第一图书网, tushu007.com

<<威客生存手册>>

图书基本信息

书名：<<威客生存手册>>

13位ISBN编号：9787302234883

10位ISBN编号：7302234884

出版时间：2010年10月1日

出版时间：清华大学出版社

作者：朱明跃

字数：531000

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

第一图书网, tushu007.com

<<威客生存手册>>

前言

你想过下面这样的工作方式没有？
平时在家里，早上睡到10点起床，刷牙洗脸，泡上一杯咖啡，然后打开笔记本电脑开始工作。
可以随时休息，也可以随时进入工作状态，工作地点和时间由你自己说了算，只要一台笔记本电脑，便可从事任何你感兴趣的工作。
这份工作可能是设计一本画册，帮客户建一个网站，写一段程序，画一段动漫，甚至起个名字，只要你有兴趣并有这个能力，都可以去参与。
最后就是等着中标后收钱。
对，这就是大家俗称的SOHO（在家办公）一族，但在之前的SOHO一族不够庞大，最大的原因就是客户不够集中，单凭个人的力量很难在网上找到足够数量的客户，而威客的出现则弥补了这一缺陷。
威客是利用互联网进行知识管理的网络创新模式。
威客英译为Witkey（智慧的钥匙），这个词也是中国首创，最早是由中国科学院一位叫刘锋的研究生提出。
2005年，刘锋开始建立一个互联网网站，将中国科学院的专家资源、科技成果与企业的科技难题对接起来。
在建设网站的过程中，刘锋发现通过互联网解决问题并让解决者获得报酬是互联网一个全新的领域，于是发明了威客这种模式。
只要你有一技之长，比如你擅长编程、平面设计、网页美工，甚至起名、文案这样的业务，都可以在威客网上找到相应的任务，选择你最有兴趣的去参与竞标，通过中标得到赏金。
现在国内已有威客超过5000万人，这些人通过做威客、参与任务解决自己的就业；也有越来越多的企业认识到服务外包的威力，把任务外包给分散在全国各地的威客来制作，最终形成一个庞大的服务市场。
威客的世界，不讲文凭，不讲辈分，只讲能力。
如果你相信自己是一个勤奋的人，就请成为我们中的一员吧，威客将会成为21世纪最流行的词汇之一。
任何环境，任何地点，任何时间，我们都能工作，这就是我们追求的威客生活。

第一图书网, tushu007.com

<<威客生存手册>>

内容概要

本书是国内第一本深入讲解威客赚钱之道的实用手册，适合威客初学者或希望在威客行业中取得成绩、赚取更多报酬的人员阅读。

本书共14章，第1～3章着重面向新手威客，讲解如何注册、如何参与任务等基础知识；第4～6章重点讲解如何与客户沟通，如何提高客户的关注度；第7～11章讲述了目前主要的几种威客任务形式及可赚钱的渠道；第12～13章是威客经验分享、中标秘诀；第14章是威客高手的实战案例。

本书图文并茂、生动有趣，既有操作讲解，又有经验传授，同时穿插真实的威客赚钱故事，希望读者在阅读的过程中能找到其中蕴藏的大智慧。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

朱明跃，猪八戒网创始人兼CEO。
做过3年教师，8年记者。
2006年辞去重庆晚报首席记者，创办现在的猪八戒网。
用3年多的时间让猪八戒网从一个个人网站成长为中国威客行业的领军企业。
曾主编《互联网时代新三十六行》一书。

