巨变。

五年前，有谁听说过微信？而今天，微信成为了手机上必备的工具，也就在此时，曾经的手机必备功能“短信”已经退出了历史舞台。五年前，有谁听说过小米手机？而今天，小米公司估值已高达 400 亿美元，曾经的手机巨头、百年企业诺基亚仅仅以 70 亿美元的价格被人收购。

柯达公司的“葬礼”刚刚被人遗忘，摩托罗拉公司就已收到“死神”的召唤。中国移动一觉醒来，蓦然发现，原来腾讯才是自己的竞争对手。

我们都知道淘宝的官网是 www.taobao.com，百度的官网是 www.baidu.com，谁又知道滴滴打车、陌陌、今日头条、美团这些公司的官网是什么，它们有的没 PC 官网，就算有也是仅提供客户端的下载，因为它们所有的功能都靠一个 App 来实现。当今的互联网巨头 BAT 虽然布局移动互联网已久，但其仍然依靠桌面流量为其重要的商业支柱，而滴滴打车、陌陌、今日头条这样的互联网新秀公司早已把它放在了无足轻重的位置，甚至列为负资产。

曾经的主流事物正以摧枯拉朽之势消亡，曾经的新奇事物正悄无声息地渗透进了人们的生活。是什么力量在推动这一切？答案只有一个：互联网。

有人说，互联网是人类历史上继蒸汽机、电力后的第三次产业革命。有人说，互联网是 20 世纪最伟大的科技发明。甚至有人说，互联网是潘多拉魔盒，稍不留神，就会有邪恶涌出。

不管怎样，互联网来了，不可避免地来了。截至 2014 年年底，我国网民规模已达 6.68 亿，其中手机网民 6.57 亿。上网，已经成为人们生活必不可少的一部分。

2015 年 3 月，李克强总理在政府工作报告中提出“互联网+”行动计划。于

是,在李克强总理的鼓励下,举国上下掀起了“大众创业、万众创新”的空前热潮。

还记得“桃园三结义”时刘备和关羽、张飞说的那句话吗?“待到黄巾被破之日,必是群雄并起之时”。互联网的飞速发展导致传统行业进入了寒冬,随之而来的是互联网向各个领域的渗透和颠覆。传统的旧商业模式终结后,具有“互联网+”基因的各类大大小小的公司如雨后春笋般不断涌现,一如当年群雄并起的浩荡场面。

也许你会说,三国已经形成了呀,BAT 不是吗?答案是否定的,在庞大的“互联网+”无限可能的市场里,BAT 最多算得上三家实力比较强大的公司,三足鼎立之势还远远没有形成。

微信那么火,陌陌为什么还能上市呢?滴滴打车那么火,嗒嗒巴士为什么仍然做得风生水起?阿里巴巴那么大,为什么还有京东、一手店的存在?

市场可以被不断地细分、细分、再细分,大企业不能全部顾及到。而且,企业太大,注定了它只能做轻。以阿里巴巴为例,它打造了一个超级电子商务生态圈,如果它自己卖货、自己送货,那么海量的商品需要海量的客服,海量的物流人员,这是不可能实现的,所以它只能打造成一个平台,负责制定规则和维持秩序。这样就必然暴露出一些弱点,比如物流环节。由于物流由第三方物流公司负责完成,必然不如自己的公司容易管理,难免影响客户体验,比如送件速度慢、态度差等。相比而言,京东规模没那么大,但它自己构建了物流公司,投入资金建造了重资产,提高了客户对物流服务的体验,所以它仍然可以在这个行业当中拥有一席之地。

在互联网普及之前,细分市场已经存在,但是它们市场规模小,而且分散,难以做大总量。而如今,互联网打破了地理界限,将不起眼的生意串联起来,形成大生意。互联网可以把小众、分散而有特定需求的人聚集起来,通过一个 App 就能解决问题。

