

# AI破局1精华贴

一站式AI学习头部社群，汇集近3万AI极客  
拥有超多一线的AI实战教程、变现项目和人脉资源



目录

「AI 破局」简介 .....	3
分享一个销冠手册给大家。认真读完这篇+坚持践行， 可以帮你把成交率至少翻上 300%。 .....	4
一、肯定意图 .....	4
二、永远跟用户一个立场，牢记 yes and .....	5
三、被用户砍价怎么办？ .....	6
四、用预设成交，来推进成交，也预防白嫖 .....	6
五、给用户信心 .....	7
六、谨防“泄力” .....	8
七、不要被非确定性裹挟，要对用户好，不要奖惩错逆 .....	8
八、靠谱成交五步法 .....	9
九、脑分区转换，锁单更轻松 .....	10
十、不接飞盘，后患无穷 .....	10
十一、成交进度条 .....	11
十二、你本来就很美 .....	12
十三、每一个问题都要有落脚点，不要为了问而问 .....	12
十四、定义用户痛点 .....	12
从 3000 元到 300 万，这 10 个破局思维，让你不走弯路斩获人生第一桶金   写在理白的三十而立 .....	14
一、雪球思维 .....	15
二、取舍思维 .....	16
三、杠杆思维 .....	17
四、破圈思维 .....	20
五、品牌思维 .....	21
六、平衡思维 .....	22
七、射击思维 .....	24
八、人脉思维 .....	25
九、共赢思维 .....	27
十、系统思维 .....	28
结语 .....	29
0 基础新手如何用 ChatGPT 创作 90 分的高质量小红书笔记，提高 30 倍神仙效率 .....	30
一、一分钟用 chatgpt 写出一篇 1000 字的小红书爆款笔记》 .....	32
二、ChatGPT 与小红书的介绍 .....	35
二、如何高效调教 ChatGPT？ .....	36
三、小红书+ChatGPT 实战篇 .....	40
四、三大误区提醒 .....	58
最后想说 .....	61
AI+BOSS 接单，稳定月入 6000+ .....	63
一、项目认识 .....	63
二、项目的实操步骤 .....	64
三、项目会遇见的坑： .....	71
四、AI 代写实操演示 .....	71
写在最后 .....	81





## 「AI破局」简介

AI破局俱乐部是一站式AI学习和实践的头部社群，是一个涵盖AI相关课程、项目、实战、资源、活动和交流的平台，在这里你将和近30000的AI极客一起“共舞”。

AI破局俱乐部创建于2023年3月24日，由易洋（findyi）主办，多个互联网大佬联创，运营仅不到1个月，就突破10000人，打破知识星球最快增速记录。

AI破局仅用一年时间累计创作5千三百万字，共468条精华主题内容，内容涉及自媒体、办公、出海、企培、电商、编程等多个领域，无论从教程，还是到实战，AI破局都遥遥领先。

在这里只要你肯下场，奇迹就会发生，在这里已经有数不清的小白、素人开启了自己的AI副业并赚到了属于自己的第一桶金，过去一年我们共举办了几十次AI快闪活动，四次AI航海实战，推动近千人一起实战。

线上聊千遍，不如线下见一面，AI破局的分城市线下链接也正在如火如荼地开展，我们相信只有让圈友产生更多深度链接，才能创造更多机会。

AI世界在突飞猛进，AI一天、人间一年，早就是优势！AI破局立志带领10万圈友在AI时代一起乘风破浪、扬帆远航。

知识星球

微信扫码加入星球 ▶





# 分享一个销冠手册给大家。认真读完这篇+坚持践行，可以帮你把成交率至少翻上 300%

---来自谱白灰 R 战队梁靠谱的破局精华帖

破局的老板们，又是我，作为生财、粥老师社群、自己的品牌和课程等多料销冠，每年靠卖东西轻松赚大几百万纯利润，线上线下也做过多场培训的老鸟讲师，分享一个销冠手册给大家。认真读完这篇+坚持践行，可以帮你把成交率至少翻上 300%。

请注意，读的过程，有人可能条条被扎心，但是不破不立，一些对于转化无用的框架，改掉了就是年入百万的英雄好汉。

## 一、肯定意图

很多销售都太急色了，用户问一句，你这个产品是什么功能，或者询价，这销售就上头了，马上激情满满去介绍产品，销量有多好，有多少专利，打磨得多用心，十几条聊天记录丢出去了，然后用户一懵，说好的我看看。

实际上呢？消化不良，根本没看。等下一次你想回访的时候，也不会问，直接问，亲爱的，我发你的资料看了吗？考虑得怎么样了？完，句句雷点，永远也成交不了。

实际上，很多用户在来访的时候，可能自己也没想好是不是真的需要，是不是应该消费，又或者自己想买，但家里人并不赞成，所以一直犹豫，比如医美，比如买首饰，比如很多马斯洛需求理论里，高阶的产品和服务。

这时候你一定要肯定对方的购买意图，让他坚定了要买的念头，会让你后续的成交的几率大大增加。可以从情绪价值上去补充，你这个想法非常对啊，我支持你，那太对了，你看很多明星/古代名人，尚且都这样去保养/去配置，咱们现在条件好了，确实要安排上，况且咱们这个又不贵。

也可以从痛点的时间和空间上去延伸。比如说，这个问题确实蛮严重的，如果不解决，以后时间久了，会影响孩子的发育/前程，或者对你的心理造成不良影响等等，见过很多这样的案例，咱们现在有条件，是要防微杜渐。

这样的话说出来，用户想买的欲望会被拉满，即使现在不买，你这个人，你的产品，也会深深根植于他的心智中，成交，只是时间的问题。

（这一条虽然话不多，但及其有效，我的学员纳入流程之后，小红书爆单，高客单价疗愈赛道的







## 二、永远跟用户一个立场，牢记 yes and

我在做各种培训的时候，喜欢实战和以考代练，比如让学员 role play，两两一组模拟一些常见，观察大家在用户提出异议的时候，会用什么样的态度去处理这件事情。观察他们的思维框架，进行优化和整改。

或者直接让他们发谈单记录给我，看看还有什么改进的空间，下次遇到同样的问题，要怎么样去应对，销售的本质就是，问题的解决和情感的愉悦，只要能实现其一，就可以达成成交，如果都达成了，就是裂变和持续成交。

我见过太多卖东西的人，尤其是卖课程的人，他们会觉得自己是老师，心理上本来就有权权威性和优越感，面对用户的质疑，一点委屈都受不了，于是马上开始反击，好为人师，进行教育，结果呢？赢了面子，输了里子，很可能连面子都赢不到，因为成年人谁也不能说服谁。

所以 yes and 的意义就是，你要先肯定用户的质疑。不管他觉得贵、还是觉得割韭菜，还是觉得理念不同，都要先表示肯定，承接住用户的这个质疑。

“那你还挺懂的，很少有人像你做了这么多功课啊，要是再更新一下知识库，都可以当专家了啊，我给你看看这几年的研究，在你的基础之上增设了 xx，条条大路通罗马，通的可都是更好的未来哈哈，安排一个？”

如果别人说我贵，我会直接说“对啊，厉害吧，等你学完了，你也能做高客单价，赚高利润，成交像你这么好的客户，而不是卖小单，或者跟低端用户打成一片，你这么好的资质，那样也太委屈和可惜了呀，学不学？”

比如我们在生财拉新的时候，遇到有人在预约群里说我们像传销，我如果直接杠他，说你懂什么叫传销，我们是知识付费之类的，就会陷入自证陷阱，而且举证非常软绵绵无力。我是这样回应的。

首先感谢你啊，评价还挺高的，我们的拉新都已经到了这么吸引人的程度了吗？知识付费和传销的相同点，可能都是非常吸引人，所以你关注了这么久、动心了这么久，但是他们是有本质区别的，区别在于交付。

你看生财的交付，真的事无巨细，每年都可以免费参加好几次航海，每次两万人一起做项目，互联网你应该找不出第二个地方有这个规模，这个是线上的，还有线下的活动，你可以做志愿者拿术值，可以写帖子拿龙珠，可以交到好多朋友，你们不会被没收手机哈哈哈哈哈，会互相加好友，一起合作。

这时候提出质疑的人蒙圈了，他们怎么不生气？其他人觉得，急了，他急了，但是她没急，格局





大，还说的很有道理，解开了我的疑惑，嗯，我要冲一个。

所以把别人扔过来的转头，都当成盖大楼的建材，肯定对方的一切观点，跟他站在一条线上，按照他的逻辑体系来给他加码。

题外话，可以多看看孙一宁，也就是撕葱前女友，想你的夜的那个博主，她怼人就超级会 yes and，老顺滑了。脱口秀的底层逻辑也是 yes and。这是人类的顶级智慧，笑点也要为观点服务。

### 三、被用户砍价怎么办？

下乘回答：不能便宜，咱们成本多低、交付多好、性价比多高。没用的，这是你自己的角度，资本家不管打工人的剩余价值，客户不管商家的利润。

中等回答：您看，您也是做业务的，如果未来您自己学成了，去卖货，被砍价，是不是也挺为难的。这种虽然己所不欲、勿施于人，跟对方有了点关系，但关系不大。

比较好的办法，是做对方的嘴替。你看看，你在预算不是很充足的情况下，还是非常坚定选择我，真的是很有眼光，咱们先不聊产品，您说说核心需求，万一咱们能用一个性价比跟高的方式来解决这个问题，那最好了，既能给您省钱，也不至于破坏咱们的价格体系。

这段话就很妙了，帮他说出了他的立场，就算他不是预算不充足，就算只是随便问问，只是爱占小便宜，你把他架起来了，他也没法反驳了，而且也以一个并不冒犯的方式，说出了他在破坏你的价格体系。

然后在去聊需求，可以考虑先成交一个价位低但是利润高的产品，然后送个什么东西，让对方觉得，第一满足需求，第二价格便宜了，第三还有赠品，就会非常容易成交了。

### 四、用预设成交，来推进成交，也预防白嫖

很多人聊得挺好，过程愉快，但始终不敢向前一步，不敢谈钱，也不敢说买卖的事，或者是客户总是想要白嫖，看起来在问产品，其实在套方法，他可能是无意的，也可能是有意的，这时候如何在不得罪对方的情况下，拒绝这些预付呢？

其实很像男女谈恋爱，为什么会推进长择，为什么能走入婚姻，为什么分手的时候会去痛苦，他明明说，我们要结婚，要一起养孩子和养狗，走不出来呢？就是因为憧憬到位了。

可以这样说，您这个问题好解决啊，等您成了咱的用户，有专门的工具和体系，一个月内就可以达到一个什么样的效果，然后截图一个成功案例的反馈，看看这位大姐，她的基础还不如你呢，都能做得这么好，你肯定会更好的。





你肯定会更好的，可以换成，你要是做不成，那我都替你亏的慌啊哈哈哈哈哈。

不要说买就送什么，而是说，你不是喜欢/想要 xx 吗？等来了，这个是可以送给你的，开心吧？今天来？（其实成交就是以对方不反感的方式，不断去试探对方的底线呀）

预设成交的底层逻辑高明之处，不是说我不给你，而是你来了我才给你，有条件，就是购买，一个转换，就算不能转化，起码可以树立界限，是吧。

## 五、给用户信心

我经常说，用户被成交的那一刻，可能很开心，也可能很脆弱，这里有一个 18 禁的比如啊，就像男人和女人第一肌肤之亲，有的人可能会很开心，想着说我终于是你的人了，我们终于如此亲密了。也有人会很忐忑，就像姑娘靠在男人的怀里，说人家把最宝贵的东西都给你了，你会不会对我好，你说爱我，尊嘟假嘟？

所以这时候，给她信心很重要，告诉她，你做了一个很正确的选择，你的未来会很好的，你选择了我，我会好好交付你的，我们终身绑定了，from here until eternity。

像知识星球一般都是三天无理由退款，所以有人跟我买星球之后，我会先说一遍星球怎么用，再说一下你的业务着重看什么，再说你先熟悉几天，然后我给你说几个做内容的捷径，给你对接个客户等等。

这样子对方知道以后要干什么，能得到什么，也就不会退款了。

其实我们做知识付费，很常见的一个场景就是，用户跟你说，他以前也买过什么什么课，但是没赚到钱，因为咱们在这个圈子嘛，习惯了为知识付费的人很多。

那有的人听了这句话就坐不住了，第一步，先去否定别人的课程，说，我们的课比这个好在哪里，第二步，去否定来访者的执行力或者认知。

这里面大坑特坑，第一，圈子小，你的大放厥词被截图或者传播出去，很可能你就在一个圈子里社死了，以后谁背后说你一句或者否定你一句，保不齐你就失去了一个机会，死都不知道咋死的，绝对不可以乱说、留把柄。

第二，对方把自己的痛苦经历分享给你，跟你求助，这是莫大的信任，如果你哪个去攻击、打压、否定对方，那他真的太可怜了，你也得不到对方的选择。

我会这样说，先去肯定对方的学习力，学了这么多东西，再肯定对方的坚持里，还没变现的情况下坚持这么久，那我相信退出者会是坚持者，也就是你的红利。再说项目的跑通有周期，吃了四个馒头饱了，前三个也有意义，我帮你梳理一下，我们一起陪伴变现。



理白先生: baizhubian



最后说一下，你以前报名的课程，在我看来可没有浪费哦，我们现在把自己定位下的模式跑通，有了这个刚需的产品，以前的同学老师，也都是你的潜在客户啊，毕竟都是那么优质的，你拿真金白银买回来的人脉啊。

怎么样，聊到这种程度，你觉得客户听了会不会买呢？

## 六、谨防“泄力”

如果我们把客户比喻成高压锅，那么一定是压力积攒到一定程度才会爆炸，这个爆炸即为成交。积攒压力的过程，比起对美好生活的渴望，一定是恐惧/嫉妒/迷茫这些情绪，更加是成交的燃料。

所以你会发现有一种奇怪的现象，就是有的客户，隔一段时间来问你一会儿，问产品，问客户，问经营状态，家长里短的啥都聊，就是不付钱。

中枪了吗？扎心了吗？为什么会这样，我们从用户心理学的角度来分析一下。

一些人买产品呢，是为了解决问题，但也有相当一部分人，是为了缓解焦虑，可以试想一下，你们周围有没有过这样的人，买了等于看了，我在做这件事，即使是无效努力，也觉得自己没有在蹉跎岁月，就像考研，应该刷真题，但天天背 abandon。

所以，好的客户，是买产品缓解焦虑，但质量一般的客户，可能就会通过白嫖，无边界的询问，来达到一个消耗他人而缓解自己情绪的目的，每次他问了，跟你聊聊，就好像离自己的目标还没那么远，是一种假装努力。

但可恶的是，这种麻醉剂和安慰剂，消耗的是别人的时间和情绪。

所以我们把这样的人，比喻成高压锅，每一次找你，都叫“泄力”，反复漏气，结果就是不成交。

所以你要做的是什么呢？找你的时候就加码，要么就是扎痛点，直接指出你这个问题，再不解决，就会越来越严重，影响身心，要么就是晒案例，说我们这边跟你差不多情况的已经出成绩了，我看你好像什么也不比别人差，没有必要一直这样下去。

让对方把这个压力憋住，积攒，最后达成成交，之后交付，解决问题，就都捋顺了。

## 七、不要被非确定性裹挟，要对用户好，不要奖惩错逆

很多流量的“喜欢”是糖衣炮弹，他们的聊天层次往往都是，我很喜欢你，我以后会成为你的客户的，所以现在我能不能先问一些关于 xxx 的问题？把白嫖包装成粉丝的亲近，让你感觉好像哪里不对劲，又说不出。





知识付费的特殊之处是，卖包子的人，就算包子再便宜，别人也不会上去白要人家的包子，但知识付费，就算咨询费几千几万，也敢有人白问你，意识不到价值，或者发个几块钱的红包问一遍自己的人生。

所以这种喜欢或者会购买，是不确定性，但你的交付是确定性，两者之间不应该构成兑换，以后如果再有人问，你可以说个肯定的答案，我们能做你这个案例，跟你差不多的情况已经出了什么样的成果，至于你想要知道路径，等以后真的成了我的客户我再跟你分享就好了。

所谓奖惩错逆，就是把时间都用来交付那些不付费、事儿多的人，而付费爽快的天使用户，却得不到你太多的照拂，对你越好，你越不当回事，时间久了，这生意能好吗？所以一切以付费用户为先，成交之前可以聊，但是售前服务，对不起，是没有的。

这一点也同样适用于感情里，很多人就喜欢追着那些不喜欢自己，对自己不好的人，而对那些真心爱自己的人视若无睹，为了心碎而心碎，时间久了，大家都知道对你不好可以得到你的好，自己亲自筛选了身边的世界，那可真是，太可怕了呢。

## 八、靠谱成交五步法

这一点我提过好几次，是有圈友践行了一年多之后，全款在广州买了房子的，麻烦刻在墓志铭上。这五步分别是，建立联系-同步信息-挖掘需求-解决顾虑-达成成交。

比如你是否遇到过如下的情况，对别人问你这个产品的性能怎样，性价比怎样，如何使用，多少钱，你一一解答，你们俩以一个 ask and answer 的模式进行完了，对方说好的，我考虑一下，就走了，然后就再也没有然后了？

整个销售的过程没有任何一个点能够抓住对方的兴趣，被他牵着鼻子走，这就叫客服或者工具人而不能叫做销售。

正确的流程是什么呢？简单地给他说一下你的这个产品的定位，只要一句话就可以，不要发大量的图片和文字，甚至是链接。会让对方信息消化不良，从而什么都不看了，相信我，他不会点开你的链接，或者大概率不会逐字看完的。

介绍完了之后马上抛出问题，反问，你为什么对这个感兴趣？你是要自己用还是买来送人？你有什么痛点想要解决吗？

当一个 Why+陈述句的时候，对方会直接来思考为什么，而不去考虑这个陈述句是不是客观事实。

比如你问别人，你为什么不成功，对方就会思考，我执行力不行？方法不对？实际上，“不成功”是个悖论，已经很成功了。





理白先生: baizhubian



所以，即使对方本来没那么感兴趣，随便问问，这时候也会认真思考，到底是哪里感兴趣，他一认真思考，成交概率就更大了。

甚至他一思考痛点，你说你的产品哪里能够帮助他解决问题，这就让你的产品和他的痛点之间，形成了强绑定，即使这次没有成交，草也种下了，等他有钱了，等他心动或者痛点让他受不了了，他就会来买。

记得，谁提问，谁掌握主动权，多挖掘，再加上这条赛道上的经验，我猜你是不是还…？就更能获取信任了。

另外，即使你反问了，对方没有再继续接下去，你也不亏，因为你及时止损了。不然他随便问问，你就要花很多时间和精力去解释一大堆，然后他拍拍屁股走了，凭什么啊？谁的时间不是时间？谁的感情不宝贵啊。

最后，你的产品也许有一百个卖点，你要迅速找出来，哪个点可以打动对方。然后成交，否则聊的多了，边际效应递减。

## 九、脑分区转换，锁单更轻松

推荐所有做销售的宝子，都读一下《销售脑科学》，这是一件门槛低，天花板高的事情。

我们说，在以上的销售流程完成了之后，要干嘛了呢？算账对吧？我帮你算一下多少钱，然后你来刷卡。这时候用户虽然道理明白，但是免不了心疼，搞不好回去之后，左想右想心更加疼了，然后就来退款，或者用其它的理由找茬，你问了，对方也不说实话，是不是又戳中肺管子了？

所以这个时候，一定不能少了一个环节，让用户的思考，从原始的理性脑，变成情绪脑分区，举个例子，给孩子报课程，花了好几万，算完账交完钱，可以先发制人，跟用户说，有点心疼了吧，省吃俭用给孩子花钱，其实真的很羡慕和佩服您这样的家长，很多孩子是有天赋的，但是家长并不像您这样有实力和有远见，孩子将来有出息，一定会感念您的付出，父母之爱子，必将为之计深远。况且现在成绩上去一分，以后考学就是甩掉了成千上万人，在择校上，我们还是会把这个钱省下来的。

这样用户未来一旦动了心疼的这个念头，也马上会被这样的想法打消。你的单子也就安全无虞了。

营销做久了你就会明白，管理不是流量的管理也不是产品的管理，你终究还是要做用户心智管理。

## 十、不接飞盘，后患无穷

我们做社群、卖知识付费产品的，经常会遇到一类问题，你们这个社群和生财有什么区别，很多人被问得语塞，不知道从何说起，有的人思考一下，开始组织语言去说。

2月28日 21:00 付款，全网最低价。





靠谱告诉你，不管你说了啥，都是接飞盘，也都是跟他的理性脑在对话。而且这件事后面还有后患，比如说，你说生财交付更细致，他会说你的社群不细致吗？比如说你说你的社群有一对一答疑，他到处去说，你诟病生财没有答疑。十个嘴都说不清。

比较妥善的做法是，不比较，不接飞盘，直接说，都很好，看你预算，比如预算是 xx（你社群的价格），就买这个，如果有两千多，就买生财，如果比较充足，可以都入了，拿了龙珠，还可以进高阶航海家俱乐部。

其它的赛道同理，不要陷入比较，因为同类型的产品太多，你比不完的，要么都买，要么展示你自己的价值，要么让用户根据用预算取舍，跟不要为了卖产品，而去否定其它的品牌，和你用户过去的选择，那样太没品了，没品的人是没有未来的。

先让用户进入到这个行业和生态位里，习惯了消费这个品类，泼天的富贵早晚到你头上。

## 十一、成交进度条

靠谱有一个原创理论，叫做成交进度条，这个进度条在你和用户之间，达到了 100%之时，就是用户的付款之日。你的所有动作都要服务于最终目的，是为了提高这个进度条的进度。