第一图书网, tushu007.com

<<威客生存手册>>

书籍目录

第1章 成为威客会员 1.1 成为猪八戒网会员 1.1.1 登录猪八戒网 1.1.2 填写注册信息 1.2 成为“诚付宝”会员 1.2.1 什么是诚付宝 1.2.2 诚付宝有什么用 1.2.3 如何注册诚付宝 1.2.4 如何使用诚付宝 1.3 开通支付宝账号 1.3.1 什么是支付宝 1.3.2 支付宝的重要性 1.3.3 注册支付宝 1.3.4 如何在猪八戒网开通支付宝进行银行卡认证 1.3.5 支付宝在猪八戒网具体的使用范围 1.4 开通网络银行账号 1.4.1 什么是网络银行 1.4.2 为什么一定要开通网银 1.4.3 开通网络银行的具体方法 1.5 修改猪八戒网密码 1.5.1 什么是安全密码 1.5.2 设置安全密码有什么用 1.5.3 为什么要修改猪八戒网密码 1.5.4 怎么修改猪八戒网密码 1.5.5 如何设定密码保护问题 1.5.6 忘记问题答案怎么办 1.5.7 如何设置密码才安全 1.6 修改猪八戒网账号 1.6.1 在哪里修改猪八戒账号 1.6.2 相关修改 1.7 威客自述成长故事：妙笔飞扬的起点，情感永驻的园地 第2章 开始威客生活前的热身准备 2.1 怎样选择适合你的任务 2.1.1 浏览查找网上任务 2.1.2 如何确定适合你的任务 2.1.3 如何着手开始你的任务 2.2 如何寻找高质量的客户 2.2.1 任务金额 2.2.2 信用积分 2.2.3 客户选稿 2.2.4 查看异议 2.2.5 买家信用 2.3 我什么技术都没有，能赚钱吗 2.3.1 发帖任务 2.3.2 注册网赚 2.3.3 留言 2.3.4 问卷调查 2.3.5 投票任务 2.3.6 宝贝收藏 2.3.7 找资源 2.3.8 威客推广 2.3.9 投票时时彩 2.4 悬赏任务 2.4.1 关于悬赏任务的模式和优势 2.4.2 怎样才能参加悬赏任务 2.4.3 如何提高自己的中标率 2.5 招标任务 2.5.1 如何找招标任务 2.5.2 如何进行投标 2.5.3 如何给客户报价 2.6 对电脑有什么要求 2.7 威客自述成长故事：梦想不再是梦 威客就能实现第3章 开始向第一标冲刺 3.1 怎么报名 3.1.1 登录猪八戒网站 3.1.2 进入“任务大厅”寻找任务 3.1.3 报名参加悬赏任务 3.2 怎么交稿 3.2.1 关于各类稿件的交稿 3.2.2 怎么填写标题和上传附件 3.2.3 怎样将超过200MB的稿件上传至猪八戒网 3.2.4 发帖比赛交稿流程 3.2.5 计件任务类的交稿 3.2.6 怎么留联系方式给客户 3.3 提交作品需要注意些什么 3.3.1 关于设计类任务稿大小的说明 3.3.2 关于文案类稿件的排版 3.4 威客自述成长故事：不断的失败终于找到自己的路 第4章 沟通客户 4.1 通过站内信息与客户联系 4.1.1 收到站内信息 4.1.2 发送站内信息 4.1.3 站内信息的类型和作用 4.2 在任务页面给客户留言 4.2.1 在用户管理中心找到所投标的任务 4.2.2 怎样在任务页面留言 4.2.3 在任务页面给客户发短信息 4.3 通过猪八戒家园给客户留言 4.3.1 如何进入猪八戒家园 4.3.2 进入后如何进行留言 4.3.3 如何用空间留言与客户沟通 4.4 一些成功的沟通技巧 4.4.1 沟通，自承揽任务开始 4.4.2 沟通的目标和流程 4.4.3 沟通的方式和技巧 4.5 威客自述成长故事：昔日老板风光无限今日威客埋头苦干第5章 在猪八戒上包装自己 5.1 什么是猪八戒空间 5.1.1 个人空间 5.1.2 团队空间 5.1.3 品牌空间 5.2 猪八戒空间有什么好处 5.3 量身定做属于自己的空间 5.3.1 个人空间的开通和装修 5.3.2 团队空间的开通和装修 5.3.3 品牌空间的开通和装修 5.4 如何管理、运营自己的空间 5.5 把空间做成品牌 5.6 威客自述成长故事：威客让我找到生活坐标 第6章 金牌会员 6.1 金牌会员概述 6.1.1 什么是金牌会员 6.1.2 为什么加入金牌会员 6.1.3 金牌会员可以享受哪些服务 6.1.4 哪些人适合加入金牌会员 6.2 利用金牌会员展示自己 6.2.1 家园服务特权是如何展示自己的 6.2.2 金牌会员网站首页推荐 6.2.3 怎样提高空间“曝光率” 6.3 如何购买、续费 6.3.1 怎样获取金牌会员服务 6.3.2 如何购买和续费 6.4 威客自述成长故事：我的网赚不是梦 第7章 悬赏任务 7.1 悬赏任务概述 7.1.1 悬赏任务一般有哪些类型 7.1.2 悬赏任务的优势以及特点 7.1.3 悬赏任务的模式介绍 7.1.4 你适合参加什么类型的悬赏任务 7.1.5 对任务要求有疑问怎样跟客户联系 7.1.6 悬赏任务赏金和任务周期 7.1.7 什么是推荐任务、最新任务和加价任务 7.1.8 怎样按赏金金额及分类查找任务 7.1.9 报名参加任务 7.2 如何查看是否中标 7.2.1 登录后台 7.2.2 查看中标的稿件 7.2.3 中标后怎样跟客户联系确认并交接文件 7.2.4 在哪里可查看到已到账的赏金 7.3 上传作品 7.3.1 文案类任务上传稿件的方法 7.3.2 文件太大上传不成功怎么办 7.3.3 文件很多，有数量限制怎么办 7.3.4 上传成功界面 7.4 威客自述成长故事：以勤补拙4299次交稿的见证第8章 招标任务 8.1 什么是招标任务 8.1.1 招标任务的流程 8.1.2 招标任务和悬赏任务的区别 8.1.3 普通招标任务和高级招标任务的区别 8.1.4 哪些任务适合发布招标信息 8.1.5 招标任务的发布 8.2 雇佣任务和发起任务 8.2.1 雇佣任务 8.2.2 客户发起 8.2.3 威客发起 8.3 如何参与招标任务 8.3.1 找到适合自己的招标任务 8.3.2 参加招标任务 8.3.3 投标要注意些什么 8.3.4 修改我的投标内容 8.4 发布任务、参与任务后必须做的事 8.4.1 怎样查看任务 8.4.2 怎样沟通 8.4.3 怎样雇佣威客 8.5 托管赏金保障资金安全 8.5.1 怎样托管赏金 8.5.2 托管后开始工作 8.6 交易双方发

