

# 《非常适合新手起步的项目，我是如何靠抖音上发资料轮播图引流并变现的？》

来自：生财有术



2022年07月29日 15:26



扫码  
查看更多

大家在星球上看过不少图文轮播的项目，比如童装轮播、中老年服装轮播，今天给大家聊聊我在教育行业的图文轮播项目。

我是2019年5月加入的生财有术，在此之前完全没有想过商业、甚至是副业的事情，给自己规划的路也是在职场上打怪升级，不断晋升。

但是出于对金钱的渴望，因为一个偶然的的机会，加入了生财星球。

从此之后，世界的另一扇门被打开了，看到了各种各样的赚钱机会。

当然也在不断的尝试各种项目，淘宝客、抖音小程序、书单号、知乎好物、闲鱼无货源、线下拉新、摆地摊、外卖cps等等，但凡自己觉得能试一把的，都试了一遍。

不出意外，这些项目都没成。

在我即将放弃副业赚钱这个想法的时候，碰到了现在这个项目，终于有了一点正反馈。

真正开始做这个项目是今年2月初，2月11号就收获了第一个付费用户。

客单价很低，只有19.9元。但正是因为这19.9元，让我有了做下去的动力。

截止到4月30号，靠这个项目带来的直接收益在2万7左右，同时加到微信号人数3000+。

门店/店员	全部门店/店员	门店/店员	全部门店/店员	门店/店员	全部门店/店员
时间	2022-02-09 > 00:00	时间	2022-03-01 > 00:00	时间	2022-04-01 > 00:00
时间	2022-02-28 > 00:00	时间	2022-03-31 > 23:59	时间	2022-04-30 > 23:59
查询		查询		查询	
实收汇总金额 ①		实收汇总金额 ①		实收汇总金额 ①	
¥1513.10		¥9258.30		¥12970.00	
订单金额	订单笔数	订单金额	订单笔数	订单金额	订单笔数
¥1513.10	62笔	¥9258.30	387笔	¥12970.00	523笔
退款金额	退款笔数	退款金额	退款笔数	退款金额	退款笔数
¥0.00	0笔	¥0.00	0笔	¥0.00	0笔



这个收益对于星球内大佬来说，不值一提，但是对于一个在迷茫中摸索了很长时间的人来说，却是极大的鼓励。

如果你仍在迷茫中摸索，如果你看得上每月赚几千块钱的小项目，那么这个项目值得一试。

**1. 这个项目简单说就是，在抖音上发小学资料的轮播图，引导用户加微信，然后付费进资料群。**

“双减”之后，抖音上不允许明目张胆的进行K12培训了，但是家长渴望孩子取得好成绩的需求还是存在的，所以卖学习资料这个项目是可行的。

**2. 这里多说几句，我为什么选择做这个项目？**

一是，我觉得自己有能力做。

我本身是硕士毕业，上学的时候一直是学霸。自己对搜集资料、整理资料、解答学习问题这些事情不抵触，有能力做好。而且做过视频号和抖音，掌握基本的剪辑技巧和抖音运营套路；

