

运用人工智能赚钱玩法攻略汇总？人工智能聊天机器人+知识付费答主任务变现，微三云麦超介绍

产品名称	运用人工智能赚钱玩法攻略汇总？ 人工智能聊天机器人+ 知识付费答主任务变现，微三云麦超介绍
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

运用ChatGPT赚钱玩法攻略汇总？ ChatGPT聊天机器人+ 知识付费答主任务变现+微三云软件开发，微三云麦超介绍

前文引言：微三云是一家以电商软件开发为核心，为企业提供多方面整合的电子商务解决方案和技术服务的国家高新技术企业。公司研发总部位于广东东莞。微三云在电子商务软件和互联网技术领域经验资深，历经多年市场实践已研发出具有自主知识产权的新零售智慧电商生态系统、 B2B2C 多用户商城系统、 B2C 商城系统共享购模式，乐分享模式，消费返利模式，共享 WIFI 广告模式，有钱还众筹还债模式、直播商城系统、O2O 门店系统、B2B 商城系统、APP 商城系统、微商城小程序系统、收银系统、骑手配送系统、跨境电商等电子商务软件系统。并取 200 多项著作权及相关证书。更多干货内容看网站 <https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com> 或 <https://gy.32wsy.com>

小编介绍:微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服务1557个平台客户，期待能帮

你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全职开发技术180人），服务过百亿级生态模式平台超过30家，服务过上市公司国企超过10家，服务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

知识付费，卖卡密卖会员，卖系统，投资AI人工智能企业，他们用ChatGPT搞钱

导读：在ChatGPT横空出世后，不少科技公司都感觉到了危机正在加快研发相对应的竞品，好早点抢占市场。与此同时，借助ChatGPT兴起的产业链也在蓬勃发展。，我们公司也不例外，开发了一系列的落地应用。

本文小编微三云麦超对此进行了分析，希望对你有帮助。网友微三云麦超（化名）用ChatGPT薅了2个月“羊毛”，在CSDN等诸多有“问答打赏”功能的平台上，他利用这个聊天机器人帮他回答问题，10天赚了120块钱“赏金”。

当你还在“ChatGPT将抢了XX饭碗”的新闻里吃瓜时，有人已经开始拿它搞钱了，普通人在卖账号、赚打赏，直接抓这个聊天机器人为自己“打工”；稍微懂点技术的人将这个机器人接入微信，搞起商业引流；懂得抓先机的公司就更不用说了，分别让ChatGPT成为撰稿人工具、客服机器人以及虚拟人和真人对话的“嘴”。 第/一部分：ChatGPT背后的老板微软zui先“赢麻了

低门槛且强大的ChatGPT都能让普通人赚到钱了，更别说大公司，人

工智能技术的升级正衍生出更高阶的商业玩法。

ChatGPT爆火后，微软zui先“赢麻了”。作为Open AI背后的大股东，微软曾于2019年向Open AI注资10亿美元。彼时，Open AI还是一家非盈利的AI研究组织，但短短三年时间，它便投桃报李，终于

让比尔·盖茨久违地命中了他上世纪90年代提出的目标——未来的计算机能够看、听、学，能用自然语言与人类进行交流。

近期，微软再次宣布将向Open AI投资，这次的金额高达“数十亿美元”，如果谈判达成，微软将持有其49%的股权，而Open AI的估值也将达到290亿美元。ChatGPT也不负微软之望，创造了各种历史纪录。比如，发布仅五天吸引超过100万玩家——这是Facebook花10个月才达到的里程碑。2个月之后，瑞士跨国投行瑞银集团（UBS）发布的研究报告，

ChatGPT在今年1月份的月活跃用户数估计已达1亿，这是它用2个多月时间达到的高度，而TikTok和Twitter花了大约9个月的时间，Instagram耗时两年半。掌握了热门技术的微软在2月2日官宣，旗下所有产品将全线整合ChatGPT，“微软的每个产品都将具备与ChatGPT相同的AI能力，彻底改头换面。”现任CEO纳德拉也扬眉吐气了。

“强到令人发指”，一名科技从业者如此形容“Azure+ChatGPT”后的组合。Azure是微软旗下的云计算平台，相比阿里云、谷歌云，Azure是目前全球唯一提供人工智能超级计算机的公共云，具有大规模扩展和延伸的能力。因此，OpenAI、Meta、Hugging Face等世界/领先的AI公司都选择用Azure来推进自己的AI创新。

当ChatGPT能力接入Azure后，该云平台将得到进化，开发者能更便捷地构建应用程序。由于ChatGPT具有多轮对话能力，还可以检查代码错误，开发者在Azure部署应用时，可以快速校检哪里出了Bug，并不断发送指令，让AI协助调整应用逻辑，达到高效开发。