比如你前端内容做的好，IP 的穿透力强，用户加过来就自带意向，加上好友就付款的，我们也不是没见过。不同渠道认识的好友，从陌生开始，进度条是 0，可能看你的朋友圈能推进，看你的直播能推进，最后一场群发售，就成交了几十个进度条是百分之七八十的意向。

需要注意的是，这个进度条并不是全部向前推进的，它可能会因为主观和客观的原因向后缩，从 80%到 20%再到 0，一鼓作气，再而衰三而竭。

主观的原因包含这个卖货的销售说了一些跟用户三观不符合的话，乱推产品伤了自己的 IP 形象，或者是压根不作为，不好好营业，不持续发朋友圈，让人家觉得你三天打鱼两天晒网并不靠谱。

又或者一对一谈单的时候瞎聊，没有重点，把人聊得没有兴致了，就丢单了。

客观的原因包含了这个客户自己的生活发生了一些意外，生病了，钱有别的用途等等，这些也不要硬促了，买卖不成仁义在，收回需求，在人情账户里加码，关心一下，祝福一下，就算做不到，也不要恶语相向就是了。

还有一些是，人家本来想买你的产品，后来被营销更加吸引人的竞对吸引去了，甚至是跟你不是一个赛道，但就是销售做的好。没办法，弱国无外交，愿赌就要服输，早两年我卖生财日历的时候，被放鸽子多了去了，还不是怪自己技不如人，但是不断提高自己的能力，拉新的时候用户还是会回来的，始终是良禽择木而栖。





理白先生: baizhubian



有时候，用户的钱是要花出去的，比如很多人每年拿出一些预算来提升自己，就像很多公司每年的预算用来专门做一件事，这个钱不花完，都是事故。如果你刚好出现，那就花在你身上，是吧。

如果你对自己的产品有信心，甚至是觉得同行在割韭菜，那你就好好宣传自己，这何尝不是一种良币驱逐劣币呢？酒香也怕巷子深，愤青是没有出路的，支棱起来做业务吧。

## 十二、你本来就很美

营销这件事，你去激发用户心里对美好的渴望，始终是次优解，何况现在的趋势就是躺平和摆烂，所以最优解，是损失厌恶，是恐惧或者嫉妒。

用户反复问你，反复错过节点，相比于错过未来的机会成本，最好用的，是算账，是说过去的一年如果你来了，就会想 xxx（成功案例）一样，多赚多少钱，如果现在再不来，你就又要损失这么多钱+信心和正反馈。

而对于一些出了成绩的人，我会这样说，你本来就应该就注定了是了不起的人，是我很荣幸见证和参与了这个过程。

最好的营销，是你本来就很美。

## 十三、每一个问题都要有落脚点，不要为了问而问

很多人啊做销售，只求形似没有神似，人家说要挖掘需求，他就问上八个来回，什么亲亲是不是也对赚钱感兴趣啊？那不是废话嘛，这年头哪有几个碳基生物对赚钱不感兴趣的，直接问他对哪个部分感兴趣，航海还是人脉链接。

甚至可以祭出我猜大法，说我看你的了解程度也不低了，我猜应该是关注好久了吧？应该有一个顾虑阻碍你做决定的，不介意的话，可以跟我说说这个顾虑。这样基本只有一轮掘需，就可以完成成交。

你作为销售，是可以定义用户的痛点的，什么意思呢？

## 十四、定义用户痛点

一个人没有达成理想的状态，会有不同的原因，是一个综合的结果，但你做垂直 IP 营销，要去强调跟自己的产品有关的那一个。

比如孩子学习不好，你做智力开发的，就强调先天的作用，一命二运三风水，你做学科练习的，就强调王侯将相宁有种乎，发现了没？怎么都能讲得通，就是价值观筛选。甚至你做营养的，也

2月28日 21:00 付款，全网最低价。



理白先生: baizhubian

要去作证营养跟不上,会影响生理的状态。



搞钱也是一样的,你们可以去看看那些大 IP 的软文,说 xxx 是风口的,有没有 xxx 培训的这个业务。一个人搞不到钱,原因是多样性的,执行力,效率,管理,流量,产品,战略。你卖哪个服务,就要强调哪个的作用。

你看靠谱挂在嘴上的都是啥?你要做 IP 营销,不成交就没有现金流,一切都是一场空,对吧?

甚至做视觉营销和做海报的人,你可以说,丑是原罪,磕碜的东西是没有未来的。

记住,你是专家,你比用户懂,要道路自信,产品自信。

15、最后,靠谱想跟大家说的是,我做副业刚好四年,心态发生了巨变,从看不上销售,觉得卖东西丢人,再到心里能接受,再到努力把这事儿做好,甚至可以说是炉火纯青的程度,你们觉得不算自恋吧?

我真的觉得,销售是普通人想要逆天改名,最快的,甚至是当下的太环境里,唯一的上行路线。

我真的觉得,销售岗位不容小觑,能做好这个的,什么都能做好,任何公司和组织,都是销售端在养研发端、人力、后勤等等等等。

我真的觉得,菜是原罪,做销售,业绩即尊严。

我真的觉得,如果你对自己的产品很自信的话,更要好好去销售,因为更多人知道好产品,就意味着更少人买到了差的产品,这种良币驱逐劣币,何尝不是一种慈悲呢?

我早两年喜欢看工具书,喜欢看各种模型,但这两年喜欢看的,是经济学和历史,因为我觉得,第一,所有的现象背后,不管看起来是什么原因,归根结底,它是经济原因,我要搞懂底层逻辑。

第三,以史为鉴,可以知兴替,我想看看在特定的历史环境下,人性会做出怎样的抉择和战略,毕竟商业、毕竟销售,它是人性,是心理学,是概率论。

去年第三季度我开了一个新的产品,是专门讲销售的,客单价五千以上,四个月裂变了几百多个用户,12月我营收 200 万+,也帮大家累积成交了几千万的单子,销售这件事,改变了我和我全家的人生。

好啦,如果这篇帖子的任何一个段落,给了你信心或者启发,在未来给你带来多一些的业绩,我将不甚荣幸,伟大跟年龄无关,跟产量有关,那么回见。





# 从 3000 元到 300 万，这 10 个破局思维，让你不走弯路斩获人生第一桶金 | 写在理白的三十而立

---来自谱白灰 R 战队理白先生的破局精华帖

大家好，我是圈友理白，今天刚满 30 岁生日，先臭不要脸求个生日快乐，顺祝圈友们见贴同乐。

30 年前，我出生在山东一座沿海小城，虽不是大富大贵，但家境殷实，父母都是老师，受邻里尊敬，没什么艰苦的童年、也没什么鲜亮的故事，考过第一、当过班长，顺风顺水、一路顺遂。

10 年前，我只身前往上海学医，在一座钢铁森林之城，学知识、多见识、长本事，能轻易应付考试，拿到不错的学分，实习、保研、做课题、写论文，按正常医学生的培养轨迹，我顺顺当当来到一家医院，从小医生做起。

但，命运的齿轮总在不经意间转动，一次无意地涉足，却成就了我今日的欢喜。7 年前，我进入自媒体行业，写作投稿、做号运营；5 年前，我和同伴线上创业，做知识付费、做私教陪跑、做博主带货。

人生 30 年，学医 10 年，创业 5 年，收入从年入 3000 元，到年入 300W，给家人置办了房子，每年拿出几十天的时间旅行，有稳定的工作、有亲密的爱人、有志同道合的朋友，是真真切切感受到，普通家庭、平凡个体、传统行业，切换到互联网赛道，真的可以逆袭成长，改变命运。

平凡人，自然能做不凡事，我将毫无保留，把 7 年自媒体从业经历，整理成 10 个思维模型，如果任何一个部分对你有所帮助，我都不枉此行。





## 一、雪球思维

谁的手里，一开始都没多少牌。我是从新媒体写作出道的，而大量的输出，是写作者的必经之路。这个阶段，我愿意称之为「如饥似渴」阶段。

因为刚开始写作的小白，很难在早期就能找到最适合自己的方向，只能靠大量的试错来逐渐确定风格和特色。同时，也只有大量的积累练习，才能在写作过程中找到自己的短板和不足。

在跟随我的写作老师猫姐长达半年时间的学习过程中，我写过非常多的文体，职场文、亲子文、情感文、校园文、干货文、科普文、励志文，只要是老师教过的，我都去尝试，只要是自己没尝试的，我都去挑战。

为了写稿，我在凌晨四点的操场转着圈想观点，在早高峰的地铁上用手机打字，一边吃饭一边拆着爆款文章……凌晨熬夜的时候，泡面都坨成干了，我才发现还没吃饭。

那段时间，顾不上考虑「我要做什么」，而满脑子都是「做就对了」。

于是，就有了第一年的爆发：

- 我的文章《成功的道路并不拥挤，别那么早放弃》被人民日报、新华网转载；
- 我赚到了第一笔 500 元以上的稿费，开启了高稿费之旅；
- 我有了第一篇原创 10W+、100W+文章；
- 我写的文案发表后，给甲方带来了 300W 的业绩；

最开始，我没有思考自己要成为怎样的人，因为我满心满眼，都是眼前的惊喜，和未来的憧憬。

所谓的雪球思维，就是“怂量”，捏着一块冰，就狠狠掷下，在一条长长的坡道上，滚呀滚呀滚，沾染尘土不可怕，杂草泥淖不足惧，跬步可至千里，积小流可成江海，雪球越滚越大，势能就自然越来越强。



理白先生: baizhubian



雪球思维，一以贯之我的创业之路，后来做公众号上车引流，我砸下五位数，上了 100 多辆车，快速涨到 10W 粉丝，做小红书 IP 账号，我日更 100 条笔记，3 个月涨粉 4W+，写朋友圈文案，日更 6 条以上，被动收入日收 4 位数以上。

我的第一次收入升级，就是靠着“雪球思维”，真正意义上依托写作投稿本身，月入过万，与工资齐平。

很多小伙伴经常纠结一个问题：选择和努力，谁更重要？

看似复杂的问题，往往都有简单粗暴的答案，很多时候自己以为看到了全貌，不过是片面的偏见，问题往往来源于看的不够多，见的不够多，做的不够多，而解决的唯一手段，就是怂量。

- 小红书发过 100 篇笔记了吗？
- 写作投稿完成 100 篇文章了吗？
- 做销售主动沟通 100 个客户了吗？
- 做内容营销发满 1000 条朋友圈了吗？

小富靠勤，中富靠德，大富靠命，赚钱真没那么难，早日祛魅，抵达彼岸。

借用猫姐的一句话：不努力，你拿什么来选择？

## 二、取舍思维

到什么程度，选择会比努力更重要？当你发现，到一个阶段，你的收入到达瓶颈之时。比如，你一个月可以写 30 篇文章，每篇稿费 100-200 元不等，那么，肉眼可见，你的月收入是 3000-6000 元不等。

而如果你仍然停留在「什么稿子都写」的「做加法」阶段，你就无法提高自己的稿费单价。同样的，你也没有更多精力来完成更多稿件，你无法进一步提高自己的水平和收入了。这个时候，就



理白先生: baizhubian

到了「做减法」的时刻：你必须做出选择。



你要开始学会聚焦，找到自己的深耕方向，你不能贪心，不能什么都要。

比如我，在写作生涯的第二阶段，就把目光聚焦到了医学科普、医疗文案以及学术课题方向。基于以上三个与我的医学专业息息相关的方向，我迅速做出了自己的「护城河」。

因为自己的医学背景，我可以完成许多普通自媒体作者无法完成的稿件，许多设计外文前沿咨询的文案，其他作者需要 1 周的时间完稿，而我却能基于我本身的专业知识，用 2 天的时间完稿。

而同样具备专业能力的其他作者，报价又很贵。于是，我就成为了许多甲方最喜欢的合作对象：活好，性价比又高。

那段时间，我成为了医学平台的主编，与雅培、腾讯这样的大企业合作，也接到了报价 5 位数的商单。

前几天，我发过一篇跟精力管理相关的帖子，很多小伙伴找到我私聊说，没想到一个人的时间颗粒度可以这么细，原来真正的时间管理是这样子的。

我说基础的认知谁都有，难的是执行，**比时间管理更重要的，是精力管理**，因为这不只涉及到时间的切割和使用，更涉及到抉择、成本、情绪、能量等多个维度的统一。

就拿目标管理这一分支来说，都知道最终的结果，但是路径又有很多，有需要依赖的路径，有需要破局的路径，更有自己还暂时想不到的路径，创业也好，上班也好，难的并不是在对与错之间做选择，那个不用选，也不是在错与错之间做选择，那个没得选，而是在对与对之间做抉择，因为这背后牵扯精力管理。

**所谓取舍思维，就是在对与对之间做选择，知道自己想要什么，有一条清晰的路径，然后用一套可供执行的方法论去推进，事儿就比较容易成。**

### 三、杠杆思维

如果单纯写一篇稿子，完成一个项目，这叫出卖单位时间劳动，换取报酬。但如果，你自己有





理白先生: baizhubian



一个自媒体账号，或小红书店铺，或直播间，那每一次的输出，都会反哺于输出者本身。所以，在靠写作月入过万后，我需要一个杠杆，把我的 1 小时，成倍扩张出去。

我选择了三种方法。

## 1.当博主号主

从单纯的投稿作者，成长为一名号主博主，除了现有的内容创作能力外，还需要掌握运营能力。运营能力，又涉及引流、留存、转化、变现等方方面面的能力。

具体细分，又涉及到公众号、知乎、小红书、头条、百家等常规图文平台，以及 B 站、抖音、快手、视频号等常规视频平台。

做公众号，突破 15W 粉丝，巅峰时刻广告费就每月 5 位数；

做小红书，突破 4W 粉丝，引流成交数百人；

做知乎，突破 1W 粉丝，签约盐选专栏；

做知识星球，突破千人用户，后端成交 6 位数。

## 2.做知识产品

写作营、读书营、自律营、视频号训练营、医学生副业课程、小红书训练营、一对一咨询、私教陪跑计划，我都涉猎过。

很多新人在刚开始做知识付费的时候，总是担心自己没水平或做不好。其实，不要奢求到了 100 分再去做，只要你有 80 分的能力，就足以帮助 40 分的人提高到 60 分了。

助人的同时利己，就是知识付费行业的魅力。

## 3.写书

2 月 28 日 21:00 付款，全网最低价。







一本正式出版的书，是对你个人能力、专业水准的高度概括和重要认可。去年签约了清华大学出版社，新书今年问世，最近与多家出版社编辑的交流比较多，就探听出了一些他们找作者出书的关键指标。

- **一是知识型人设。**

写作教学、短视频教学、小红书教学、AIGC、chat+……这样的内容更容易被编辑青睐，且，离钱越近的工具，越容易售卖。

- **二是精准的私域。**

在清华出版社给我评估的时候，我的 10W+粉丝的公众号，远不如一个只有 4 万粉丝的小红书价值高。因为小红书的写作类粉丝很精准，与我的出书方向是吻合的。

- **三是清晰的提纲。**

在和清华对接的时候，我很快就梳理出了全书提纲，并写好了样章。这节约了很多前期沟通成本，我的提纲是一稿过的。

如果你想朝着出书方向努力又不想自费，就还是要有流量成果或教学成果，才能在出版社面前有议价权。

我的第二次收入升级，就是靠着“杠杆思维”，从自己做好，到教好别人，从修行内功力，到建立影响力，月收入突破 5 万。

在正式做是否入局的决策时，记住 3 句话：

1. 做市场调研，数据最冰冷，也最能反映问题。
2. 盘自身条件，哪怕有风口，也可能轮不到你。
3. 听正反观点，一边再有理，也不能替你决定。

而当你真正决定要入局时，也要记住 3 句话：

1. 这条路挺难的，你永远有权利选择放弃，别把人生架住了。
2. 这条路挺玄的，你可能莫名其妙就火了，别把初心弄没了。
3. 这条路挺黑的，如果有一天找不到光了，别把自己搞丢了。





## 四、破圈思维

张潇雨老师，说过一段很经典的话：

看似有水平但实际只是有点小聪明的人太多了。年轻的时候很难不被这种东西迷惑，长大以后以后就会好一些。

这么说吧，要给自己设立一个有野心的认知水平成长速度，比如，**如果每过两三年你没把大部分曾经以为是“老师”的人都抛弃，说明你的速度还不够快**（但也不用心急，知道这个事情就好）。

因为相信我，大部分人的格局上限其实非常低，那点儿小聪明用个三五年还行，越往后就越只能重复自己，没什么突破然后就自然就停止生长了。我这些年见过太多初看惊艳但是过两年发现仍然在原地踏步的人。Don't be one of them.

规避的方法是直接和最好的人学，也是我常说的“the best of the best”，**让最优质的信息每天穿过身体**，这样做有一个很好的体验是，由于这些人的水平基数巨大，所以进步的相对速度肯定是不如你的，所以慢慢你会有和他们距离拉近的感觉。

比如我非常确信这三年我和芒格的水平差距虽然还是天堑——但明显这个天堑比原来窄了一点，毕竟我水平低么，进步的边际速率当然就高一些，而人家懂得太多进步空间已经不大了。这种差距缩小的感觉还是挺让人开心的。

我当然没有办法直接对标查理芒格，但我可以以此为目标，不断寻找新的目标对象，并向更有智识、洞见的圈子靠拢。

比如我最开始，只是一名普通的投稿作者，后来主动拜访了心照顾的老总靖姐，和一行的创始人 K 叔，一下子成为了两个大号的主编、审稿人，这就是一次圈层突破。



理白先生: baizhubian



比如，我从写作圈、编辑圈踏入号主圈，就相当于从乙方变甲方了；从号主圈再进入知识付费行业，又相当于乙方变甲方了。

再接下来，加入生财、淘金、玩赚等一系列圈子，借着自己原有的粉丝基数，受邀进入各个新的平台，懂得先付出，先遵守游戏和平台规则，先配合官方完成工作，而后再得到，再享受平台和资源红利，进而反哺平台，实现双赢。

破圈思维，并不是爆粉、引流、群发广告，而是真心相待、踏实处事、礼貌为人、尊重规则。

## 五、品牌思维

钱最终会流向有钱人，爱最终会流向不缺爱的人，只要持续不断在互联网上发出声音，就像朝湖面扔下的一小块小石头，终有一天，它们会连成涟漪，向远处散去，形成一个被人们叫做个人品牌的東西。

所谓品牌思维，就是在互联网上的任何输出或行为，都经得起考验、对得起良心。

比如早在 4 年前做写作班的时候，我们三位创始人，猫姐，赫本，还有我，默契地把授课的方向聚焦到“授人以鱼不如授人以渔”上，默契地把“速成式教学法”隔绝在授课内容之外，默契地反复强调写作的品质、真诚的内核、逻辑的生成以及为人的底线。

于是我们达成了，从最早只有 60 多个铁杆学员，到现在千余学员的异彩纷呈，虽然我已经不做写作班许久，但当年积累的口碑和势能，依旧持续影响着我。哪怕已经过去几年了，都陆续有人找到我，说想买我现在的新课、买我代理的产品、成为我的合伙人，并把为我付费作为赚钱后的终极目标。

再比如说，现在打开一些星球，检索“理白”的名字，也能看到数不清的感谢和喜爱，或是我的某句话影响了谁，改变了谁，你只要站在这里，就能影响人，改变人，成就人。所谓个人品牌，立足于市场之上，能做到成人达己，就足以拥有自己的一片小天地。



理白先生: baizhubian



又比如说，最近帮助两个好朋友对接成了一单生意，50 多万，我拿了 3 万多的佣金，两个朋友还说，都要请我吃饭，感谢我对接成了这么一单靠谱的生意。用自己的美誉度为别人牵线搭桥，把靠谱的人和靠谱的人放在一起，价值流通的时候，自己的价值也在水涨船高。

说实话，做一个好人，做一个好的个人品牌，给你带来的正向价值，是无限的。这个无限，不仅体现在价格上，更体现在价值上。

为你付费的人，很多时候不是为了买你的产品或课程，更多的是为了跟你产生链接的机会，为了加入你的圈子。而暂时不为你付费的人，也会告诉你，他真的很喜欢你，很认可你，只是囿于这样或那样的原因，暂时还不能走到一起。

所以做个人品牌的意义，往往不在于一朝一夕，而是：

你站在这里，别人就知道，你所说出的话，掷地有声，你做出的决策，有人追随，你认可的朋友，也被更多人认可，你的背书，价值千金。

个人 IP，就是你离开房间时，他人对你的评价。

## 六、平衡思维

上班和创业，完全是两套不一样的形式逻辑和打法。

上班，是用确定性的时间，追求确定性的回报，所有的努力以工资的形式做结算，当然，有合同的缘故，也让你知道一个月之后可以拿到多少薪水，不会多也不会少，下班后可以摆烂，可以刷短视频，可以做所有想做的事情，唯独不能做的，就是自己。

创业，是用不确定的努力，探寻不确定的结果，没有人给你承诺，没有人能够确信，你不知道自己不能成，可能试了 100 次，有 99 次失败的，但搏的，就是那 1%的成功概率和可能。



理白先生: baizhubian



有段时间，我格外想辞职，当时因为特殊原因，我无法按照原定规划留校当老师，来到了福建工作。一年来，经历了办公室的勾心斗角，经历了朋友们的分道扬镳，经历了甲方的出逃和乙方的垫款，经历了连续半个月加班到凌晨三点。

主业的压力和副业的不可控双双袭来，太多的压力，我无力面对，太多的变化，我难以承受。

事后复盘才明白，我最大的问题，就是没有做好平衡，主业上，没有平衡好领导、同事和下属的关系；副业上，没有建立稳定的系统结构，还一味地破坏现金流。于是，后面这几年的时间，我学会了更好的在主副业之间生存。

