

这些项目

不要钱

耿飞◎编著

你不知道的

八十八个赚钱门路

ALL FREE FOR
THE PROGRAMS



机会稍纵即逝

成功等你主宰

创业创收必备宝典

白手起家终极指南

迅速翻身大作战，积累人生首桶金

中国轻工业出版社

这些项目 不要钱



耿飞◎著

中国财政出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

这些项目不要钱 / 耿飞编著. — 北京: 中国戏剧出版社, 2011.8

ISBN 978-7-104-03532-9

I. ①这… II. ①耿… III. ①投资项目—案例
IV. ①F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第148567号

这些项目不要钱

策 划: 华文经典·肖立伟

责任编辑: 王媛媛

责任印制: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码: 100097

电 话: 010-58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真: 010-58930242

经 销: 全国新华书店

印 刷: 三河市文阁印刷厂

开 本: 710mm×1010mm 1/16

印 张: 16

字 数: 200千

版 次: 2011 年10月 北京第1版第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-104-03532-9

定 价: 28.00元

版权所有 违者必究

[前 言]

商机无处不在，可以操作的项目也是多不胜数。而这些创收的机会，需要我们用心去发掘。机会就存在于我们身边，在生活的每一个角落，都可能发现新的商机。关键是要有一双敏锐的眼睛和一颗善于观察的心。

首先是不满足。生活中的任何一种不满足，都能够带来无尽的机会，可以这么说，任何一种商品或者服务的存在，都是为了满足人类的某种需求而出现的。所以，从生活中寻找那些不满足和让人困扰的难题，说不定就能够找到一个合适的创收机会。

其次是变化。有变化就有机会出现，产业结构的变化、消费水平的提高、消费观念的转变，这一系列的变化都会给人带来无穷的机遇。比如现在倡导的绿色环保消费理念，带来了无数环保性质的创意和项目，像手工编织的篮子、天然生长出来的洗涤用具等等，都可能成为一个新的创收良机。

再者是竞争。市场的竞争能够让我们从中发现很多问题，并发现竞争对手的缺陷和自身的不足，这既是挑战，同时又是

一种机遇。做一个有心人去观察那些竞争者之间的情况，想想如果你去做能做到什么程度？如果你能够找到一个比他们更具市场力的优势，那机会就出现了。

当然，机会需要发掘，而发掘商机的能力也是可以培养的。

多看、多听、多想，看别人怎么努力，从别人身上学习经验和知识，从那些成功者身上寻找走向成功的足迹。

另外，面对无数的机会和选择，我们首先要考虑是否符合客观条件，是否适合自己运作。

比方说，对小动物有恐惧感的人，就不能去经营宠物店之类的工作，而那些比较粗枝大叶的人，就尽量避免去从事管护类的行业。

对于项目的选择，还要对所选的项目进行可行性的分析求证，直到确认这个项目切实可行，再上手筹备运作。

第一要搞清楚的是你所要面对的服务范围，一个社区或一个街道，甚至是一个城市，将服务的地域范围确定下来之后，再去考虑你将要从事的这个行业在区域内有多大的需求。

以上门服务的美容师为例，我们首先要调查，附近的区域内有多少这种需要上门进行美容的潜在客户，再根据比例确定服务的区域和范围，并通过更加细致的市场调查，去分析和求证这类服务的接受程度。

