睡眠是每个人每天都要面对的事情。

根据调查显示越来越多的年轻人有着各种睡眠问题，

比如：睡不好；做噩梦；睡不着等等问题

这些睡眠问题都是非常困扰人的，

解决这方面的问题也是刚需。

俗话说，日有所思，夜有所梦。

今天聊聊睡眠问题里做梦这方面。

梦是人精神压力的体现，有好的，也有不好的。

甚至有的人还会在睡梦中惊醒、甚至在梦里痛哭。

所以有人有一个项目孕育而生：周公解梦之说。

项目市场前景

对梦的解析，中国几千年前就已经有了。

《封神演义》里文王梦到飞熊，解梦的人说：

“昔商高宗曾有飞熊入梦，得传说於版之间。今主上梦虎生两翼者，乃熊也。”，

后面姜子牙来了帮武王伐纣，建立周朝。

然后近代国外也有一位选手叫佛洛伊德的心理学家，

也出了一本非常有名的书《梦的解析》，

书中的主旨是：梦是一个人的心理活动潜意识的表现。

左哥也经常在群里看到一些群友向懂这方面的朋友请教，

自己梦到蛇、梦到打架、梦到捡钱，

并且都很好奇这些梦寓意着什么，自己该怎么办？

那我们来看看解梦的市场到底是什么情况

百度搜解梦，日均流量在5000左右。

搜周公解梦，每天有十几万的搜索。

这说明找这种搜解梦的人特别多，

市场可以说是非常庞大。

因此项目也会有很多种玩法：

可以卖资料的、也可帮人提供解梦服务；

我建议大家用第二种方式。

服务型的项目，利润更高并且变现更多样性。

一单利润收入几百块很正常。

项目实操步骤

1、人设打造

比如朋友圈的包装、个人签名要跟解梦有关系。

比如：xx解梦

2、输出内容

长期稳定在朋友圈发跟解梦相关的资料或者是跟客户聊天截图、

总之能体现你是做什么的，做的专业性如何。

3、付费咨询

尽量不要做一些无价值的工作。

引流的时候可以在知乎、贴吧、心理健康平台等人流集中的地方，

做一些专业的回答，建立IP。

客户感兴趣进入私域流量池后进行相关咨询时，

可以进行收费咨询。

小建议：

客户加微信后可以先明确告诉对方我们时收费解梦的。

这样相对来说效率更高，省时省力省事。

4、付费社群

建立一个解梦社群，设置一定门槛。

进群后可免费解梦，互相交流。

小建议：

群里面的解梦或讨论可以作为作为宣传资料。

用这种真实高质量的内容，去吸引有需求的人的关注。

偶尔还可以用奖品进行拉新活动，做粉丝裂变。

5、卖周边产品

譬如可以针对群里面的人，

采购一些开光的，促进运气的一些摆件和饰品。

经常做梦的人，睡眠肯定不好，

枕头、被子、香薰等等产品都是可以二次营销的。

有了第一次解梦的基础，带货基本上都很顺利。

项目门槛

这个项目最大的难点在于，

很多人自己不会解梦。

要解决这个问题与几种方式：

1、我们可以找懂的解梦师合作

2、我们直接找淘宝店铺，谈分成

3、借助一些解梦软件和论坛的资源

有些人会说，

淘宝自己也会去操作这些事情凭什么让你赚钱。

这个问题回答过很多次。

这个世界很大，人很多，需求和机会也很多。

每个人接触信息的渠道不同，看到的东西不同，

一个人是不可能把钱全部赚完的。

任何项目都有可以合作的模式，

学会分润，会让你的效率大大提高。