

2023

ChatGPT 最强操作手册

目录

前言	4
第 1 章: 介绍聊天 GPT 和它如何工作	5
第 2 章: 聊天 GPT 是如何给常规搜索引擎提供竞争的?	5
第 3 章: 如何使用聊天 GPT 和它的功能	5
第 4 章: 你如何可以创建你自己的聊天 GPT	5
第 5 章: 11 种方法使用聊天 GPT 为您的业务	5
第 6 章: 如何用聊天 GPT 构建工作流	6
第 7 章: 你如何使用人工智能来构建你的梦想产品	6
第 8 章: 看看人工智能如何成为娱乐来源	6
第 9 章: 人工智能如何有利于 Excel 的工作	6
第 10 章: 如何在产品中使用聊天 GPT	7
第 12 章: 现代营销如何从聊天 GPT 中获益	7
第 13 章: 如何使用人工智能工具来建立网站	7
第 14 章: 这里有一些最好的聊天 GPT 的例子	7
第 15 章: 如何使用聊天 GPT 来构建商业理念	7
第 16 章: 聊天 GPT 如何提高你的生产力	8
第 17 章: 最佳免费聊天 GPT Chrome 扩展	8
第 18 章: 6 个方法赚钱使用聊天 GPT	8
第 19 章: 聊天 GPT 为商务指南:	8
第 20 章: 聊天 GPT Chrome 扩展的推特	9
第 21 章: 如何获得好处的聊天 GPT 作为一个数字创造者	9
第 22 章: 查看人工智能的书面使用情况	9
第 23 章: 聊天 GPT 得到 10 倍的搜索引擎优化结果的好处	9
第 24 章: 检查聊天 GPT 视频生成	10
第 25 章: 学习如何在不和中添加聊天 GPT	10
第 26 章: 聊天 GPT 对程序员的好处	10
第 27 章: 一些惊人的聊天 GPT 提示的列表	10
第 28 章: 10 个最好的人工智能业务开始与聊天 GPT	10
第 29 章: 谷歌和聊天 GPT 之间的比较	11
第 30 章: 如何赚钱与聊天 GPT:	11
第 31 章: 所有聊天 GPT 最好的例子	12
第 32 章: 如何启动 7 项人工智能业务	12
第 33 章: 聊天 GPT 作为 1940 年代的暴徒	12
第 34 章: 可怕的聊天 GPT 提示	12

第 35 章: 文案如何从聊天 GPT 中获益.....	13
第 36 章: 人工智能如何帮助艺术家和小说作者	13
第 37 章: 如何使用聊天 GPT 来节省大量额外的时间.....	13
第 38 章: 聊天 GPT 在设计工作流程中的好处.....	13
第 39 章: 聊天 GPT 对企业的影响.....	14
第 40 章: 如何: 连接开放的 AI (GPT*****3) 到谷歌表.....	14
第 41 章: 如何使用聊天 GPT 来赚钱	14
第 42 章: 增强你的聊天 GPT 提示.....	14
第 43 章: 如何检测它是由聊天 GPT 写的	14
第 44 章: 聊天 GPT 的真正危险.....	15
第 45 章: 如何成为聊天 GPT 的专家	15
第 46 章: 编程 AI 工具的列表.....	15
第 47 章: 市场营销工具的列表.....	16
第 48 章: 销售工具列表.....	16
第 49 章: 编写 AI 工具的列表.....	17
第 50 章: 聊天机器人工具的列表	17
第 52 章: 设计工具的列表	18
第 53 章: 语音工具的列表	18
第 54 章: 休闲时间工具的列表.....	19
第 55 章: 工作场所工具的列表.....	19
第 56 章: 到 SQL 工具的文本列表	20
第 57 章: 图像生成和处理工具的列表.....	20
第 58 章: 如何使用博客写作提示.....	21
第 59 章: 如何使用电子邮件营销提示.....	22
第 60 章: 11 种使用聊天 GPT 来创建你的内容和节省时间的方法.....	23
第 61 章: 如何使用 YouTube 广告脚本提示.....	23
第 62 章: 如何使用脸书广告复制提示.....	24
第 63 章: 如何使用 YouTube 视频的想法提示	25
第 64 章: 如何使用推特线程的想法提示	26
第 65 章: 如何使用冷的 DM 想法提示	27
第 66 章: 如何使用冷的电子邮件想法提示	28
第 67 章: 如何使用有影响者的营销提示	29
第 68 章: 如何使用文案提示提示	30
第 69 章: 如何使用 Instagram 的故事提示.....	31
第 70 章: 100+ AI 工具和提示, 以帮助您学习	32
第 71 章: 构建无需编程的人工智能聊天机器人.....	32

第 72 章: 聊天 GPT 教程为开发者****38 种方法到 10 倍于你的生产力	32
第 73 章: 如何聊天 GPT 将使你更好	32
第 74 章: 提示高票的高价优惠	32
第 75 章: 如何使用聊天 GPT 来节省时间	34
第 76 章: 提示写博客、文章和简短的社交媒体文章	35
第 77 章: 提示在聊天 GPT 得到更好的销售	36
第 78 章: 如何使用聊天 GPT 来编写脚本	36
第 79 章: 1000 个+策划的人工智能工具列表	38
第 80 章: 最终的 AI 工具包	38

第 1 章：介绍聊天 GPT 和它如何工作

[Tutorials] (<https://www.notion.so/Tutorials-9ab1d4e2e3d349728d45aa06c348a9c3>)

-**特别章节类别为初学者而言很明智。**

[<https://share-docs.clickup.com/37456139/d/h/13q28b-204/5a46c0ced275cf7>] (<https://share-docs.clickup.com/37456139/d/h/13q28b-204/5a46c0ced275cf7>)

第 2 章：聊天 GPT 是如何给常规搜索引擎提供竞争的？

[Tutorials] (<https://www.notion.so/Tutorials-68ed4d5584834a12b143261b4958064f>)

第 3 章：如何使用聊天 GPT 和它的功能

[Guidance] (<https://www.notion.so/Guidance-9c18bf94e7cb4e96920cc662d7fb787f>)

第 4 章：你如何可以创建你自己的聊天 GPT

[高级级别] (<https://www.notion.so/Advance-Level-5983ae38b0954d2ebe3b306939c4ef3f>)

第 5 章： 11 种方法使用聊天 GPT 为您的业务

[<https://twitter.com/AtOnceCo/status/1607166682778198016>] (<https://twitter.com/A>)

tOnceCo/status/1607166682778198016)

第 6 章：如何用聊天 GPT 构建 workflow

[<https://twitter.com/MattPRD/status/1610710475276439554>] (<https://twitter.com/MattPRD/status/1610710475276439554>)

第 7 章：你如何使用人工智能来构建你的梦想产品

[<https://twitter.com/bbourque/status/1610144728514809857?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>] (<https://twitter.com/bbourque/status/1610144728514809857?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>)

第 8 章：看看人工智能如何成为娱乐来源

[<https://twitter.com/javilopen/status/1609960724079706114?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>] (<https://twitter.com/javilopen/status/1609960724079706114?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>)

第 9 章：人工智能如何有利于 Excel 的工作

[https://twitter.com/mehran__jalali/status/1608159307513618433?s=20&t=HuzCUhaeLuw20SAL3PvsfA] (https://twitter.com/mehran__jalali/status/1608159307513618433?s=20&t=HuzCUhaeLuw20SAL3PvsfA)

第 10 章：如何在产品设计中 使用聊天 GPT

[如何在产品设计中 使用 ChatGPT：8 个实用的 examples] (<https://uxplanet.org/how-to-use-chatgpt-in-product-design-8-practical-examples-a6135308b9b2>)

第 12 章：现代营销如何从聊天 GPT 中获益

[<https://twitter.com/LoftedLearning/status/1610251544846565376?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>] (<https://twitter.com/LoftedLearning/status/1610251544846565376?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>)

第 13 章：如何使用人工智能工具来建立网站

[<https://youtu.be/CQt26KNuGdo>] (<https://youtu.be/CQt26KNuGdo>)

第 14 章：这里有一些最好的聊天 GPT 的例子

[<https://twitter.com/bentossell/status/1598269692082151424?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>] (<https://twitter.com/bentossell/status/1598269692082151424?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>)

第 15 章：如何使用聊天 GPT 来构建商业理念

[<https://youtu.be/3aV5-q8vRz8>] (<https://youtu.be/3aV5-q8vRz8>)

第 16 章：聊天 GPT 如何提高你的生产力

[<https://twitter.com/hasantoxr/status/1611357045017436161?s=20&t=v5Yv51nMm9qJz2xGgLoQnw>] (<https://twitter.com/hasantoxr/status/1611357045017436161?s=20&t=v5Yv51nMm9qJz2xGgLoQnw>)

第 17 章：最佳免费聊天 GPT Chrome 扩展

[<https://twitter.com/heyBarsee/status/1611626536343412737?s=20&t=oaHfQFDKYfE93INqAKT-ww>] (<https://twitter.com/heyBarsee/status/1611626536343412737?s=20&t=oaHfQFDKYfE93INqAKT-ww>)

