

# ChatGPT驱动的墨云知识付费项目：如何在百度文库墨斗鱼平台掘金？ 电商模式设计+平台运营，微三云技术服务

|      |   |
|------|---|
| 产品名称 | ChatGPT驱动的墨云知识付费项目：如何在百度文库墨斗鱼平台掘金？电商模式设计+平台运营，微三云技术服务 |
| 公司名称 | 微二云信息技术有限公司   |
| 价格   | .00/件   |
| 规格参数 |   |
| 公司地址 | 广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋503室                                |
| 联系电话 | 13929266321 13929266321                               |

## 产品详情

ChatGPT驱动的墨云知识付费项目：如何在百度文库墨斗鱼平台掘金？电商模式设计+平台运营，微三云技术服务

前文引言：

微三云资源总监麦超亲临现场为在场的企业家带来微三云核武器——创/新营销新工具。从系统功能、市场价值、应用场景、产品案例等方面解密微三云六大系统（云视商，qukuailian，NFT，供应链，超级云APP、云平台）核心关键。支持源码，UI自定义，国际化定位，开放API接口，全网营销，分销机制等，系统覆盖微商城、城市O2O、订货、直播、拼团等多个领域，全方位助力中小企业提升经营管理水平，提升资源整合能力，提升企业国际竞争能力，快速抢占市场占有率，实现商业价值zui大

墨云ChatGPT知识付费自动创作项目+百度文库墨斗鱼创作项目+互联网赚钱项目

前言

有问题找百/度，这是大家都知的概念，但是百/度上的答案哪儿来的呢？其实在无数答案的背后有很多创作者在默默付出，这些创作者就是链接用户与平台的媒介，平台因为有了创作者而收录了大量各个领域信息，用户因为有了这些信息而找到了答案，也就是各取所需的过程，百/度就会给创作者相对应的佣金。那么我们成为创作者就可以赚钱。

## 项目介绍

百/度内容填充项目，平台会给创作者收益，简单讲：上传内容就可以得到百/度给的不同的收益。百/度文库创作中心(墨/斗/鱼平台)会给创作者约3天一次发放写作任务写作的标题为百/度指定，创作者写好上传，并且审核通过即可获得收益。

## 项目收益

(VIP文档收益)和(定产收益=基础收益+阶梯奖励收益)二者叠加

1、VIP文档收益简单理解就是你上传的文章，百度的VIP用户下载了，百度就给你分成，因为百度的VIP会员是每月固定交费续费的嘛VIP文档分成收益：浏览下载收益分成：用户下载文档资料每次有几分钱几毛钱不等收益分成

### 2、定产收益基础收益:阶梯收益

当月上传文档并通过审核的总量来判定。

按照一个月30天计算，一天平均一个账号上传10-100篇文档（实际可能0-100每天，每个账号不一样，跟账号本身权重是否有任务有关），每篇综合1.4元，过审率按最低15%计算

### 第一部分：基础收益：一个账号

$30\text{天} \times 10 \times 1.4\text{元} \times 0.15\text{过审} = 63\text{元}$ （实际测试单账号收益50-150不等）

### 第二部分：阶梯收益：每月有时可以拿到1-1400元阶梯档次

预估收益：1个成熟的百/度账号的月为开通定产前，综合收益为50-150元左右开通定产后，定产收益每个月每个号大概在100-1800之间综合起来说，正常养好开通定产后，每个号每个月收益预估150-2000左右一个身份证认证5个号就是每个月收益750-10000之间虽然不是什么大收益项目，但胜在稳定，百度文库2014年起已经有10年时间了。百度奖励最新政策截图：

实际用户收益数据截图如下：

备注:百度经常改变规则，收益会有点浮动，比如当月审核慢甚至不审核，当月不投放新任务等等，特别注意！

合作规则介绍：

百度文库定产创作项目合作：

百度文库2.0赚米项目：只需提供账号过来，每月底定期自动收米！不卖软件不收学费不收代理费不割韭菜，无任何固定成本开支，无需投入任何时间精力，无需自己挂机，账号都不用登陆只需要管每月准时提现！无任何门槛，有百度账号就能做，技术方提供所有技术费用支出，服务器统一挂机！

10个号以上按渠道合作收益分成！具体联系本人咨询

10个号以下按终端用户合作收益分成!具体联系本人咨询

其他合作费用：

1.每个账号收取少量保证金+少量开通定产费用：

因为收益在客户自己账号，只能本人提现，客户提现后才给我们返佣金的，所以每个号有少量保证金，不合作随时退，至少合作挂机3个整月（根据百度规则，正常2月底提现1月的收益，比如1月份合作，4月份最后一次提现结算时，三四月份的总收益技术分成，扣除保证金多退少补）

