



威客英雄

30位威客网赚高手年入
10万的秘密

刘川郝陈晚华主编

30位威客高手的网赚传奇
零成本年入10万的财富密码
网赚之路，从这里开始！



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS



威客英雄

30位威客网赚高手年入
10万的秘密

刘川邦 陈晚华 主编

30位威客高手的网赚传奇
零成本年入10万的财富密码



中国电力出版社
CHINA ELECTRIC POWER PRESS

内 容 提 要

30位涵盖各行业类型的顶尖威客，为您讲述他们如何知晓威客网赚模式，如何化解做威客过程中的种种困难，并最终从众多威客大军中脱颖而出，成为各个领域的威客英雄的故事，为我国2000万威客从业者及尚徘徊在威客网赚模式之外寻求生存发展之道的人们提供一些可供借鉴的经验心得。

图书在版编目（CIP）数据

威客英雄：30位威客网赚高手年入10万的秘密/刘川郁，陈晓华
主编.—北京：中国电力出版社，2011.10

ISBN 978-7-5123-2217-2

I. ①威… II. ①刘… ②陈… III. ①电子商务—商业经营—经验—中国
IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第206612号

中国电力出版社出版、发行

北京市东城区北京站西街19号 100005 <http://www.cepp.sgcc.com.cn>

责任编辑：赵云红

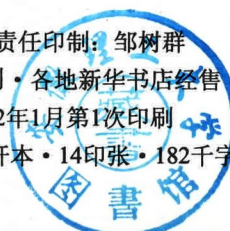
责任校对：常燕昆 责任印制：邹树群

北京市同江印刷厂印刷·各地新华书店经售

2012年1月第1版·2012年1月第1次印刷

700mm×1000mm 16开本·14印张·182千字

定价：29.00元



敬告读者

本书封面贴有防伪标签，加热后中心图案消失

本书如有印装质量问题，我社发行部负责退换

版 权 专 有 翻 印 必 究

前言

自2004年国内第一个威客网站诞生，到2006年中央电视台新闻联播节目将威客网赚模式晓之天下，再到2010年11月在重庆召开“2010首届全球威客大会”，中国威客行业已经走过了六个年头。这六年来，伴随着中国互联网产业的迅速发展，威客也是风起云涌，留下了许多让人难以忘记的故事。

人常说，有人的地方就有江湖，有江湖的地方就有英雄。悬赏模式作为威客江湖的基本模式，倡导的是一种竞争精神。悬赏模式成就了許多威客英雄，让他们不仅通过威客网赚解决了生存问题，还实现了人生的飞跃。

要在几百万名威客的竞争中脱颖而出，并不是件容易的事情，但是我们欣喜地看到，总有那么一些威客，他们的表现令人赞叹，他们在威客江湖中游刃有余，是威客江湖当之无愧的英雄，他们中无论是走了的，还是留下的，都已经或者正在成为威客江湖的传奇。

为了给中国2000万威客从业者及尚徘徊在威客网赚模式之外寻求生存发展之道的人们提供一些可资借鉴的经验心得，我们特别策划了本书，从威客网站几百万威客中挑选出30名各行业的威客精英，向我们完整地展示了他们的网赚故事和中标秘诀。

这30名威客英雄中的多数，是按照猪八戒网构建的威客能力的评定等级，以从高到低的顺序，采取自主报名和定向邀请两种方式进行选择的。不过，由于我们人力所限，很多隐藏在威客江湖中的高手被遗漏，比如猪八戒网的五个猪七戒威客，在本书中仅出现了两位。同时，由于设计、程序、文案、营销等类型的网赚任务的难易程度不同，再加上一些威客虽然注册为威客会员的时间不长，但他们成长十分迅速，因此，我们也将他们选入到了本书中。另外，由于在网赚任务交易过程中，常常会产生线下交易，因此，本书中的威客收入由线上交易和线下交易两部分组成。