第 18 章：6 个方法赚钱使用聊天 GPT

[https://docs.google.com/document/d/1JvNcgKXbLpAIJWTpUNkxhFW_OZvkvDggNlfnMKONKC0/edit] (https://docs.google.com/document/d/1JvNcgKXbLpAIJWTpUNkxhFW_OZvkvDggNlfnMKONKC0/edit)

第 19 章：聊天 GPT 为商务指南：

[https://docs.google.com/document/d/1UMZ7pGzxBuYzkdUXPvXCgQTVEk_5WwrGen4BItu70qU/edit] (https://docs.google.com/document/d/1UMZ7pGzxBuYzkdUXPvXCgQTVEk_5WwrGen4BItu70qU/edit)

第 20 章：聊天 GPT Chrome 扩展的推特

[<https://github.com/yaroslav-n/tweetGPT>] (<https://github.com/yaroslav-n/tweetGPT>) (<https://www.notion.so/https-github-com-yaroslav-n-tweetGPT-f420bced806649ec80e1bee5e23c620f>)

第 21 章：如何获得好处的聊天 GPT 作为一个数字创造者

[<https://twitter.com/levelsio/status/1606352344404328449?s=20&t=8GFUtFOvfqBja5PrWOUUkQ>] (<https://twitter.com/levelsio/status/1606352344404328449?s=20&t=8GFUtFOvfqBja5PrWOUUkQ>)

第 22 章：查看人工智能的书面使用情况

[<https://twitter.com/TMitrosilis/status/1611361249735892992?s=20&t=e5ZUCr0sf9cMtEzUDDvswg>] (<https://twitter.com/TMitrosilis/status/1611361249735892992?s=20&t=e5ZUCr0sf9cMtEzUDDvswg>)

第 23 章：聊天 GPT 得到 10 倍的搜索引擎优化结果的好处

[<https://twitter.com/barrettjoneill/status/1610629309236150272?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>] (<https://twitter.com/barrettjoneill/status/1610629309236150272?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>)

第 24 章：检查聊天 GPT 视频生成

[<https://twitter.com/IntuitMachine/status/1608690077139599360?s=20&t=EKmlQbuYJfjHQTrG5fdE2A>] (<https://twitter.com/IntuitMachine/status/1608690077139599360?s=20&t=EKmlQbuYJfjHQTrG5fdE2A>)

第 25 章：学习如何在不和中添加聊天 GPT

[<https://youtu.be/roMykVsig-A>] (<https://youtu.be/roMykVsig-A>)

第 26 章：聊天 GPT 对程序员的好处

[<https://twitter.com/svpino/status/1611357154514186241?s=20&t=e5ZUCr0sf9cMtEzUDVdswg>] (<https://twitter.com/svpino/status/1611357154514186241?s=20&t=e5ZUCr0sf9cMtEzUDDvswg>)

第 27 章：一些惊人的聊天 GPT 提示的列表

[**ChatGPT GitHub 存储库

第 28 章：10 个最好的人工智能业务开始与聊天 GPT

[<https://twitter.com/thealexbanks/status/1610996706887467009?s=20&t=OQXhKYQt1GI4rPI26ee-ww>] (<https://twitter.com/thealexbanks/status/1610996706887467009?s=20&t=OQXhKYQt1GI4rPI26ee-ww>)

1GI4rPI26ee-ww)

第 29 章：谷歌和聊天 GPT 之间的比较

[<https://www.youtube.com/watch?v=sCsHu18X5tY>] (<https://www.youtube.com/watch?v=sCsHu18X5tY>)

第 30 章：如何赚钱与聊天 GPT:

[**** 如何通过人工智能聊天机器人 ([link] (<https://www.youtube.com/watch?v=hvW0kI1pJM8>))) **] (<https://www.notion.so/How-To-Make-Money-Online-With-AI-Chatbot-link-1ec594bb49e34192b7c32f57dae4551e>) 在线赚钱

[**** 如何使用聊天 GPT 在线赚钱的 ([link] (<https://www.youtube.com/watch?v=Rds117xtPmE>))) **] (<https://www.notion.so/How-To-Use-Chat-GPT-To-Make-Money-Online-link-f9c63ec5c70a4b529602ae7d3e769b1f>)

[**** 用 ChatGPT ([link] (<https://www.youtube.com/watch?v=nqsu4d7K8qY>))) **] (<https://www.notion.so/Laziest-Way-To-Make-Money-With-ChatGPT-link-ae346a003280416fb68e80b968852a1b>) 赚钱

[**** 如何使用 ChatGPT 每天赚 100 美元+一天 ([link] (<https://www.youtube.com/watch?v=88Je0jdiAok>))) **] (<https://www.notion.so/How-To-Use-ChatGPT-To-Make-100-a-Day-link-521cb8c2896b4b289707cb4fd1d847c>)

[**** 如何通过 ChatGPT AI ([link] (https://www.youtube.com/watch?v=noHrqTW_MZE))) **] (<https://www.notion.so/How-To-Make-Passive-Income-With-ChatGPT-AI-link-d7287c1cbc7b44e996972846a6ae6efd>) 获得被动收入

第 31 章：所有聊天 GPT 最好的例子

[<https://twitter.com/bentossell/status/1598269692082151424?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>] (<https://twitter.com/bentossell/status/1598269692082151424?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>)

第 32 章：如何启动 7 项人工智能业务

[<https://youtu.be/QA6ebemXDwE>] (<https://youtu.be/QA6ebemXDwE>)

第 33 章：聊天 GPT 作为 1940 年代的暴徒

[<https://twitter.com/aminaafafchaieb/status/1610999637665529858?s=20&t=n4Fd-jTyd2Ij0y1AzQzXMg>] (<https://twitter.com/aminaafafchaieb/status/1610999637665529858?s=20&t=n4Fd-jTyd2Ij0y1AzQzXMg>)

****第 36 章：创建脸书和谷歌广告****

[为 Facebook 和谷歌广告制作的 ChatGPT。] (<https://www.notion.so/ChatGPT-for-Facebook-Google-Ads-2a8ea9d1552e42d3a576427a233f6139>)

第 34 章：可怕的聊天 GPT 提示

[**Link**] (<https://github.com/f/awesome-chatgpt-prompts>)

第 35 章：文案如何从聊天 GPT 中获益

[<https://twitter.com/garryflix/status/1609867159286554625?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>] (<https://twitter.com/garryflix/status/1609867159286554625?s=20&t=olWrWv20mKMr71aCcy4Y6A>)

第 36 章：人工智能如何帮助艺术家和小说作者

[<https://twitter.com/MartinLentzen/status/1610309791842459648?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>] (<https://twitter.com/MartinLentzen/status/1610309791842459648?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>)

第 37 章：如何使用聊天 GPT 来节省大量额外的时间

[<https://twitter.com/jspeiser/status/1609912415289761795?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>] (<https://twitter.com/jspeiser/status/1609912415289761795?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>)

第 38 章：聊天 GPT 在设计工作流程中的好处

[<https://twitter.com/CharlesPattson/status/1610262960621879305?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>] (<https://twitter.com/CharlesPattson/status/1610262960621879305?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ>)

第 39 章：聊天 GPT 对企业的影响

[https://twitter.com/Codie_Sanchez/status/1610285670974496769?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ] (https://twitter.com/Codie_Sanchez/status/1610285670974496769?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ)

第 40 章：如何：连接开放的 AI (GPT*****3) 到谷歌表

[<https://www.youtube.com/watch?v=C-gFZZWw-DQ>] (<https://www.youtube.com/watch?v=C-gFZZWw-DQ>)

第 41 章：如何使用聊天 GPT 来赚钱

[<https://twitter.com/cbwritescopy/status/1610689171403821057?s=20&t=e5ZUCr0sf9cMtEzUDDvswg>] (<https://twitter.com/cbwritescopy/status/1610689171403821057?s=20&t=e5ZUCr0sf9cMtEzUDDvswg>)

第 42 章：增强你的聊天 GPT 提示

[<https://youtu.be/vBREx5A5-E>] (<https://youtu.be/vBREx5A5-E>)

第 43 章：如何检测它是由聊天 GPT 写的

[https://twitter.com/edward_the6/status/1610067688449007618?s=20&t=8GFUtF0vfqBja5PrWOUUkQ] (https://twitter.com/edward_the6/status/1610067688449007618?s=20&t=8)

GFUtFOvfqBja5PrWOUUkQ)

第 44 章：聊天 GPT 的真正危险

[<https://youtu.be/AAwbvGywd0c>] (<https://youtu.be/AAwbvGywd0c>)

第 45 章：如何成为聊天 GPT 的专家

[<https://twitter.com/LinusEkenstam/status/1610407549731500032?s=20&t=e5ZUCr0sf9cMtEzUDDvswg>] (<https://twitter.com/LinusEkenstam/status/1610407549731500032?s=20&t=e5ZUCr0sf9cMtEzUDDvswg>)