“互联网+”就是互联网向各个细分行业的渗透和颠覆,互联网+燕窝现炖:小仙炖;互联网+快递:快小递;互联网+教育:熊猫儿童大学;互联网+做饭:爱大厨;互联网+知识产权:知果果;互联网+化妆:美到家等。

如果去网上百度一下这些创新企业的操盘手、“互联网+”浪潮的弄潮儿的个人资料和人生履历,他们都曾经有一个共同的身份——草根。由此可见,“互联网+”表面是对各个行业的颠覆,其实本质是对一个人群的颠覆,这群人不是“富二代”,更不是“官二代”,他们没有雄厚的资金,没有深厚的背景,但有无穷的热情和蓬勃的欲望,他们有一个共同的名字——草根。

“互联网+”的时代,带来了公平,不靠背景,不靠垄断,不用拉关系,只需要对用户痛点的深刻理解。举一个简单的例子,现在的房地产开发商想要赚钱,关键是拿地,而某一个地块在全球是唯一的。开发商想要拿到市中心的地块,必须具备雄厚实力或政府公关能力。拿到地之后,因为其唯一性和稀缺性,一般情况下开发商都会赚得盆满钵满。而这些东西,对于草根而言,是遥不可及的事情。但是,我们可以投资域名,域名在全球同样有唯一性和稀缺性。我们只需要在家中计算机前动动手指,花几十元,就可以拥有一个域名。只要你有眼光,几年后卖个好价钱不成问题。这个域名你注册了就是你的,谁也抢不走。这是一个典型的例子,充分说明互联网时代是属于草根的时代。

谁才是真正的草根?

50后、60后是草根吗?当然不是。

70后是草根吗?70后是伴随着改革开放成长起来的一代,他们赶上了互联网浪潮,那时,只要随便去美国找个商业模式,往中国一搬,就能找到上百万美元的风险投资。然后,请个职业经理人打理,找个操盘手资本运作一下,很有可能就借壳上市了。

没赶上互联网创业潮的70后至少幸运地生在婴儿潮之前,趁着学历文凭还有含金量的时候找个不错的工作,存点积蓄在房价暴涨之前买一套房子,然后就是看着房价翻了几番,于是便拥有了百万房产,等到年老了,光靠收房租就能过上不错的生活。

90后、00后是草根吗?90后、00后赶上了更好的时候。经过70后、80后两代人的原始资本积累,90后刚出生便享受到了富裕的生活。当80后们还在写信交笔友时,90后、00后们已经配备了手机。

在人生最黄金的阶段,80后为了一张大学录取通知书而通宵奋斗,而当拿到毕业证时才发现找工作越来越难了。稍微晚点出生的80后们更是有幸遇到了几十年一遇的经济危机,刚刚进入职场便遭遇了工厂倒闭、老板跑路、欠薪不发的惨剧,天天被房东逼着交纳房租的日子让这些自以为天之骄子的学子们终于认识到什么叫世态炎凉。

曾经豪情壮志,立志为中华崛起而读书的80后们成了为房价崛起而买单的人,成了最悲催的一代。

有一天到了结婚年纪,曾经不齿于“啃老”的我们终于低下了昂贵的头颅,拿起电话,张开曾经比鸭子还硬的嘴巴:“爸、妈,能借我十万元付个首付吗?我没存下钱。”曾经的满腔热情瞬间被无情的现实打击得粉碎!其实,不是我们没存下钱,而是短短十年时间,也正是80后们人生最美好的时候,房价无情地翻

了11倍,把我们远远地甩在了身后。

岂止这些,高校扩招,生源高峰,毕业不包分配,这些变革都让80后赶上了。80后辛辛苦苦备考了十几年,到头来发现学霸是在给学渣打工。80后已经不再是时代的弄潮儿,甚至还没有登上历史的舞台就已经被淘汰,曾经的80后作家、叛逆教主韩寒早已熬成了国民岳父。80后中的将近一半人已经年过三十,处在而立之年的他们只能面对现实,继续辛苦生活,努力赚钱。