二是，我看到同行在做这个项目，看到他们挣钱了，这极大刺激了我；

三是，在我看来这个项目是有积累的，可以把家长粉引流到私域，这是很值钱的一批人，未来的想象空间很大；

四是，这个项目正反馈很及时，只要坚持发视频就能有收益，更容易做下去。

**3. 接下来重点说一下，项目具体该怎么做。**

这个项目有两条线，一条线是流量获取，另一条线是资料库维护；

**1) 先看流量获取这条线，这条线需要进行的操作是：**

- 设置抖音账号，
- 抖音发图片轮播，
- 引导用户加微信，
- 微信私聊进行成交，拉用户进QQ资料群；

**2) 再看资料库维护这条线要进行的操作：**

- 建立QQ群,
- 在同行处获取电子资料,
- 对资料进行整理,
- 定期将整理好的资料上传到QQ群。

咱们逐个说明，先说流量获取这条线的几个操作

- **设置抖音账号**

账号包括几部分：名称、头像、背景图、简介、粉丝群。

名称一般是：小学资料分享、小学资料库、一年级学习资料分享、李老师分享小学资料等。

可以让人一眼看出账号的定位。



小学资料



搜索

综合

视频

用户

商品

直播

音



小学重点学习资料

粉丝:29.1w

抖音号: wzw159159z

关注



小学考试必备资料

粉丝:1.2w

抖音号: Vb7799

关注



小学满分资料

粉丝:10.7w

抖音号: bikao100

关注



小学资料

粉丝:910

抖音号: 69641634850

关注



小学资料站

粉丝:2898

抖音号: YU30303030

关注



小学资料

粉丝:4.5w

抖音号: 61353700532

关注



对标小学资料必备

昵称:小学资料必备

粉丝:26.2w

已关注



小学重点考点必备

你已拉黑对方

粉丝:35.0w

抖音号: 877192098

关注



小学语数重难点知识点归纳

头像一般是名称的文字图片。

背景图一般是“需要电子资料佳 微心 XXXXX”，利用谐音留下自己的微信号。



经过我的测试，只要不被人举报，在背景图留微信号是不影响流量的。但是企业号背景图不能留微信，会被系统检测到。

所以，我的猜测是，我们在抖音上的任何动作系统都是可以监测到的，只是系统会不会处理我们的问题。



简介一般是写：每天分享电子资料，需要资料请+V：XXXX。

粉丝群，开一次直播后可以建粉丝群。建粉丝群的目的不是为了在抖音进行私域运营，而是为了更方便的进行引流。

我现在的路径是把人引到抖音粉丝群，然后在粉丝群内引导用户加微信。

我的操作是，用户进群后会自动@他，并发送欢迎语“更多资料在付费资料群（24.9一学期），进群请加V：XXXXX”，从而引导用户加微信。

### • 抖音发图片轮播

这一部分决定了你的视频能获得多大的流量，也决定了你能赚多少钱。

目前我的视频播放量基本稳定在2万以上，最高的是120万左右。单视频带来的最高收益在4000元左右，播放量是70万左右。

### • 发什么样的图片容易火？

一种方法是靠感觉，当你发的多了，就能感觉出来什么样的资料容易受家长喜欢，他们会疯狂点赞、收藏、私信你；

另一种方法是“什么火发什么”。

看抖音上的同行在发什么，哪个视频点赞多，下载下来处理一下，就是自己的视频了。当然这种方式不鼓励，而且有风险。

针对这种情况，有两种处理方式，一是你找到它视频中对应的资料，然后直接把电子文档资料生成图片，这时候的图片就是原创了，可以放心上传到抖音。

如果你找不到他发的这个资料怎么办呢？那你就发类似的资料，比如别人火的视频是看图写话相关的资料，那你就找一份看图写话的资料做成图片或者是视频，发到抖音上。

看小红书上近期哪个资料比较火，点赞、收藏比较高，把资料下载下来，做成图片轮播，发到抖音上，大概率也能火。

总起来说，这类似于电商选品中的跟品。当你不知道什么内容容易火的时候，“跟品”是最有效的方式。

关于如何下载无水印的视频，可以在微信小程序上搜“去水印”，有很多。随便找一个用起来就行。

这里需要说明的一点是，学习资料类账号是有周期性的。

比如现在是期中考试刚刚结束，现在再发期中考试的内容是不太容易火的，如果你赶在期中考试前一周，发一些期中考试的练习题、知识总结是很容易爆的。

给我带来4000收益的那个视频就是踩中了期中考试的节点。

这也是这个项目需要的一个技能点，你得知道学生学习的进度，发的内容和学生的学习进度相匹配才更容易火。

除了周期性对得上的资料容易火外，还有一类资料容易火，“让用户看起来有满满的获得感”的资料容易收获点赞、收藏和评论。

比如：一年级上册数学必须掌握的50个知识点和一年级上册数学第二单元课时练。这两个资料一对比，大概率前者更受欢迎。

除了参考同行图片外，还有一种自己制作图片的方式。如果你有一份PDF的资料，觉得特别好，有火的潜质。可以直接用WPS把PDF生成图片，然后选取6-9张图片，直接发到抖音上就行。

这里有个小技巧，在制作轮播图片时，我们可以适当的用一些文字或者贴纸盖住一部分资料。

一是为了防止别人直接下载我们的资料。因为盖住了一部分文字，即使下载下来也不能使用，只能找我们要；二是为了引发用户的吐槽，增加评论区的热度，更有助于视频上热门；

再有就是，视频的标签最好是加固定的几个，而且要和视频内容匹配。

比如你发的是一年级看图写话的资料，那标签可以是一年级、一年级语文、一年级下册、看图写话。同时我也会加上知识分享、图文来了，这两个标签。因为这两个流量很大。

最后是发视频的时间点，这个主要看自己粉丝的活跃时间，我自己粉丝的活跃时间是晚8点-11点。所以我一般选择下午或者晚上发。

### • 引导用户加微信

这块需要注意的是，不能直接说微信两个字，要用违心、微心、胃新等谐音代替。

我留微信的地方有3个，一个是背景图，一个是粉丝群内的欢迎语，还有一个是合集的名称（合集名称改成需要资料+VX）。

同行还有在简介处留微信的。内容都差不多，“需要电子版资料请+VX: XXXX”。

见过最牛的是直接把微信号留在资料上，居然也能有几千点赞。

这几个地方，我个人觉得粉丝群是最好的。安全性高、效率更高一些。

多说一句，有些家长不会看背景图，有些家长不知道怎么加粉丝群，有些家长不知道+VX、+违心是什么意思，还有些家长不会添加微信好友。但是他们都想给孩子找学习资料。

### • 微信私聊，进行成交

这部分是最费时间的，因为需要对每个用户进行一对一沟通。

我现在的流程是这样的：他添加我之后，我先给他发一份资料，然后问一句“请问需要进付费资料群吗”。

如果他不回复或者是回复不需要，我就不再理会。

如果他表现出感兴趣，比如他回复“要进，好的，什么样的群，多少钱”等，我会把群介绍的话术发给他，同时把录的资料群的视频发给他。

如果他继续回复好的，可以。就把付款码和QQ群二维码发给他，他付款后，给他通过加群申请即可。

这部分需要注意的是：

- 视频爆了后，微信加人比较多，消息回复过于频繁的话会被限制聊天功能。所以加人特别多的时候，要控制回复消息的频率；
- 最好不要直接用微信红包、转账的方式收钱。量大了，对方会收到风险提示。不利于用户付费。最好的方式是办一个微信商业收款码，安全稳定，可持续。