第 46 章：编程 AI 工具的列表

1. Tabnine: [<https://www.tabnine.com/>] (<https://www.tabnine.com/>)
2. OpenAI 抄典: [<https://openai.com/blog/openai-codex/>] (<https://openai.com/blog/openai-codex/>)
3. GitHub 副驾驶: [<https://github.com/features/copilot>] (<https://github.com/features/copilot>)
4. AI 提交: [<https://github.com/abi/autocommit>] (<https://github.com/abi/autocommit>)
5. DeepCode: [<https://www.deepcode.ai/>] (<https://www.deepcode.ai/>)
6. AI2Sql: [<https://www.ai2sql.io/>] (<https://www.ai2sql.io/>)
7. Replit: [<https://replit.com/site/ghostwriter>] (<https://replit.com/site/ghostwriter>)
8. Akkio: [<https://www.akkio.com/>] (<https://www.akkio.com/>)
9. Httpie: [<https://httpie.io/blog/ai>] (<https://httpie.io/blog/ai>)
10. 可变的: [<https://mutable.ai/>] (<https://mutable.ai/>)
11. Sheetplus: [<https://sheetplus.ai/>] (<https://sheetplus.ai/>)
12. ExcelFormulaBot: [<https://excelformulabot.com/>] (<https://excelformulabot.com/>)

第 47 章：市场营销工具的列表

1. 帧: [<https://www.fraser.io/>] (<https://www.fraser.io/>)
2. 伯莎: [<https://bertha.ai/>] (<https://chat.openai.com/>)
3. ContentEdge: [<https://www.contentedge.com/>] (<https://www.contentedge.com/>)
4. ChatGPT3: [<https://chat.openai.com/>] (<https://chat.openai.com/>)
5. Hemingwayapp: [<https://hemingwayapp.com/>] (<https://hemingwayapp.com/>)
6. 冲浪者 SEO: [<https://surferseo.com/>] (<https://surferseo.com/>)
7. 庞祖: [<https://www.ponzu.ai/>] (<https://surferseo.com/>)
8. 贾斯珀: [<https://www.jasper.ai/>] (<https://www.jasper.ai/>)
9. 复制史密斯: [<https://copysmith.ai/>] (<https://copysmith.ai/>)
10. PepperType: [<https://peppertype.ai/>] (<https://www.peppertype.ai/>)
11. Scalenut: [<https://www.scalenut.com/>] (<https://www.scalenut.com/>)
12. 兵变: [<https://www.mutinyhq.com/>] (<https://www.smartly.io/>)
13. 简化了: [<https://simplified.com/ai-writer/>] (<https://simplified.com/ai-writer/>)
14. 月光梁: [<https://www.gomoonbeam.com/>] (<https://chat.openai.com/>)
15. 聪明的: [<https://www.smartly.io/>] (<https://www.smartly.io/>)
16. 第七感: [<https://www.theseventhsense.com/>] (<https://www.theseventhsense.com/>)
17. 复制 AI: [<https://www.copy.ai/>] (<https://www.copy.ai/>)
18. MarketMuse: [<https://www.marketmuse.com/>] (<https://www.marketmuse.com/>)
19. WriteSonic: [<https://writesonic.com/>] (<https://writesonic.com/>)
20. 短语: [<https://phrasee.co/>] (<https://phrasee.co/>)

第 48 章：销售工具列表

1. Creatext: [<https://www.creatext.ai/>] (<https://www.creatext.ai/>)
2. 超过: [<https://exceed.ai/>] (<https://exceed.ai/>)
3. Creator: [<https://www.creator.ai/>] (<https://www.creator.ai/>)
4. 吐温: [<https://www.usetwain.com/>] (<https://www.usetwain.com/>)
5. 薰衣草: [<https://www.lavender.ai/>] (<https://www.lavender.ai/>)
6. 注册区: [<https://www.regie.ai/>] (<https://www.regie.ai/>)
7. 人: [<http://people.ai/>] (<http://people.ai/>)
8. Smartwriter: [<https://www.smartwriter.ai/>] (<https://www.smartwriter.ai/>)

9. 辛烷值: [<https://www.octaneai.com/>] (<https://www.octaneai.com/>)
10. 加热器: [<http://warmer.ai/>] (<http://warmer.ai/>)

第 49 章: 编写 AI 工具的列表

1. 复制 AI: [<https://www.copy.ai/>] (<https://www.copy.ai/>)
2. 贾斯珀: [<https://www.jasper.ai/>] (<https://www.jasper.ai/>)
3. WriteSonic: [<https://writesonic.com/>] (<https://writesonic.com/>)
4. ChatGPT3: [<https://chat.openai.com/>] (<https://chat.openai.com/>)
5. Headline: [<https://headline.com/>] (<https://headline.com/>)
6. PepperType: [<https://peppertype.ai/>] (<https://www.peppertype.ai/>)
7. MarkCopy: [<https://www.markcopy.ai/>] (<https://www.markcopy.ai/>)
8. Quillbot: [<https://quillbot.com/>] (<https://quillbot.com/>)
9. Rytr: [<https://rytr.me/>] (<https://rytr.me/>)
10. 月光梁: [<https://www.gomoonbeam.com/>] (<https://chat.openai.com/>)
11. 简化了: [<https://simplified.com/ai-writer/>] (<https://simplified.com/ai-writer/>)
12. Lex 页: [<https://lex.page/>] (<https://lex.page/>)
13. 复制史密斯: [<https://copysmith.ai/>] (<https://copysmith.ai/>)
14. Subtxt: [<https://subtxt.app/>] (<https://subtxt.app/>)
15. 艾莉的电子邮件助理: [<https://tryellie.com/>] (<https://tryellie.com/>)
16. Wordtune: [<https://www.wordtune.com/>] (<https://www.wordtune.com/>)
17. Sudowrite: [<https://www.sudowrite.com/>] (<https://www.sudowrite.com/>)
18. 小说: [<https://novelai.net/>] (<https://novelai.net/>)
19. 组成部分: [<https://www.compose.ai/>] (<https://www.compose.ai/>)

第 50 章: 聊天机器人工具的列表

1. Landbot: [<https://landbot.io/>] (<https://landbot.io/>)
2. Cresta: [<https://cresta.com/>] (<https://cresta.com/>)
3. 赞: [<https://kaizan.ai/>] (<https://kaizan.ai/>)
4. WotNot: [<https://wotnot.io/>] (<https://wotnot.io/>)
5. 核心: [<https://cohere.ai/>] (<https://cohere.ai/>)
6. Tidio: [<https://www.tidio.com/>] (<https://www.tidio.com/>)

7. Typewise: [<https://www.typewise.app/>] (<https://www.typewise.app/>)
8. Quickchat: [<https://www.quickchat.ai/>] (<https://www.quickchat.ai/>)

-**第 51 章：日常工作场所工具列表。**-

1. 概念 AI: [<https://www.notion.so/product/ai>]
(<https://www.notion.so/product/ai>)
2. 工艺等级: [<https://www.craft.do/>] (<https://www.craft.do/>)
3. Mem: [<https://mem.ai/>] (<https://mem.ai/>)
4. Taskade: [<https://www.taskade.com/>] (<https://www.taskade.com/>)
5. 你: [<https://you.com/>] (<https://you.com/>)
6. 医生: [<https://todoist.com/integrations/apps/ai-assistant>]
(<https://todoist.com/integrations/apps/ai-assistant>)

第 52 章：设计工具列表

1. 图: [<https://diagram.com/>] (<https://diagram.com/>)
2. Vizcom: [<https://www.vizcom.ai/>] (<https://www.vizcom.ai/>)
3. Namelix: [<https://namelix.com/>] (<https://namelix.com/>)
4. 阿拉贡: [<https://www.aragon.ai/>] (<https://www.aragon.ai/>)
5. 室内设计: [<https://interiorai.com/>] (<https://interiorai.com/>)
6. 可视化: [<https://visualise.ai/>] (<https://visualise.ai/>)
7. 莱西卡: [<https://lexica.art/>] (<https://lexica.art/>)
8. 保利: [<https://poly.ai/>] (<https://poly.ai/>)
9. Looka: [<https://looka.com/>] (<https://looka.com/>)
10. 股票 AI: [<https://stocking.ai/>] (<https://stocking.ai/>)

第 53 章：语音工具列表

1. 类似于: [<https://www.resemble.ai/>] (<https://www.resemble.ai/>)
2. Broadn: [<https://www.broadn.io/>] (<https://www.broadn.io/>)
3. 播客: [<https://podcast.ai/>] (<https://podcast.ai/>)
4. Fliki: [<https://fliki.ai/>] (<https://fliki.ai/>)
5. Wellsaidlabs: [<https://wellsaidlabs.com/>] (<https://wellsaidlabs.com/>)
6. Voicemod: [<https://www.voicemod.net/ai-voices/>]
(<https://www.voicemod.net/ai-voices/>)
7. 水獭: [<https://otter.ai/>] (<https://otter.ai/>)