第二要提前做好准备，要对增收项目本身的难度进行估测。无论是做什么事情，都有一个难易的衡量标准。

比如想要做一名职业翻译，翻译一本国外著作可能需要精通某一门外语，同时还必须了解相关的历史和背景，这都会增加项目的困难。

量力而行，选择适合自己的，能够比较容易把握的项目，才能够获得目标收益。

第一章

网络篇：一台电脑就赚钱

- 第1节 从业规模最大的威客群体 / 002
- 第2节 自由撰稿人：文字也可创效益 / 005
- 第3节 个性网站：流量决定利润 / 008
- 第4节 播客：专业玩家的选择 / 011
- 第5节 网上创意店：个性服务是亮点 / 014
- 第6节 网络广告监督员：做一个合格的监督者 / 017
- 第7节 在线广告代理人：最懂行的广告资源分配专家 / 020
- 第8节 网络议价师：有偿帮人讨价还价 / 023
- 第9节 网络代卖专员：网路上的品牌代理 / 026
- 第10节 网络导购师：让我告诉你物美价廉的东西在哪里 / 029
- 第11节 网游代练：玩游戏也是一种职业 / 032
- 第12节 拍客：记录分享中的效益 / 034
- 第13节 网店装修师：专业的网店装潢专家 / 037
- 第14节 SEO服务：专注于搜索排名 / 040
- 第15节 网站维护师：出具最专业的维护方案 / 042

第二章

私人篇：既是朋友也是客户

- 第1节 私人营养师：均衡更要专一 / 046
- 第2节 职业修脚师：养护脚底，服务贴心 / 049
- 第3节 私人化妆师：随身携带的美丽 / 052
- 第4节 自由美容师：送上门的肌肤护理专家 / 055
- 第5节 私人按摩师：贴身专业的服务 / 058
- 第6节 职业催乳师：专门为缺乳产妇服务 / 060
- 第7节 心理咨询师：为心理上的缺失排忧解难 / 063
- 第8节 老年人管护师：老人的生活更需要专业照顾 / 066
- 第9节 私人书架打理人：打造独具个性品味的私人书架 / 069
- 第10节 私人就业顾问：职业需要科学规划 / 072
- 第11节 私人形象顾问：形象决定一个人的发展 / 075
- 第12节 私人健身教练：根据每个人的身体条件设计健身方案 / 078
- 第13节 私人服装设计师：帮您彰显个性魅力的服饰搭配顾问 / 081
- 第14节 私人衣橱打理师：充分利用已有衣物分类搭配 / 084
- 第15节 私人色彩顾问：色彩搭配体现真我魅力 / 087
- 第16节 私人育婴专家：专业的私密育儿顾问 / 090
- 第17节 私人护理师：有些护理需要更私密的空间 / 093
- 第18节 私人医生：专用的医生最贴心 / 096
- 第19节 私人理发师：拥有专属的发型设计师 / 099
- 第20节 私人生活助理：家庭生活帮你办 / 102

第三章

旅行篇：旅途上的商机

- 第1节 风光摄影师：记录每时每刻的精彩 / 106
- 第2节 职业试床：切身体验决定一切 / 109
- 第3节 职业旅游专家：收获最具价值的经验 / 112
- 第4节 外景经济人：发现精彩，收获财富 / 115
- 第5节 驴友经纪：组织出行，分享欢乐 / 118
- 第6节 旅游日托：在旅途中赚取报酬 / 120
- 第7节 职业游伴：结伴出游，省时省心 / 123
- 第8节 自由讲解员：最理解景点文化内涵的解说者 / 126
- 第9节 私人导游：一对一的专业服务 / 128
- 第10节 旅游翻译：良好的跨国界沟通者 / 131
- 第11节 旅行导购：专业的特产购买向导 / 133
- 第12节 旅游顾问：最全面的旅游出行专家 / 135

第四章

时尚篇：把握精彩，刷新成就

- 第1节 宠物美容师：新宠永远最有爱 / 140
- 第2节 宠物代管：宝贝宠物的托儿所 / 142
- 第3节 网店模特：最时尚的流行职业 / 144
- 第4节 自由摄影师：把握光影，留住精彩 / 146
- 第5节 自由主持人：活跃气氛的行家 / 149
- 第6节 用户体验经理：专挑商品瑕疵的职业体验师 / 151
- 第7节 玩具美容师：玩具里的DIY一族 / 153
- 第8节 T恤设计翻新：个性需求中的商机 / 155
- 第9节 手机美容师：玩的就是与众不同 / 157
- 第10节 聚会服务代理人：费神的事情我来办 / 159
- 第11节 应召司机：随叫随到的出行服务 / 161
- 第12节 私人摄像师：记录生活的点滴 / 164