通过阅读本书，读者将会了解到猪八戒网及整个威客江湖里那些赫赫有名的威客，比如被誉为威客行业开路先锋的九天浪人；登上中央电视台新闻联播，被誉为威客第一人的徐自海老师；作品被中国策划第一人叶茂中估值千万的龙起凤，当然读者也会看到许多曾经隐藏在千万威客中的高手，也就是排在猪八戒网人才库前几位的猪七戒、猪六戒威客高手们。

我们曾经念叨着淘宝创业英雄的故事加入了网商大军，那么现在，比网商门槛更低，不用任何资金投入的威客网赚时代已经来临。无论是通过做兼职工作增加收入，还是做全职威客创业，只要我们能改变生活，改变命运，通过阅读这些威客英雄们的故事，我们一定会有所收获。

英雄，只能是那些拥抱了时代变化的人们！

目 录

前 言

生存篇..... 1

有些人，往往因为某种不得已的原因，无法按照传统模式工作，因而选择加入到威客队伍中。在这里，他们找到了适合自己的工作方式。对于未来，他们充满信心，他们按照自己的方式，努力着，奋斗着，生活着。

case 01 家庭主妇为爱停留，因威客远行.....2

case 02 生命的转角，摩托车学徒冲击威客之王.....9

case 03 从零起步，一个中专生的威客之旅.....15

case 04 做威客两年，买上自己的汽车.....22

case 05 网吧自学成长，威客改变人生.....30

case 06 爱如影随形，威客铸就梦想.....36

case 07 威客宅男，鱼与熊掌兼得的SOHO生活.....44

case 08 从网管到网页设计师，年入10万的无名威客.....53

发展篇..... 59

他们选择做一名威客，为之奋斗并取得了不俗的成绩。他们对未来充满期望，希望用自己的努力在威客平台上筑起未来的天空。

Case 09 青春不该是花瓶	60
Case 10 挑战巅峰文案	68
Case 11 杀入文案市场的新新威客	75
Case 12 梦幻组合做威客	81
Case 13 9个月进账19万	89
Case 14 威客帮我实现购房梦	96
Case 15 带领学生一起做威客	103
Case 16 威客成就梦想，用Logo为自己砌一座房子	111
Case 17 被叶茂中肯定的威客策划人	119
Case 18 威客军师策划定天下	124

创业篇..... 131

本部分威客都是极富创业精神的人，他们在做威客的过程中找到了共同的发展方向，那就是通过威客平台创业，实现人生的飞跃。尽管他们的未来不一定仅局限于威客网，但是威客精神将一直伴随着他们。

Case 19 威客应该成为一项事业.....	132
Case 20 从默默奋斗到团队作战.....	141
Case 21 逃离“北上广”，白领宅男做威客.....	148
Case 22 从闪客到威客，3年收入50万.....	157
Case 23 九天浪人，收入最多的推广员.....	166
Case 24 当易学遭遇威客.....	172
Case 25 威客江湖的“海子”.....	178
Case 26 为自由而做威客.....	183
Case 27 从灾难中开始.....	190
Case 28 从传统工作室到威客团队.....	197
Case 29 辛苦也幸福.....	203
Case 30 猪八戒威客全解密.....	209
后 记.....	215

Part 2: 精英故事

生存篇

有些人，往往因为某种不得已的原因，无法按照传统模式工作，因而选择加入到威客队伍中。在这里，他们找到了适合自己的工作方式。对于未来，他们充满信心，他们按照自己的方式，努力着，奋斗着，生活着。