站在赚钱、花钱的角度去划分人生,大致分为3个阶段,第一个阶段是别人赚钱自己花,从出生到大学毕业之前属于这个阶段,这个阶段是人生中最美好的时候,我们不为钱的事情发愁,过着无忧无虑的生活。第二阶段是自己挣钱自己花,从大学毕业到结婚之前属于这个阶段,这个阶段的生活还算凑合。第三阶段是自己挣钱别人花,从结婚以后开始,尤其是生了小孩之后,就进入了自己挣钱别人花的阶段,随着开销的加大,我们活得越来越痛苦。

现在的80后刚刚进入人生的第三个阶段,措手不及的痛苦让80后难以承受,80后迫切地需要改变现实,然而生活的枷锁已经把他们紧紧地勒住了,家中嗷嗷待哺的小孩需要奶粉钱,年迈多病的父母需要医药费,创业的风险让他们望而却步。

“互联网+”的春风吹遍了神州大地,李克强总理鼓励和支持的话语响彻大江南北。被生活折磨得不成人的80后草根们,心中残存的那一丝梦想的火种被再次点燃。他们从内心歇斯底里地呐喊:我们的人生不能这样!我们必须采取行动!

然而,豪迈的誓言过后,却是苍白无力的实际行动。他们不知道该怎么办。他们需要行动指导,需要方法。方法在哪里?书中自有黄金屋。

可是,当寻遍了各种各样的致富书籍之后,事实再一次击碎了80后们的梦想,目前市面上那些高大上的互联网书籍对我们这些草根来说太过遥远,那些所谓的这思维、那战略,这剑、那军规对我们这些草根来说,就像是痴人说梦。看的时候热情澎湃、热血沸腾,看过之后仍然不知道如何下手。正如马云所说:“现在的年轻人,晚上想想千条路,早上起来走原路。”不是我们想走原路,而是根本找不到新的路。那些成功人士站在天堂,描述着天堂的美丽,却不告诉我们怎么才能上天堂。他们只告诉你1如何变成100,而不告诉你如何把0变成1。当你朝九晚五上班,一个月赚着几千元却背着还房贷、买奶粉、给父母看病的巨大生活压力时,他们跟你大谈特谈O2O、大数据、云、生态圈,你觉得有意思吗?这些精神鸦片只能让你获得一时的快感,不能让你真正脱离苦难的边缘。

本书作者是一名地地道道的80后,曾经摆过地摊、干过销售、做过培训,被

骗过、被骂过，仍然不断向上，披荆斩棘，最终在互联网领域取得小小的成就。在本书中笔者根据自身经历，参阅了诸多资料，拜访了诸多成功人士，并进行了前瞻性的独到分析，为全国范围内的、包含但不限于 80 后的草根们，提供了切实可行的实战指导，弥补了这方面的市场空白。本书不但详细阐述了商业的核心本质，而且提出“PTCM 赚钱方程式”。更重要的是，花费大篇幅指导草根们如何利用最少的时间、最小的投资，获取最大的回报，走出财务自由万里长征的第一步。

最后，感谢所有购买本书的读者朋友们，谢谢你们对老赵的信任和支持。感谢“互联网+草根”书友会微信群里的继心、lita、建才等朋友，你们对本书的期待和关注是我最大的动力。

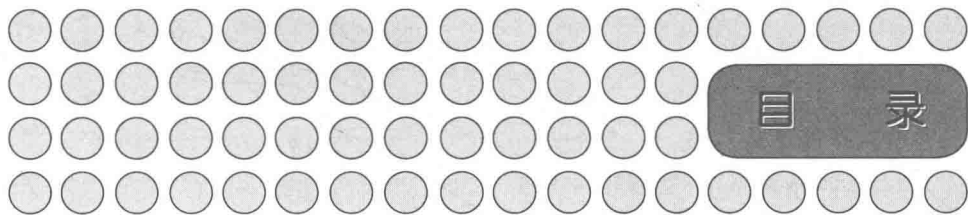
感谢出版社白立军老师和所有编辑老师们，感谢你们对本书提出的宝贵修改意见，感谢你们的辛苦工作。