微软旗下的搜索引擎必应（Bing）融合ChatGPT后，将具有挑战谷歌头把交椅的潜力。有了ChatGPT加持，必应可以直接理解用户的想法

从而给出答案，届时，人们很可能不必以点链接的方式来寻找zui符合需求的结果了。

更令人期待的是ChatGPT与微软旗下Office软件的结合。一旦Word、PowerPoint、Outlook等软件中加入ChatGPT的能力，高效撰写PPT、文档和表格将会容易许多。想象一下，当你想要写一篇“如何利用ChatGPT赚钱”的文章时，只需要随手在Word中打出这几个字，文

档就生成了，这是多么丝滑的体验。

第二部分：这些公司开始“+ChatGPT”

ChatGPT给Azure带来能力进化 热搜微软“吃肉”，其他公司决定“喝头汤”。

不久前，被称为美版今日头条的数字媒体公司 BuzzFeed宣布，将使用ChatGPT协助内容创作，消息一出，该公司股价暴涨近120%；企业元宇宙公司ENGAGE要把ChatGPT集成到虚拟员工Athena身上，为企业客户提供完整的咨询服务，包括信息搜索、问答、图片生成等功能。国内的公司同样紧跟趋势，虚拟数字人技术公司元镜科技接入ChatGPT模型，并计划在TikTok跨境电商直播、虚拟主播互动等场景实现应用；飞利信智能会议板块借助ChatGpt技术补偿语音自动识别中的语义顺畅；广告传媒公司三人行要利用包括ChatGPT、shopify等AIGC工具，为文案、平面、视频等广告创意作品提供海量创意思路参考。

小到自媒体、短视频创作团队，都可以利用ChatGPT帮助创作文章和视频脚本。用ChatGPT自己的话来说，“ChatGPT为人们提供了赚钱和简化工作的新机会。无论是对于企业还是个人，可能性都是无限的，未来使用ChatGPT获取金钱收益的趋势可能会继续。”

有科技从业者如此形容：ChatGPT铺平了人跟AI的zui后一公里，很多人第/一次相信，改变世界的奇点随时会到来，会有大量的人因此失业。人工智能专家李开复也曾在作品中预言，全世界的职业都面临着

一场危机，严重程度堪比工业革命时期农民所遭受的威胁，“未来15年内世界上半的工作将因为人工智能而消失”。这种说法在现在可能为时尚早，毕竟ChatGPT还需要程序员继续开发，甚至还得利用人工标记数据。但ChatGPT在文本理解上大幅进步，成功帮一些“人工智障”撕掉了标签，无论是文案撰写、简单的代码编程、创作小说框架都不在话下，它还有“记忆”功能，连续的问答不仅体现出逻辑感，指出错误后还能“认错”。ChatGPT到底会抢谁的饭碗需要留给时间，但人工智能现象级应用的出现，将“人类与机器关系”的探讨从书本、小说和电影里拉到了现实。

第三部分：知识付费答主任务变现，答主用ChatGPT 10天赚120元“赏金”

拥有账号的普通网友里，不乏有商业头脑的，有人开始用ChatGPT为自己赚外快。

ChatGPT重度用户微三云麦超告诉元宇宙日爆，近两个月，他一直尝试使用ChatGPT探索各种“薅羊毛”的路径，还真有所收获。

“技术社区CSDN上有一个问答板块，很多人会在上面提问，有的会给红包打赏，从几元到上百元不等”，微三云麦超试验过，ChatGPT具有写代码的能力，他想到“用ChatGPT回答问题来领打赏”。他透露，提问的人很多都是在校生，提的问题也都是排序、算法等基础问题，“对于ChatGPT来说，完全是小菜一碟。”

不光CSDN，微三云麦超发现，百度文库上也有类似的奖励机制，用户提需求，回答者编辑答复后上传文档资料，只要审核通过，也有红包奖励。

百度文库中涉及的问题比较宽泛，有学前教育、基础教育、实用模板、生活娱乐等各种板块，“上面许多需求都比较初级，比如以XX为题写一篇作文、形容XX的成语有哪些等等，上传一个文档被采纳后，可以获得1.3元左右的收入。写作文、查成语，对于ChatGPT而言更是小case，”利用闲暇时间，微三云麦超利用ChatGPT答题，10天时间收入大概有120元，“虽然不多，但不怎么费力，对于有时间的宝妈、学生等人群来说还是值得一做的。”

卖账号也好，当答主也好，技术门槛都不高，而有技术的码农直接将这个机器人“商业化”，把“注册账号”这步门槛去掉，往公众号里接API，卖起了对话“额度”，zui终回到引流生意经上。