第五章

专业篇：术有专攻

- 第1节 私人理财顾问：专业理财最靠谱 / 168
- 第2节 职业翻译：要求标准最高的需求 / 170
- 第3节 代理经纪人：有需求我来帮你办 / 172
- 第4节 自由策划人：帮你策划最精彩的人生 / 175
- 第5节 职业讲师：最专业的最受欢迎 / 178
- 第6节 保险代理人：最懂行的投保专家 / 180
- 第7节 驾驶教练：手把手传授驾驶经验 / 183
- 第8节 自由厨师：服务上门的美食专家 / 185
- 第9节 置业专家：信息通达的置业服务专家 / 188
- 第10节 私人秘书：专业的秘书服务 / 190
- 第11节 专业助理：行政管理领域的好帮手 / 193
- 第12节 自由会计师：最周到的会计服务 / 195
- 第13节 自由出版代理人：专门为作家出版提供优质服务 / 197
- 第14节 专利代理人：系统严谨的专利服务人员 / 199
- 第15节 专业家教：个性化一对一服务的教育专家 / 201
- 第16节 汽车保养师：私家车养护方面的最佳选择 / 203
- 第17节 电脑养护专家：优秀的电脑故障排查专家 / 206

第六章

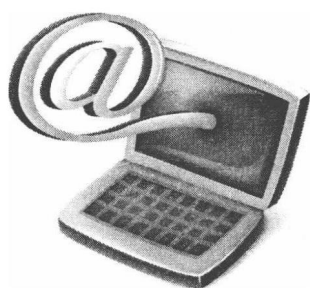
需求篇：形形色色的需求就是机会

- 第1节 心理陪护师：最专业的陪聊服务 / 210
- 第2节 道歉专员：帮别人说对不起 / 213
- 第3节 情感速递员：亲情，友情，爱情的联动 / 216
- 第4节 情绪疏导专员：最专业的出气筒 / 219
- 第5节 倾诉顾问：最善于倾听的服务人员 / 221
- 第6节 婚姻家庭咨询师：最细心的感情呵护服务 / 223
- 第7节 鲜花代送专员：只需要一个电话就无后顾之忧 / 225
- 第8节 学童接送专员：为儿童出行提供最安全的保障 / 227
- 第9节 送餐专员：送饭上门，专注服务 / 229
- 第10节 专业看护师：职业看护最放心 / 231
- 第11节 贴心钟点工：按时计费，无所不能 / 233
- 第12节 职业帮办：帮您解决一切无法分身的问题 / 235

第七章

创收防骗指南

- 第1节 服务——重中之重 / 240
- 第2节 合同——谨防陷阱 / 241
- 第3节 保障——人身安全很重要 / 242
- 第4节 收益——不落袋、不松懈 / 243