Case 01

家庭主妇为爱停留，因威客远行

Part 1: 威客简介

威客昵称：阿涛good

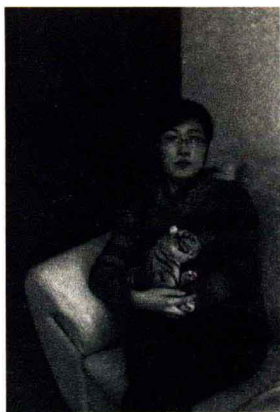
能力值：猪六戒

威客收入：130 000元

威 龄：四年

能力标签：平面设计、标志设计、
企业形象（VI）设计

人才库地址：<http://shop.zhuhajie.com/40553>



阿涛good，猪八戒网设计界元老之一，曾为上百家企业做过VI设计。例如首届全球威客大会会标、山西水塔老陈醋股份有限公司VI设计，北京师范大学景观生态和可持续性科学研究中心标志、中国数字家庭产业联盟标志等。

四年来她共参加了659个任务，中标110个，客户好评率为100%。

她是自学成才的典范，从零起点到月收入5000元，她没有光鲜的学历背景，只是依靠天分和勤奋，成为猪八戒网设计类威客中的佼佼者。

Part 2: 威客故事

因为要照顾妈妈，我做了威客

十二年前我离开了家乡，离开了化验室工业化验员这个稳定的工作岗位。几年中我做过商场售货员、办公室文秘、打字员、印刷厂校对员、印刷工、文员、库管员……漂泊的生活，如同无根的浮萍一般，找不到未来的方向。直到认识了现在的老公，我做了全职家庭主妇。

虽然我不甘心这样的角色，但也没有别的办法，因为母亲需要我照顾。婚后的三年间，我看淡了好多事，也放弃了很多东西，却不习惯别人一次次的问：这么年轻，咋不找份工作做呢？

正是在这样的困境中，我与威客邂逅。

2006年底，一次偶然的机会我结识了猪八戒网，当时看到是中央电视台对“抱着孩子做威客”的陈怡的报道。当时我很惊讶，同为家庭主妇，她却光彩耀人：设计师，标王，月入几千！在家里上网做威客就能有如此高的收入，真是不可思议。当时对我来说，不要说四千，就是八百我都会很满足。

我第一次打开了威客网，看着那些简简单单的图案，价钱从几十元到几百元甚至上千元，我立刻有了兴趣！认真浏览后，我觉得要想融入其中并获得收益，对我这个只会一点Photoshop软件操作的人来说，并不是一件容易的事。但是，当时的我，无论从所处的客观环境考虑，还是从自己内心的需要考虑，做威客无疑是个好出路。因此在对设计软件一知半解的情况下，我的威客之路便启程了。不会就学，没有老师就从网络上学习。当时对能否中标，能否赚到钱并没有太大的把握，只是不停地告诉自己：只要认真努力就一定会成功。那时候总是想：如果我也可以做威客，在家里做设计赚钱，母亲就不会为我辞掉工作来照顾她而愧疚了。



从那以后，学习成了我每天必须做的功课。学软件，看案例，一切与威客设计有关的知识我都学。不但要学会还要达到精通。因为我是在把幻想当作理想，一定要实现它。

最初我只能把猪八戒网当成一个实习的场地，因为还不能从网站赚到钱。学会了设计软件以后，就开始不停地做起任务来，感觉自己作品的水平有了较大提高后，就琢磨是不是也可以有中标收入了。于是开始盼望着中标，然而每投一次标，就失落一次。积极学习的劲头一次次被打击，无论是心理上还是身体上都感觉很苦。可能这是一种自卑感吧。在多次遭受了失败的打击后，我有些想退却，因此，一时间竟然不再愿意再打开猪八戒网了。

没想到在一个月后，我收到了一个添加好友的申请，请求信息里写着：“我们已经选你中标，请发一下源文件。”看到这个信息后我非常激动。

我中标了！在我即将要放弃做威客时居然中标了！那一标正是我的最后一次交稿——上海汇金园林Logo设计。这次中标并不是任务发布者对我有特殊的照顾，而是因为我的作品质量出众，我发自内心的感激任务主，因为如果没有这次中标，我可能就放弃做威客了。