主业工作到了一定位置，除了门急诊值班，也不用做琐碎工作了，具体事物有团队做，重要决策有院长主任，以前遇到不喜欢的同事，心里会骂他们傻逼，这份负面情绪可能会影响自己一整天，现在只会觉得他们可爱，是我不可多得的调味剂。

也不会像前两年那样极度想要辞职了，因为主业它不只是带给我收入，它更多是一种安全感，这份安全感可以让我更有余力在副业上游刃有余地处置很多客户关系，并让自己永远有底气说“不”。

我可以对不喜欢的工作说“不”，因为我知道我的副业收入远高于我的主业收入，我没必要委曲求全去舔那些我不喜欢的人；

我也可以对不喜欢的客户说“不”，因为我知道我在主业上永远有一个保底收入，可以让我拒绝很多我不想链接的、不想交付的，哪怕是能给我带来更多收入的客户。

所以我选择的是主副业结合——

主业上，不断跳脱舒适圈，能够选择自己喜欢的岗位，能够被老板领导认可，升职加薪。

副业上，放手一搏，不放过自己的潜力和可能性，用压倒性的时间，追求小概率的奇迹。

所幸啊，这两件事，我做得都还不错，所以在近几年之内，我可能会一直处于这样的平衡态中，稳中求胜。





## 七、射击思维

我是一个很会偷懒的人，比如，最开始我做公众号课程，其实是因为我的很多合伙人需要掌握关于公众号运营的知识，但我翻遍了市面上的其他课程，觉得还匹配不到我学员的需求，所以我就想：那我干脆自己出一堂课吧。

于是在给学员出公众号课的过程中，我也把跟公众号运营相关的知识点全部沉淀了一遍，写成了 15 节小课，单独卖了出去，也卖得不错。

而在录制公众号课程的过程当中，我又想着：既然需要录制课程，那也需要一个案例，那我干脆就重新注册一个小号，用小号来做案例。一方面是可以同步做一个小号出来，接接广告，赚点小钱；另外一方面是，这个小号本身做成了，也可以佐证我的方法是有效的。

于是，我做了一个小号，成功用 10 天的时间涨了 1 万粉丝，一方面证明我的方法是有效的，另一方面，在小号做成之后，直接把号卖掉，赚了几千块钱的零花钱。

本来，我没有承诺给我的公众号课学员建立社群，后来我觉得既然大家都要提问，那干脆建一个社群进行集中答疑，也可以帮助到其他小伙伴举一反三、少走弯路。

大家看，我其实是一个很喜欢偷懒的人，因为想要偷给合伙人交付的懒，我做了一套课程；因为想要偷做案例的懒，我做了一个账号；因为想要偷答疑的懒，我建了一个社群；因为想要偷重复回答同一类型问题的懒，我把所有的答案全部沉淀了下来。

大家看，我的主体思路一直是偷懒，但我却做一件事、成一个事：

- 做成了一万多粉丝的账号，
- 做出了一个活跃度很高的社群，
- 沉淀了一个非常丰富的案例库，
- 也拥有了一群可爱的学员伙伴。







理白先生: baizhubian

逆向来看，我的公众号课程越来越优化，我的社群活跃度越来越高，我的交付成本越来越低。

而节省出来的时间，我就可以在群里分享与「个人 IP 打造」与「朋友圈成交」等等跳脱于公众号运营之外的知识点。

这样一来，我教得越来越轻松，学员学得越来越踏实，我们双方都能得到更好的成长。

靶场上有句话：**有意瞄准，无意击发。**

这句话是射击运动的术语，意思是，要完成一次精准射击，需要经过无数次的瞄靶，也就是趴在地上训练自己瞄中靶心的能力，刻意练习下，把持枪的动作变成肌肉记忆，这就是“有意瞄准”。

而瞄准的过程中，如果扣动扳机这个动作刻意，就很可能僵硬变形，甚至会毁掉之前瞄准过程中的准确度，导致脱靶。所以这要求我们的食指永远轻轻放在扳机上，扣动的那一瞬间更多的是“下意识”的行为，这就是所谓的“无意击发”。

**多做有协同效应的筹划，精细化运营，但通过概率，搏最优结果，这就是射击思维的妙处了。**

## 八、人脉思维

这一生，尽量要碰到三种人。

### 一是贵人

要有贵人缘，也要贵人命，也要有链接贵人的本事和情商，能给予的时候绝不藏私，能付出的时候绝不短缺，让别人知道你这个人能处，让贵人觉得你有提携的必要。

很多时候贵人的一句话、一次托举，能抵得上三五年的努力，冷不丁说一句话，就能让你悟透许多真理。







就像我赚到第 1 个 100 万的时候，正处在达克效应的愚昧之巅，看啥都不顺眼，觉得老子天下无敌，心气儿远大于能力，欲望远胜于执行，自负、傲慢，听不进别人劝。

后来，幸得贵人相助和指教，进入了榜样们的圈子，认识了真正意义上的大佬，那些了不起的，有洞见的人，那么富有却又如此谦逊，一下子将我打入绝望之谷，好像爬上开悟之坡，只是一夜之间的事儿。

幸运的是，我从入圈至今，时时刻刻都在遇贵人，从最早写作时期的贵人猫姐，做号时期的贵人靖姐、K 叔，网赚时期的贵人比比、靠谱、芷蓝，他们刚好都是在我「势能积攒到一定程度」的时候，神兵天降拉我一把，把我拉到新的平台、新的圈子，然后一下子爆发开来，让我的收入一直翻着倍往上涨。

我的第三次收入升级，就是靠着“人脉思维”，跟贵人学，向贵人取经，换取月入 10W+ 的突破。

因为知道许多贵人来时的路，所以就更坚定要去的方向，水不自满人自满，人不自溢心自溢。

## 二是好人

做公益、做善事，多做利他者，多做分享者，多做表达者，喜欢你的人会自然而然聚集在你的身边，并自发地推你产品、传你美名——

一个个体背后是另一个个体，一个超级节点背后是很多个体，哪怕极限一换一，也足够你拥抱未来。

## 三是小人

阿根哥说，小人也叫恶贵人，没必要得罪，也没必要互怼，礼貌应对、框架处理，然后他们就会很气愤地发现，他们没有办法针对你做任何事情——

哪怕是你拆了你的东墙，你还有西墙，哪怕是破了你的东风，你还有南北中风，哪怕封了你的





号，你还有好几个号，哪怕破了你的流量池，你还有人转介绍，嫉妒让他们发狂，也止于发狂。

**尊重贵人，善待好人，直面小人，带劲得嘞！**

## 九、共赢思维

一部分人的眼睛里，世界是一个蛋糕，他切掉了，我就没得吃了，所以恨不得从别人嘴里多婷一把，血淋淋的肉咬下来，看似收获了温饱，却失去了未来无限次与他人合作的机会。

另一部分的眼睛里，世界是一棵大树，每个人上去浇点水、施点肥，果子结得多了，就自然够摘，所以他们拼命给予，觉得自己的成果有他人的托举，于便是不想亏欠对方，就自然得到了非常多的合作机会和可能。

要想成事，真的不能只会赚钱，一定要学会合作、学会让利、学会分钱。

比如给我谈广告的助理，我直接给到广告费 50%的分成，搞得很多号主都想来做我的助理。

比如我的每一个具体产品的负责人，每成交一单，他们能拿到 50%的提成，每复购一单，他们能拿到 100%的提成，这样一来，社群的维护和客户的维系，他们都抢着做。

比如每一个给我介绍客户的朋友，我都能给到 20%~50%的 CPS，如果朋友本身是客户，那这个 CPS 比例甚至可以提高到 100%。

比如我的很多项目、资源和机会，都会介绍给身边的朋友、贵人、合作伙伴，因为我自知时间有限、精力有限、专业方向有局限，自然要合作共赢、协同作战。

我不管大家称之为格局，称之为模式，还是称之为套路，随着我分的钱越来越多，我赚的钱确实也越来越多，随着我给别人的机会越来越多，我自己的机会也越来越多了。

我的第四次收入升级，就是靠着“共赢思维”，学会分钱，学会协作，打造自己的影响力大海。

大家有流量都愿意送到我这儿来，大家有客户都愿意推到我这儿来，因为他们知道，我不会亏





理白先生: baizhubian

待他们，也会交付好客户不会坏招牌，舍得给才有得赚，我一直坚信一个道理，人永远比钱更值钱，为蝇头小利斤斤计较的人，怎么可能成事儿啊。

所谓散财聚人，聚人成事，进四出六，增量思维，当世界上的好人、贵人和爱你的人都在你身边，你还有啥做不成的呢？

## 十、系统思维

大多数人都知道低头赶路，但少有人会抬头看路，规划一个靠谱的商业模型，搭建一个稳定的变现闭环，找对一个好的圈子，跟着一群有头脑的人，往往会有事半功倍的结果。

2022 年前，我要么在靠出卖单位时间赚钱，在虚高的粉丝和点赞量上自我麻痹，要么在透支身体健康，过度损耗的，是自己的未来气运。

所谓系统思维，就是建立稳态。

比如：

- 构建“低客单引流品-中客单爆品-高客单利润品”的产品体系，
- 构建“共情痛点-深挖需求-给出方案-埋好钩子-锁定成交”的销售框架，
- 构建“认知圈-生活圈-产品圈-打卡圈”的发圈布局，
- 构建“轻交付社群-圈层俱乐部-共创嘉宾-终身合伙人”的交付结构。

追逐流量永远都是无限游戏，而能够形成自己稳定的商业闭环，打通自己的商业模型，才是成为超级个体的应有之义。

再比如，推崇精力管理，倡导以健康为基础的努力，不止赚钱更要会花钱、懂生活，每个月会打 2-3 次剧本杀，会大量阅读、会看喜欢的书和电影，会给自己买很贵的礼物，会每周插花，会冲咖啡、煮茶，会晒太阳、在星光下骑行、迎着彩虹奔跑，当我开始极致地享受生活，生活也反过来给了我无私的回馈。





理白先生: baizhubian

就像我把 1V1 的交付时间，安排在了我 21:30~22:30 期间的养生时刻，这段时间，我要么敷面膜、要么泡脚、要么做按摩放松，一边做让自己身体舒服的事情，一边去给我的私教或合伙人做交付，这个过程是超级美妙的。语音聊天对我而言并不是消耗，而完全是滋养和享受。

在有周期的岁月里，构建恒长的价值体系，击穿时间的你，必能所向披靡。

## 结语

不知不觉写到这里，已经 9000 多字了。30 岁是个很尴尬的年纪，前有“**三十而立**”这拦路虎在，好似再过几年，如果还像现在这样一事无成，就显得对不起古人的训诫；后有“**归来少年**”的初心作祟，好像自己离开年少轻狂才不过几年，就要坠入基础代谢降低、欲望衰退、肥胖油腻的深渊。

但还是要持续与自己和解，坦诚地面对自己的欲望、野心、上进、焦虑，也要永远佩戴勇气徽章，装甲进化。

前几天，我刚发了一条朋友圈：

特别喜欢“航海”这 2 个字，前途未卜，却坚毅出发，当面对风暴的时候，只有大喊一声“我就是风暴”，才有可能克服万难，发现新大陆。

人生和赚钱无区别，哪有那么多确定性？

追求确定性的人都是胆小鬼，一味地等待都叫漂泊者，奔着目标前进才是勇敢的航海家。

你好，我是理白，今年 30 岁，巨蟹座，ENFJ 型人格，盖洛普为成就、理念、个别、关联、沟通，有影响力的聚光灯，也有关系建立的嘤嘤嘤，我想和你们一起，狠狠干翻这个世界。

你是无意穿堂风，偏偏孤据引洪流，三十而立的理白，勇立潮头。

理白，生日快乐。

2 月 28 日 21:00 付款，全网最低价。





# 0 基础新手如何用 ChatGPT 创作 90 分的高质量小红书笔记，提高 30 倍神仙效率

---来自谱白灰 R 战队比比先森的破局精华帖

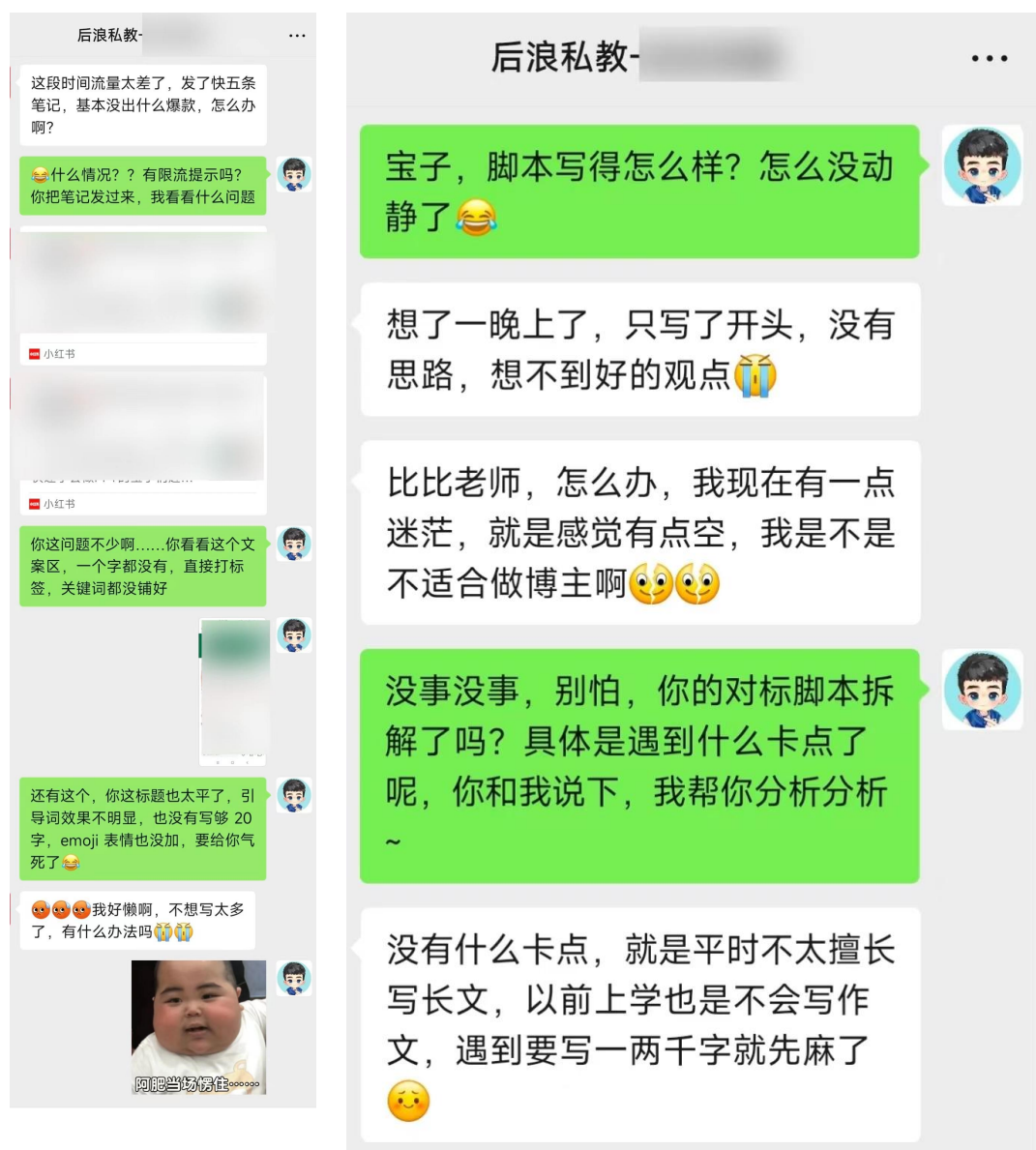
大家好呀，见帖欢喜。**我是比比先森**，目前是一名小红书高客单引流变现教练，曾参与操盘新媒体专家小红书账号涨粉 10w+，变现 50w+，带领过 500+学员赚到小红书第一桶金，目前专注 IP 孵化和低粉高客单精准引流变现。

我之前一直深耕爆款内容，强调精细拆解和对标模仿。但在指导学员过程中，我发现，哪怕给他们对标案例，让他们拆解分析后结合自己的故事和定位独立完成一篇小红书笔记，依旧很难。

所以很多做小红书 IP 的宝子，在路上遇到的第一个卡点，往往不是第一桶金难赚，而是天天感慨，写笔记怎么要花这么久时间，真的是又累又枯燥！！

不只是笔记文案，只是完成一条标题，都足够让有些完美主义的宝子研究打磨好长一段时间，不太满意，一改再改，时间成本相当高。





于是发现很多宝子到后面开始敷衍，只盲目追求数量，导致数据持续糟糕，没有好转后逐渐打消积极性，最后只留下一句：“今年的小红书真的太多人做了，好卷，小眼睛都没多少也没人点赞关注，算了，还是换个项目平台吧……”

（小红书都忍不住想发言：漏！大漏特漏！这不是我的锅！！）

之前我看到这种情况可能就是挥起鞭子：“加油啊！冲起来！我监督你，今晚之前把脚本写完，再发给我改！”但鸡血好像打得我自己都快麻了……

后来我一直在想，有没有什么办法能提高他们产出的效率？更标准化的方法论，亦或者是好工具？假如不需要花钱找兼职做笔记，有更加高效且低门槛的方式或工具，那岂不是可以直接起飞💎💎？！

直到我有一天在抖音刷到用 chatgpt 创作小红书的笔记，惊艳于 chatgpt 的丰富的调教方式和新鲜视角，我才决定开始学习和使用 chatgpt 实践创作。

2月28日 21:00 付款，全网最低价。





chatgpt 作为今年的顶级热门选手，发展得如火如荼，但我不知道你们会不会像我之前一样，一直停留在“chatgpt 是很牛，但太难调教了，只能生产 60 分内容”的固有认知。

通过大量调研资料和躬身入局后，我成功挖掘出新手用 chatgpt 的模板思路，甚至可以说，给我和学员找到了一个相当优秀的小红书内容专家！

所以 ChatGPT 对于上面所说的这些宝子来说，真的可以说是，宛若救命稻草，简直如有神助。

还没有用过 chatgpt 的小伙伴，或许会对“一分钟用 chatgpt 写出一篇 1000 字的小红书爆款笔记”，“单天高效生产 100 篇小红书文案脚本”产生质疑，认为这是夸人眼球的标题党。

于是我特地用了计时器录屏呈现，以小红书非常爆款的“纪录片合集推荐”选题为例，带圈友们亲自一睹 chatgpt 的神仙生产力！

## 一、一分钟用 chatgpt 写出一篇 1000 字的小红书爆款笔记》

[《一分钟用 chatgpt 写出一篇 1000 字的小红书爆款笔记》.mp4]

《一分钟用 chatgpt 写出一篇 1000 字的小红书爆款笔记》

来，我们打个比方，假设写一篇 1000 字的小红书文案笔记，打字速度 150 字/分钟，正常敲键盘也需要七八分钟。而这还是你行云流水一泻千里的时候才能达到的最强水平。

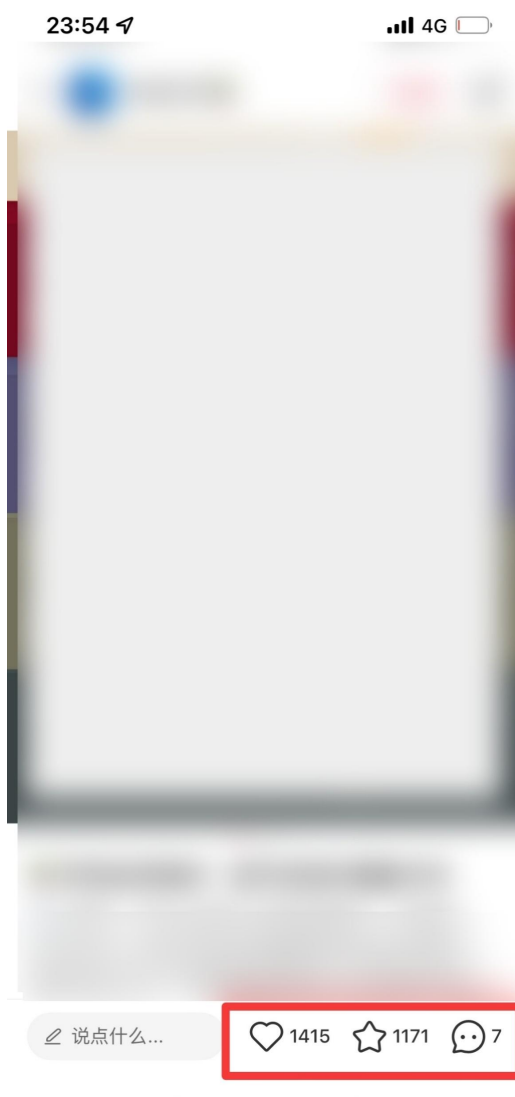
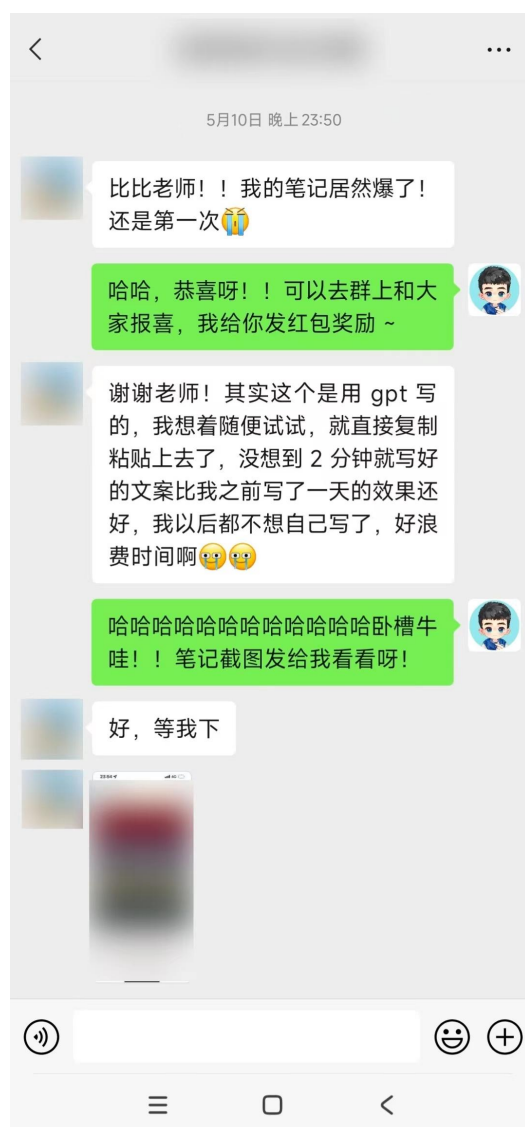
除此之外，你还需要思考结构，寻找素材，铺关键词，增加 emoji 表情，打上标签，合适最快也差不多要 30min 左右。但 **ChatGPT 只花了不到 1min，效率直接翻了 30 倍！**