8. TLDR 这个: [<https://tldrthis.com/>] (<https://tldrthis.com/>)
9. Glasp AI: [<https://glasp.co/ai-summary>] (<https://glasp.co/ai-summary>)
10. Sembly: [<https://www.sembly.ai/>] (<https://www.sembly.ai/>)
11. Summari:
[<https://www.summari.com/products/chrome>] (<https://www.summari.com/products/chrome>)
12. Coqui: [<https://coqui.ai/>] (<https://coqui.ai/>)

第 54 章: 休闲时间工具的列表

1. 发型: [<https://www.hairstyleai.com/>] (<https://www.hairstyleai.com/>)
2. 人工智能探测器: [<https://crossplag.com/detecting-if-a-text-is-ai-generated/>] (<https://crossplag.com/detecting-if-a-text-is-ai-generated/>)
3. 人工智能社区: [<https://huggingface.co/>] (<https://huggingface.co/>)
4. 谈谈书籍: [<https://books.google.com/talktobooks/>]
(<https://books.google.com/talktobooks/>)

第 55 章: 工作场所工具的列表

1. 设计: [<https://designs.ai/>] (<https://designs.ai/>)
2. 美丽的: [<https://www.beautiful.ai/>] (<https://www.beautiful.ai/>)
3. 幻灯片: [<https://www.slidesai.io/>] (<https://www.slidesai.io/>)
4. 合成物: [<https://www.synthesia.io/>] (<https://www.synthesia.io/>)
5. 音高: [<https://pitch.com/>] (<https://pitch.com/>)
6. 平衡: [<https://www.poised.com/>] (<https://www.poised.com/>)
7. Lalal: [<https://www.lalal.ai/>] (<https://www.lalal.ai/>)
8. Krisp: [<https://krisp.ai/>] (<https://krisp.ai/>)
9. Murf: [<https://murf.ai/>] (<https://murf.ai/>)
10. 自动点唱机: [<https://openai.com/blog/jukebox/>]
(<https://openai.com/blog/jukebox/>)
11. Narakeet: [<https://www.narakeet.com/>] (<https://www.narakeet.com/>)
12. 大说话的 AI: [<https://bigspeak.ai/>] (<https://bigspeak.ai/>)
13. 描述: [<https://www.descript.com/>] (<https://www.descript.com/>)
14. 装配: [<https://www.assemblyai.com/>] (<https://www.assemblyai.com/>)
15. 文章音频: [<https://article.audio/>] (<https://article.audio/>)

16. BeyondWords: [<https://beyondwords.io/>] (<https://beyondwords.io/>)
17. Lumen5: [<https://lumen5.com/>] (<https://lumen5.com/>)
18. Supercreator: [<http://supercreator.ai/>] (<http://supercreator.ai/>)
19. 电影公司: [<https://www.movio.la/>] (<https://www.movio.la/>)
20. Zoomscape: [<https://zoomscape.ai/>] (<https://zoomscape.ai/>)
21. 演示文稿: [<https://presentations.ai/>] (<https://presentations.ai/>)

第 56 章: 到 SQL 工具的文本列表

1. AI2sql: [<https://www.ai2sql.io/>] (<https://www.ai2sql.io/>)
2. 寻找: [<https://www.seek.ai/>] (<https://www.seek.ai/>)

第 57 章: 图像生成和处理工具的列表

1. 配置文件图片: [<https://www.profilepicture.ai/>] (<https://www.profilepicture.ai/>)
2. Photosonic:
[<https://photosonic.writesonic.com/>] (<https://photosonic.writesonic.com/>)
3. 删除 BG: [<https://www.remove.bg/>] (<https://www.remove.bg/>)
4. Artbreeder: [<https://www.artbreeder.com/>] (<https://www.artbreeder.com/>)
5. Magiceraser:
[<https://magicstudio.com/magiceraser>] (<https://magicstudio.com/magiceraser>)
6. Krea: [<https://www.krea.ai/>] (<https://www.krea.ai/>)
7. 莱西卡: [<https://lexica.art/>] (<https://lexica.art/>)
8. 删除: [<https://removal.ai/>] (<https://removal.ai/>)
9. 图像放大器: [<https://imglarger.com/>] (<https://imglarger.com/>)
10. 水印: [<https://www.watermarkremover.io/>] (<https://www.watermarkremover.io/>)
11. Rodebudai: [<https://www.rosebudai.com/>] (<https://www.rosebudai.com/>)
12. 低血压: [<https://www.hypotenuse.ai/>] (<https://www.hypotenuse.ai/>)
13. Nyx: [<https://nyx.gallery/>] (<https://nyx.gallery/>)
14. AI 阿凡达: [<https://avatarai.me/>] (<https://avatarai.me/>)
15. 削减专业版: [<https://www.cutout.pro/>] (<https://www.cutout.pro/>)
16. 护照照片: [<https://passphoto.ai/>] (<https://passphoto.ai/>)
17. Picso: [<https://picso.ai/>] (<https://picso.ai/>)
18. 操场: [<https://www.playgroundai.com/>] (<https://www.playgroundai.com/>)
19. 跑道: [<https://runwayml.com/>] (<https://runwayml.com/>)

20. 配置文件图片制作者: [<https://pfpmaker.com/>] (<https://pfpmaker.com/>)

21. HotPot: [<https://hotpot.ai/>] (<https://hotpot.ai/>)

22. 法师: [<https://www.mage.space/>] (<https://www.mage.space/>)

第 58 章: 如何使用博客写作提示

1. “我正在寻找一种[类型的博客文章], 可以直接表达我理想的客户形象, 并说服他们在我的网站/产品上采取[期望的行动]。”
2. “我正在寻找一种[类型的博客文章], 通过强调以前使用过我的产品/服务的客户的成功和推荐, 可以为我理想的客户形象建立信任和信誉。”
3. “我需要一篇博客文章来说服我理想的客户形象来购买我的[产品/服务]通过突出其独特的好处和解决任何潜在的异议。”
4. “我需要一种[类型的博客文章, 让我理想的客户形象对我的产品/服务感到感情, 并说服他们带着紧迫感采取我想要的行动。”
5. “我需要一篇能克服反对意见, 关注我的理想客户的博客文章我可能会了解我的产品/服务, 并说服他们采取我想要的行动。”
6. “我正在寻找一种[类型的博客文章], 它可以向[理想的客户形象]展示我的产品/服务的独特特点和好处, 并说服他们进行购买。”
7. “我正在寻找一种[类型的博客文章], 可以清楚地解释我的功能和好处[产品/服务], 以达到[理想的客户形象], 并以一个强烈的行动号召来说服他们进行购买。”
8. “我正在寻找一种[类型的博客文章], 它能用强有力的标题和吸引力来吸引我理想的客户形象, 然后用有说服力的语言和令人信服的证据来说服他们采取[期望的行动]。”
9. “我需要一篇[类型的博客文章], 来解决我的[理想的客户形象]的痛点和需求, 并向他们展示我的[产品/服务]是他们一直在寻找的解决方案。”
10. “我需要一篇[类型的博客文章], 能直接表达我理想客户的需求和痛点, 并以一种紧迫感和强烈的报价说服他们采取我想要的行动。”
11. “我正在寻找一种[类型的博客文章], 将展示我的价值和好处以理想的客户形象], 并说服他们采取[期望的行动], 具有社会证明和建立信誉的因素。”
12. “我正在寻找一种[类型的博客文章], 它可以教育我理想的客户形象, 并说服他们在我的网站/产品上采取我想要的行动。”
13. “我需要一篇[类型的博客文章]来讲述我的产品/服务, 以及它是如何帮助[理想的客户形象]以一种相关和吸引人的方式实现他们的目标的。”
14. “我正在寻找一种类型的博客文章, 能让我理想的客户形象有独特的视角, 并说服他们在我的网站/产品上采取期望的行动。”
15. “我需要一种[类型的博客文章, 为我的理想提供有价值的相关信息

并说服他们在我的网站/产品上采取我想要的行动。”

