

<<威客网赚实录>>

图书基本信息

书名：<<威客网赚实录>>

13位ISBN编号：9787302267324

10位ISBN编号：7302267324

出版时间：2012-1

出版时间：清华大学出版社

作者：朱明跃 编

页数：401

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>

## <<威客网赚实录>>

### 内容概要

《威客网赚实录》是国内最新的讲解威客网赚的实用操作教程，基于全国最大的威客网站——猪八戒网，适合所有威客初学者，或希望通过威客模式赚取更多收入的各类职业人士阅读。

《威客网赚实录》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、5章重点讲解如何与客户沟通，如何提高客户的关注度；第6~10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11—13章是威客经验分享、中标秘诀以及猪八戒网社区圈子；第14章是威客高手的实战案例。

《威客网赚实录》重点章节都配有详细的视频教程，案例部分均为猪八戒网猪四戒以上的网赚高手倾情奉献。

## <<威客网赚实录>>

### 书籍目录

#### 第1章 成为威客会员

- 成为猪八戒网会员
- 成为“诚付宝”会员
- 进行实名认证
- 开通网络银行账号
- 修改猪八戒网密码
- 修改猪八戒网账号
- 威客自述成长故事

#### 第2章 开始威客生活前的热身准备

- 怎样选择适合你的任务
- 我什么技术都没有，能赚钱吗
- 悬赏任务
- 招标任务
- 对电脑有什么要求
- 威客自述成长故事

#### 第3章 开始向第一标冲刺

- 怎样报名
- 怎么交稿
- 提交作品需要注意些什么
- 威客自述成长故事

#### 第4章 沟通客户

- 通过站内信息与客户联系
- 在任务页面给客户留言
- 通过猪八戒家园给客户留言
- 一些成功的沟通技巧
- 威客自述成长故事

#### 第5章 在猪八戒网上包装自己

- 什么是猪八戒空间
- 猪八戒空间有什么好处
- 量身定做属于自己的空间
- 如何管理、运营自己的空间
- 把空间做成品牌
- 威客自述成长故事

#### 第6章 悬赏任务

- 什么叫悬赏任务
- 如何查看是否中标
- 上传作品
- 威客自述成长故事

#### 第7章 招标任务

- 什么是招标任务
- 雇佣任务和发起任务
- 如何参与招标任务
- 发布任务、参与任务后必须做的事
- 托管赏金保障资金安全
- 交易双方发生争议的处理方法

## <<威客网赚实录>>

怎样领取赏金

线下交易的风险

威客自述成长故事

### 第8章 计件任务

什么叫计件任务

计件任务的常见类型

计件任务的特点

做计件任务必备要素及技巧

威客自述成长故事

### 第9章 发帖推广

什么是发帖推广

如何参与发帖推广任务

如何锻炼成为一个发帖高手

威客自述成长故事

### 第10章 推广员

认识推广员

如何成为猪八戒网推广员

推广员获取提成收入的途径

常用的几种推广方式

在推广过程中应该注意的问题

推广实战攻略

推广高手讲经

威客自述成长故事

### 第11章 中标秘籍

中标三步曲

毅力很重要，不要轻言放弃

展示自己是关键

沟通！

沟通！

还是沟通

威客自述成长故事

### 第12章 认证与提现

为什么要进行银行卡认证

如何进行银行卡认证

赏金提现

威客自述成长故事

### 第13章 圈子社区

什么是圈子

圈子首页

圈子的类别

如何创建自己的圈子

威客自述成长故事

### 第14章 实战案例解析

设计类实战案例

文案类实战案例

网站开发实战案例

网络营销实战案例



<<威客网赚实录>>

章节摘录

版权页：插图：原因，不是年龄的增长，而是学习热情的减退。

在猪八戒网生存，学习是必须的，是第一位的。

它不仅仅是一种能力，也是一种态度。

常常有新人在QQ上问我一些不是关于软文创意，而是关于Word操作的问题，我都只建议去百度而不正面回答。

不是我不友好，也不是我不耐心。

授人鱼不如授人以渔。

如果你学不会自己学习，谁能永远在这条以广阔的知识积累为后盾的生存之路上，给你无微不至的指导？

初入猪网，我甚至没有软文的概念，就是带着几分盲目的想当然在闭门造车。