母亲知道我中标后，也和我一样高兴，病也好像好了很多，能坐在我身后看着我做设计了。

随着我付出的辛勤和努力，得到的回报也越来越多，如今只要参加任务几乎就会中标。我不再像中第一标那样兴奋。在通往成功的路上，我默默地走着，时而也会停下来歇一歇，回顾一下所走过的路，有太多的感动值得记载。将近四年的威客生涯中，无论是线下还是线上的任务，我都没有遇到过客户的恶意欺骗。我想这并不是因为幸运，很多时候，当你真诚地付出时，就会收获真诚，我也只是用真心来换取真心而已。

做威客让我走出生活的阴影

正式成为一名威客，是在2007年年初，在家里就能工作，有经济收入，对那时候的我来说实在太重要了。因为它不仅改变了我的经济状况，还改变了我的精神状态。每当我做设计的时候，母亲总是喜欢静静地坐在我身后看着。

但是，母亲的身体还是每况愈下，2008年6月17日凌晨4点30分，母亲离开了我，也永远地离开了这个世界。

我伤心极了，失去了对生活的热情。

不过，我仍然坚持做设计任务。不知道是上天的怜悯还是母亲在天之灵的保佑，在那之后我的中标率增加了很多。

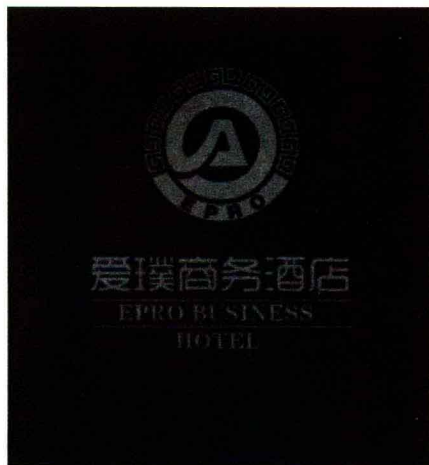
或许是因为有了心灵的寄托，我更努力地学习设计知识。在别人眼中，我的成功似乎来得很快，可我却感觉好慢好慢，慢得没有来得及让母亲与我共享月入过万的生活。

威客路上，那些感动和我如影随形

那是一个名为东莞铭缘宝石公司VI的设计任务，当时这个任务快截稿了，也已经有了备选作品，我参与的时候并没有抱太大的希望，没想到作品刚交上去，客户就打来电话，说对我的稿件很满意，希望能看到我的更多设计作品。一周之后我们完成了源文件的交接。



这次交易本已顺利结束，可是后来客户说他们有个新想法，需要修改色彩，标志也需要重新设计，这相当于要重新做一套。但是对此我没有心生不满，我能理解客户追求完美的心情。后面的修改非常顺利，任务结束后，客户的话让我非常感动：“你的敬业精神和服务态度令我们钦佩，我们希望你的设计作品伴随着我们的品牌遍布大江南北，我们已经在公司的缘分墙里留下了你的名字。”



后来，我又一次收到了客户的留言：“您好，我是铭缘公司宣传部的负责人，我代表铭缘公司的总经理感谢您，您辛苦了。请将您的银行账号告诉我，我再给您汇500元的设计费。祝工作开心。”

另外一个令我特别感动的任务，是爱璞商务酒店的VI设计任务，客户给我留言说：“我们很欣赏你的才华，所以尽可能地把你的创作保持了原样，看着你设计的作品真实地展现在我们的楼体、门头以及其他地方，心里有一种特别的满足感。诚恳地邀请您来我们酒店参观游玩，不管什么时候，这份邀请永远有效。”

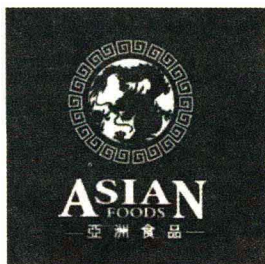
我觉得这份真诚比利益更重要。威客路上，我似乎找到了新的方向。我珍惜每一次与客户交流的机会，用始终如一的态度与客户沟通，完善作品。