网络篇

一台电脑就赚钱

第 1 节

从业规模最大的威客群体

目标客户

威客模式的创始人刘峰，给了威客一个比较确切的定义，通过互联网把自己的智慧和能力转化成实际收益的人，就被称之为威客。

确切地讲，将我们头脑中所储存的经验和知识充分利用起来，通过专业的威客网站平台，向那些悬赏寻求解决方案的买家提供答案或者作品，从而获取报酬，这就是威客。

所有能够在网络上发布悬赏任务的人，都能够成为威客的目标客户。一般来说任何能够以悬赏为前提发布到网上的需求信息，都可以成为威客的服务目标。

各类设计方面的工作，是各大威客网站上发布最多的一类任务，这类任务是比较容易在网络上成功完成的一种。

设计方面的工作有很多种，譬如标志、封面、VI、海报、名片、招牌、礼品、文具、甚至电路、室内装潢等等，设计所涵盖的方面极广，几乎可以覆盖任何具有视觉创意的门类。

其次，网站的开发建设和维护、插件开发设计、图片处理、以及软件开发，也是比较热门的悬赏项目。

网站的开发和维护，通常是一些私营企业，不具备单独运作企业门户网站的实力，却又拥有建立专属宣传网站需求的人发布到威客网站上的任务。

软件开发任务的发布者涉及面就要宽泛很多了，不过通常也是一些公司企业为了节省专门的软件设计和升级费用，才会选择将任务发布到威客门户网站上进行悬赏招标。

图片处理的数量不容小觑，像图片优化，旧照翻新，抠图，调色等等各类花样不同的特别需求，都会成为我们提供技术服务赚取收益的机会。

第三，创意策划和文案写作，这方面的需求最为普遍，数量和涉猎知识也极其庞杂，大部分来自于传媒和传播领域，这一类项目，也是威客偏爱的悬赏任务。

其他，比如帮人起名、信息咨询、打听消息、在网络上帮人投票发帖，需求来源无所不在，所涉及的领域也是无所不包，威客需要找到合适的解决方法。如何利用自己聪明的头脑，去完成这些任务，从而获得劳动报酬呢？

运作流程

成为一名合格并且能够赚到收入的威客，需要针对这个创业项目做一个认真而且全面的耐心规划，并严格按照规划去执行。

第一步，威客选择一个好的网络平台很重要，国内比较知名而且信誉低比较高的威客专业网络平台，主要有时间财富威客网（原威客中国）、威客网、猪八戒网、任务中国、一品威客网、K68创意平台、淘智网等等威客门户网站平台。

第二步，当根据自身所具备的条件和喜好选好威客平台，就可以在上面注册属于自己的账号，在申请会员账号的同时，最好和自己的手机进行绑定，那样不但能够在会员账号密码忘记的时候容易找回，而且还可以保障账号的安全性。最后绑定银行账号，这是收获劳动成果的必备条件。

当一切就绪，就可以通过威客网络平台上进入任务大厅选择适合自己的任务了。

第三步，当选中适合自己操作的悬赏任务或者招标项目时，就可以通过会员账号下单接下任务或者悬赏。在确认接下任务之后，尽量多揣摩一下任务的细节，可以根据任务发布者本身的一些信息进行考虑，尽可能贴近任务要求。

第四步，根据悬赏任务要求的条件完成作品之后，登陆威客交易平台提交稿件或上传作品，等待客户的评审结果。当作品获得客户的认可被选中，那客户提前预付给网站的悬赏奖金就会转账到威客会员的账号中，接下来可以通过网站进行提现，让劳动报酬转入个人的银行账户里了。

一个威客服务的交易过程完成，在过程中，根据所在网络平台的不同，在招

标投标，或者任务悬赏的称呼上可能多少有些出入，但并不脱离刚才所述流程的顺序。

成 功 案 例

河北某学院09届广告设计专业的冯同学，在高中的时候就有不错的美术功底，又学过photoshop之类的图片设计软件，在经过一些系统的专业设计课程学习之后，冯同学就萌发了找一份兼职的念头。

看着不少同学们纷纷在周六日和假期期间出去做一些短促之类的促销员兼职，冯同学觉得这类的兼职实在对专业技能的提升没有什么好处，后来听几位学长提到网络上有专门帮人做设计赚钱的威客，冯同学当即就到网上搜索了一下，看着搜索出来的威客网站，最后选择了他觉得比较适合威客网站猪八戒网。

冯同学在注册成为猪八戒网的威客会员后，马上根据自身的优势挑选了一个比较适合自己特长发挥的标志设计新任务，经过几天课余时间的努力，将这个企业的标志任务上传网站交稿，经过几个竞标威客之间的竞争，发布任务的客户最后选择了冯同学的作品，最终冯同学获得三百元的悬赏奖金。