感谢著名书法家赵鹏竹先生为本书题词，感谢畅销书作家王强先生为本书作序，感谢我的好友白继忠先生、夏俊杰先生和王满红女士为本书提供的帮助。

特别感谢我的家人，尤其是太太 Daisy，有了你们的鼓励和支持，有了你们照顾我的生活，这本书才得以与广大读者见面。

编 者

2016 年 7 月



第1篇 基础概念

第1章 颠覆你的传统思维	3
1.1 钱是万能的	3
1.2 知足并不常乐	5
1.3 鱼与熊掌可以兼得	5
1.4 好好学习,天天上当	10
1.5 有些观点往往是错误的	11
1.6 一分耕耘,十分收获	12
第2章 “互联网+”的时代机遇	15
2.1 互联网“+”到你了吗	15
2.2 空前的创业环境	16
2.3 碎片化时代提供了更多机会	16
第3章 PTCM 创富方程式	18
3.1 钱是如何产生的	18
3.1.1 不等价交换	18
3.1.2 买卖产生利润	19
3.2 PTCM 方程式	20
3.2.1 PTCM 简介	20
3.2.2 PTCM 变种	21

第2篇 暴利产品

第4章 产品选择策略	25
4.1 把人变成猪,你就能飞上天	25
4.2 犹太人的财富法则	25
4.3 寻找 Niche Market	26
4.3.1 什么是 Niche Market	26
4.3.2 寻找 Niche Market 的方法	29
4.4 灰色地带,道德与法律之间	31
4.5 追求快乐与逃避痛苦	31
4.6 跑江湖的启示	32
4.7 成本与利润的悖论	34
4.8 万物皆可卖	34
第5章 如何打造实物产品	39
5.1 自主开发	39
5.1.1 发明创造	39
5.1.2 现有资源利用	48
5.2 代理成熟产品	49
5.3 OEM	55
5.3.1 OEM 概述	55
5.3.2 常见暴利产品的 OEM	55
第6章 如何制作虚拟产品	63
6.1 电子书	63
6.1.1 电子书内容创作	63
6.1.2 电子书制作	75
6.2 视频	77
6.2.1 桌面视频的制作方法	78
6.2.2 场景视频的制作方法	80
6.3 电子杂志	84
6.3.1 先免费后收费	84

6.3.2	做好调查	85
6.3.3	合理收费胜过假装免费	85
6.4	其他虚拟产品	86
6.4.1	虚拟服务	86
6.4.2	资源素材库	86
6.4.3	账号	86
6.4.4	人脉	87
6.4.5	网站/域名	87
6.4.6	软件	87

第3篇 精准流量

第7章	SEM 搜索引擎营销	91
7.1	搜索的真谛	91
7.1.1	搜索引擎不会消失	91
7.1.2	研究用户的搜索行为	95
7.1.3	你的关键词价值百万	98
7.2	SEO 搜索引擎优化	110
7.2.1	网站设计及制作	110
7.2.2	网站站内优化	115
7.2.3	提交搜索引擎	135
7.2.4	内容更新	137
7.2.5	站外优化	138
7.2.6	SEO 效果监测与改进	150
7.2.7	不管白帽黑帽,能赚钱就是好帽	161
7.3	PPC 付费竞价广告	161
7.3.1	Google AdWords 简介	162
7.3.2	广告系列和广告组	163
7.3.3	Google AdWords 的设置方法	166
7.3.4	Google AdWords 的账户优化要点	170
7.4	广告联盟	173
7.4.1	Google AdSense	174
7.4.2	百度网盟	174