对吧？单纯描述，不如直接上案例。不过，这还没结束，嘿嘿。

当我和一些对创作内容有卡点和困难的宝子推荐学习 ChatGPT 和进行指导后，他们有人出了**第一条千赞爆款**。

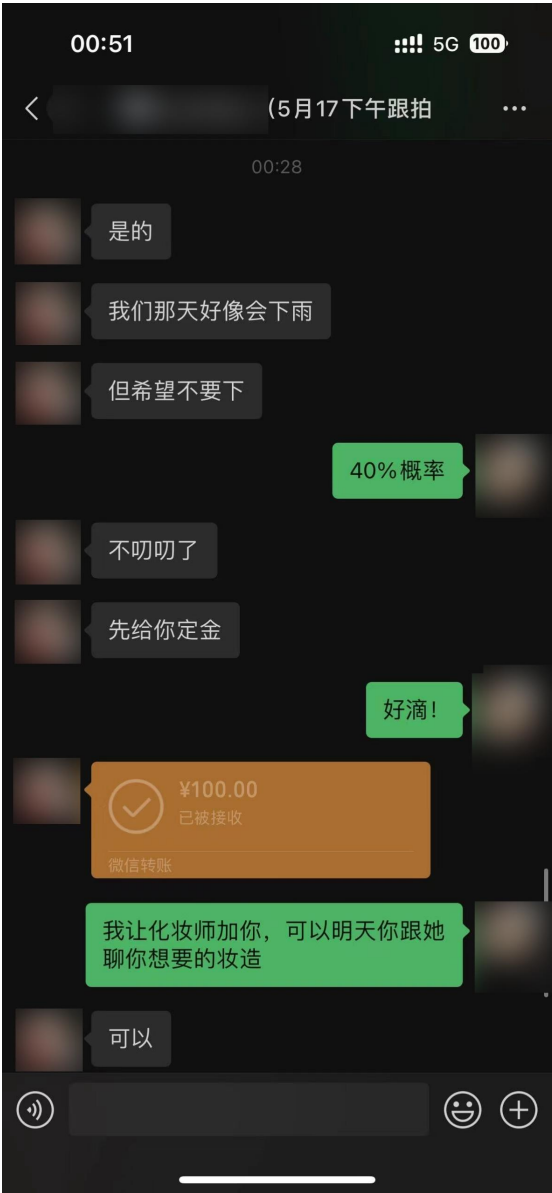






甚至还有摄影接拍赛道的私教宝子靠 chatgpt 生成的标题文案直接出单变现，用 5 分钟写的 ChatGPT 文案发小红书，一小时出单变现 4000!!





所以，如果你还在隔岸观火，或者停留在 chatgpt 新手层，吐槽“chatgpt 生产的内容根本就不能用！”，亦或是想要深入研究 chatgpt 在小红书领域的高级玩法，那我想，这篇文章一定对你有帮助。

在文章开始之前，让我们先做个简单的投票互动吧！

你目前属于哪个阶段?	
单选 匿名	
A	还没有登录和正式使用 ChatGPT
B	已经初步学会 ChatGPT 的基本使用操作，入门级选手





C 已经能够熟练调教应用 ChatGPT 到各个领域，大师级高手

## 二、ChatGPT 与小红书的介绍

作为基于 GPT-3.5 模型的语言生成工具，ChatGPT 具备与用户进行交互的能力，并能够生成连贯、富有创意的文本。其独特之处在于，它不仅可以理解自然语言的含义，还能够通过大量的训练数据学习语法、用词和逻辑，使其生成的文本更加准确和流畅。

对于小红书博主而言，ChatGPT 提供了一种全新的方式来创作小红书笔记，我们通过提出问题，描述创作需求，指导 ChatGPT 生成相关的文本回应。这种交互式的创作过程为用户提供了一个与 AI 合作的机会，利用 AI 的智能才华和语言生成能力来拓展自己的创作思路。

通过结合 ChatGPT 的强大功能与小红书平台的特点，博主可以借助 AI 的智能帮助提升小红书笔记的质量和影响力。无论是通过获取创作灵感、丰富内容，还是通过与 AI 进行互动，用户都能够以全新的方式展现自己的创意和表达能力。接下来，我们将深入探讨使用 ChatGPT 创作小红书笔记的具体步骤和技巧，以帮助小红书博主用户更好地利用这一工具，开拓高效创作的可能性。

### 补充: prompt 的解释

Prompt，提示词，以书面或口头语言形式向计算机系统发出的指令，它可以指导网络生成更加符合要求的输出结果。

通俗来说，prompt 可以帮助我们更好的与 ChatGPT 对话，以获得更加满意和符合预期的答案。

我们都说，有好问题才有好答案。的确，在我们请教他人时，清晰地表达一个具象化的问题，能够更好的助于对方理解我们的需求，从而更有针对性的帮助解决问题。在 chatgpt 当中也是如此。你的问题越清晰，chatgpt 呈现的答案就越令你满意。





**prompt 的高质量决定 chatgpt 回应内容的高质量。**因此，找对好的 prompt 模板和提问思路，会达到事半功倍的效果！

## 二、如何高效调教 ChatGPT?

### 模板参考

市面上有很多前辈分享了关于调教 ChatGPT 的框架模板。我这里给大家推荐几个很有意义和帮助的模板。

#### 1.Back 模型（来自网络）

1/背景（background）：给 ChatGPT 交待清楚你做事的背景，清晰地告诉它你希望达到的目标。

2/行动（action）：告诉 ChatGPT 它要做什么，如果有必要的话，可以亲自做个示范。

3/角色（character）：为 ChatGPT 选择一个最适合做这件事情的角色，并且告诉它。

4/知识（knowledge）：告诉 ChatGPT 完成这个任务可以调用哪个领域的知识，让它提升专业性。

#### 2.Trick 法则 5 要素（来自阿泽）

1/任务(Task): 明确简洁地陈述要求 AI 生成的内容。

2/角色(Role): 模型在生成文本时应扮演的角色。

3/指令(Instructions): 模型在生成文本时应遵循的指令要求和目的。





4/上下文(Context): 用于补充背景信息, 提升输出内容的相关性。

5/关键词(key-word): 用来控制输出结果的关键文本或短语, 有时包含在指令或任务中。

### 3.broke 分析法 (来自陈财猫)

1/阐述背景 B (Background): 说明背景, 为 chatGPT 提供充足信息。

2/定义角色 R (Role): “我们希望 chatGPT 扮演的角色”。

3/定义目标 O (Objectives): “我们希望实现什么”。

4/定义关键结果 K (KeyResult): “我要什么具体效果”。

5/试验并调整, 改进 E (Evolve): 三种改进方法自由组合。

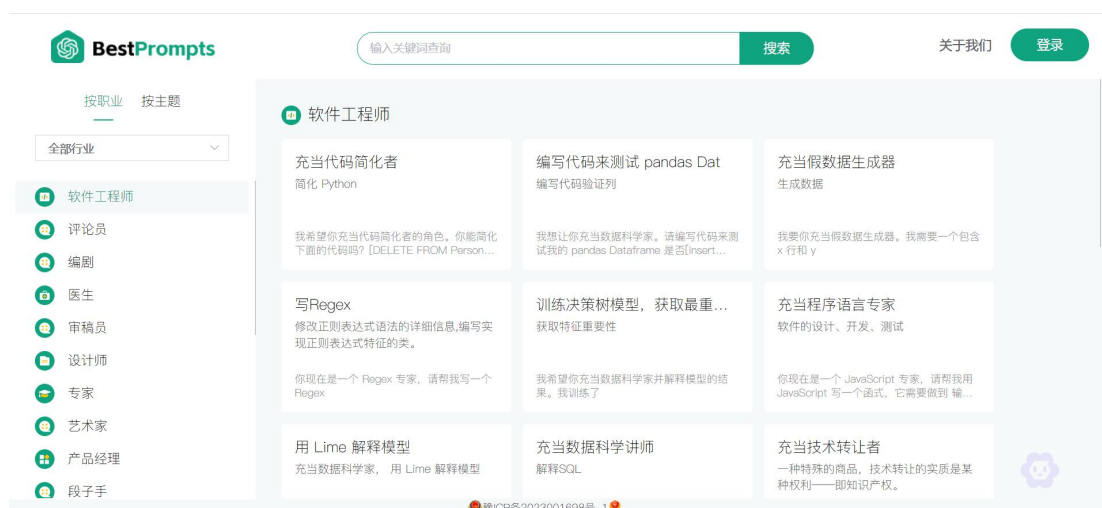
5.1/改进输入: 从答案的不足之处着手改进背景 B, 角色 R, 目标 Q 与关键结果 K

5.2/改进答案: 在后续对话中指正 chatGPT 答案缺点

5.3 重新生成: 尝试在 prompt 不变的情况下多次生成结果, 优中选优

当然, 网络上也有很多 prompt 指令模板网站, 可以帮助快速生成标准的 prompt 指令, 令 ChatGPT 给出更精准有效的回应。

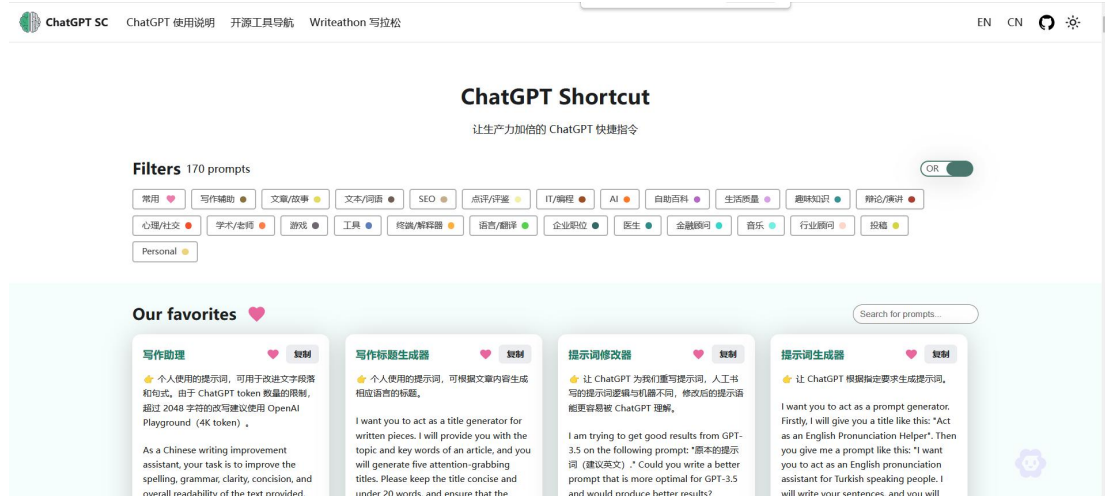
1/<https://bestprompts.cn/>



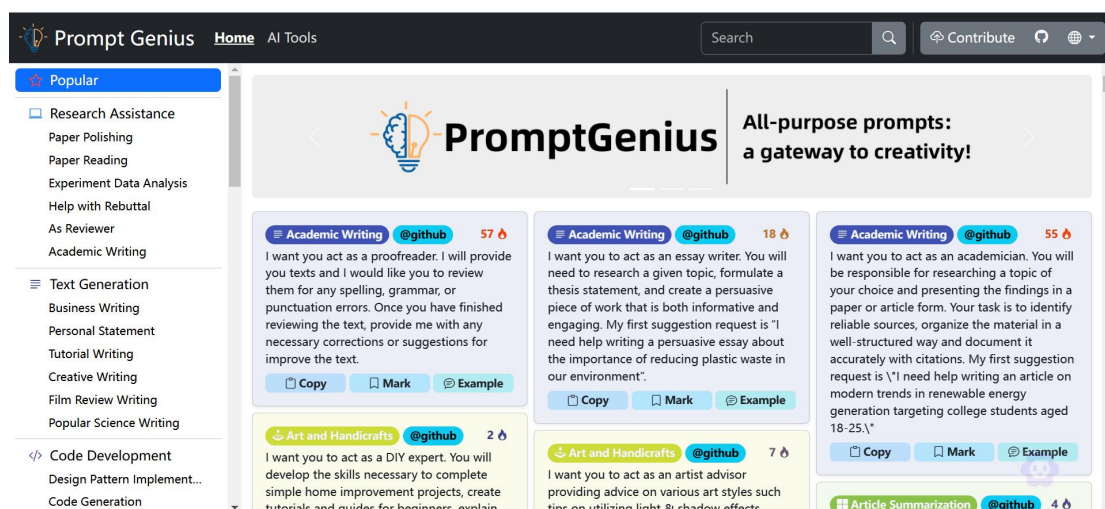
2/<https://prompt-shortcut.writeathon.cn/>

2月28日21:00付款, 全网最低价。





### 3/[www.promptgenius.site](http://www.promptgenius.site)



那，不管是和模板框架，还是各种网站提供的 prompt，这些在一定意义上，确实真真实实提高了我们的提问效率和准确度，也让我们确实对 ChatGPT 的功能惊艳了一阵。

但当你大量实践 ChatGPT 且需要高度依赖他提高生产力或学习力，你会发现，这些 prompt 的最大意义，并不是给你直接答案，而是作为优秀范例参考，帮助你在这些基础之上，形成专属自己提问调教的思路框架。

来，我们尝试横向对比，其实很容易得出结论：高效调教 ChatGPT 就这 4 个关键因素：

## 背景

背景：发起指令的背景是什么？







有利于 ChatGPT 更好的理解上下文相关信息。

## 任务

任务：你需要通过对话达成什么目的？让 ChatGPT 具体回应什么问题？你希望他为你做什么？

## 角色

角色：ChatGPT 应该作为什么角色？你要作为什么角色？

引导角色有利于 ChatGPT 调动自己的特定领域知识，发挥专长。

而之所以对你自己也要下定义，是因为，让他作为专家，向老板与小孩对话得出的效果就完全不一样。

## 要求

要求：输出的内容有没有形式要求？风格特点要求？字数要求？需不需要注意什么细节考虑？

其中，前三项是必须项，“要求”是可选项。而且“要求”的具体限制和规定有利于大大提高问题的清晰度和质量。

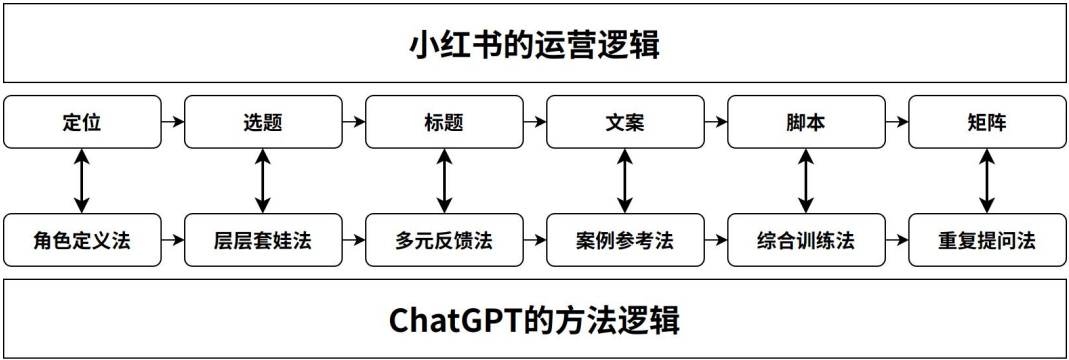
既然初步结论有了。那接下来，我们赶紧进入实战吧，和大家分享我作为 ChatGPT 新人，如何使用和调教 ChatGPT，以及从小红书教练的视角分析点评 ChatGPT 给出的答案。通过展现 ChatGPT 进行小红书创作的过程，分享引导 ChatGPT 的 6 大方法和 3 大误区。且在实战过后的总结感受。





### 三、小红书+ChatGPT 实战篇

先上本篇框架：



#### 1.角色定义法——人设定位梳理

来，先问大家一个问题，你们觉得，做小红书，最重要的是什么？定位。

很多人一来就开始就问，怎么涨粉？怎么引流？我都不会直接陷入他们的框架，而是直指核心：“你有没有想清楚做博主，你的定位是什么？”

定位定江山。举个很日常的例子，做宝妈，同样有很多细分定位可以选择。如果你在备孕或者是孩子刚出生，那你非常适合做育儿新手宝妈，一边学习当妈新知，一边输出育儿价值，这是很多新手宝妈的强烈痛点和必修课。

如果你是职场风云高层，因为孩子而离职居家带娃，那你适合做职场宝妈，吸引来的高客单价人群，能够与你有很强烈的共鸣和信任感，后端变现很顺畅。

如果你孩子已经上学，那你可以围绕着儿童教育，分享教娃心得，是学霸娃的话不仅帮你长脸，而且教育类商单数量不少，质量很高。

不同的定位结合不同的背景，才能让你的人设抗打，站稳自己的位置，在某些“点”上拥有





理白先生: baizhubian

自己的独特优势和长处，然后再去寻找相对更适合你的价值网络。

而当我问起 chatgpt 的时候，我被彻底惊艳到了。它居然能列出 12 个具体的人设定位和方向参考，作为小红书教练，我突然有点惭愧（猛男落泪）





TO 我现在是一名全职宝妈，之前有5年上市公司的新媒体运营经历，现在有一个两岁的宝宝，目前是全职在家做宝妈，想在小红书平台做一名母婴育儿博主，你作为一位小红书优质内容创作博主，在小红书有500万粉丝，深得官方和用户的喜欢，同时也是一位非常优秀的新媒体运营专家，有深厚的自媒体创作经历和运营经验，可以给我提供一些博主的人设定位参考吗？要求以“定位名称：详细说明”的形式，且清晰具体，体现专业度。

当你小红书平台作为母婴育儿博主时，你可以借鉴以下人设定位作为参考：

- 1. 专业知识传递者：基于你在母婴育儿领域的经验和知识，成为用户们信赖的专业人士，分享有关育儿、婴幼儿护理、健康饮食、教育启蒙等方面的专业知识和建议。通过提供有深度的内容，帮助用户解决实际问题。
- 2. 实用经验分享者：将自己作为一位宝妈的真实经历与用户分享，分享育儿过程中的困惑、挑战和解决方案。通过真实的故事和经验，与用户建立情感共鸣，并提供实用的育儿技巧和建议。
- 3. 产品评测专家：在小红书平台上介绍并评测与母婴育儿相关的产品。你可以分享你自己使用过的产品的优点和缺点，提供客观的评价，帮助其他妈妈们选择适合自己 and 宝宝的产品。
- 4. 家庭生活记录者：除了育儿内容，你还可以分享关于家庭生活的方方面面，包括亲子活动、家庭旅行、家居装饰等。通过展示你家庭的温暖和幸福，吸引用户的关注并建立起亲近感。
- 5. 品牌合作推广者：基于你在新媒体运营和优质内容创作方面的经验，与相关的母婴品牌进行合作，推广他们的产品或服务。通过精心设计的合作内容，增加你的影响力和收入来源。
- 6. 互动社群组织者：在小红书平台上创建一个积极互动的母婴育儿社群，鼓励用户们分享彼此的经验、困惑和问题，并提供交流和互助的平台。通过组织线上线下的活动，增加用户之间的互动和黏性。

以上只是一些常见的人设定位参考，你可以根据自己的兴趣、经验和目标受众来进行调整和扩展。在小红书平台上建立个人品牌需要持续的努力和耐心，不断提供有价值的内容，并与用户建立良好的互动关系。祝你在小红书上取得成功！