接下来的日子，冯同学在闲暇时都会到网站上挑选适合自己的任务来做，不仅是标志设计，之后的商品广告词、封面设计，甚至连给小狗狗起名字的任务都会接下来做。

每个月冯同学都能够通过威客任务获得一千多元的收入，基本上不用再向家里要生活费，他表示十分享受这种在课余时间通过网络赚钱的方式。

第 2 节

自由撰稿人：文字也可创效益

目标客户

自由撰稿人的目标客户并不直接指向受众，毕竟自由撰稿人所撰写出来的文字，要经过出版，报刊，或者网络等传播载体，才会被读者所阅读，分享。

首先，我们要对自由撰稿人的客户目标做一个比较系统的分析，因为我们撰稿写字是为了赚钱，既然这其中有对效益收入的期待，那我们就要针对市场做一些必要的了解才行。想要成为一名自由撰稿人，首先要明确自己的写作目的和发展方向，每一个人都有自己相对熟悉了解的知识领域，不能看什么稿酬高就去写什么。

现今比较流行的网络传播媒介，主要以几大主流中文网站承载，通常能够在这几家中文网站上连载并签约获取报酬的，大多以幻想文学题材的小说为主。而且随着网络的广泛传播，越来越多的人投入到网络写作的大潮中，能不能够迎合读者群体的阅读口味，是想要从事网络小说写作的撰稿人需要仔细考虑的问题。

网络小说拥有庞大的读者群不假，可是网络小说同样也有着让人觉得无法承受的低廉价格，每千字几分钱的收益，对于大多数从业人员来说，并不是太好的选择，而且还要根据点击量和订阅数的多少，来确定收益的多寡。

相对于网络小说而言，还有更多是将目标客户定向于报刊、杂志。

现在仅列举一些求稿比较多的杂志类型，以供各位选择：

电脑数码类报刊杂志的征稿，应该是所有征稿报刊类别中，对专业素质要求最高的。经济类刊物所面对的读者群也都是比较关注此类行业动态的读者，上面所选登的，以经济分析文章居多，对撰稿者的专业程度要求比较严格，同样，稿

酬也比较丰厚。

社评类稿件的撰写，所要面对的，一般为针对时事类评论比较感兴趣的读者，这一类的撰稿者除了对国家的政策有足够认知之外，还有一些特别如股评、法治点评之类的文稿，都需要有极其丰厚的知识积累，甚至一些刊物还要求作者有相当的职业资格。

时尚类报刊杂志的稿件要求，是相对比较宽松一些的，同时面对的读者群也根据杂志的侧重点不同而各有偏重。

当然，还有更多不同类型的杂志期刊，都会有不同篇幅的约稿，这些都是作为自由撰稿人可选的领域，根据各自的不同风格进行选择。

运作流程

如果已经确定了具体的投稿方向和目标，那就可以正式走上自由撰稿人的道路了。但是如何能够成功赚取到稿费，也需要一个规范的操作流程：

第一步，选择一个合适的创作环境，会给自由撰稿人带来很好的创作灵感，除了有一处安静的创作场所之外，电脑也已经是必不可少的办公用品，尤其是撰稿人，想要以撰稿为职业，一台性能相当并连接了网络的电脑十分必要，毕竟现在大部分报刊杂志都已经实行无纸办公。

第二步，根据自身的条件选择合适的写作题材，如果实在觉得无法确定从哪个方向下手，那就买一些时下最流行或者卖得最快的报刊杂志，上面基本上都能够找到合适的参考样文。还可以通过网络搜集相关的投稿信息。

第三步，当确定了写作主题之后，首先要列出一份详细的写作提纲，这对于自由撰稿人来说很重要，一份提纲，可以保证写出来的作品不跑题，内容详略得当。

第四步，写作主题确定，接下来就是搜集相关的资料信息，时尚类的文章可以去一些流行时尚网站上去分析当前的流行趋势；经济类的，则要去关注更多财经相关方面的资讯，并逐渐总结提炼出个人的观点。

第五步，通过对资料的分析，创作出属于自己独立版权的作品，在经过对作品的内容进行修改核对之后，写作的过程就算是完成了。