第一图书网, tushu007.com

生争议的处理方法 8.6.1 如何避免争议 8.6.2 争议发生后如何向网站提出 8.6.3 争议的处理方法 8.6.4 网站的争议处理案例 8.7 怎样领取赏金 8.7.1 分期付款 8.7.2 全额付款并给威客评价 8.8 线下交易的风险 8.8.1 风险产生的根源 8.8.2 线下交易实际风险案例 8.8.3 怎样规避线下交易的风险 8.9 威客自述成长故事：身经百战安家职业威客第9章 计件任务 9.1 什么叫计件任务 9.1.1 什么是计件任务 9.1.2 计件任务的好处 9.2 计件任务的常见类型 9.2.1 计件任务的常见分类 9.2.2 计件任务类型举例分析 9.3 计件任务的特点 9.4 做计件任务必备要素及技巧 9.4.1 做计件任务的必备要素 9.4.2 做计件任务的技巧 9.5 计件任务赚钱之道 9.6 威客自述成长故事：宝宝取名做到六点 你也可以月入3000 第10章 发帖推广 10.1 什么是发帖推广 10.1.1 发帖推广产生背景 10.1.2 发帖推广的模式 10.1.3 发帖推广是如何统计会员发帖的 10.1.4 发帖推广的审核规则 10.1.5 发帖推广专区威客等级规则 10.1.6 威客参与发帖推广任务有何优势 10.2 如何参与发帖推广任务 10.2.1 发帖比赛报名 10.2.2 计件发帖报名 10.2.3 发帖推广之实战操作 10.3 如何锻炼成为一个发帖高手 10.3.1 发帖技巧 10.3.2 参加任务的技巧 10.3.3 发帖推广任务发帖注意事项 10.4 威客自述成长故事：专业+勤奋 我在猪八戒闯出一片天 第11章 推广员 11.1 什么是推广员 11.1.1 什么是猪八戒网的推广员 11.1.2 什么是推广代码 11.1.3 如何成为推广员 11.1.4 如何获取推广代码 11.1.5 推广员与威客之间的关系 11.1.6 如何查询自己推广的营销业绩 11.2 怎样通过推广员赚钱 11.2.1 猪八戒网中便于推广的资源 11.2.2 推广员获取提成收入的途径 11.2.3 常见的推广方法 11.2.4 适合推广的目标群体 11.2.5 在推广过程中应该注意的问题 11.2.6 在推广过程中应该保持怎样的心态 11.3 威客自述成长故事：通过推广员收入上万很简单 第12章 中标秘笈 12.1 中标三步曲 12.1.1 做出优秀稿件 12.1.2 沟通是一步步走向中标的关键 12.1.3 修改你的稿件到无可挑剔 12.2 毅力很重要，不要轻言放弃 12.2.1 竞标容易中标难的原因 12.2.2 毅力是成功的主要因素 12.3 展示自己是关键 12.3.1 展示与未展示的区别 12.3.2 多种展示自己的方式 12.3.3 依靠展示自己而中标 12.4 沟通！
沟通！
还是沟通 12.4.1 沟通的重要性 12.4.2 如何进行沟通 12.4.3 沟通决定成败 12.5 威客自述成长故事：从菜鸟到高手的蜕变 第13章 认证与提现 13.1 实名认证 13.1.1 为什么要实名认证 13.1.2 什么叫实名认证 13.1.3 实名认证有哪些要求 13.1.4 实名认证的主要用途 13.1.5 怎样查看实名认证是否通过 13.2 银行卡认证 13.2.1 什么叫银行卡认证 13.2.2 银行卡认证有哪些要求 13.3 赏金提现 13.3.1 申请提现有哪些要求 13.3.2 提现申请多久可以生效 13.3.3 怎样知道提现已成功 13.4 威客自述成长故事：“天蓬元帅”是怎样炼成的第14章 实战案例 14.1 设计类实战案例 14.2 文案类实战案例 14.3 发帖类实战案例 附录A 威客行业名词解释 附录B 网络挣钱防骗秘诀 附录C 威客常用软件工具大全 附录D 国外自由职业工作的现状及一些外包网站介绍