#### 4. 接下来说资料库这部分

##### 1) 建QQ群

这一步需要说明的是，普通账号最多可以建500人的群，要想建1000、2000甚至3000人的群，需要开通超级会员，可以官网直接买，也可以淘宝、拼多多。一二百块钱可以搞定。

我目前建了一个2000人群，里面有1300+人，这学期大概率不会突破2000人了。所以新手的话，建个2000人群就够用了。

##### 2) 获取电子资料

获取电子资料的途径有很多：淘宝、拼多多、小红书、公众号等等，最简单高效的就是找同行，直接用同行的资料。

在抖音上找一个同行，花几十块钱进到他们的QQ资料群，把群中资料都下载下来就行。如果是持续更新的，那就他上传一个，你下载一个就行。

##### 3) 整理资料

在同行那获得的资料一般都会带他的微信号。这时候，需要把他的水印去掉。

一般可以直接用WPS把页眉页脚、水印等删除，然后再加上自己的就行。

我一般是加上页眉“需要更多资料加微信 XXXXX”，既不影响用户使用，也留了自己的钩子。

稍复杂一点的情况是，用户资料加密了，无法进行编辑。这种也容易解决。

一种方法是在淘宝、拼多多上找人帮忙把密码破解了；另一种是用WPS把资料转成图片格式，然后再把图片生成PDF，最后再通过“编辑-擦除”功能，把水印擦除就行；第三种方法是搜索破译密码的工具，直接用工具暴力破解。破解后文件就能编辑了。（懒得自己找工具的，可以找我要）

##### 4) 上传资料

我现在是固定每周六上传资料，而不是随时有随时传。一方面是为了节省自己的时间，另一方面也是为了不过多干扰大家；

另外，QQ群文件要分类整理好，比如不同版本要区分开，一课一练和单元测试要分类清楚。这样做更方便用户找资料。

如果你不知道怎么分合适，就直接照抄同行的就行。

以上就是这个项目的整体流程和一些注意事项

#### 5. 一些其它问题

## 1) 做这个项目需要具备哪些条件?

- 时间相对自由。这样才能及时回复用户，提高转化率；
- 基本的剪辑技巧；
- WPS基本操作，调整格式、生成图片、图片生成PDF等基本技能；
- 一定的文化水平。确保能回答家长关于学习的一些问题，偶尔进行具体题目的答疑；
- 搜集整理资料的能力；

个人觉得大学生、宝妈比较适合这个项目。

## 2) 播放量起不来怎么办?

- 坚持持续发；
- 试着发一些话题范围更广的内容。

比如你的账号是“三年级小学资料分享”，正常来说只发3年级资料就行，但是3年级资料的受众人群是很少的，你可以试着发一些针对整个小学阶段家长的内容，比如“小学生必须要养成的10个好习惯”，这个内容针对的人群基数更大，更容易破量。

当然，你账号内绝大部分视频还是围绕着定位去发。

## 3) 抖音粉丝群如何维护?

抖音粉丝群除了要定期发点资料外，还有一个问题是，要不要设置全员禁言。设置禁言的好处是，避免了同行或者其他乱发东西。

不设置禁言的好处是，大家可以交流，在大家交流过程中，会有好心的用户告诉其他人，该如何加我们的微信。

虽然我们设置了进群欢迎语，但是有一些人是看不懂欢迎语的。这时候他就会在群里问，该如何加我们微信，然后会有其他用户回复他。

还有一种方式就是，设置禁言，然后定期群内发消息，告诉大家如何加微信。

我没有具体测算，但整体感觉是不设置禁言这种方式，转化效果更好一些。

## 4) 这个项目竞争程度怎么样？是红海吗？

我感觉是介于红海和蓝海之间吧。网上一搜也有很多人在做，有竞争；但是我作为一个新手，操作了几个月也赚到了钱，说明还有的做。

而且，我感觉资料这种项目和别的项目可能还不太一样。它的竞争性没有那么强（当然还是有竞争的）。

什么意思呢？就是父母给孩子找学习资料永远不嫌多，用户可能既买了我的资料群，也会去买你的资料群，他想看看你有什么不一样的资料，他想让孩子学的更多。我的付费用户中确实有几个是买了多个这种资料群的。

## 5) 最后一句

不会做的时候就去看同行，同行是最好的老师。