2.提供账号登录密码和登陆cookie就可以了，后续百度每个月自动打款到账（直接到用户银行卡），按实收金额分成

3.终止合作：提前一个月告知，下个月底结清终止合作的技术分成后退还保证金（因为当月收益百度下个月底结算）

4.新号第一个月跑vip文档下载浏览收益，预估收益50-200，养号两周左右开通定产，定产和Vip一起跑，预测有300-600收益，如果运气好，也有很多一两千的，不过受制于百度政策调整，可能每月也会有些波动

5.技术方负责提供技术集中挂机，承担所有技术相关费用，客户只需提供账号cookie无需提供账号密码，保护客户隐私，无需电费挂机，无需翻墙费用，无需购买chatgpt卡密费用，无任何每月固定支出，而且收益掌握在客户自己账号后台自己提现无风险。

6.根据百度规则，一个身份证名下只能实名认证注册5个账号，提现只能绑本人银行卡，注册需要手机号，自行准备，zui好有5个不同手机号，不过第二天手机号可以变更到另外一个账号，当天操作可能提示操作频繁，但原来账号不要退出，退出账号切换账号会导致挂机掉线，建议多窗口或者多个浏览器登陆多个账号，因为重新登陆可能要收验证码，可以直接关机或者关闭页面，但不能退出或者切换账号

7.风险提示：

本项目非暴利项目，根据过往两年经验，单号收益50-2000元之间都是正常的，因为受制于百度的投入预算和计算奖励政策调整、审核进度审核规则调整和其他风控措施，每月收益可能会有波动，本项目只能当做本职工作外的额外收益，一个月额外赚个几百几千，技术方并不保证每月收益多少以金额上，但无需用户投入精力时间。备注说明：

1.注册相关：推荐用YY好同步登录注册，可以不用那么多实名手机号，降低成本YY号1元一个，淘宝有卖理论上2个手机号就可以注册5个号2.虚拟卡（也就是说所谓的注册卡）怎么去注册百度账号，就是你买虚拟卡回来呢，你就找一个你正儿八经用的卡去注册QQ新的小号，一张手机卡的话，可以注册很多个QQ新号，懂我意思吧。注册一个QQ号，然后你登录百度账号，就用QQ号登录，绑卡的话就绑那个虚拟号码的卡就OK了3.手机注册百度号教程百度账号注册教程

第一步，手机应用市场下载“百度”App，下载完成之后打开App，点击右下角“我的”开始注册实名

第二步，进入注册页面，填写自己常用手机号，接收并填入验证码之后，初步注册完成，进行实名认证，当提示“继续认证”时返回上一步

第三步，返回账号管理页面，再次点击“身份认证”，填入身份信息，完成刷脸认证，但不开启刷脸登录，提示“完成身份认证”后点击“完成”即可

完成以上步骤之后退回“账号管理”，这时候账号评分结果为90分，认证结束，下一步网页登录百度网，进入文库管理中心设置提款银行账号，这一步可需要电脑操作，身边有电脑的也可以自行操作。4.参与条件介绍

百度账号未被封禁，参与后不得从事百家号写作发文章等封/号高风险项目

总结而言，墨云ChatGPT知识付费自动创作项目结合百度文库墨斗鱼创作项目，为互联网用户提供了一个利用知识分享赚取收益的机会。通过参与内容创作、享受VIP文档下载分成以及定产收益，用户可以在稳定的合作框架下，借助技术方的支持，实现较低风险的额外收益。项目虽非暴利，但适合寻求兼职或副业机会的群体，以期通过合理投入，收获长期、稳定的被动收入。！

小编介绍：

微三云集团 麦超：

毕业于广东中山大学，微三云信息总经理、微三云资源总监，微三云首席商业模式策划导师

本人在软件开/发和商业模式策划行业至今已经9个年头，累计亲自服务5000+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（旗下子公司：微三云信息/微二云/微三云大数据/鸿云/商二/商六/莞云/莞带/莞链）

公司规模：公司经营已超12年，整栋5000平方写字楼，年营业额1~2亿，全职员工300人（全职开/发技术200+人），服务过百亿级平台超过30家，服务过创业平台超过20万家。

资/质：旗下3家双软认证企业，4家高新技术认证企业，1家专精特新认证企业，自主专利30多项，软著300多个

主营各种创新营销模式开/发，支持各种小程序商城，公众hao商城，原生app，DAPP功能定制！

地址：东莞市石排镇瑞和路1hao松山湖高新技术创新园B座整栋（负一层电梯直上504麦总办公室）

无论是否合作，我都将是您选购软件的军师和朋友！

备注：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

扩展阅读：

微三云新零售系统：尽管新零售的市场规模目前仅在千亿级别，却是一个可以撬动消费的支点，一股主导需求、推动中国经济增长的新力量。 社会发展到今天，任何一种新型商业模式的出现，都不会是某个人灵光一闪的产物，而是成熟的技术、丰富的经验等多方面融合落地的结晶。 新零售同样如此，大数据、人工智能等前沿技术的应用和电商平台长年积累的海量数据，足以精准地把握不同人群的差异以及需求层次，提供个性化的服务和体验。