

月入过万不是梦：ChatGPT助力百度文库知识付费项目？百度文库+讲干货说玩法+找项目做副业，微三云麦超

产品名称	月入过万不是梦：ChatGPT助力百度文库知识付费项目？百度文库+讲干货说玩法+找项目做副业，微三云麦超
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

月入过万不是梦：ChatGPT助力百度文库知识付费项目？百度文库+讲干货说玩法+找项目做副业，微三云麦超

前文引言：

微三云经验：市场上那些几千一两万的源码系统只能呵呵了，而且系统好不好是否稳定还需要大量客户使用才能发现隐藏的bug并修复完善，平台创业者可大大减少创业投入降低创业风险，个性化单应用+套餐版本选择，低成本先上线，随时补差价升级版本或增加功能，已有1万多客户跟随系统三年以上持续升级，已完成2万+老商城客户转移到云平台，系统全部提供源码独立部署，可申请软著，可二次开发！微三云「品牌内购场景」的5大优势 – 快速带动商品销量 – 积压库存快速清理 – 品牌形象/影响力回升 – 老客回头/新客分销裂变 – 快速盘活企业资金

靠/谱副业与兼职+百度文库赚钱项目+墨云ChatGPT知识付费自动创作项目

项目背景：在数字化时代，互联网已经深深地渗透进人们的日常生活，而搜索引擎更是成为了人们获取知识、解决问题的重要途径。其中，百/度作为国内shouquyizhi的搜索引擎，早已深入人心。当我们提出一个问题，只需轻轻一点，海量的信息便会瞬间呈现眼前。然而，你是否曾思考过，这些信息从何而来？实际上，这些精准、详尽的答案背后，是一群默默耕耘的创作者，他们依托百/度平台，将专业知识、实用技巧、学术成果等内容进行整理、撰写与上传，构建起庞大的知识库。平台、用户与创作者之间形

成了一种互利共生的关系：平台因创作者提供的丰富内容吸引用户，用户则通过付费或广告点击等形式为平台创造价值，平台再将部分收益回馈给创作者。换言之，成为一名百/度创作者，不仅可以分享知识、影响他人，还能借此实现知识变现，无论是作为副业还是兼职，都是一种颇具潜力的创收方式。

项目介绍：百/度内容填充项目，特别是针对百/度文/库的创作，为有志于知识付费领域的个体提供了juejia的赚钱机遇。该项目的核心运作模式如下：百/度文/库创作中心（墨/斗/鱼平台）定期向创作者发布写作任务，任务主题由百/度指定，创作者需依据要求撰写并上传文章。一旦文章通过平台审核，创作者即可获得相应的收益。

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。

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天 × 10 × 1.4元 × 0.15过审 = 63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。综合来看，一个成熟账号在开通定产后，其月度收益预计在150-2000元之间。若以一个身份证可认证5个账号计算，月收益范围可达750-10000元。尽管相较于某些高收益项目，百/度文库创作项目的收益或许不算突出，但其稳定性和长期运营的历史（自2014年至今已逾十年）无疑为参与者提供了坚实的保障。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daili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

欢迎感兴趣的朋友咨询微三云麦超了解！

扩展阅读：

微三云分享：如果你买的系统，只有少量的功能模块，那么等你做大了，你就要找原来的开发公司去开发增加应用功能，那么这个新增的定制开发费用将非常的高，甚至受制于系统底层的架构无法定制无法实现你想要的功能，更恶劣的情况也会有，比如开发公司都倒闭了或者开发你这个项目的团队解散了，他们又要重新熟悉你原来的代码再进行开发，那个成本是非常的高的，微三云系统具有100多种应用模式供选择，比如2021年下半年更新的热销的思购臻选秒杀模式、美丽天天秒链动2+1奖励模式，全民拼购模式、推三返一系统，共享购嗨购模式，乐分享模式，盲盒抢拍系统，消费返利模式，共享WIFI广告模式，有钱还众筹还债模式，社交盲盒系统，盲盒社交电商系统、秒杀拼购系统、预售拼购模式、泰山众筹模式，太爱速m秒杀寄售模式，拼商抽奖模式、广告电商模式等应用营销模式。