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

插图：作为猪八戒网的两大“巨头”，招标任务和悬赏任务存在很多不同之处，主要体现在以下几个方面。
首先，在招标任务中，威客们投标时不用立即交稿，而是根据任务先报出自己的价格。
待客户将威客们的投标反复衡量对比，选定了意向人选托管后，被选中的威客才开始动工。
这样既节省了人力物力，又避免了白忙一场的“杯具”。
其次，客户们在发布招标任务时不用立即托管资金，而是先根据自己的预算，报出自己能够接受的价格范围。
然后由威客投标，最终的成交价格将由威客和客户共同决定。
这方面相对于悬赏任务来说，招标任务更加人性化。
再次，在招标任务中，中标威客得到的是全额赏金，赚得更多，当然是最大的实惠了。
那么招标任务就比悬赏任务好吗？
事实上并非如此。
俗话说，萝卜青菜，各有所爱，不同的任务模式是根据不同的任务性质应运而生的，当然也满足了客户和威客的不同需求。

第一图书网, tushu007.com

媒体关注与评论

做威客中最有影响力的创意先锋，做创意界中最有影响力的自己。
没有好创意就去死吧!　　——著名营销策划人和品牌管理专家 叶茂中威客将会成为更多年轻人创业起始的一种试验，而不仅仅是兼职。
供求直接交流能够培养出敏锐的判断力，同时，它所带来的职业体验也可能是前所未有的。
《威客生存手册》在做一件好事。
　　——分众传媒CEO 江南春威客模式将互联网的草根精神发挥得酣畅淋漓。
我们有理由相信，一个没有任何限制的全民参与平台，必将成为绝大多数人的需要。
　　——个人站长教父 蔡文胜创意生产、使用早就存在了。
但作为一个创意中介平台，威客模式的出现，重组并放大了这个客观存在的市场。
从这个角度来说，威客模式本身就是绝妙的创意。
　　——《商界》杂志副主编 周云成威客。
未来创意产业从业人员必不可少的生存方式。
　　——雕塑家、喜玛拉雅艺术中心创办人 刘景活“ 中国创造 ”可以由威客创造。
　　——财经作家、《马云创造》、《下一站用户体验》作者 杨艾祥如果不能成为一位成功威客，别埋怨自己怀才不遇。
　　——社会学学者、网络研究专家肖尧中这是一本极富指导性的威客实战教材，通过真实讲述威客创业故事，教大家如何运用智慧与技术在网上淘金。
叙述生动，内容翔实，值得一读。
　　——《创意时代》第一位10万元大奖轿车得主 龙起凤

第一图书网, tushu007.com

<<威客生存手册>>

编辑推荐

《威客生存手册:从新手到职业威客的蜕变》：威客赚钱实用宝典，各界名人鼎力推荐资深威客加盟写作，知名威客现身说法猪八戒威客网简介猪八戒网由朱明跃先生创办于2006年10月，主要为各种机构、企业组织，社会团体以及个人提供在线创意工作服务。
猪八戒网目前是中国最大的创意服务交易平台，全球最大的威客模式网站，入选“中国百强商业网站”、“中国最具发展潜力的网站”和“中国最佳商业模式”100强。
猪八戒网现有350万威客，已为中国、美国、英国、日本等25个国家和地区的客户提供创意服务。
猪八戒网的创新模式吸引了中央电视台《新闻联播》、新华社、人民日报等500多家国内外媒体的广泛关注。
2010年，猪八戒网与河南卫视合作，打造中国首档时尚新锐的创意选秀电视节目《创意时代》。
猪八戒网的愿景和目标就是掀起全球工作革命，通过打造全球创意服务交易平台改变人们的传统工作方式，让中国智慧服务全球。

第一图书网, tushu007.com

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