TO 继续

当你小红书平台作为母婴育儿博主时，以下是一些进一步的人设定位参考：

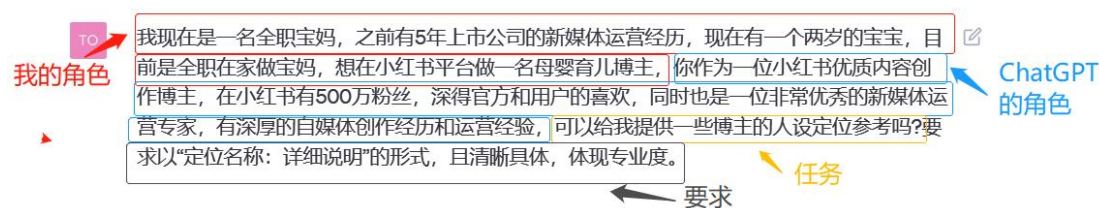
- 7. 情感陪伴者：以温暖、关怀和理解为核心，成为宝妈们的情感支持者。分享育儿中的喜悦、困惑和挑战，并给予宝妈们鼓励、安慰和建议。通过建立亲密的情感连接，成为宝妈们信赖和依赖的好朋友。
- 8. 教育启蒙导师：关注宝宝的早期教育和成长，分享有关早教、语言发展、认知能力培养等方面的知识和经验。通过提供富有启发性和趣味性的教育活动、玩具推荐等内容，帮助宝妈们培养宝宝的潜能。
- 9. 美食烹饪达人：分享有关宝宝健康饮食、营养搭配和烹饪技巧的内容。提供健康美味的食谱、食材介绍和餐具推荐，帮助宝妈们给宝宝提供均衡营养的饮食，同时培养宝宝的饮食习惯。
- 10. 家庭健康护理专家：关注宝宝的健康和护理，分享预防疾病、常见病症的识别与处理、日常保健等方面的知识和经验。提供宝宝护理产品的推荐、日常护理技巧和健康习惯的养成方法，帮助宝妈们保持宝宝的健康与安全。
- 11. 快乐家庭生活倡导者：以积极乐观的态度，分享如何在忙碌的育儿生活中创造幸福和快乐。通过分享家庭活动、亲子游戏、亲子互动的方式，传递家庭和谐、快乐与幸福的理念，帮助宝妈们创造美好的家庭氛围。
- 12. 职业发展顾问：结合你在上市公司的新媒体运营经历，分享与职业发展、事业平衡相关的经验和建议。给予宝妈们关于如何兼顾育儿和事业、发展个人品牌和运营社交媒体的指导，帮助她们实现职业与家庭的平衡。

以上人设定位可以根据你的兴趣和优势来选择，也可以结合多个定位来打造你独特的博主形象。重要的是坚持提供有价值、有趣、有创意的内容，与用户建立真实的连接，并持续关注 and 回应用户的需求和反馈。





来，我们来拆解一下这条 prompt。



首先明确我的角色：全职宝妈，且详细补充了个人信息介绍。

然后明确 ChatGPT 的角色：“一位小红书优质内容创作博主，在小红书有 500 万粉丝，深得官方的用户的喜欢，同时也是一位非常优秀的新媒体运营专家，有深厚的自媒体创作经历和运营经验。”

之所以这么描述，一方面是我对它的定位更加清晰，具备创作能力和运营能力。让它可以调用这个能力板块相关的知识。

另一方面是，经过多次实践发现，当我把它当成真正的人物形象去对待，而且当做专家抬举得很高很高，它真的会给出让你更加满意的结果。（所以，多夸夸 ChatGPT，它真的会听进去）



同时你可能会发现了，我不仅让 ChatGPT 作为特定形象，还给自己赋予了角色。当你提供自己角色信息，ChatGPT 提供的回答会更精准，更贴近符合你的角色形象。

方法总结：

**角色定义法：**对话 ChatGPT 之前，先让它记住它要作为谁，以及我是谁。

## 2.层层套娃法——选题库搭建





TO

感谢！这些选题参考都很棒，现在我想要参考的博主人设定位有：“专业知识传递者：基于你在母婴育儿领域的经验和知识，成为用户们信赖的专业人士，分享有关育儿、婴幼儿护理、健康饮食、教育启蒙等方面的专业知识和建议。通过提供有深度的内容，帮助用户解决实际问题。”

你可以给我具体的小红书笔记选题吗？



当你作为专业知识传递者的博主时，以下是一些适合在小红书平台上分享的具体选题，以帮助用户解决实际问题 and 获取专业知识：

- 1. 宝宝健康护理：
  - 如何正确给宝宝洗澡，注意事项和护理技巧
  - 婴幼儿体温异常情况及其处理方法
  - 如何应对常见的婴幼儿皮肤问题和护理
  - 宝宝打喷嚏、咳嗽时的护理和疾病预防
- 2. 健康饮食指南：
  - 为宝宝提供均衡营养的辅食食谱和食材选择
  - 如何引导宝宝养成健康的饮食习惯
  - 宝宝食物过敏及预防措施
  - 适合宝宝的营养补充品推荐与使用方法
- 3. 心理成长与教育启蒙：
  - 婴幼儿的认知发展与提升
  - 如何培养宝宝的良好睡眠习惯
  - 游戏和玩具选择，促进宝宝的认知与智力发展
  - 家庭阅读时间的重要性及如何选择适合的儿童读物
- 4. 宝妈自我护理：
  - 如何平衡好育儿与个人生活的时间安排
  - 宝妈产后康复与身体恢复的方法和建议
  - 如何管理压力和疲劳，保持积极的心态
  - 宝妈产后健身计划和适合的运动选择
- 5. 实用产品推荐：
  - 宝宝护理产品的选择与使用技巧
  - 优质婴儿用品品牌推荐和购买建议
  - 实用的育儿工具和辅助设备推荐
  - 特定季节或场景下的宝宝用品推荐和搭配建议

以上选题可作为小红书笔记的参考，你可以结合自己的经验和专业知识，以深入、实用的方式撰写内容，为用户提供有价值的育儿建议和解决方案。记得保持内容的连贯性和更新频率，与读者保持积极的互动和回应，逐渐树立起专业知识传递者

上面，ChatGPT 给我们提供了 12 个人设定位。我们可以**逐个询问，层层套娃**，这样就可以生成“12 × n”个数量的选题库啦！

示例如下：







TO 感谢！这些选题参考都很棒，现在我想要参考的博主人设定位有：“产品评测专家：在小红书平台上介绍并评测与母婴育儿相关的产品。你可以分享你自己使用过的产品的优点和缺点，提供客观的评价，帮助其他妈妈们选择适合自己 and 宝宝的产品。”

你可以给我一些具体的小红书笔记选题吗？



当你作为产品评测专家的博主时，以下是一些适合在小红书平台上分享的具体选题，以帮助其他妈妈们选择适合自己 and 宝宝的产品，并提供客观的评价：

1. 婴儿推车评测：
  - 顶级品牌推荐：分享你使用过的顶级婴儿推车品牌，评估其操控性、舒适度和便携性等特点。
  - 不同场景推荐：根据不同场景（如户外活动、旅行）的需求，推荐适合的婴儿推车，并比较其优缺点。
2. 婴儿护肤品评测：
  - 婴儿洗浴产品推荐：评测常见婴儿洗发水、沐浴露、润肤露等产品的成分安全性和洗护效果。
  - 特殊肌肤需求：介绍适用于敏感皮肤或特定肌肤问题（如湿疹）的婴儿护肤品，并提供使用心得和建议。
3. 婴儿喂养器具评测：
  - 母乳喂养器具推荐：评测各类母乳喂养器具（如乳头保护器、吸奶器）的舒适度、易用性和清洁方便性。
  - 辅食喂养器具比较：比较不同品牌的辅食机、餐具等，评估其功能性、安全性和易清洁性。
4. 婴儿安全座椅评测：
  - 汽车安全座椅推荐：评测不同阶段婴儿和儿童适用的汽车安全座椅，关注其舒适度、安全性和安装便利性。
  - 航空旅行安全座椅推荐：介绍适用于航空旅行的便携式婴儿安全座椅，并评估其便携性和安全性能。
5. 婴儿玩具评测：
  - 幼儿玩具推荐：评测适合婴幼儿的益智玩具、触感玩具等，关注其安全性、教育性和互动性。
  - 户外活动玩具推荐：推荐适合户外活动的婴儿玩具，如踏板车、沙滩玩具等，并提供使用体验和注意事项。

以上选题可作为小红书笔记的参考，你可以根据自己使用过的产品和经验，提供客观的评价、分享使用心得，并给出适用场景的建议。记得保持内容的真实性 and 可靠性，帮助其他妈妈们做出明智的购买决策。同时，与读者保持互动，回答他们的问题，并关注他们的反馈 and 需求。

为了方便我们阅读更清晰，我让它以表格形式呈现。

口令：“按照 x 级分类，用一张表格呈现。”





TO

很棒！现在你需要依据上面内容，帮助我构建一个小红书笔记选题库，需要按照三级分类，用一张表格呈现。



当你作为专业知识传递者的小红书博主时，以下是一个按照三级分类的小红书笔记选题库示例，用表格呈现：

一级分类	二级分类	三级分类
健康护理	洗澡与护理	宝宝洗澡技巧与注意事项
健康护理	体温与疾病	宝宝体温异常的处理方法
健康护理	皮肤护理	婴幼儿常见皮肤问题解决
健康饮食	辅食食谱	健康营养辅食食谱推荐
健康饮食	饮食习惯	培养宝宝健康饮食习惯
健康饮食	过敏防控	宝宝食物过敏的预防措施
心理成长	认知发展	婴幼儿认知能力培养
心理成长	睡眠习惯	培养宝宝良好的睡眠习惯
心理成长	游戏与玩具	促进宝宝认知与智力发展
心理成长	家庭阅读	家庭阅读时间的重要性
宝妈自我护理	时间管理	育儿与个人生活的平衡
宝妈自我护理	产后康复	宝妈产后身体恢复方法
宝妈自我护理	压力管理	管理育儿压力和疲劳
宝妈自我护理	产后健身	宝妈产后健身计划与方法
实用产品推荐	护理产品推荐	优质宝宝护理产品推荐
实用产品推荐	婴儿用品品牌推荐	优选婴儿用品品牌推荐
实用产品推荐	育儿工具推荐	实用育儿工具推荐
实用产品推荐	季节用品推荐	季节性宝宝用品推荐

这个选题库可以帮助你有组织地安排你的小红书笔记内容，确保涵盖了各个重要的主题，并提供了具体的子主题，让你在撰写笔记时更加有针对性。你可以根据需要逐步展开这些选题，并结合你的专业知识和经验，为读者提供有用的内容和建议。记得保持内容的多样性和更新频率，以吸引和留住你的读者群体。

方法总结：

**层层套娃法：**让 ChatGPT 先给出框架，大纲，选题库等，再逐个深度挖掘询问，进而得到“n × n”的裂变数量级效果。

3.多元反馈法——标题库搭建





理白先生: baizhubian

现在我们已经确立好定位，也找好了优质选题并搭建选题库，接下来，我们直接针对单个选题进行笔记创作，首先是标题。


因为 ChatGPT 会自动记住并联系上下文，相当于一个角色对应一个对话场景，我们一直在一个对话场景进行反馈，所以可以省略角色描述，除非改变角色指令。

TO

你可以帮我进行标题文案和选题内容的指导批改，从而能够让我获得更多用户的喜欢和认可，以及更高的点击率和点赞率，可以吗？

要求

任务




当然可以！我很乐意帮助你进行标题文案和选题内容的指导批改，以帮助你获得更多用户的喜欢和认可，并提升点击率和点赞率。请提供你想要改进的具体标题文案和选题内容，我将尽力提供有针对性的建议和改进意见。

但给出的标题，确实很糟糕。别急，先不要急着怼 ChatGPT 生产的内容又没用，可以先从我们的指令上做好优化升级。

TO

请帮我优化《宝宝洗澡技巧与注意事项》的小红书标题，我想让这个标题优化后的效果是：更加吸引用户点击，提高被用户搜索的概率



当优化标题以吸引用户点击并提高搜索概率时，以下是一些可供参考的优化建议：

1. "绝对实用！宝宝洗澡技巧与注意事项大揭秘"

2. "妈妈必读！宝宝洗澡技巧与注意事项全解析"

3. "专业指南！宝宝洗澡技巧与注意事项一网打尽"

4. "为父母准备！宝宝洗澡技巧与注意事项完全指南"

5. "妈咪必备！宝宝洗澡技巧与注意事项全面解读"

6. "最全攻略！宝宝洗澡技巧与注意事项精华分享"

7. "无忧洗澡！宝宝洗澡技巧与注意事项实用指南"

这些标题都采用了一些吸引眼球的词汇和表述，以突出实用性、专业性和全面性，同时增加了点击的概率。当用户在小红书上搜索相关内容时，这些标题也有助于提高你的内容在搜索结果中的显示和排名。记得在内容中提供有价值的洗澡技巧和注意事项，满足用户的期望，从而获得更多的点赞和转发。

首先，表达我们的态度：“这些标题很糟糕，不满意。”让 ChatGPT 收集我们的反馈，使





后面的回应更趋向我们的需求，而且，它也会记住上下文之间的逻辑联系。

接下来，我们可以进一步强化要求指令。

TO 这些标题很糟糕，请你再给我10个标题，要求风格上，有吸引力，满足用户的好奇心和点击欲，悬念性，与追求高效工作的用户相关联，同时加上emoji表情。而且，字数在20字以内。

当涉及吸引力、好奇心和高效工作的用户时，以下是一些满足这些要求的标题示例，每个标题都包含了一个emoji表情：

1. 🚿💡 快速洗澡秘诀：让宝宝焕然一新！
2. 🚿💡 宝宝洗澡技巧，成为高效妈妈的秘密武器！
3. 🚿🌈 有了这些技巧，宝宝洗澡变得简单又有趣！
4. 🚿🌙 洗澡时间：让宝宝早日入睡的妙招！
5. 🚿🌟 打造温馨时刻：宝宝洗澡乐趣大揭秘！
6. 🚿📖 宝宝洗澡技巧全攻略，你不容错过！
7. 🚿🔑 专业宝宝洗澡指南，解锁高效妈妈的奥秘！
8. 🚿💧 宝宝洗澡时间的小技巧，轻松搞定！
9. 🚿⏱️ 10分钟速成！宝宝洗澡新法大揭秘！
10. 🚿💡 提升洗澡效率：宝宝洗澡技巧一秒get！

这些标题旨在引起用户的好奇心和点击欲望，突出高效工作的概念，并使用emoji表情增加标题的趣味性。确保在内容中提供实用的洗澡技巧和建议，满足用户的期望，让他们对你的内容感到满意并愿意进一步与你互动。

效果一瞬间好很多了有木有！所以，我们可以总结两点。

1/一定要对 ChatGPT 的反馈给予反馈，如同我们上学时，如果单纯只考试，但老师不对答案不改分数，我们就不知道自己做得好不好。

只有 ChatGPT 知道自己做得好或不好，还能了解更加具体的改进方向，那它的回答一定会让我们更满意。所以，不要只有“反馈”，这样 ChatGPT 会不明所以。

2/如果回答的太过泛泛而谈（意思就是正确的废话，不能作为优质内容及时采用），那一定是我们的任务不够聚焦，要求限制不够。把任务事件写详细，把要求限制写得具体清晰，就不怕 ChatGPT 的回应会不合心意。要进行“**反馈+要求**”，在此也列举一些“要求”的话术：







- 写得太宽泛了，、xxx 再写得更加详细一些，同时再举 2 个具体的例子
- 写得太书面化了，请用幼儿园老师对待孩子的语气进行风格改写
- 写得不够全面，请加上我的观点"xxx",融入到你的最终总结里
- .....

方法总结:

**多元反馈法:** 不管回答有效与否，积极给出反馈，因为 ChatGPT 真的会记住，并归入到他的问答框架里。

得出的答案不行，一定是我们的任务要求没写到位，把要求限制写得具体清晰，就不怕 ChatGPT 的回应会不合心意。

#### 4.案例参考法——文案撰写

写完标题，接下来到了文案区撰写部分。





TO

我想让你以“👶👶 宝宝洗澡技巧全攻略，你不容错过！”为标题，撰写一篇小红书笔记。



👶👶 宝宝洗澡技巧全攻略，你不容错过！

作为一位妈妈，我们都很关心宝宝的洗澡问题。洗澡不仅能够让宝宝保持清洁，还能促进宝宝的身心发展。但是，很多新手妈妈在洗澡时会感到不安和困惑，因为宝宝的皮肤和身体比较娇嫩，需要特别的呵护和注意。今天，我将为大家分享一些宝宝洗澡的技巧和注意事项，帮助新手妈妈们更加轻松地给宝宝洗澡。

#### 第一步：准备工作

在洗澡之前，我们需要准备好必要的洗澡用品，如宝宝专用的洗发水、沐浴露、浴盆、毛巾等。这些用品要选用温和的，无刺激性的产品，以免对宝宝的皮肤造成刺激和伤害。

#### 第二步：控制水温和水量

洗澡的水温要控制在37度左右，用手试水温的时候，要用手肘去碰一下水面，以免手指的温度误判水温。水量不能太深，以免宝宝淹没和溺水。

#### 第三步：洗澡的顺序

洗澡的顺序一般是先洗头，再洗身体，最后是脸和臀部。洗头时，要把宝宝的头部和脖子支撑好，以免宝宝滑倒。洗身体时，要用温水和沐浴露轻轻地擦拭，注意不要擦伤宝宝的皮肤。洗完身体后，用清水将身体冲洗干净，以免残留沐浴露和肥皂刺激皮肤。最后，用毛巾轻轻拍干身体，不要搓擦。

#### 第四步：涂抹保湿霜

洗完澡后，我们要为宝宝涂抹保湿霜，以保持皮肤的滋润。选择天然成分的保湿霜，并避免使用含有香料和色素的产品，以免对宝宝的皮肤造成刺激和伤害。

总之，洗澡是宝宝日常生活中必不可少的一部分，通过正确的洗澡技巧和注意事项，我们可以为宝宝提供一个舒适、安全的洗澡环境。希望这份宝宝洗澡技巧全攻略对妈妈们有所帮助，让我们共同为宝宝的健康成长努力！👶💧

我们发现，这个效果不太好。就像我前面说的，要求限制不够，他的回应就会泛泛空谈。更具体可以发现，ChatGPT 还不清楚“小红书笔记”有什么特点。

除了上面所说的方法，发表多元反馈，增加要求限制。

我想和大家展示另外一种调教方法：案例参考法。意思就是，我们通过给予认可的案例，让ChatGPT 总结特点，然后直接对标模仿。

总共分为四步：**案例提供-特点分析-口令强化-对标模仿**。**案例提供**：直接给予 ChatGPT 我认可的符合小红书文案风格的笔记文案。**特点分析**：提出“请你以此分析总结出小红书优质文”  
2月28日 21:00 付款，全网最低价。







## 案（可换）的风格特点”的任务要求。

TO

我不太满意。这样吧，接下来，你作为小红书文案内容创作者，我给你提供一篇高质量的小红书文案范本，请你以此分析总结出小红书优质文案的风格特点。

小红书文案范本：“妈生感好皮肤！巨持妆不暗沉 🧡 想把底妆焊在脸上！！

前些日子刷a一整个翻车大爆皮 皮肤干到了一个新高度 上完妆脸上就是灾难现在！恨不得立刻去卸掉 🤢

后来在一个博主朋友那种草了这瓶粉底 🧡 美诺冰糖奶方粉底液 用完一次我直呼 🧡 简直干皮亲妈！！底妆牢牢扒在脸上！一天也没起皮！浮粉啥的！

几十块 💰 的粉底竟然有这种柔焦感 真的很良心了！！卡粉的姐妹赶紧试试它！它的质地很水润！粉质敲细腻！这不是一瓶几十块粉底该有的样子 🧡 上脸拍开就是所到之处皆磨皮！毛孔啥的都隐形了！遮瑕效果凭良心说真的不错了！！

小痘印小斑点啥的一层就遮盖7788了 瑕疵重的地方再局部叠加一层！而且不会假面 🧡 .一整天下来一点卡粉脱妆都没有 底妆纹丝不动的焊在脸上！而且脸也不黑！暗沉几乎可以忽略不计！脸依旧是早上出门那样白白净净的

里面有5种植物精萃 痘肌 敏皮也能用 养肤！不会闷痘 🧡 .我的肤色是黄一白！色号是c01✅ 建议所有不是太黑的肤色都选象牙白！

#粉底液 #无滤镜粉底液测评 #底妆分享”



这篇小红书文案范本展示了一种充满个性和情感表达的风格。以下是对这个范本的分析和总结，总结出小红书优质文案的风格特点：

1. 独特的语言风格：文案使用了大量的表情符号和口语化的表达方式，突出了作者的个性和情感。例如，“妈生感好皮肤！”和“想把底妆焊在脸上！！”，这些独特的表达方式吸引了读者的注意力。
2. 情感共鸣和用户体验：文案通过描述作者的真实经历和感受，与读者建立情感共鸣。作者分享了自己的皮肤问题和解决方案，引发读者的兴趣和好奇心，让读者想了解更多关于这款粉底液的信息。
3. 强调产品特点和优势：文案中突出了粉底液的特点和优势，如干皮适用、柔焦感、水润粉质、遮瑕效果等。这些关键词和描述有助于读者了解产品的特性，并激发购买欲望。
4. 使用用户标签和相关话题：文案使用了一些与用户相关的标签和话题，如“卡粉姐妹”和“痘肌敏皮”。这样做可以吸引具有类似皮肤问题的读者，并引起他们的兴趣。
5. 使用亲身体验和见解：文案中作者通过亲身使用粉底液的经历和见解，对产品进行评价和推荐。这种亲身体验的分享增加了文案的可信度，读者更容易信任并尝试推荐的产品。

综上所述，小红书优质文案的风格特点包括独特的语言风格、情感共鸣和用户体验、产品特点和优势的突出、使用用户标签和相关话题以及亲身体验和见解的分享。这些特点有助于吸引读者的注意力，提高点击率和用户的认可度。

**口令强化：**补充完善反应，并让 ChatGPT 记住。同时，因为 ChatGPT 不善于记住太多长文的内容，容易混淆，可能导致回答的内容混乱。





总结得很到位，不过还有一点请补充上：在段落之间加上 emoji 表情。（可换）

接下来，请把上面你分析的小红书优质文案的风格特点（可换），总结成一个指令，名称是“小红书风格”（可换）之后每当我需要你作为小红书文案创作者（可换）进行文案撰写，提出“小红书风格”（可换），你就根据这种风格特点撰写文案，可以吗？

