

<<这些项目不要钱>>

图书基本信息

书名：<<这些项目不要钱>>

13位ISBN编号：9787104035329

10位ISBN编号：710403532X

出版时间：2011-10

出版时间：中国戏剧

作者：耿飞

页数：243

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<这些项目不要钱>>

### 内容概要

机遇无处不在，能够让人赚钱的机会也是层出不穷，希望这本书能够给您带来一点创业思路上的启迪，至少通过这些创业案例，能够找到适合您自己的创业之路，改变现状，让未来的生活变得更加美好。

本书收录了八十八个最近几年来最具创业价值，最能够让普通人比较容易上手的项目案例，从项目本身的特点和所面对的客户群体，到项目操作的大体流程，以及所涉及各个项目的实际案例，都有比较具体的介绍。

## <<这些项目不要钱>>

### 书籍目录

#### 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

## <<这些项目不要钱>>

### 章节摘录

一个充满个性，提供奇思妙想的创意店，开办起来并不难。

首先第一步，我们先要确定出我们想要做的东西究竟属于哪一类，可以是小饰品，可以是小玩具，当然也可以是衣服鞋帽，只要创意新颖，想法独特，就能够让你的网上创意店在网络卖场中脱颖而出。

当然，你要保证这些古怪东西，能够卖出除去成本之外的邮费等一系列额外支出，我们所选择的商品能不能帮我们赚到钱？

这一点也很重要。

如果我们确定好了要做什么，销售什么，那就去网上注册一个自己的网店吧。

第二步很重要，一个能够被更多人接受的网络销售平台，是让你赚取更多人气的基础，不管是淘宝或者易趣，还是其他的网络销售平台，一般都会提供免费的会员注册服务，当你确定了自己所选择的网站，用自己的身份证注册成为网站会员之后，就可以向网站发出申请开店了。

第三步，为了能够保证吸引到更多人的注意，你首先要考虑的是你要开的这家店的店名，既然是创意店，首先要想一个独具特色而且朗朗上口、容易被人记住的店名。

并在开店时选择好一些容易被人注意到，并能够代表你网店特点的商品关键词。

另外，我们还需要设计一个个性十足的网店页面，同时还要发动你的动手能力，制作一些样品拍成图片传到网店上，赚取客户的眼球。

一切妥当了，那就开始四处寻找论坛或者Q群等等网民出没比较多的地方，给你的小店做一下广告吧。

还有，最好想一个让人一看就想点进去看个究竟的新鲜广告词，更能帮助你拓展你小店的访问量。

当有人通过你的邮箱或者网络销售平台上的即时通讯工具和你订购你制作出来的创意品时，那你的生意就算是正式开张了。

当然，不要忘了给网络上这些客户一个服务态度良好的感觉，和气生财。

.....

## <<这些项目不要钱>>

### 编辑推荐

你不知道的八十八个赚钱门路。  
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。

这是一本可以点燃你创业激情的书，是一本可以激发读者创新灵感的书。

现代社会的生活节奏越来越快，消费水平也越来越高，更多人开始试着寻求一些可以给家庭带来额外收益的项目和事情。

如何在不花钱或者尽量少花钱的前提下，选择合适的创业项目，是《这些项目不要钱》编著的主旨所在。

在内容上尽可能的贴近实际，让《这些项目不要钱》成为一本对创业有实际指导意义的书籍。

只要是给读者带来一些创业上的启迪、提示，让读者能够有所感、有所思，那《这些项目不要钱》就已经实现了它出版的价值。

<<这些项目不要钱>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>