第 59 章：如何使用电子邮件营销提示

1. “我需要一种电子邮件，让我理想的客户形象对我的产品/服务感到感情，并说服他们带着紧迫感采取我想要的行动。”
2. “我正在寻找一种电子邮件，它能直接表达我理想客户形象的需求和痛点，并说服他们以紧迫感和强烈的报价采取[期望的行动]。”
3. “我需要一种电子邮件，向理想的客户形象展示我的产品/服务的价值和好处，并说服他们采取[期望的行动]，具有社会证明和信誉建立元素。”
4. “我正在寻找一种电子邮件，可以清楚地解释我的功能和好处 [产品/服务]，以达到[理想的客户形象]，并以一个强烈的行动号召来说服他们进行购买。”
5. “我需要一种电子邮件来说服我理想的客户形象来购买我的 [产品/服务]通过突出其独特的好处和解决任何潜在的异议。”
6. “我正在寻找一种电子邮件，通过强调以前使用过我的产品/服务的客户的成功和推荐，能够与我理想的客户形象建立信任和信誉。”
7. “我需要一种能够克服反对的电子邮件，让我理想的客户形象对我的产品/服务，并说服他们采取想要的行动。”
8. “我正在寻找一种[类型的电子邮件]，将展示我的独特的功能和好处 以达到理想的客户形象，并说服他们进行购买。”
9. “我需要一种电子邮件来讲述我的产品/服务，以及它是如何帮助理想的客户形象以一种能引起共鸣和吸引人的方式实现他们的目标的。”
10. “我正在寻找一种能吸引我理想的客户形象的电子邮件 标题和挂钩，然后用有说服力的语言和令人信服的证据说服他们采取想要的行动。”
11. “我正在寻找一种[类型的电子邮件]，以清晰和简洁的方式向理想的客户形象解释我的产 品/服务的特点和好处，引导他们进行购买。”
12. “我需要一种电子邮件，让我理想的客户形象对我的产品/服务感到情感，并说服他们采 取理想的行动。”
13. “我需要一种电子邮件来说服我理想的客户形象购买我的 [产品/服务]通过突出其独特的好处和解决任何潜在的异议。”
14. “我正在寻找一种电子邮件，通过解释它带来的价值和好处，来说服我理想的客户身份 注册我的项目/订阅。”
15. “我需要一种电子邮件来解决我的理想客户的痛点和需求 并向他们展示我的产品/服务是他们一直在寻找的解决方案。”

第 60 章： 11 种使用聊天 GPT 来创建你的内容和节省时间的方法

[https://twitter.com/HBCoop_/status/1603814980700323854] (https://twitter.com/HBCoop_/status/1603814980700323854)

第 61 章： 如何使用 YouTube 广告脚本提示

1. “我需要一个 YouTube 广告脚本，为我的理想提供有价值和相关的信息并说服他们在我的网站/产品上采取我想要的行动。”
2. “我需要一个 YouTube 广告脚本，来展示我的独特功能和好处，并说服他们进行一次带有社会证明和建立信誉的元素的购买。”
3. “我需要一个 YouTube 广告脚本，以克服反对意见，并关注我的理想客户我可能会了解我的产品/服务，并说服他们采取迫切的行动。”
4. “我正在寻找一个 YouTube 广告脚本，它将把我的[产品/服务]介绍给我的[理想的客户形象]，并说服他们采取[期望的行动]，以强大的行动号召和引人注目的视觉效果。”
5. “我正在寻找一个 YouTube 广告脚本，将展示我的价值和好处以强有力的报价和明确的行动号召，说服他们采取理想的行动。”
6. “我正在寻找一个 YouTube 广告脚本，可以清楚地解释我的功能和好处并说服他们带着一种紧迫感进行购买。”
7. “我需要一个 YouTube 广告脚本，来讲述我的产品/服务，以及它是如何帮助[理想的客户形象]以一种相关和吸引人的方式实现他们的目标的。”
8. “我正在寻找一个 YouTube 广告脚本，它可以用强有力的标题和吸引力来吸引我理想的客户形象，然后用有说服力的语言和令人信服的证据来说服他们采取我想要的行动。”
9. “我正在寻找一个 YouTube 广告脚本，它能直接表达我[理想的客户形象]的需求和痛点，并说服他们以一种紧迫感和强烈的报价采取[期望的行动]。”
10. “我需要一个 YouTube 广告脚本，可以解决我的理想客户角色的痛点和需求，并向他们展示我的[产品/服务]是他们一直在寻找的解决方案。”
11. “我正在寻找一个 YouTube 广告脚本，通过强调以前使用过我的[产品/服务]的客户的成功和评价，它将与我的[理想的客户形象]建立信任和信誉。”
12. “我需要一个 YouTube 广告脚本，让我理想的客户了解特定的话题，并说服他们对我的网站/产品采取期望的行动。”
13. “我需要一个 YouTube 广告脚本，来展示我的产品/服务的独特卖点，并说服我理想的理想客户形象带着紧迫感和独家优惠进行购买。”

14. “我正在寻找一个 YouTube 广告脚本，它能用真实的信息吸引我理想的客户形象，然后说服他们以强烈的行动号召和引人注目的视觉效果采取理想的行动。”

15. “我正在寻找一个 YouTube 广告脚本，它能让我理想的客户形象具有独特而引人注目的视角，并说服他们对我的网站/产品采取[期望的行动]。”

第 62 章：如何使用脸书广告复制提示

1. “我正在寻找一份 Facebook 广告，它能利用我的品牌/公司的影响力来推动我的流量和销售，为我理想的客户形象服务。”

2. “我需要一份 Facebook 广告，通过展示用户生成的内容，鼓励他们分享自己的内容，为我的[产品/服务]创造一种社区意识和归属感。”

3. “我正在寻找一份 Facebook 广告，它可以提供即将推出的产品或服务，并通过清晰而令人信服的行动号召，为我的[理想的客户形象]产生一种期待和兴奋感。”

4. “我需要一份 Facebook 广告，利用我的品牌/公司的权威和专业知识，让我理想的客户形象了解我的产品/服务的好处，并说服他们购买。”

5. “我需要一份脸书广告拷贝，以利用我的真实性和相关性让我的理想客户形象参与进来，并说服他们对我的产品/服务采取我所期望的行动。”

6. “我正在寻找一份 Facebook 广告，它可以展示我理想的客户形象的独特和个人体验，并说服他们与他们的粉丝分享他们的积极评价。”

7. “我正在寻找一份脸书广告拷贝，将利用我的社会证明和可信度说服我理想的客户形象尝试我的产品/服务，并与他们的追随者分享他们的积极体验。”

8. “我需要一份脸书广告副本，它能让我理想的客户形象有一个独特的和创造性的视觉宣传活动，以一种引人注目的方式展示了我的[产品/服务]的功能和好处。”

9. “我需要一份 Facebook 广告副本，通过为我的[产品/服务]提供独家优惠和促销活动，为我的[理想的客户形象]创造一种紧迫感和视场效应。”

10. “我需要一份 Facebook 广告，利用影响力的权威和信誉，让我理想的客户形象了解我的产品/服务的好处，并说服他们自己尝试。”

11. “我需要一份 Facebook 广告，利用影响力来推动我的流量和销售，以达到我理想的客户形象。”

12. “我正在寻找一份 Facebook 广告，它将使用影响者类型的社交证明和可信度来说服我理想的客户形象尝试我的产品/服务，并与他们的粉丝分享他们的积极体验。”

13. “我正在寻找一份 Facebook 广告，可以利用影响力向理想的客户展示我的产品/服务的独特特点和好处，并鼓励他们购买。”

14. “我需要一份 Facebook 广告，让我理想的客户形象和特定类型的内容，他们可以真正分享我的产品/服务的好处，并鼓励他们购买。”

15. “我正在寻找一份 Facebook 广告，通过在用户生成的内容的帮助下，鼓励他们与我的[产品/服务]分享一种社区意识和归属感。”

第 63 章：如何使用 YouTube 视频的想法提示

1. “我需要一个 YouTube 视频的想法，既能病毒式传播，又能说服我理想的客户形象对我的网站/产品采取理想的行动，以强烈的行动号召和引人注目的视觉效果。”

2. “我正在寻找一个 YouTube 视频的想法，将讲述一个独特的故事，关于我的故事以及产品/服务如何帮助理想的客户形象实现他们的目标。”

3. “我需要一个 YouTube 视频的想法，来展示我的独特的功能和好处以一种有趣和创造性的方式提供产品/服务，并说服我理想的客户形象进行购买。”

4. “我正在寻找一个 YouTube 视频的想法，将展示我的价值和好处以强有力的报价和明确的行动号召，说服他们采取理想的行动。”

5. “我正在寻找一个 YouTube 视频的想法，它将为我的[理想的客户形象]提供关于[主题]的有价值的和相关的信息，并说服他们在我的[网站/产品]上采取[期望的行动]。”

6. “我需要一个 YouTube 视频的想法，来克服我的反对，担心我理想的客户形象对我的产品/服务，并说服他们带着紧迫感采取我想要的行动。”

7. “我正在寻找一个 YouTube 视频的想法，它可以迅速传播，以创造性和娱乐的方式向我理想的客户形象展示我的产品/服务。”

8. “我需要一个 YouTube 视频的想法，来展示以前使用过我的产品/服务的客户的成功故事，并说服我理想的客户形象进行购买。”

9. “我需要一个 YouTube 视频的想法，让我理想的客户形象有一个独特而引人注目的视角，并说服他们对我的主题采取[理想的行动]
[website/product].”