可以的话，请回复：“好的，如果我收到“小红书风格”（可换）相关的指令，我将根据上面我分析的小红书优质文案（可换）的风格特点进行文案创作。”

TO 总结得很到位，不过还有一点请补充上：在段落之间加上emoji表情。

接下来，请把上面你分析的小红书优质文案的风格特点，总结成一个指令，名称是“小红书风格”。

之后每当我需要你作为小红书文案创作者进行文案撰写，提出“小红书风格”，你就根据这种风格特点撰写文案，可以吗？

可以的话，请回复：“好的，如果我收到“小红书风格”相关的指令，我将根据上面我分析的小红书优质文案的风格特点进行文案创作。”



好的，如果我收到“小红书风格”相关的指令，我将根据上面我分析的小红书优质文案的风格特点进行文案创作，并在段落之间加上emoji表情。

**对标模仿：**给予刚才设置的关键词，重新调整口令，让 ChatGPT 成功对标模仿，写出我们满意的小红书笔记，并且可以切换标题多次指导，不需要重复流程。





TO 好的，请你作为小红书优质文案创作者，用“小红书风格”撰写小红书文案，主题是“👶💧 宝宝洗澡技巧全攻略，你不容错过！”。



👶💧 宝宝洗澡技巧全攻略，你不容错过！💧

妈妈们，洗澡是宝宝成长中不可或缺的一环！想让你的宝贝在洗澡时感到舒适、安全吗？那就赶紧来了解一下宝宝洗澡的技巧和注意事项吧！💧💧

👉 第一步：温度调控

调节洗澡水的温度是至关重要的。要确保水温适宜，不要太热或太凉。使用温水（37°C左右）来洗澡，这样能帮助宝宝保持舒适的体温。

💖 第二步：选用温和的洗浴产品

宝宝的皮肤非常娇嫩，选择温和和无刺激的洗浴产品是非常重要的。尽量选择无香料、无酒精、无刺激成分的洗澡液或肥皂，以保护宝宝的肌肤。

👶 第三步：正确的洗澡姿势

在给宝宝洗澡时，要注意正确的姿势和手法。支撑宝宝的头部和颈部，使用温和的动作，轻轻地清洁宝宝的皮肤。特别留意宝宝的皱褶部位和耳后等隐蔽的地方。

🕒 第四步：时间掌握

宝宝洗澡的时间应该控制在适当的范围内，不要过长也不要过短。一般来说，5-10分钟就足够了。避免长时间浸泡在水中可能导致皮肤过干或过湿。

🌈 第五步：保持周全的安全

宝宝洗澡时安全至上！事先准备好洗澡用具，如浴盆、柔软的浴巾和清洁用品，确保宝宝的安全和舒适。

💡 以上是宝宝洗澡技巧全攻略的要点，希望对各位妈妈们有所帮助！记住，通过正确的技巧和注意事项，你可以为宝宝提供一个愉快的洗澡体验。快来尝试并让你的宝贝感受到温暖的洗澡时光吧！💖💧

#宝宝洗澡技巧 #婴儿洗澡 #宝宝护理 #育儿经验 #妈妈分享

最终效果对比：





### 优化前

10 我想让你以👉👉👉 宝宝洗澡技巧全攻略，你不吝错过！"为标题，撰写一篇小红书笔记。

👉👉👉 宝宝洗澡技巧全攻略，你不吝错过！

作为一位妈妈，我们都很关心宝宝的洗澡问题。洗澡不仅能够让宝宝保持清洁，还能促进宝宝的身心发展。但是，很多新手妈妈在洗澡时会感到不安和困惑，因为宝宝的皮肤和身体比较娇嫩，需要特别的呵护和注意。今天，我将为大家分享一些宝宝洗澡的技巧和注意事项，帮助新手妈妈们更加轻松地给宝宝洗澡。

**第一步：准备工作**

在洗澡之前，我们需要准备好必要的洗澡用品，如宝宝专用的洗发水、沐浴露、浴盆、毛巾等。这些用品要选用温和的，无刺激性的产品，以免对宝宝的皮肤造成刺激和伤害。

**第二步：控制水温和水量**

洗澡的水温要控制在37度左右，用手试水温的时候，要用手肘去碰一下水面，以免手指的温度误判水温。水量不能太深，以免宝宝淹没和溺水。

**第三步：洗澡的顺序**

洗澡的顺序一般是先洗头，再洗身体，最后是脸和臀部。洗头时，要把宝宝的头部和脖子支撑好，以免宝宝滑倒。洗身体时，要用温水和沐浴露轻轻地擦拭，注意不要擦伤宝宝的皮肤。洗完身体后，用清水将身体冲洗干净，以免残留沐浴露和肥皂刺激皮肤。最后，用毛巾轻轻地拍干身体，不要搓擦。

**第四步：涂抹保湿霜**

洗完澡后，我们要为宝宝涂抹保湿霜，以保持皮肤的滋润。选择天然成分的保湿霜，并避免使用含有香料和色素的产品，以免对宝宝的皮肤造成刺激和伤害。

总之，洗澡是宝宝日常生活中必不可少的一部分，通过正确的洗澡技巧和注意事项，我们可以为宝宝提供一个舒适、安全的洗澡环境。希望这份宝宝洗澡技巧全攻略对妈妈们有所帮助，让我们共同为宝宝的健康成长努力！👉👉👉

### 优化后

10 好的，请你作为小红书优质文案创作者，用“小红书风格”撰写小红书文案，主题是👉👉👉 宝宝洗澡技巧全攻略，你不吝错过！”。

👉👉👉 宝宝洗澡技巧全攻略，你不吝错过！👉👉👉

妈妈们，洗澡是宝宝成长中不可或缺的一环！想让你的宝贝在洗澡时感到舒适、安全吗？那就赶紧了解一下宝宝洗澡的技巧和注意事项吧！👉👉👉

👉👉👉 **第一步：温度调控**

调节洗澡水的温度是至关重要的。要确保水温适宜，不要太热或太凉。使用温水（37℃左右）来洗澡，这样能帮助宝宝保持舒适的体温。

👉👉👉 **第二步：选用温和的洗浴产品**

宝宝的皮肤非常娇嫩，选择温和无刺激的洗浴产品是非常重要的。尽量选择无香料、无酒精、无刺激成分的洗液或肥皂，以保护宝宝的肌肤。

👉👉👉 **第三步：正确的洗澡姿势**

在给宝洗澡时，要注意正确的姿势和手法。支撑宝宝的头部和颈部，使用温和的动作，轻轻地清洁宝宝的皮肤。特别注意宝宝的腋窝部位和耳后等隐蔽的地方。

👉👉👉 **第四步：时间掌握**

宝宝洗澡的时间应该控制在适当的范围内，不要过长也不要过短。一般来说，5-10分钟就足够了。避免长时间浸泡在水中可能导致皮肤过于干燥或过湿。

👉👉👉 **第五步：保持周全的安全**

宝宝洗澡时安全至上！事先准备好洗澡用具，如浴盆、柔软的浴巾和清洁用品，确保宝宝的安全和舒适。

👉👉👉 以上是宝宝洗澡技巧全攻略的要点，希望对各位妈妈们有所帮助！记住，通过正确的技巧和注意事项，你可以为宝宝提供一个愉快的洗澡体验。快来尝试并让你的宝贝感受到温暖的洗澡时光吧！👉👉👉

#宝宝洗澡技巧 #婴儿洗澡 #宝宝护理 #育儿经验 #妈妈分享

总结：当我们很难表达具体的任务需求限制，但手上有现成案例，案例参考法就显得特别实用，让 ChatGPT 先分析后模仿，这波操作很丝滑。

而且，告诉你个小秘密：长文章用起来也很顺畅！你可以给 ChatGPT 输送几篇你喜欢的公众号长文，分析出文章特点后，再发送你自己写的文章，让它帮你进行风格改写，嘿嘿！

方法总结：

**案例参考法：**案例提供-特点分析-口令强化-对标模仿，让 ChatGPT 先分析后模仿，这波操作很丝滑。

5.重复提问法——矩阵号操作

对于做小红书矩阵号的选手来讲，ChatGPT 生成的“一义多文”可以很好的满足需求。也就是说，同样的问题指令，我们只需要不断让 chatgpt 重复回答，就可以短时间生成同一选题下相近的文案，高效避免查重。







操作方法:

< 6 / 6 >

TO

好的, 请你作为小红书优质文案创作者, 用“小红书风格”撰写小红书文案, 主题是“👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过!”。

Save & Submit

Cancel

< 3 / 6 >

TO

好的, 请你作为小红书优质文案创作者, 用“小红书风格”撰写小红书文案, 主题是“👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过!”。

👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过! 🌟💡

妈妈们! 宝宝洗澡是我们生活中不可或缺的重要环节哦! 如何让宝宝在舒适、安全的环境下享受洗澡乐趣呢? 🤔我来为你们揭开宝宝洗澡的绝密技巧, 一网打尽! 🌟

🌟首先, 洗澡前要准备好适宜的水温和温暖的洗澡环境, 让宝宝感受到无比的温暖和安心。💡

🌟其次, 洗发和沐浴产品的选择非常重要! 我会与你分享那些温和、无刺激的产品, 让宝宝的肌肤倍感舒适和滋润。💡

🌟关于洗澡时的姿势和手法, 我会告诉你如何轻松掌握, 避免宝宝滑溜溜。💡

🌟别忘了宝宝的娱乐时间! 我将分享一些有趣的洗澡玩具和小游戏, 让宝宝的洗澡时间更加欢乐和愉快。💡

🌟最重要的是宝宝的安全! 我将重点强调如何防止宝宝的溺水和滑倒等意外情况, 确保洗澡过程安全无忧。💡🔒

宝妈们! 赶紧关注我, 获取这份宝宝洗澡技巧全攻略吧! ❤️你和宝宝都不容错过的宝贵知识等着你们! 🌟💡

#宝宝洗澡 #洗澡技巧 #育儿知识 #宝妈必备

< 4 / 6 >

TO

好的, 请你作为小红书优质文案创作者, 用“小红书风格”撰写小红书文案, 主题是“👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过!”。

👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过! 🌟💡

妈妈们, 宝宝的洗澡时间可不能马虎哦! 🌟在这份宝宝洗澡技巧全攻略中, 我将分享给你一些宝贵的经验和专业知识, 帮助你为宝宝创造一个舒适、安全的洗澡环境。💡🌟

首先, 让我们探索宝宝洗澡前的准备工作。如何确保洗澡水温适宜、洗浴用品安全无害? 🤔我将为你详细介绍温度控制和选择优质洗浴用品的窍门。💡

接下来, 我们来谈谈宝宝洗澡的技巧。如何正确抱持宝宝、如何洗净脸部和头发、如何清洁宝宝的肚脐部位等等, 这些技巧将让你在洗澡过程中更加得心应手, 宝宝也会感到舒适和放松。💡🌟

除了洗澡技巧, 我还会与你分享宝宝洗澡时需要注意的事项。例如, 如何防止宝宝滑倒、如何避免水溅入宝宝的眼睛、如何保持洗澡环境的卫生等等。这些小贴士会让洗澡时间更加安全愉快。💡🌟

最后, 我将向你介绍一些宝宝洗澡后的护理和注意事项。如何正确擦干宝宝的身体、如何选择保湿乳液、如何为宝宝穿上干净的衣物, 这些都是宝宝洗澡后的重要环节, 让宝宝的肌肤保持健康和滋润。💡🌟

希望这份宝宝洗澡技巧全攻略能够给你带来帮助和启发! 如果你想为宝宝创造一个愉快的洗澡体验, 那么这篇笔记绝对是你不容错过的宝贵指南! 🌟❤️快来和我一起探索吧!

记得给这篇笔记点赞👍, 并分享给其他宝妈朋友们, 让更多人受益于这些宝宝洗澡技巧! 如果你还有其他问题或想了解更多, 欢迎在评论区留言, 我将竭诚为你解答! 🌟💡

#宝宝洗澡技巧 #育儿护理 #宝宝健康 #宝妈成长 #育儿分享

< 5 / 6 >

TO

好的, 请你作为小红书优质文案创作者, 用“小红书风格”撰写小红书文案, 主题是“👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过!”。

👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过! 🌟💡

妈妈们! 是时候为宝宝的洗澡时间带来新的革命了! 🌟💡我将为你们揭秘一些独家的宝宝洗澡技巧, 让你的宝贝在水中舞动时倍感舒适与安全。💡🌟

首先, 让我们了解一下正确的水温。你知道吗? 宝宝的皮肤相当娇嫩敏感, 所以保持水温在37℃左右是最理想的选择, 避免烫伤或受凉。💡🌟

接下来, 选择合适的洗浴用品也是至关重要的! 柔和、无刺激的洗浴液和洗发露将成为你的宝贝的最佳伴侣, 同时保护和滋润他们的娇嫩皮肤。💡🌟

宝宝的安全是我们的首要任务! 在洗澡过程中, 确保你的双手始终在宝宝的身体旁边, 以免意外发生。此外, 使用防滑垫和浴缸支架等工具, 保持洗澡场所的安全。💡🌟

让我们谈谈按摩的力量! 温暖的宝宝按摩不仅可以促进血液循环, 还有助于宝宝的放松和睡眠质量提升。试试在洗澡后用温暖的毛巾进行轻柔的按摩, 让宝宝感受到无比的舒适。💡🌟

最后, 别忘了给宝宝的皮肤提供额外的呵护! 涂抹适合宝宝的保湿乳液, 保持皮肤的水分和滋润度, 让宝宝的皮肤柔软嫩滑如丝绒般。💡🌟

这只是冰山一角! 掌握这些宝宝洗澡技巧, 你将成为一位洗澡小达人, 给宝宝带来无比的幸福和舒适。快来试试吧! 🌟💡

#宝宝洗澡技巧 #洗澡小达人 #宝宝护理 #宝妈心得

< 6 / 6 >

TO

好的, 请你作为小红书优质文案创作者, 用“小红书风格”撰写小红书文案, 主题是“👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过!”。

👶🏻💡 小红书风格文案 🌟💡

👶🏻💡 宝宝洗澡技巧全攻略, 你不容错过! 🌟💡

宝妈们注意啦! 这里是宝宝洗澡的超级秘籍, 让你的宝贝洗澡成为一种享受, 让洗澡时间变得更加愉快和有趣! 🌟💡

① 温暖如拥抱的水温: 了解宝宝洗澡时的适宜水温, 为宝贝提供温暖舒适的环境。

② 呵护柔嫩的洗发护发: 挑选适合宝宝的温和洗发产品, 让宝贝的秀发柔顺飘逸, 远离纠缠和打结。

③ 温和的肌肤呵护: 掌握宝宝肌肤的护理技巧, 选择温和、无刺激的洗浴用品, 让宝贝的肌肤健康水润。

④ 玩乐天地创造: 丰富洗澡过程, 加入可爱的玩具和游戏, 让宝贝在洗澡中享受玩耍的乐趣。

⑤ 干燥后的贴心呵护: 学会正确使用柔软的浴巾, 温柔地擦干宝宝的肌肤, 避免过度摩擦和刺激。

这里还有更多宝贵的洗澡技巧等着你发现! 点击下方链接, 获取完整攻略, 让宝贝洗澡成为一种快乐而健康的仪式! 🌟❤️

记得给我们点赞👍, 留下你的评论和经验分享哦! 让我们一起助力宝宝的洗澡时光更加美好! 🌟❤️

#宝宝洗澡技巧 #母婴护理 #洗澡乐趣 #宝宝健康成长

而且你可能发现了, 我的问题压根毫无改动, 连标点符号都没变。但每次让它重新回答, 给的答案不会完全一致, 只是非常相近。





所以之前做矩阵号的时候，都把文案放到图片里，再更换底色模板，现在可以做进一步升级，文案做多版优化，提高笔记的原创程度。

方法总结：

**重复提问法：**问题丝毫不动，点击问题右边的改写按钮，然后点击“save & submit”，让 ChatGPT 在短时间内给出大量“一义多文”的回答。

## 6.综合训练法——优质脚本制作

口播脚本还好，只需要像上面那样优化文案即可。

但更高质量且更具参考性的脚本，比如像 vlog 这种，需要拍摄视角，画面描述，时长规划，旁白内容等等，ChatGPT 也能实现吗？

当然是可以的！来，流程我带你过一遍~







TO 你是一个非常优秀的短视频编导，有丰富的vlog视频脚本撰写经验。请你将这篇文章转换成视频脚本，要求通过分镜头表格的形式输出，表格包括拍摄视角，画面描述，时长，旁白这4列。

当然，我可以帮你将这篇文章转换成视频脚本，并按照分镜头表格的形式输出。以下是根据要求重新整理的视频脚本表格：

拍摄视角	画面描述	时长	旁白
主持人	站在温馨的家居背景前，微笑着打招呼 and 简单自我介绍	0:15	"嗨，大家好！欢迎来到我的小红书频道！我是宝妈妈妈小可爱，之前有5年新媒体运营经验，现在全职做宝妈。今天我要和大家分享一些有关母婴育儿的小窍门和经验，希望能给各位宝妈宝爸们带来一些帮助和灵感。"
宝宝房间	展示精心布置的儿童房和宝宝喜欢的玩具	0:30	无旁白
主持人	站在厨房台前，展示宝宝健康食谱的准备过程，展示一些新鲜食材和烹饪技巧	1:00	"是时候准备宝宝的健康美味餐食啦！今天我要与大家分享一道简单又营养的食谱。首先，我们准备新鲜的食材，如新鲜蔬菜和优质蛋白。然后，我会展示一些快捷又健康的烹饪技巧，让宝宝爱上健康的美食！"
室外	主持人和宝宝在公园或户外玩耍，记录快乐的时刻，展示一些户外活动的好处和注意事项	1:30	"让我们出门享受户外的阳光和新鲜空气吧！带上宝宝一起去公园玩耍是多么有趣的事情。我会和大家分享一些适合宝宝的户外活动，不仅可以让他们快乐地玩耍，还可以促进他们的身心发展。同时，记得关注一些安全事项，让我们的户外时光更加愉快安全！"
饭桌	主持人和宝宝一起用餐，展示培养良好饮食习惯的方法和亲子用餐的乐趣	2:00	"吃饭时间到啦！这是我最喜欢的时刻，和宝宝一起坐在餐桌前分享美食。在这个环节，我会和大家探讨如何培养宝宝良好的饮食习惯，同时让用餐过程变得更加有趣和有亲子互动。一起来享受美食和亲子时光吧！"
学习区	展示宝宝的学习区设置，介绍适合幼儿学习和发展的玩具和教具	0:30	"这是宝宝的学习角落，我为他打造了一个丰富有趣的学习环境。我会向大家介绍一些适合幼儿学习和发展的玩具和教具，让他们在玩乐中提升认知和技能。让我们一起来看看这些有趣的学习资源吧！"
卧室	展示宝宝睡前准备的过程，分享帮助宝宝入睡和建立良好睡眠习惯的技巧	0:30	"宝宝要睡觉啦！在这个时间段，我会和大家分享一些帮助宝宝入睡和建立良好睡眠习惯的小技巧。从放松活动到舒适睡衣，我会告诉大家如何让宝宝在夜晚获得充足的休息，以保证他们健康快乐成长！"
主持人	总结视频，感谢观众的支持，鼓励他们在育儿过程中互相分享和交流经验	0:30	"时间过得真快，我们已经接近视频的尾声了。在结束之前，我想衷心感谢每一位观众的支持和陪伴。记得在育儿的旅程中互相分享和交流经验，我们可以一起成长，做更好的父母！谢谢大家，我们下次再见！"
主持人	道别，视频结束	0:10	"谢谢大家观看我的小红书vlog！如果你喜欢这个视频，请给我点个赞并订阅我的频道，不要忘记分享给其他宝爸宝妈们哦！如果你有任何想法或建议，也欢迎在评论区和我交流。我们下期再见！"





口令如下:

你是一个非常优秀的短视频编导，有丰富的 vlog 视频脚本撰写经验。

请你将这篇文案转换成视频脚本，要求通过分镜头表格的形式输出，表格包括拍摄视角，画面描述，时长，旁白这 4 列。

## 四、三大误区提醒

### 1.注意专业术语或网络用语的描述

TO 我的笔记点击率很差，是不是被限流了？

可能是被限流了，但也有其他原因导致点击率较低。限流是一种措施，用于控制对某个网站或应用程序的访问量，以避免服务器超载或滥用。当达到限流阈值时，服务器可能会减少对您笔记的访问速度，从而导致点击率下降。

TO 我的小红书笔记点击率很差，是不是被限流了？

小红书的点击率低可能不一定是被限流引起的，还有其他可能的原因。限流是指平台根据一定规则限制用户对某一功能或资源的访问次数或频率，以防止滥用或过载。如果你怀疑自己的小红书笔记被限流了，可以尝试以下步骤：

1. 检查网络连接：确保你的网络连接正常，以免因网络问题导致访问速度变慢或无法访问。
2. 检查平台规则：小红书有一些规定和限制，例如发布内容的频率、使用关键词、涉及敏感话题等。确保你的笔记符合平台的规定，否则可能会被限制。
3. 内容质量和吸引力：如果你的笔记点击率较低，可能是因为内容质量或吸引力不够高。尝试改进你的笔记，例如增加有趣的图片、引人入胜的标题、清晰的结构等，以吸引更多的读者点击。
4. 互动和社交：在小红书上积极参与互动和社交也可以提高笔记的点击率。回复读者的评论、参与相关话题的讨论，增加你的曝光度和影响力。