想记录的感动很多，仿佛一路被相拥着走来。如今，通过做威客，我结交的朋友已遍布大江南北，猪八戒网也成为我与客户之间联系的纽带。

如今，做威客已经成为我生活的一部分，在未来的路上，我依然会努力奋斗！

那些永不枯竭的创作灵感

右图是澳大利亚的亚洲食品供应商——亚洲食品的标志，我用龙和回纹来体现中国传统文化的浓厚氛围，外围的圆圈，既代表了圆满又代表了全球化的发展愿景。



下图标志以屋脊形状代表家庭产业，上下对称的图形体现联盟的寓意，即互通互联。



以简约的图形象征联盟企业正规且稳步发展的特点，整体图形设计又如网络的扩张，给人以无限连接之感。这个设计体现了家庭的数字化、信息化正以网络为基础不断扩展与普及开来。

右图所示标志的设计以威客的英文首写字母W为核心元素，整个标志直观地给人思考的感觉，双手环绕形成的球形暗喻威客行业的发展前景，即全球化。图形也如同环绕地球的互联网络，体现威客这一模式将会影响人们的工作方式，整个图形犹如一棵常青树，代表着威客之树万年长青。



右图所示的标志是以CLESS字母为元素进行设计的，以绿叶的外形代表景观生态。上下两片叶子组合成抽象符号，代表可持续发展。绿色体现生态，蓝色体现科学。整体标志简洁又独特。





Part 3: 经验分享

我认真地做着设计类威客，我觉得，不管你是否为基础，只要你有信心，并愿意坚持，成功的大门一定会为你敞开。

做威客贵在坚持，做全职威客贵在坚持与自信，做成功的全职威客贵在坚持、自信与良好的心态。希望我的设计经历能帮助到一些想做设计类威客又找不到方向的人。

做威客会经历以下几个阶段。

第一阶段：对初学者来说可能比较难，这一阶段也是放弃做威客几率最高的阶段。这个阶段中，要先将软件学会，AI、PS或CDR、PS这两种组合任选其一。AI与CDR是矢量软件，主要用来设计图标和VI，PS软件用来做效果图，这些都是设计用的工具。其中的钢笔工具一定要熟练掌握。软件学会后，接着学色彩的使用和搭配，掌握各种色彩的语言及它所代表的感情，比如红色代表热情，蓝色代表科技等。可能有些笼统，可在学习的过程中逐渐领悟。

第二阶段：学习案例，以观摩其他威客的中标为主，如果想练习熟练使用软件，也可以用成功案例来练习。这一阶段可以简单地参加一些任务，不以中标为主。

第三阶段：经常在网上找一些好的设计网站，依然以看作品为主，吸取精华。好的东西融入自己的设计中，开始全面地参加任务。失败不怕，要经常地鼓励自己：我一定能行的！一定要自信！

Case 02

生命的转角，摩托车学徒冲击威客之王

Part 1: 威客简介

威客昵称：guofen2180

能力值：猪七戒

威客收入：250 000元

威 龄：四年

能力标签：LOGO, VI

人才库地址：<http://shop.zhuhajie.com/242682>



guofen2180，猪八戒网的元老级威客之一，于2007年2月注册成为威客，他差不多是跟猪八戒网一起成长起来的。可以说，他的人生在做威客之后发生了彻底转变。

如今他已经是猪八戒网设计界的高手，但是，他并不是科班出身，因为想要通过这样的方式回报家人的支持，才走上设计类威客的道路。或许就是这样的态度，才能让他彻底破釜沉舟背水一战。人都是被逼出来的，这也就能解释为什么有很多人学了很久的设计却依然一无所获，有些人却能够通过自学成为设计大师。如今，guofen2180没有庞大的工作室团队，他的团队就是自己和老婆两个人。

到2011年时，他在猪八戒网中标1088次，中标金额为25万元人民币。