10. “我需要一个 YouTube 视频创意，来了解我的公司/品牌，并说服我理想的客户形象采取理想的真实性和相关性的行动。”

11. “我正在寻找一个 YouTube 视频的想法，它将提供一个关于如何使用我的[产品/服务]的逐步指导，并说服我的[理想的客户形象]以清晰而令人信服的指示进行购买。”

12. “我正在寻找一个 YouTube 视频的想法，将吸引我的[理想的客户形象]与一个可引起共鸣和真实的信息，然后说服他们采取一个强烈的行动号召和引人注目的视觉效果的[期望的行动]。”

13. “我正在寻找一个 YouTube 视频的想法，将展示我的独特卖点并说服我的理想客户形象]以一种紧迫感和独家优惠进行购买。”

14. “我需要一个 YouTube 视频的想法来演示我的[产品/服务]如何解决我的[理想客户形象]的具体痛点和需求。”

15. “我需要一个 YouTube 视频创意，将我的[产品/服务]与市场上类似的视频方案进行比较，并说服我的[理想的客户形象]以清晰而令人信服的证据选择我们。”

第 64 章：如何使用推特线程的想法提示

1. “我正在寻找一个推特帖子的想法，可以为我的[理想的客户形象]的[主题]提供有价值的相关信息，并通过强有力的行动呼吁吸引高质量的线索。”

2. “我正在寻找一个推特帖子，可以讲述一个独特的关于我的故事以及产品/服务如何帮助理想的客户形象实现他们的目标。”

3. “我需要一个推特帖子的想法，来展示我的独特的功能和好处 [产品/服务]以有趣和创意的方式，以强有力的报价吸引高质量的客户。”

4. “我需要一个推特帖子，既能走红，又能吸引高质量的线索 [产品/服务]具有强大的行动号召和引人注目的视觉效果。”

5. “我正在寻找一个推特帖子的想法，可以展示我的价值和好处 并以一个清晰而引人注目的信息说服他们采取[理想的行动]。”

6. “我需要一个推特帖子的想法，克服我理想的客户形象对我的产品/服务，并说服他们带着紧迫感采取想要的行动。”

7. “我需要一个推特帖子，让我理想的客户形象有一个独特而引人注目的视角，并说服他们对我的话题采取[理想的行动] [website/product].”

1. “我正在寻找一个推特帖子，来展示我的[产品/服务]如何以一种相关和吸引人的方式解决我的[理想的客户形象]的具体痛点和需求。”

8. “我正在寻找一个推特帖子，它能在网上疯传，以一种创造性和吸引人的方式向我理想的客户形象展示我的产品/服务。”

9. “我正在寻找一个推特帖子的想法，通过展示以前使用过我的产品/服务的客户的成功故事，可以与我理想的客户形象建立信任和信誉。”

10. “我正在寻找一个推特帖子，将我的[产品/服务]与市场上类似的选择进行比较，并说服我的[理想的客户形象]以明确而令人信服的证据选择我们。”

11. “我正在寻找一个推特帖子的想法，可以提供一个幕后看我的 并说服我理想的客户形象，以真实性和相关性采取理想的行动。”

12. “我需要一个推特帖子，来展示我的[产品/服务]的独特卖点，并以一种紧迫感和独家优惠来吸引高质量的潜在客户。”

13. “我需要一个推特帖子的想法来提供如何使用我的一步一步的指导 [产品/服务]，并以清晰和令人信服的指示吸引高质量的领导。”

14. “我需要一个推特上的想法，用真实的信息来吸引我理想的客户形象，然后用强烈的行

动号召和引人注目的视觉效果来说服他们采取理想的行动。”

第 65 章：如何使用冷的 DM 想法提示

1. “我正在寻找一个冷酷的 DM 想法，利用我的品牌/公司的影响力，为我的产品/服务推动流量和销售，为我理想的客户形象。”
2. “我需要一个冷酷的 DM 想法，为我理想的客户形象提供有价值的、相关的信息，并说服他们通过个性化的信息采取自己想要的行动。”
3. “我需要一个冷酷的 DM 想法，以吸引我理想的客户形象，与一个相关的和真实的信息，然后说服他们采取强烈的行动号召和引人注目的视觉效果[想要的行动。”
4. “我正在寻找一个冷 DM 的想法，将展示我的独特的功能和好处以一种清晰而引人注目的方式来展现我理想的客户形象。”
5. “我正在寻找一个冷 DM 的想法，将提供一个一步一步的指导，如何使用我的并说服我的[理想的客户形象]以清晰而引人注目的指示进行购买。”
6. “我需要一个冷酷的 DM 想法来展示以前使用我的产品/服务的客户的成功故事，并说服我理想的客户形象以个性化的信息进行购买。”
7. “我正在寻找一个冷酷的 DM 想法，将利用我的真实性和相关性来吸引我理想的客户形象，并说服他们采取理想的行动。”
8. “我正在寻找一个冷酷的 DM 想法，它能让我理想的客户形象提供一个独特和独家的报价，并说服他们采取[期望的行动]与紧迫感和排外
9. “我需要一个冷酷的 DM 想法，它能为我的理想创造一种社区意识和归属感通过展示用户生成的内容，并鼓励他们与我的产品/服务]分享自己的体验。”
10. “我需要一个冷酷的 DM 想法，利用我的品牌/公司的真实性和相关性，吸引我理想的客户形象，并说服他们对我的产品/服务采取[期望的行动]。”
11. “我正在寻找一个冷酷的 DM 想法，它将为即将到来的产品或服务提供一个预告，并通过一个清晰和令人信服的行动号召，为我的[理想的客户形象]创造一种期待和兴奋感。”
12. “我需要一个冷酷的 DM 想法，让我的[理想的客户形象]通过一个独特和创造性的视觉活动，以一种引人注目的方式展示我的[产品/服务]的特点和好处。”
13. “我正在寻找一个冷酷的 DM 想法，将利用我的社会证明和可信度说服我理想的客户形象尝试我的产品/服务，并与他们的追随者分享他们的积极体验。”
14. “我需要一个冷酷的 DM 想法，利用我的品牌/公司的权威和专业知识，让我的[理想的客户形象]了解我的产品/服务的好处，并说服他们进行购买。”
15. “我正在寻找一个冷酷的 DM 想法，可以展示我的独特和个人体验，并说服他们与粉丝分享他们的积极评价。”

第 66 章：如何使用冷的电子邮件想法提示

1. “我需要一个冷酷的电子邮件想法，来展示我的[产品/服务]如何以一种相关和吸引人的方式解决我[理想的客户形象]的具体痛点和需求。”
2. “我需要一个冷酷的电子邮件想法，在我的理想客户中建立信誉和权威
通过展示以前使用过我的客户的成功故事
[product/service].”
3. “我正在寻找一个冷酷的电子邮件想法，能够吸引我理想的客户形象的注意，并说服他们以独特而引人注目的主题线采取理想的行动。”
4. “我需要一个冷酷的电子邮件想法，为我理想的客户形象提供关于[主题]的有价值的相关信息，并说服他们采取[理想的行动]。”
5. “我正在寻找一个冷酷的电子邮件想法，用有共鸣和真实的信息吸引我理想的客户形象，然后说服他们以强烈的行动号召和引人注目的视觉效果采取理想的行动。”
6. “我需要一个冷酷的电子邮件想法，将我的[产品/服务]与市场上的类似选择进行比较，并说服我的[理想的客户形象]以明确而令人信服的证据选择我们。”
7. “我正在寻找一个冷酷的电子邮件想法，以克服我的反对意见，我理想的客户形象可能会担心我的产品/服务，并说服他们带着紧迫感采取我想要的行动。”
8. “我正在寻找一个冷酷的电子邮件想法，通过展示我的[公司/品牌]的专业知识和专业精神，将与我的[理想的客户形象]建立信任和信誉。”
9. “我正在寻找一个冷酷的电子邮件的想法，将提供一个一步一步的指导，如何使用我的并说服我的[理想的客户形象]以清晰而引人注目的指示进行购买。”
10. “我需要一个冷酷的电子邮件想法，能够提供对我的公司/品牌的幕后观察，并说服我理想的客户形象采取具有真实性和可靠性的理想行动。”
11. “我需要一个冷酷的电子邮件想法，使用个性化和有针对性的方法来吸引我的[理想的客户形象]，并说服他们采取清晰而信服的行动。”
12. “我需要一个冷淡的电子邮件想法，让我理想的客户形象有一个独特的和
并说服他们对我的问题采取预期的行动
[website/product].”
13. “我正在寻找一个冷酷的电子邮件想法，将向我的[理想的客户形象]展示我的[产品/服务]的好处和价值，并说服他们以强烈的行动号召进行购买。”
14. “我需要一个冷酷的电子邮件想法，它能为我的[理想的客户形象]提供一个独特而引人注目的报价，并说服他们以一种紧迫感和排他性采取[期望的行动]。”
15. “我正在寻找一个冷的电子邮件想法，将展示我的独特卖点
并说服我的理想客户形象]以一种紧迫感和独家优惠进行购买。”