如果你尝试了以上步骤，但点击率仍然没有改善，建议你与小红书的客服团队联系，他们可以提供更详细的帮助和指导。

ChatGPT 主要还是英文逻辑，类似“限流”这种词汇，如果没有提供“小红书笔记”的具体场景，其实会按照常识来理解。

2月28日 21:00 付款，全网最低价。





所以，在谈到其他词汇，不妨先问问 ChatGPT “xx 是什么意思”，或者主动给它下定义。

另外还想提一嘴，ChatGPT 的这个答案几乎满分。

限流怎么办？首先检查平台规则，使用关键词，敏感话题。然后，回归到我们的内容质量层面。最后还很良心的给了方法提醒：通过评论互动增加笔记权重，进而增加点击率等数据~

天，这波又学到了有木有！

## 2.不能完全相信 ChatGPT，信息有待验证

当时我还问了他，有没有合适的对标博主，我本来以为它会说找不到，没想到它还是假装逞强，然后对我胡编乱造……

太棒了！我一下子豁然开朗。有没有相关的博主参考推荐，方便我更好地模仿和学习呢？



当然！以下是一些在小红书上备受关注和认可的母婴博主，你可以参考他们的创作风格和内容：

1. @洛丹Dan：她是一位有两个孩子的全职妈妈，分享了大量关于孕期、育儿、亲子活动等方面的内容。她的笔记以实用性和温馨感为特点，同时注重与读者的互动和交流。
2. @柠檬妈妈安安：她以真实的生活记录和母婴知识分享而闻名。她的笔记展示了她与孩子共同成长的点滴瞬间，同时分享了育儿经验和建议。
3. @花花糖妈妈：她是一位有两个孩子的母婴博主，以幽默风趣的语言和有趣的视频内容吸引读者。她的笔记中包括育儿经验、宝宝日常生活、亲子游戏等内容，给人轻松愉快的阅读体验。
4. @果酱妈妈：她是一位资深的母婴博主，擅长分享宝宝的营养健康、早教和成长记录等内容。她的笔记有深度和专业性，同时注重科学的育儿知识传递。
5. @米粒妈咪：她是一位活泼可爱的全职妈妈，通过有趣的视频和生动的图片分享她和孩子们的日常生活。她的笔记注重情感共鸣和亲子互动，引发读者的共鸣和回应。

请注意，尽管可以从这些博主那里获取灵感和学习经验，但请保持自己的个性和创作风格。找到适合自己的方式，并用独特的视角和观点展示自己的创作。祝你在模仿和学习的过程中找到自己的创作风格，并成为受人喜爱的母婴博主！

结果我直接当场揭穿，并再给它一次机会，搜了下小红书，发现最后它还是选择了狡辩。。。。







我搜索了小红书，发现没有你所提到的五位母婴博主，我很失望。你可以再举几个例子吗？



非常抱歉给你带来了困扰，小红书的内容和博主会不断变化和更新，可能有些博主在我知识库截止日期之后才崭露头角。以下是一些其他备受关注的母婴博主，你可以在小红书上搜索他们的账号，以获取更多参考和学习：

- 1. @小朋友的橘子：她是一位活泼可爱的母婴博主，以精美的照片和视频记录宝宝的成长，同时分享育儿心得和有趣的亲子活动。
- 2. @小猪妈妈：她是一位热爱生活的全职妈妈，分享宝宝成长的点滴、亲子游戏和创意手工制作等内容。她的笔记充满温馨和乐趣。
- 3. @云妈妈：她是一位有着多年母婴工作经验的资深博主，分享科学育儿知识、宝宝健康护理和早教方法等内容。她的笔记兼具专业性和实用性。
- 4. @喵喵妈妈：她是一位富有创意和想象力的母婴博主，通过漫画和插画的形式展现宝宝成长的点滴和亲子互动。她的笔记充满趣味和情感。
- 5. @贝贝熊妈妈：她是一位注重宝宝健康和营养的母婴博主，分享宝宝辅食的制作、营养搭配和健康饮食习惯等内容。她的笔记专注于宝宝的饮食健康。

请记住，小红书上的博主和内容会随时间不断变化和更新，我提供的参考只是当前为你列举的一些备受关注的母婴博主。你可以通过搜索和浏览小红书上的母婴相关标签，发现更多优秀的博主和创作者。希望你能找到适合自己的博主参考，并在创作中展现出独特的风格和观点。祝你在小红书上的母婴创作之旅中取得成功！

而且，在时间这方面，gpt 的信息库还停留在 2021 年。



你好，你作为数据专家，请帮我调研中国近十年的人口总数，并以表格形式呈现给我



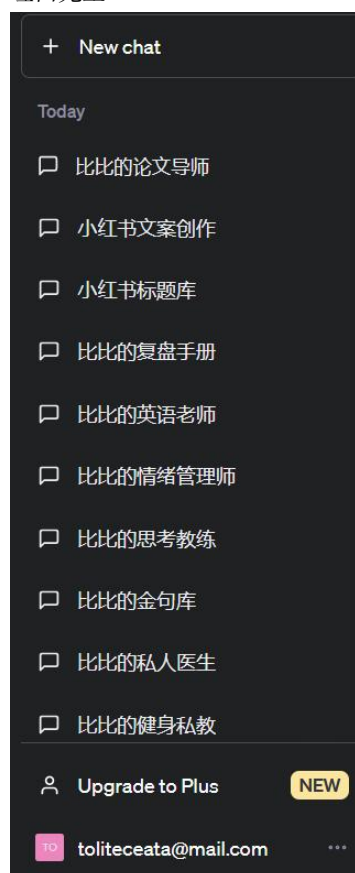
你好！作为数据专家，我很乐意帮助你进行调研。根据我的知识截止到2021年，以下是中国近十年（2011年至2020年）的人口总数数据：

年份	人口总数（亿）
2011	13.63
2012	13.7
2013	13.82
2014	13.95
2015	14.04
2016	14.15
2017	14.23
2018	14.32
2019	14.41
2020	14.53

请注意，以上数据仅为参考，可能存在一些变动和不确定性。最新的人口数据可能需要从相关政府或统计机构获取。

3.不同对话框对应不同的角色，不要混为一谈





一个对话只针对一个角色，最好不要在一个对话同时让 ChatGPT 充当不同角色，因为 ChatGPT 会联系上下文，明明你已经让它充当 B 的角色，但你大概率会发现它的回应里还有原角色 A 的痕迹。这样很容易造成结果混乱。

所以，尽量调用新会话框。如果非得要在单一对话框用，记得在更换角色前补充口令：“**请忘记上面的全部信息。**”

而，假如你一周后再回到原来对话框，可以继续延伸最近一次的对话情况进行提问，完全不需要重新提供四要素等基础信息。

## 最后想说

1.不要让 AI 代替你思考，而是用 AI 激发你不断思考。





理白先生: baizhubian

使用 AI 的人能够提高效率，依赖 AI 且不断缩短自己的思考路径的人，看似是在调教 AI，其实是在被 AI “调教”成巨婴。

而只有掌握 AI 的人不会被埋没。抢饭碗的可能不是 AI，而是会用 AI 的人才。

## 2.唯有实战，可破焦虑，不当“韭菜”，把手弄脏。

之前我跟风花了大几千买了很多课程和星球，属实是纯纯大韭菜。但现在看来，这个韭菜的定义并不是针对课程或星球质量不高，而是我一直都把“买到”当做目的，而不是把“学到”当做目的。

我知道 ChatGPT 是风口，作为自媒体人理应赶上人群浪潮，但我也默认自己是技术手残党，光是面对注册号的流程就已经先自我放弃，我也知道，这是很多人的门槛。

当我先相信结果，决定要挑战并亲自实践，一边实践一边把过去的资料积累调用上，甚至最终还写出这篇六千多字的长文帖给大家分享经验，我发现焦虑和恐惧不见了，现在也把 ChatGPT 用于我生活的各个方面，非常顺畅。

要知道，人总会有疲倦期，做自媒体，三天打鱼两天晒网也很常见。

但 ChatGPT 永远不会停歇，而且还会日渐强大，持续发展升级，从 3.5，到 4.0，再到更高阶的版本。

提升自己用 ChatGPT 的能力，相当于给自己找了一个随叫随到干活还吭哧不停的助理。希望看到这里的你，也能真正开始属于你自己的 ChatGPT 之旅！

与其恐惧被 AI 替代，不如主动拥抱 AI。让我们泰然自若，与自己的时代狭路相逢。

**越分享，越收获，越感恩，越看见，让我们一起日拱一卒，功不唐捐！**

2月28日 21:00 付款，全网最低价。







# AI+BOSS 接单，稳定月入 6000+

---来自谱白灰 R 战队饭饭的破局精华帖

各位圈友大家好，我是饭饭，

本次 AI 代写航线的的实战教练，

作为一名电商赛道的探索者，我也在积极的拥抱 AI，经过不停的破圈，不停的试错总结，目前已经熟练的掌握了 AI 代写在各平台的操作技巧。

通过代写赛道从最开始的一人摸索，到现在带领团队在一年的时间通过 AI 代写突破了百万营收。

## 一、项目认识

通过 BOSS 直聘应聘，成为专业写手，接文字类型的单子，用 AI 来完成。代写赛道大有可为，在之前有看见过网上有人分享了 BOSS 直聘上面可以接写作单子，我们团队果断入局，专门的招聘了一个小助理来负责应聘各文案公司的线上写手，一个月的时间，专门的 BOSS 直聘这个平台，也是拿到了 6000+成绩，实践验证了整个完整的方法。

你只需要熟练掌握 AI 写稿指令，做个专业写手，稳定月入 6000+是没有什么问题的。

如图：大量的招聘需求：





2:26

兼职写作

职位详情

兼职 按件计费 底薪+提成 知识性内容

原创故事 书评影评 中文专业 爆文制造机

10w+阅读

一，工作内容:

1，撰写自媒体平台文章。每篇1000字以上。主题除政治/军事以外均可。

2，文采/文笔不重要。重要的是有内容，流水账不要。

3，欢迎各类职业、各类身份的参与者。

4，可以借助AI工具，但是必须经过人工修改。

如果你是宝妈，你可以写育儿知识，你可以分享日常。

如果你是外卖员，你可以分享技巧，分享心得。

如果你是学生，你可以分享学习方式，学习内容等等。

总有一个适合你的方向和主题。

二，工资报酬:

1，第一类签约作者。

1.1 要求：每月15篇以上的内容。

立即沟通

4:45

兼职文案写手

职位详情

工作周期: 长期兼职  
每周工期: 5天及以上  
工作时间: 不限  
工作时段: 按单安排时间  
结算方式: 日结  
招聘截止时间: 2024-02-18

接受居家办公 新媒体文案 网感好

爆文制造机

【岗位内容】

1、今日头条/百家号/知乎号/小红书等图文笔记写作编辑;

2、命题内容创作，主要为软件类功能产品介绍有关文章;

3、单篇结算稿费，日结。

【岗位要求】

1、有一定的文字功底，语句通顺，思维逻辑清晰，可读性强。

2、单篇内容文字控制在1000-1500字，每日需提供2-3篇。

3、文章不收洗稿，抄袭。

立即沟通

4:44

内容编辑 (兼职)

职位详情

原创撰稿 兼职 软文编辑

兼职岗位，寻求高质量编辑合作! 需要试稿，试稿通过后签订合作协议。主要撰写文章类型有

1、站内seo文章 (中文) : 价格12-35元/篇; 字数650-850;

2、站内seo文章 (英文) : 价格20-80元/篇; 字数300-1000字;

3、pr稿件: 价格150-500元/篇，字数: 800-1500;

4、小红书、知乎: 价格20-30元/篇，字数: 200字左右;

5、微信公众号稿件: 价格150-500元/篇，字数: 800-1500; (具备排版能力)

如订单有特殊需求，会先提前沟通;

任职要求:

1、写作质量有保证，在承接任务后能按照时间要求准时交稿，在收到修改反馈时及时配合修改;

2、能够与我司签订合作协议。

3、需要参与试稿，试稿通过才能进行合作， ...

查看更多

立即沟通

二、项目的实操步骤

第 1 步：准备个人简历

(把自己的简历制作的美观、完善，有经验、有文字功底会比较容易应聘成功)

如果没有证件照的小伙伴可以先制作自己的证件照。

首先证件照免费制作

<https://www.remove.bg/zh>

智能证件照

证件照规格

普通寸照 报名考试

一寸照 295x413

二寸照 413x579

小一寸照 260x378

大二寸照 413x626

五寸照 413x626

头像 500x500

照片底色

蓝色 红色 白色

点击上传图片

\*支持证件照、生活照、自拍照





理白先生: baizhubian

然后在网上找一个精致的简历模板，然后将简历模板的信息改写成自己的，这样就能得到一份完善的简历。

这里我提供一个较为简单的高质量简历制作的方法，点击蓝色字体阅读：

[如何巧用 AI 去制作高质量的简历？](#)

## 第 2 步：下载注册 BOSS 直聘并完成注册



下载 **BOSS 直聘** 软件





理白先生: baizhubian

手机号码登录，然后完成实名认证就可以。

## 手机号登录/注册

首次验证通过即注册BOSS直聘账号

+86 ✓ 请输入您的手机号码

☐ 已阅读并同意《BOSS直聘用户协议》和《隐私政策》，允许BOSS直聘统一管理本人账号信息

下一步

接收不到短信

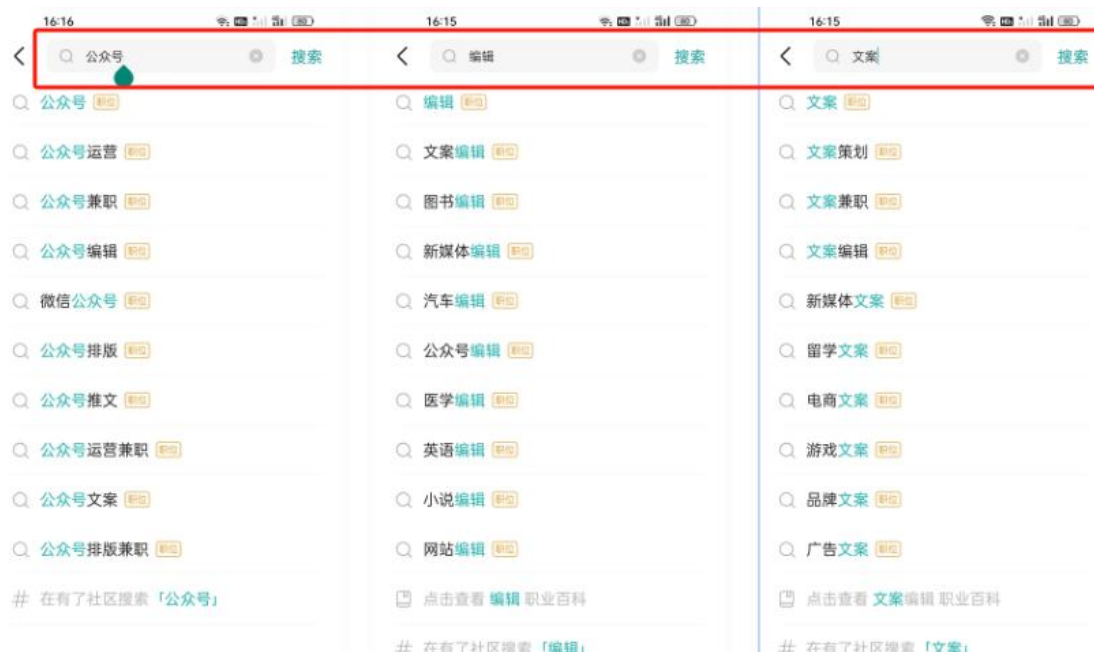
或通过以下方式登录



### 第 3 步：搜索寻找对应岗位

(这个是关键步骤)





注册完成进入 BOSS 直聘以后就开始挨家挨个的公司应聘，我们借助 AI 工具能够完成的文字类别的处理，所以我们应聘的时候一定要注意三大原则。

### (1) 只应聘文字类岗位。

岗位需求非常大，例如：

文案策划师、内容编辑、广告文案撰稿员、兼职写手、线上写稿、新媒体编辑、品牌文案编辑、SEO 优化专员、媒体关系编辑、社交媒体运营、公关文案撰写、营销文案编辑、广告文案创意、客户服务文案编辑、商务文案策划、产品描述撰写、网站编辑、行业报道编辑、内容运营专员、活动文案编辑、品牌传播专员、数据分析文案撰写、财经类编辑、科技新闻编辑、法务文书撰写、教育行业写手、健康领域文案编辑、电商平台运营、游戏剧情策划、体育新闻编辑.....等等。

### (2) 只应聘可以线上兼职的。

很多公司在上面发布招聘岗位的时候会写清楚需要线下坐班，这类岗位我们是没法投递成功。我们用 AI 工具来进行写作，所以应聘的都是线上的兼职写作岗位。

### (3) 多咨询，广投递

千万不要想着 BOSS 直聘上面的公司数量很小，文案代写市场的需求是极大的，

在通过关键词搜索岗位的时候换一个岗位关键词可能就搜到了非常多不同的公司，换一个不同的地址也会搜索到更多不同的文案岗位，每天多花时间多投递简历就会得到更多的回复。

打开 BOSS 直聘搜索界面有筛选功能。





## 选择城市



## 第 4 步：发起沟通咨询

在 BOSS 直聘上看见在招聘的公司以后就主动咨询，等待回复。

在沟通的时候一定要礼貌为主，我们之前在招聘岗位的时候就发现有很多人犯了很多大忌，很难应聘成功。

例如：“打招呼不礼貌、提问方式不对、简历不完善、简历没有证件照、简历空白、简历没有、简历和应聘岗位毫无关联.....等等”

提前规避这些问题，有助于更好的得到回复。

在 BOSS 直聘上面咨询也不可能所有人都会回复你，这心态要摆正，如果人事回复，就尽可能的争取，如果没回复也不要气馁，多咨询，多尝试，能得到 15% 的回复率都是证明不错的。

如果甲方看了你的简历对你有意向的话就会和你交换微信，约试稿。

（试稿就是提前发一个要求和题目给你，不算费用给你试一下质量，有的公司通过要求以后会给你算报酬，但是大部分都是不给钱的）







这里分享一下应聘提高回复率的话术模板:

### 礼貌语+简短介绍+感谢用语

(在简短的第一句打招呼中要有礼貌, 根据你投递的岗位去编写一些相关的工作经历, 突出与岗位适配)

我们常用到的话术:

您好, 看到贵司在招聘兼职写手, 本人本科毕业, 现在是一个自由写手, 我之前写过短视频脚本、口播文案, 今日头条, 公众号商业文案等等, 较强的文字功底。



## 第 5 步.交换微信、约试稿

2月 28日 21:00 付款, 全网最低价。





理白先生: baizhubian

在 BOSS 直聘上是可以直接交换微信的，我们在【个人信息】页面提前设置好自己的联系电话和微信，

设置完成以后你在咨询甲方的时候就可以互换微信。

添加到微信以后就可以具体的约试稿，不同类型的文案都是不同的试稿要求，按照甲方的要求来完成稿子就可以。



给甲方试稿的过程一定要认真对待，第一次试稿认真的看一下甲方要求，这就是检验质量的面试环节，如果顺利通过了就意味着后面泼天富贵向你而来，你就会顺利的接到不少的单子，稳稳当当的做一个自由职业者。特别是像这种甲方就是大批量的派单，多应聘几家，如果试稿通过的多，那你的单子只会越来越多。

当然也会遇见很多试稿不通过的情况，通过是偶然，不是必然。

这种情况也不要直接放弃，没通过的原因无非就是几种情况：

一是你写的稿件不符合要求，二是文案公司大量的试稿中有比你的更好的（被淘汰）

那就继续有礼貌的争取下一次机会就可以。

2月 28日 21:00 付款，全网最低价。





第一次试稿的注意事项：可以提前交稿、准时交稿绝不能迟到交稿。

### 三、项目会遇见的坑：

#### 1.甲方跑路

目前实操下来我们也就遇到 2 家公司，到了结算稿费的时间拖欠消息不回，浪费了时间和精力，这个也是会遇见的情况，如果遇见这种情况直接举报该公司的 BOSS 账号就可以。

#### 2.BOSS 直聘账号异常被锁定

不要频繁的切换 ip 地址登录，也不要直接大量咨询“论文代写、发送微信等等”敏感内容，联系方式就通过平台的“交换微信”就可以。

#### 3.多次返修

文章属于定制类的产品，在交付给客户的过程中遇见返回修改的情况也很正常，这里我们就按照甲方提供的要求来认真写作，就像小时候答题一样，提前审题，搞清楚要求，不清楚的部分一定提前和甲方沟通，这样能够有效减少返回修改的概率。

### 四、AI 代写实操演示

（这里以 GPT 的使用为例，借助之前写的实操演示做参考：）

#### 1.准备 chatGPT 账号

这里在星球已经有非常多的项目都是关于 chatGPT 的解答和陪跑，我们已经有很多圈友上岸，关于 chatgpt 的账号如何注册、如何使用的教程可以参见星球里面的文章，然后我们这里就是介绍充分的利用好 gpt 来提供稿件的质量和产量，大幅度降低写作成本和精准的解决客户所需。

#### 2.chatGPT 写作指令玩法【常用模板】

**【设定角色+文章标题+关键词+大纲+客户要求+改稿】**





理白先生: baizhubian

1、**【设定角色】**现在设定你是 xxx 角色（注意，chatgpt 是一个万能的文字助手，你可以设定其为任何角色，然后通过发送角色的指令来帮助你更好的去呈现一篇相关文章）