《元宇宙日爆》发现，已经有不少公众号“将用户无需拥有ChatGPT账号就能与ChatGPT对话”变成了功能体验，只不过，对话次数受限，几次免费对话后就要收钱了，比如999元可获得一年内无限次对话额度，29元可获得300次对话额度。点开公众号不难发现，发布广告、给其他平台引流、卖产品才是他们的主业，但“体验ChatGPT”带来的这波流量可带来了真金白银。

第四部分，ChatGPT账号交易搞钱

ChatGPT的热度从2022年年底升温进2023年，凭借“超能力”，OpenAI推出的这款聊天机器人大显AI身手，成为历史上zui先突破1亿月活大关的应用，用户量增速“秒杀”TikTok、Twitter等全球化产品。ChatGPT正在打破“人与机器”的微妙关系，驱动人工智能的航船奔赴未来，无论是普通人还是公司，都在思考如何拿到这张宝贵的“船票”。

01 网销ChatGPT账号成交量上万

ChatGPT展现出的“超能力”正在变成一些人的“钞能力”。你还记得吗，ChatGPT刚发布时，经它写出的小说框架、程序代码、新闻发言人回答等等的截图广传网络，引得人人都想亲自发问，体验一把AI的大能，可惜，开发公司OpenAI的产品不对中国用户开放，注

册账号先成“拦路虎”。

2个月后，当你还在围观ChatGPT会不会抢程序员、记者、人工客服甚至公务员“饭碗”的新闻时，售卖ChatGPT账号的淘宝商铺卖号生意赚得盆满钵满。在淘宝搜索“ChatGPT”，可以看到数十家售卖账号的商铺，

其中超过5家店铺有数千人付款，zui多的商铺成交量在“1万+”，足见国

内用户对该应用的需求。

许多淘宝商铺做起了“卖号生意”

以销售过万的商铺为例，它提供4种账号类别，分别为短期30天使用的共享账号，售价为1.68元；一人一号，使用期限为90天的账号售价为7.58元；一人一号，可永久使用的账号售价为13.58元；支持定制邮箱注册的账号售价为18.88元。取中间价位的账号测算，售卖1万多个账号，可为卖家带来7万到13万元的收入，而这仅仅是两个月的销售所

得。

值得一提的是，在ChatGPT刚火起来时，账号价格普遍较贵，购买体验账号大概需要18元左右，如果定制邮箱生成账号甚至需要99元。如果更早做起卖号生意，销量一两千，便可以轻松月入数万。

当然，售卖账号也是有成本的。卖家需要使用技术自动化大量注册账号。

据知乎博主“屋顶瓦fly”披露，批量注册账号需要用到的资源包括“科学上网”环境、可接受国外手机验证码的SMS平台账号、可用的邮箱等等。《元宇宙日爆》实测，整套流程下来，注册一个定制邮箱账号的成本5块钱足矣，按此计算，淘宝卖家无论是zui初卖99元，还是现在卖18.88元，利润不少。但对于买家来说，需要警惕账号购买后能否正常

使用的风险。

第五部分：销售系统赚钱像主编所在公司，半年前已经投入到研发ChatGPT技术应用的商用系统，1.Openchat智能聊天机器人，同时BAIDU文心一言和阿里AM，可以完成写情书，写文章，AI画画，写代码，知识问答等功能，提供系统会员推广，贴牌系统开发等服务2.基于ChatGPT卡密开发脚本，自动完成知识付费平台悬赏任务和激励任务，获得基础收益和阶梯收益，比如某文库某斗鱼，某呼，某条号等知识付费任务凭条，全自动脚本24小时运营3.定制企业级智能聊天机器人、售前咨询服务训练机器人，售后AI机器人

拓展阅读：多年来，微三云先后为 20

多万个等众多大型企业用户和中小电商平台提供了电商系统工具及相关增值服务产品。微三云秉承“商业智慧，科技匠心”的理念，致力于为全行业的企业、商家提供传统互联网到移动互联网的电子商务解决方案及技术运营、电商运营等增值服务。微三云的定位就是出售源码系统，这就是一次性买到你的系统，整套程序源代码和技术卖给客户，系统买回去以后不大客户可以使用，客户的朋友创业者都可以用，客户有自己独立的服务器，独立域名，独立品牌进行运营市场，客户可以自己进行招商，可以无限开发账号给你们客户使用，你们收费。我们的服务价格在市场上属于中等，我们不做低价恶劣竞争这种，客户没有好的服务，我们也没有利润，最终也是败坏名声。更多干货内容，详情请看网站

<https://wsyguanyun.com> 或 <https://32wsy.com> 或 <https://gy.32wsy.com>