第 67 章：如何使用有影响力者的营销提示

1. “我正在寻找一个有影响力者的营销活动大纲，它将向我的[理想的客户形象]展示我的[产品/服务]，并说服他们在符合我们的品牌价值观的[有影响力者类型]的帮助下采取[期望的行动]。”
2. “我需要一个影响者营销活动大纲，让我[理想的客户形象]与[影响者类型]的[特定类型的内容]，他们可以以有趣和创造性的方式展示我们[产品/服务]的独特功能和好处。”
3. “我需要一个影响者营销活动大纲，针对我的[理想的客户形象]，[特定类型的内容]来自[影响者类型]，他们能够真正分享我们的[产品/服务]的好处，并鼓励他们购买。”
4. “我正在寻找一个影响者营销活动大纲，将利用[影响者类型]的权威和可信度，说服我的[理想的客户形象]尝试我们的[产品/服务]，并与他们的追随者分享他们的积极体验。”
5. “我需要一个影响者营销活动大纲，利用[影响力者类型]的权威和专业知识，教育我[理想的客户形象]了解我们[产品/服务]的好处，并说服他们进行购买。”
6. “我需要一个影响者营销活动大纲，让我[理想的客户形象]来自[影响者类型]的[特定类型的内容]，以引人注目和真实的方式展示我们[产品/服务]的独特功能和好处。”
7. “我正在寻找一个有影响力的营销活动大纲，将利用其覆盖范围和影响者类型的影响，提高我们的理想客户形象的知名度和销售。”
8. “我需要一个有影响力的营销活动大纲，通过为我的[理想的客户形象]创造一种紧迫感和自由效应场，[有影响力的类型]可以为我们的[产品/服务]分享独家交易和促销活动。”
9. “我正在寻找一个有影响力者的营销活动大纲，将使用社会证明和来说服我的[理想的客户形象]尝试我们的[产品/服务]，并与他们的追随者分享他们的积极体验。”
10. “我正在寻找一个影响者营销活动大纲，将针对我[理想的客户形象][特定类型的内容][影响者类型]，他们可以提供关于我们[产品/服务]的有价值和相关的信息，并鼓励他们采取[期望的行动]。”
11. “我正在寻找一个影响者营销活动大纲，它将利用[影响者类型]的影响力和影响力来推动我们的流量和销售，以达到我理想的客户形象。”
12. “我正在寻找一个影响者营销活动大纲，将利用[影响者类型]的社会证明和可信度，说服我的[理想的客户形象]尝试我们的[产品/服务]，并与他们的追随者分享他们的积极体验。”
13. “我需要一个影响者营销活动大纲，利用[影响者类型]的真实性和相关性来吸引我的[理想的客户形象]，并说服他们对我们的[产品/服务]采取[期望的行动]。”
14. “我正在寻找一个影响者营销活动大纲，将针对我的[理想的客户形象]与[特定类型的内容]，他们可以分享关于我们的[产品/服务]的有价值的和相关的信息，并鼓励他们采取[期望的行动]。”
15. “我需要一个影响者营销活动大纲，将利用[影响者类型]的真实性和相关性来吸引我的

[理想的客户形象]，并说服他们对我们的[产品/服务]采取[期望的行动]。”

第 68 章：如何使用文案提示提示

1. “我需要一种[类型的文本来解决我理想的客户形象的痛点和需求，并向他们展示我的产品/服务是他们一直在寻找的解决方案。”
2. “我正在寻找一种[类型的文本]，通过解释它所带来的价值和好处，来说服[理想的客户角色]注册我的[程序/订阅]。”
3. “请写一篇引人注目的文章，直接反映我最理想的客户形象，并鼓励他们在我的网站/产品上采取我想要的行动。”
4. “我需要一种能够说服理想的客户形象购买我的[产品/服务]通过突出其独特的好处和解决任何潜在的异议。”
5. “我正在寻找一种[类型的文本]，它能用强有力的标题和吸引力来吸引我理想的客户形象，然后用有说服力的语言和令人信服的证据来说服他们采取[期望的行动]。”
6. “我需要一种能让我理想的客户形象感到感情的短信并说服他们采取他们想要的行动。”
7. “我正在寻找一种[类型的文本]，能够以清晰和简洁的方式向[理想的客户形象]解释我的[产品/服务]的特点和好处，从而引导他们进行购买。”
8. “我需要一种[类型的文字来讲述我的产品/服务，以及它是如何帮助理想的客户形象以一种相关和吸引人的方式实现他们的目标的。”
9. “我正在寻找一种[类型的文本]，能够直接表达我的[理想的客户形象]的需求和痛点，并说服他们以一种紧迫感和强烈的报价采取[期望的行动]。”
10. “我正在寻找一种[类型的文本]，将展示我的独特的功能和好处以达到理想的客户形象，并说服他们进行购买。”
11. “我需要一种能够克服异议，担心我理想的客户形象对我的产品/服务的担忧，并说服他们采取理想的行动。”
12. “我需要一种[类型的文本]，向理想的客户形象展示我的产品/服务的价值和好处，并说服他们采取[期望的行动]，具有社会证明和信誉建设元素。”
13. “我正在寻找一种能清楚地解释我的功能和好处的文本[产品/服务]，以达到[理想的客户形象]，并以一个强烈的行动号召来说服他们进行购买。”
14. “我需要一种能让我理想的客户形象感到感情的短信并说服他们采取紧迫感的行动。”
15. “我正在寻找一种[类型的文本]，通过强调以前使用过我的产品/服务的客户的成功和推荐，能够与我理想的客户形象建立信任和信誉。”

第 69 章：如何使用 Instagram 的故事提示

1. “我正在寻找一个 Instagram 的故事理念，能够让我[理想的客户形象]参与幕后内容，并说服他们以一种排他性和真实性采取[期望的行动]。”
2. “我需要一个 Instagram 的故事想法，它可以为我的[理想的客户形象]提供关于[主题]的有价值和相关的信息，并说服他们以一个清晰而令人信服的信息采取[期望的行动]。”
3. “我需要一个 Instagram 的故事想法，来展示之前使用过我的产品/服务的客户的成功故事，并说服我理想的客户形象进行购买。”
4. “我正在寻找一个 Instagram 的故事想法，利用我的品牌/公司的真实性和相关性来吸引我的理想客户形象，并说服他们采取[期望的行动]。”
5. “我正在寻找一个关于 Instagram 的故事理念，它将以一种创造性和吸引人的方式向我的[理想的客户形象]展示我的[产品/服务]的独特功能和好处。”
6. “我需要一个 Instagram 的故事理念，用相关和真实的信息来吸引我理想的客户形象，然后用强烈的行动号召和引人注目的视觉效果来说服他们采取理想的行动。”
7. “我正在寻找一个 Instagram 的故事想法，它将提供一个关于如何使用我的[产品/服务]的逐步指导，并说服我的[理想的客户形象]以明确和引人注目的指示进行购买。”
8. “我需要一个 Instagram 的故事想法，能够利用之前的社会证据和可信度说服我理想的客户形象尝试我的产品/服务。”
9. “我需要一个 Instagram 的故事想法，可以提供即将到来的产品或服务的先睹为快，并通过清晰而令人信服的行动号召，为我的[理想的客户形象]产生一种期待和兴奋感。”
10. “我正在寻找一个 Instagram 的故事想法，将我的[产品/服务]与市场上类似的选择进行比较，并说服我的[理想的客户形象]以明确和令人信服的证据选择我们。”
11. “我正在寻找一个 Instagram 的故事想法，通过提供用户生成的内容，并鼓励他们与我的[产品/服务]分享他们自己的经验，从而为我的[理想的客户形象]创造一种社区意识和归属感。”
12. “我需要一个 Instagram 的故事想法，来展示我的[产品/服务]如何以一种相关和吸引人的方式解决我[理想的客户形象]的具体痛点和需求。”
13. “我需要一个 Instagram 的故事想法，通过展示我的[公司/品牌]的专业知识和专业精神，与我的[理想的客户形象]建立信任和信誉。”
14. “我需要一个 Instagram 的故事想法，来展示我的[理想客户形象]和[产品/服务]的独特和个人体验，并说服他们与粉丝分享他们的积极评价。”
15. “我正在寻找一个 Instagram 的故事想法，它将为我[理想的客户形象]提供一个独特和引人注目的报价，并说服他们以一种紧迫感和排他性采取[期望的行动]。”

第 70 章： 100+ AI 工具和提示，以帮助您学习

[<https://share-docs.clickup.com/37456139/d/h/13q28b-224/0cb5a96dd20cafc>] (<https://share-docs.clickup.com/37456139/d/h/13q28b-224/0cb5a96dd20cafc>)

第 71 章： 构建无需编程的人工智能聊天机器人

[<https://www.classcentral.com/course/building-ai-powered-chatbots-13637>] (<https://www.classcentral.com/course/building-ai-powered-chatbots-13637>)

第 72 章： 聊天 GPT 教程为开发者***38 种方法到 10 倍于你的生产力**

[<https://www.classcentral.com/course/youtube-chatgpt-tutorial-for-developers-38-ways-to-10x-your-productivity-121144/classroom>] (<https://www.classcentral.com/course/youtube-chatgpt-tutorial-for-developers-38-ways-to-10x-your-productivity-121144/classroom>)

第 73 章： 如何聊天 GPT 将使你更好

[<https://www.youtube.com/watch?v=WRe46LISkTw>] (<https://www.youtube.com/watch?v=WRe46LISkTw>)