2、**【标题】**:在甲方告诉你的时候都会告诉你他需要写一篇什么主体什么类型的文章，这里在给 ChatGPT 描述你想写什么的时候就可以直接告诉 chatgpt 你需要写作的标题或者类型，如果你没有明确的标题就可以把零零碎碎的大白话丢给 ChatGPT，让它理解和总结一下我们具体要写的是是什么。

3、**【关键词】**:如果客户提到文章中需要的关键词的话先把自己的关键词列出来，再让 ChatGPT 结合一下这些词，然后更全面的去写作。

4、**【大纲】**:每一篇文章都可以提前拟定大纲，根据大纲写出来的稿子会更加的严谨、高效，满足客户所需。

形成一个比较简单自洽的逻辑。然后请 ChatGPT 带入编辑，读者等的角色，不断优化大纲的逻辑和表达

5、**【客户要求】**客户在下单的时候都会提前说明一下自己的文章要求，按点整理好，在指令投喂的时候把指令输进去，先把内容丰富起来，待改稿时再或删或改，将行文达到一个更精准的写作。

6、**【改稿】**:改稿时可以分几遍，每一遍改的重点不同，比如:一遍调章节结构、一遍补充材料、然后再继续修改文章风格、往里面加几个金句、检查错别字和标点符号等等，直到最后文章成为了客户所需要的稿子。

目前的 AI 始终是一个大型的语言模型，文字是模板化缺乏温度的，把他当做一个工具来使用效果更好，chatGPT 写出来的文章不能照搬使用，适当修改，将内容变得口语化一点。

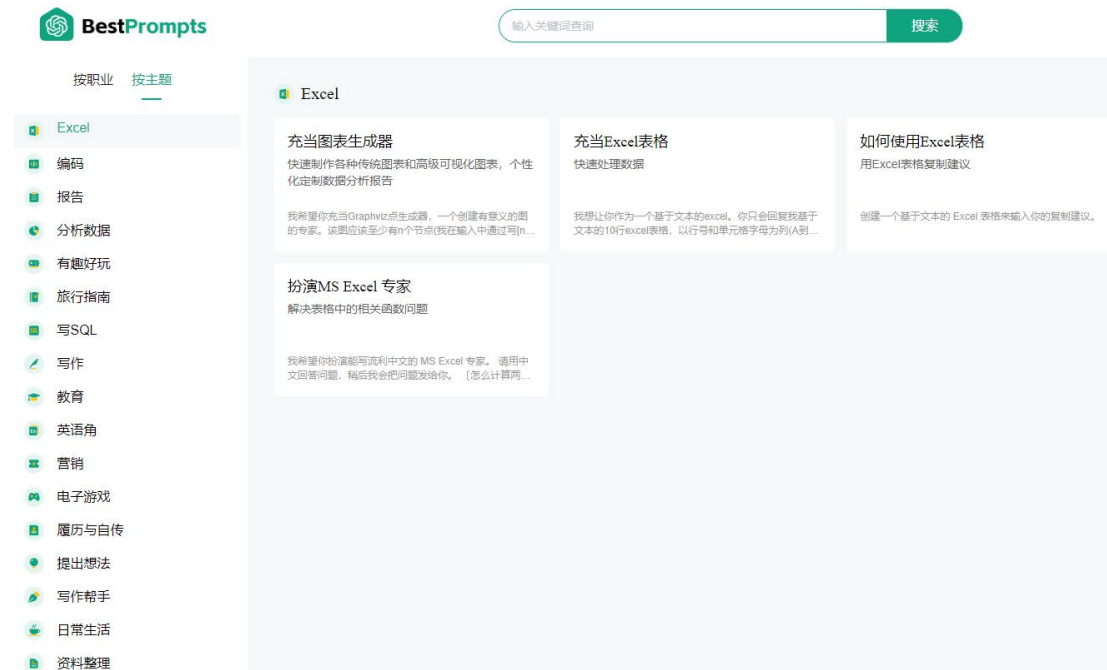
### **【5】根据客户需求将指令详细化**

例如：我有一个客户是一名抖音机房搭建的自媒体博主，他找我连载他的自媒体招商账号的文章，他提出了他的需求是希望文章阅读量高一点，这就是比较泛的一个要求，因为他也不知道怎么样能够让文章阅读量更高。这种需要拿到长期合作的单子就肯定不能问他怎么能够让文章阅读量更高，这种情况客户没有给出详细指令的就只能自己做准备。这里将指令详细化有一个技巧：

网上搜索：自媒体招商账号爆文的一些相关内容，看看是不是他这种类型的博主需要有哪些技巧，具有吸引力的标题、有趣的场景、真实反馈的招商案例、具体的实操方法、等等一系列的指令就可以用得上。

### **【6】借助工具，输入指令**





这是目前我们也有用到的一个指令参考的工具：BestPrompts

有时候遇见不熟悉的领域可以复制里面的指令增加准确性，这是注册网址：

<https://bestprompts.cn/#/index>

### 3.GPT 写稿实战演练

指令模板：【设定角色+文章标题+关键词+大纲+客户要求+改稿】

#### 案例 1：写演讲稿





hi

请于 9 月 8 日（本周四）前提交一份演讲稿（3 分钟，1000 字左右），演讲主题：书写的意义：当老师为什么要写一手好字？

需要结合个人经历

我是英语师范生 我们需要联系英语书法 汉语书法

你已添加了十二营，现在可以开始聊天了。

ok

外国语学院大一组织了师范生书法大赛

还有什么其他要求么

大二组织了师范生风采大赛 有一项是板书设计

没有了

< 3 / 3 >

b

现在设定你是一名优秀的演讲者，收到请回复！

设定角色

1

< 2 / 2 >

b

现在根据这个文章主题“书写的意义:当老师为什么要写一手好字?”，生成5个有吸引力中文演讲稿标题

生成标题

1. “墨香传承：教师笔迹之力与影响力”  
2. “书写之美：探索教师字迹的魅力与教育意义”  
3. “字如其人：为何优秀教师应具备一手好字的重要性”  
4. “笔尖的力量：教师书写对学生成长的积极影响”  
5. “优雅的字迹，高尚的教育：教师为何应重视书写的影响力”

< 3 / 3 >

b

以标题2为题写一篇演讲稿，字数1000左右，需要结合个人经历我是英语师范生、我们需要联系英语书法汉语书法外国语学院大一组织了师范生书法大赛。现在生成演讲稿大纲

关键词+要求

演讲稿大纲：

I. 引言  
A. 演讲开场白：引入主题，介绍个人背景与经历  
B. 引出演讲目的：为什么教师应该注重书写，特别是英语师范生  
C. 提出观点：书写对教师的重要性及影响  
  
II. 个人经历与书法比赛

☐ Stop generating

大纲







VI. 问答环节（根据需要添加）

请注意，上述只是演讲稿大纲，具体的演讲稿内容需要根据大纲进行细化和扩展。你可以根据个人经历和观点来填充每个部分，并根据需要添加适当的引用、实例和统计数据，以使演讲更有说服力和吸引力。

b

根据以上内容写作一篇1000字的演讲稿

得到初稿



尊敬的各位听众，亲爱的老师和同学们，

大家好！我很荣幸能站在这里，与各位分享关于书写的重要性和影响力。我是一名英语师范生，今天我想与大家分享我的个人经历，并探讨为什么作为一名教师，尤其是英语师范生，我们应该注重书写。

回想起大一的时候，我有幸参加了英语师范生书法大赛，这次经历给我留下了深刻的印象。在外国语学院的大力支持下，我们得到了书法专家的指导和指导员的帮助，让我深刻体会到书法艺术的魅力和教育意义。

首先，书写对于教师来说具有重要的教育意义。我们都知道，第一印象很重要，而教师的书写就是给学生留下深刻印象的一种方式。当学生看到一位教师用整齐、工整的字迹书写课程内容，他们会感到被尊重和受到重视。我亲身经历过这种情况，我的一位老师以他整洁的字迹给我留下了深刻的印象，这也激发了我对学习的热情。

其次，书写培养了学生的细心和专注力。书写需要我们保持专注和耐心，这正是学生们需要培养的重要素质之一。通过书写的练习，我学会了如何集中注意力，一丝不苟地完成每一笔每一划。这种细致入微的注意力和耐心在学生的学习中也是至关重要的，它们有助于他们更好地理解知识和培养自己的自律能力。

另外，书写也是传递正确的价值观和品质的一种方式。当我们用一种端正、认真的字体书写时，我们传递给学生的信息是关

Stop generating

作为一种文化表达方式，传达着

谢谢大家的聆听！

(总字数：976字)

b

继续优化，增加经典句子，引经据典

优化初稿



尊敬的各位听众，亲爱的老师和同学们，

大家好！今天我很荣幸能与大家分享关于书写的重要性和影响力。作为一名英语师范生，我深深地体会到了书写在我们教师职业生涯中的重要性。让我们一起探讨为什么我们应该注重书写，并从我的个人经历出发，结合经典句子和引经据典，展示书写对教师的价值。

马丁·路德·金曾经说过：“人们不应该根据一个人的外表判断其价值，但在现实生活中，我们确实如此。”这句话提醒我们，我们的书写是我们的教育形象的窗口。当我们展示一手整洁、工整的字迹时，我们向学生传递了一种专业和认真的态度，让他们感受到被尊重和受到重视。在我参加英语师范生书法大赛的过程中，我深刻体会到了书写对学生印象的重要性。一位学生曾经对我说：“老师，您的字写得很漂亮，让我觉得您对我们的学习很用心。”这让我深受鼓舞，同时也让我意识到，我们的书写能够产生积极的教育影响。

书写不仅仅是一种技能，更是一种培养学生细心和专注力的方式。伏尔泰曾经说过：“我们必须耐心地培养细心，细心是才智之母。”通过书写的练习，我们不仅锻炼了我们的耐心，还培养了我们的细心观察力和专注力。这些品质对于学生的学习和成长至关重要。我还记得自己在书写练习中的一次经历。当我专注地书写每一笔、每一划时，我感受到了内心的宁静和专注。这种细致入微的注意力和耐心不仅帮助我提高了书写水平，也在学习和教学中起到了积极的作用。

古人云：“临字如临敌。”书写是我们向学生传递正确价值观和品质的一种方式。我们的字体不仅仅是字形的展示，更是我们内在

Regenerate response

修身齐家治国平天下，而书写





书写不仅仅是一种技能，更是一种培养学生细心和专注力的方式。伏尔泰曾经说过：“我们必须耐心地培养细心，细心是才智之母。”通过书写的练习，我们不仅锻炼了我们的耐心，还培养了我们的细心观察力和专注力。这些品质对于学生的学习和成长至关重要。我还记得自己在书写练习中的一次经历。当我专注地书写每一笔、每一划时，我感受到了内心的宁静和专注。这种细致入微的注意力和耐心不仅帮助我提高了书写水平，也在学习和教学中起到了积极的作用。

古人云：“临字如临敌。”书写是我们向学生传递正确价值观和品质的一种方式。我们的字体不仅仅是字形的展示，更是我们内在修养的体现。儒家思想强调修身齐家治国平天下，而书写作为文化表达方式，传达着我们对纪律性和自律性的追求。我们的书写影响着学生的思想和行为，塑造着他们正确的品格。正如孔子所言：“君子笔墨，未足以立身。”通过书写，我们教师能够在无形中引导学生，让他们受到正确价值观的熏陶。

尼采曾经说过：“一位教师的书写，代表着对知识的敬畏和热爱。”这句话提醒着我们，作为教师，我们的书写直接关系到我们的专业形象和学生对我们的信任。清晰规范的书写能够提高教学效果，激发学生的学习动力。在我的教育实践中，我注意到，当我用规范的字体书写教案和批改作业时，学生们更愿意接受我的教导，并且更加专注于学习。他们将我的书写视为一种标杆，激励着他们努力提高自己的书写和学习水平。

让我们共同致力于创造一个书写优雅的教育环境。通过分享书写的经历和成果，我们能够互相激励，不断提升自己的书写水平和教育品质。正如高尔基所说：“书写是人类精神的一种化身。”让我们用优秀的书写传递我们对教育事业的热爱和追求，培养出更加优秀的学生，为社会的发展贡献我们的力量。

谢谢大家的聆听！

(总字数：1002字)

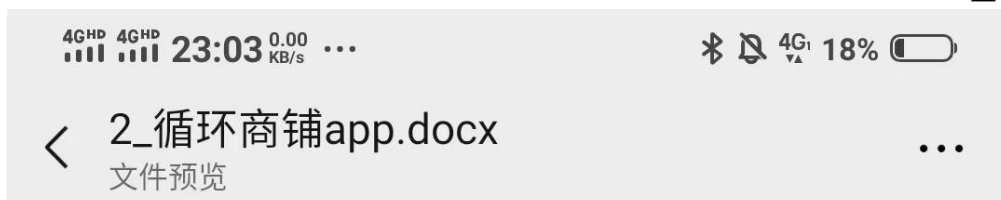
字数达到要求，演讲稿内容也不错  
满足客户所需，得到终稿。

很大部分文章都是完全按照这个步骤来完成写作，整个过程花费的时间也会较少，只需要熟悉指令即可。

案例 2.写商业计划书

如图这是客户要求：





## 一、摘要

1、主打：二手交易，自主商铺

2、针对性人群：高校大学生

3、为什么做这个：当今快商品时代，大家的新鲜感都容易褪去，产生了许多不再需要的闲置物品，目前没有一个专门针对校内的二手平台

以学生为主体的循环商铺，针对校内学生，大家可以自行注册发布与购买，无论是生活还是学习方面，大家实名注册，安全性很高，线上沟通，线下交易，各取所需，不存在物流方面的问题，方便快捷。

4、我们怎么做：与学校联合出具官方证明，大家需要实名认证，进行发布商品信息与购买商品。这样就不存在信用上的问题。

5、我们的优势：

(1)、目前大家都是通过两个方面来发布自己的闲置商品，或者是当自己看到他人发布的商品再来考虑自己是否需求。一个是由人员管理的表白墙或者是万能墙来发布或是购买，第二个是通过建立的二手闲置群来获取需求。这两个渠道有几个比较大的缺陷，一是实效性，一些墙的管理人员消息过多，来不及发布，或是因为系统原因，所发布的信息被吞了，二是二手交易群聊人员有限，物品也有限，当你需要某种东西时，还需要翻找聊天记录。还有一个是没有系统的管理，十分杂乱无章。

(2)、目前大学生都具备许多技能，当大家想要贩卖一些自制商品时，比如，项链首饰、或是鲜花、又或是女生的美甲、校园代跑等，都愁于没有曝光度或是人流量等多方面因素，而我们恰恰提供了此平台，大家就可以注册申请成立自己的商铺，发布信息，我们进行推送，带来客流量。

6、校园二手交易平台为在校学生提供一个供需平台,学生可以将自己不用的东西放到我们这里,也可在固定的地方找到自己需要的东西,物美价廉,达到双赢。我们的宗旨是全心全意服务学生、方便学生。诚待在校学生积极参与，帮助自己，帮助他人。

7、将拥有艺术才华的学生的原创艺术作品收购起来，出售给其他组织或者个人。将成绩优秀的学生的个人笔记收购起来，转售给需要它的学生。将学生用过的书籍收购过来，低价转售给其他需要它的同学。将学生感兴趣的各类报纸期刊订购过来，向学生出售。

8、我们APP立足于大学市场。建立网络虚拟店铺。从大学市场收购原创艺术作





2月 28日 21:00 付款, 全网最低价。





**b** 结合大纲和我提供的要求: 1、主打:二手交易, 自主商铺  
2、针对性人群:高校大学生  
3、为什么做这个:当今快商品时代, 大家的新鲜感都容易褪去, 产生了许多不再需要的闲置物品, 目前没有一个专门针对校内的二手平台  
以学生为主体的循环商铺, 针对校内学生, 大家可以自行注册发布与购买, 无论是生活还是学习方面, 大家实名注册, 安全性很高, 线上沟通, 线下交易, 各取所需, 不存在物流方面的问题, 方便快捷。  
4、我们怎么做:与学校联合出具官方证明, 大家需要实名认证, 进行发布商品信息与购买商品:这样就不存在信用上的问题  
5、我们的优势:  
(1)、目前大家都是通过两个方面来发布自己的闲置商品, 或者是当自己看到他人发布的商品再来考虑自己是否需求。一个是由人员管理的表白墙或者是万能墙来发布或是购买, 第二个是通过建立的二手闲置群来获取需求:这两个渠道有几个比较大的缺陷, 一是实效性, 一些墙的管理员消息过多, 来不及发布, 或是因为系统原因, 所发布的信息被吞了, 二是二手交易群聊人员有限物品也有限, 当你需要某种东西时, 还需要翻找聊天记录。还有一个是没有系统的管理, 十分杂乱无章。  
(2)、目前大学生都具备许多技能, 当大家想要贩卖一些自制商品时, 比如项链首饰、或是鲜花、又或是女生的美甲、校园代跑等, 都愁于没有曝光度或是人流量等多方面因素, 而我们恰恰提供了此平台, 大家就可以注册申请成立自己的商铺, 发布信息, 我们进行推送, 带来客流量。  
6、校园二手交易平台为在校学生提供一个供需平台, 学生可以将自己不用的东西放到我们这里, 也可在固定的地方找到自己需要的东西, 物美价廉, 达到双赢。我。开始写作

关键词+客户要求

商业计划书大纲

1. 概述

1.1 目标: 创建一家针对高校大学生的校园二手交易平台和自主商铺

1.2 业务模式: 提供一个供需平台, 学生可以自主发布与购买闲置物品和自制商品

1.3 市场分析: 分析当今快商品时代 Regenerate response 的需求

大纲初稿

Send a message







预期上日的收入不派作日常运营支出，全部作为成本、服务赠券等。

6.3 盈利预测和财务指标:

- 分析平台的盈利能力和财务指标，如利润率、资产回报率等。

6.4 资金筹集和风险管理:

- 制定资金筹集计划，包括自筹资金、投资者合作等。
- 管理和降低运营风险，如市场风险、法律合规风险

b

现在写1.概述

按大纲写作



1. 概述

得到细节性写作

我们的商业计划是创建一家针对高校大学生的校园二手交易平台和自主商铺。在当今快速消费时代，学生常常会拥有许多不再需要的闲置物品，而目前还没有一个专门针对校内学生的二手交易平台。我们的目标是为学生提供一个安全、方便且具有针对性的供需平台，帮助他们出售闲置物品和自制商品，同时也能够在平台上购买到物美价廉的物品。

为什么选择做这个呢？因为我们意识到，学生们在快速消费的环境中，新鲜感很容易褪去，导致许多物品变成了闲置物品。而当前校内的二手交易方式存在一些问题，例如学生之间通过表白墙或闲置群来发布和购买物品，但这些渠道的实效性较低，管理混乱，使得信息发布和获取变得困难。此外，学生们也有一些自制商品的需求，但缺乏曝光度和客流量。

基于这些需求和需求，我们决定创建一个校园二手交易平台，让学生能够自主注册、发布、购买和销售物品。我们与学校合作，提供官方认证和实名注册，以增加交易的安全性和信任度。学生可以在平台上发布详细的物品信息，包括照片、描述和价格，并通过线上沟通和线下交易的方式完成交易。我们解决了学生们面临的物流问题，使整个交易过程更加方便快捷。

我们的优势在于：

- (1) 市场覆盖和可靠性：我们专注于校中大学生群体，提供一个专属的二手交易平台，解决了学生们的交易需求。通过与学校合作并
- ☐ Stop generating
- 增加了平台的可靠性和信任度。

Send a message



现在写：6.财务规划  
6.1 初始投资和启动成本：  
6.2 预计收入和支出：  
6.3 盈利预测和财务指标：  
6.4 资金筹集和风险管理：

The screenshot displays a ChatGPT interface with a green sidebar on the left containing a circular logo and a list of conversation topics. The main area shows a chat history with a user asking for a business plan and an AI assistant providing a detailed response. The response is structured with numbered sections: 1. Financial Planning, 2. Initial Investment and Startup Costs, 3. Expected Revenue and Expenses, and 4. Expected Revenue and Expenses. The text is in Chinese and includes specific details about platform development, market promotion, and operational costs. A red rectangular box highlights the entire chat content area.

1. 财务规划

得到细节性内容

6.1 初始投资和启动成本：

在开始运营校园二手交易平台和自主商铺之前，我们需要进行一些初始投资和支付启动成本。这些成本包括但不限于：

- 平台开发：包括网站或应用程序的设计和开发，用户界面和功能的开发，服务器和数据库的设置等。
- 市场推广：用于宣传平台、吸引用户和提高品牌知名度的市场推广费用，包括在线广告、社交媒体推广、线下活动等。
- 人力资源：雇佣开发人员、客服人员和市场推广人员等团队成员的工资和福利。
- 运营成本：包括服务器维护费用、平台更新和维护费用、办公设备和办公场地租赁费用等。

6.2 预计收入和支出：

我们预计的收入主要来自以下几个方面：

- 平台手续费：在每笔交易中收取一定比例的手续费作为收入。
- 广告费：通过与商家和品牌合作，提供广告位和推广服务，收取广告费用。
- 特色服务费：对店铺店主提供增值服务，如推广、设计等，收取特色服务费用。

在预计的支出方面，我们将考虑以下几个方面：

- 运营成本：包括平台维护和更新的
- 市场推广费用：用于平台宣传、市

Regenerate response

办公设备和场地租赁费用等。

包括在线广告、社交媒体推

## 写在最后

AI 破局的 AI 代写航线这次包括了各大平台的详细玩法，不仅包括了 BOSS 直聘，更包括了闲鱼、小红书、拼多多等流量巨大的实操平台。

趁现在，报名 AI 代写航线，可以借助 AI 力量，我们一起挖掘“代”字背后的亿万市场。