失败让人反思，也让人求变。

感谢资源丰富的网络时代，它把能见之处都变成了学习的课堂。

百度就是我最好的老师，它总是在我迷茫的时候为我解惑。

虽然文案任务一般是加密的，看不见样稿，可是软文遍布网络，低到论坛里的垃圾帖，高到门户网站上的首页新闻，潜心观察，到处都是经典的软文范例。

俗话说“熟读唐诗三百首，不会做诗也会吟”。

善于细致观察、收集、积累、再加一点创意，从模仿开始，勤加练习，很快就能成为行家里手。

猪网是一个很注重威客成长的网站，论坛里的培训我非常关注，不论是推广、文案、还是设计，前辈们的无私分享，总是能带给我们耳目一新感悟和启发。

但凡有空，我也会到网络里其他各种以学习为主题的论坛“流窜”，这种带有针对性的“流窜”，每次都不会空手而回。

做任务是最好的学习。

因为做任务的过程中你能发现自己的不足，通过最后与成功稿件的对比，能快速地查找出自己的缺点和软肋，有针对性地补课，便会有飞跃式的进步。

因为我做的任务很杂，不仅仅有文案，也有平面设计。

于我而言，逛淘宝，除了购物，我最多的就是观察优秀店铺的宝贝描述，促销海报。

甚至于上街，接到传单我也会保存下来，因为都是可以参照学习的案例。

只要细心，生活真的是处处都是学习的课堂，到处都是进步的阶梯。

## <<威客网赚实录>>

### 媒体关注与评论

从做威客到创建威客网站——互帮中国，我见证了威客行业的成长历程。

威客为广大残疾人带来就业的福音，未来希望有更多残疾人加入进来 ——威客行业第一推广员、残疾人威客：袁永海（九天浪人）作为老师，我会将威客模式引入课堂，比起华而不实的大道理，威客的实战演习能让学生学到更立体的设计知识！

我建议学设计的学生都去威客平台试试身手！

——中央电视台新闻报道、为总参谋部做设计的老师威客：徐志海尽管现实中的我也是新概念作文二等奖获得者，但威客是一个很公平的平台，鹿死谁手还真不好说，总之，你要来尝试下才知道。

——猪五戒、曼彻斯特商学院商业计划亚洲区前六名获得者、文案威客：邹煦熙我是一个从摩托车学徒做到猪七戒的设计威客。

在现实中，我这样的条件很难找到收入如此高的工作。

但威客模糊了学历和文凭的作用，它用最直接的方式证明了，只要努力就一定能赚到真金白银。

——冲击威客之王的摩托车学徒威客：张永强我希望的自由工作曾经只是梦想，但如今，因为做威客这一切都实现了。

对于做设计的人来说，自由开放的平台更适合我们，威客很给力！

——因追求自由而做威客的干树设计工作室创始人：张勇威客让我赚取了学费和生活费，让我学会了自力更生，也给了我打开名企大门的敲门砖，威客能让我们成为社会最需要的那类人！

——猪六戒文案威客：朱素祥（飘渺弄影）威客行业为许许多多不能走上社会的人创造了真正零成本的创业条件。

你真的只要有创意就够了！

最重要的是，它让家庭主妇也能坐在家里赚钱！

——家庭主妇、通过做威客从自学成才到设计大师：彭宏涛从赚钱到创业，威客网赚潜力无限。

《威客网赚实录》作为威客行业当前最新最全的威客网赚教程，是威客网赚的入门法宝。

——第一家职业威客公司——子中策划经理：成子中

编辑推荐

《威客网赚实录》：威客网赚实用教程、视频讲解答疑解惑、网赚大神倾囊相授、精英威客联袂推荐。

重庆猪八戒网络有限公司（以下简称猪八戒网），成立于2006年10月9日，由时任重庆晚报首席记者朱明跃先生辞职创建。

2007年初，猪八戒网获得重庆博恩科技集团第一轮1000万元人民币战略投资。

2011年，再次获得美国国际数据集团（IDG）千万美元投资，同年在美国休斯敦成立了美国分公司，并在北京设立办事处。

猪八戒网主要提供包括设计、策划、文案、劳务、家政等多项在线（及线下）服务交易，致力于打造一站式第三产业交易平台。

截至2011年10月18日时，猪八戒网交易总额突破6亿元，日均增长达100万元，交易总数近60万件，活跃会员超过570万，已为包括微软、惠普、阿里巴巴、金山软件等在内的大型企业提供过优质的创意服务，业务遍及中国、美国、英国和日本在内的25个国家和地区。

2011年，猪八戒网与北京时间碎片公司推出新媒体剧《懒人工舍》，与中国发行量最大的商业财经杂志《商界》合作推出“那些意向不到的创意”栏目，进驻当前最火爆的招聘节目《职来职往》，并与包括中央电视台在内的媒体、机构等进行了广泛而深入的合作。



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>