第 74 章： 提示高票的高价优惠

使用以下提示可以带来高价优惠，每天赚取 1000 美元：

1. 请给潜在客户写一条直接的信息，强调我们的优质服务的价值，以及我们可以为他们取得的独特成果。”
2. “请直接通知潜在客户，介绍我们的公司，并解释我们如何帮助他们实现商业目标。”
3. “请给潜在客户写一条直接的信息，强调与我们公司合作的好处，以及我们如何帮助他们在自己的行业中脱颖而出。”
4. “请直接写潜在客户的信息，展示我们过去的成功故事，并突出我们为其他客户提供的成果。”
5. “请直接给潜在客户写一条信息，邀请他们安排一次咨询，讨论他们的具体需求，以及我们可以如何帮助他们。”
6. “请直接向潜在客户写一条信息，解释我们所采取的提供高质量服务和实现可衡量的结果的独特方法。”
7. “请给潜在客户写一个直接的信息，强调投资于高质量服务的重要性，以及他们可以获得的长期利益。”
8. “请直接给潜在客户写一条信息，强调我们提供的各种服务，以及如何定制，以满足他们的具体需求。”
9. “请给潜在的客户写一个直接的信息，强调与一个专家团队合作的重要性，以及我们团队的经验和资格的优势。”
10. “请直接给潜在客户写一条信息，解释与我们公司合作的过程，以及我们为确保最佳结果所采取的步骤。”
11. “请给潜在客户写一条直接的信息，强调我们的服务的竞争优势，以及我们如何帮助他们在行业中获得优势。”
12. “请给潜在客户写一条直接的信息，强调与一家在整个项目中重视透明度和沟通的公司合作的重要性。”
13. “请直接给潜在客户写一条信息，解释我们的优质服务的附加价值，比如独家访问我们的网络或专业知识。”
14. “请直接给潜在客户写一条信息，展示我们的高价客户的投资组合，以及我们为他们提供的结果。”
15. “请直接给潜在客户写一条信息，解释与我们合作的过程，以及我们为确保项目顺利和成功而采取的步骤。”
16. “请给潜在客户写一条直接的信息，强调与一家能保证业绩并提供满意政策的公司合作的重要性。”
17. “请给潜在客户写一个直接的信息，强调我们的服务的可扩展性，以及我们如何帮助他们发展业务。”
18. “请给潜在的客户写一个直接的信息，强调与一家致力于持续支持和改进的公司合作的

重要性。”

19. “请直接给潜在客户写一条信息，解释我们的服务的成本效益，以及他们如何通过与我们合作来实现投资回报率。”

20. “请直接写潜在客户的信息，强调我们服务的排他性，以及我们如何限制与我们合作的客户数量，以确保最好的结果。”

第 75 章：如何使用聊天 GPT 来节省时间

ChatGPT 可以通过自动化各种任务来节省时间，否则必须手动完成。一些示例包括：

1. 回答客户的询问： ChatGPT 可以在一个常见问题的数据集上进行培训，并用于实时回答客户的询问，减少了你需要一次又一次地回答相同问题的时间。
2. 创建内容：该模型可以在相关文本的数据集上进行训练，并用于生成产品描述、博客文章、社交媒体文章和其他类型的内容。这可以节省您的写作和编辑时间，让您专注于业务的其他方面。
3. 研究和总结： ChatGPT 可以用于汇总大量的文本数据，如新闻、文章、科学论文、法律文件等文本数据，可以节省您阅读和分析信息的时间。
4. 数据输入： ChatGPT 可以用于填充表单或数据输入，它可以在一个示例的数据集上进行训练，然后也可以用于自动化这个过程。
5. 自动翻译： ChatGPT 可以用于将文本从一种语言翻译到另一种语言，这在与不同国家的客户或供应商进行沟通时很有用。

请注意，作为一种语言模型，ChatGPT 可以作为一种工具来帮助您处理业务的某些方面，但并不是针对所有任务的完整解决方案。重要的是要清楚地了解该模型可以做什么和不能做什么，以及如何训练和调整它，以适应您的需求。

8 种节省数千小时的方法（线程）

[<https://twitter.com/jspeiser/status/1609912415289761795>] (<https://twitter.com/jspeiser/status/1609912415289761795>)

有 10 种方法，可以节省 1000 个小时（5 个 min）

[<https://www.youtube.com/watch?v=RR7rQLUpjTI>] (<https://www.youtube.com/watch?v=R>

R7rQLUpjTI)

###是 DevOps 生产力的 10 倍 (60 min)

[<https://www.youtube.com/watch?v=l-kE11fhfaQ>] (<https://www.youtube.com/watch?v=l-kE11fhfaQ>)

###ChatGPT 如何为你节省时间和金钱 (8 min)

[https://www.youtube.com/watch?v=AWqd4_3j1SM] (https://www.youtube.com/watch?v=AWqd4_3j1SM)

第 76 章：提示写博客、文章和简短的社交媒体文章

使用这些提示来写博客、文章和简短的社交媒体文章，为你的客户代写：

1. “请写一篇博客文章，介绍这个行业的最新趋势，以及我们公司如何定位自己来利用这些趋势。”
2. “请写一篇关于公司文化的重要性，以及我们公司如何培养一个积极和富有成效的工作环境的文章。”
3. “请写一份白皮书，介绍我们公司的产品或服务的好处，以及他们如何帮助客户实现他们的目标。”
4. “请举例说明我们公司成功完成的项目或活动以及取得的成果。”
5. “请写一系列的社交媒体帖子，突出我们公司的产品或服务的独特特点和好处。”
6. “请写一份新闻稿，宣布我们公司的新合作伙伴关系、产品发布或其他重大发展。”
7. “请在领英上写一篇针对公司首席执行官或创始人的帖子，将他们定位为自己所在行业的思想领袖。”
8. “请写一份公司时事通讯，向员工和利益相关者更新最近的发展和即将到来的举措。”
9. “请为一个公司的解释视频写一个脚本，有效地传达我们的产品或服务的价值。”
10. “请为一个公司的播客集写一个剧本，涵盖一个相关的行业主题，并将我们的公司定位为该领域的专家。”
11. “请为公司的首席执行官或创始人在会议或行业活动上发表演讲。”
12. “请写一系列的电子邮件营销活动，培养潜在客户，并教育潜在客户了解我们公司的产

品或服务。”

13. “请写一份公司手册，有效地传达我们的产品或服务的关键特点和好处。”

14. “请写一个公司的推介平台，有效地传达我们的产品或服务的价值，并将我们的公司定位为一个有吸引力的投资机会。”

15. “请写一个公司的网站内容，有效地传达我们的产品或服务的关键特点和好处，并将我们的公司定位为行业的领导者。”

16. “请写一个公司的年度报告，有效地传达公司在过去一年中的使命、愿景和成就。”

17. “请写一系列来自满意客户的推荐信，展示我们的产品或服务的有效性。”

18. “请写一份公司的可持续发展报告，有效地传达我们公司对环境和社会责任的承诺。”

19. “请撰写公司内部沟通材料，有效地向员工传达公司重要的最新情况和举措。”

第 77 章：提示在聊天 GPT 得到更好的销售

在 ChatGPT 中使用这些提示来更好地获得销售效果：

1. “增加网站流量和产生线索的最有效的方法是什么？”
2. “我们如何改进我们的电子邮件营销活动，以提高开放率和点击率？”
3. “有什么创造性的方式来利用社交媒体来推广我们的品牌和推动销售？”
4. “成功推销的关键要素是什么，我们如何将它们纳入我们的战略？”
5. “我们如何利用数据和分析来优化我们的营销努力，并衡量投资回报率？”
6. “数字营销的最新趋势和创新是什么，我们如何利用它们来实现我们的业务？”
7. “我们如何创造出引人注目的内容来吸引我们的目标受众并推动转化率？”
8. “创建和管理一个成功的联盟营销计划的最佳实践是什么？”
9. “我们如何利用客户的推荐和案例研究来建立对观众的信任和信誉？”
10. “有什么有效的策略来重新吸引失败的客户和增加回头客？”

第 78 章：如何使用聊天 GPT 来编写脚本

ChatGPT 是一种语言模型，因此它可以通过以下多种方式来协助编码任务：

1. 生成代码片段： ChatGPT 可以在代码片段的数据集上进行训练，并用于根据给定的提示符或输入生成新的代码。这可以节省编写代码时的时间，并帮助减少发生错误的可能性。
2. 完成代码： ChatGPT 可以用于完成部分编写的代码，通过建议应该编写的下一步或下一

行代码。这有助于加快编码过程和减少错误的数量。

3. 代码文档： ChatGPT 可以在代码和文档的数据集上进行训练，并用于生成代码注释和文档。这有助于提高代码的可读性和可维护性。

4. 生成测试用例： ChatGPT 可以在测试用例的数据集上进行训练，并用于基于给定的提示或输入生成新的测试用例。这可以节省编写测试用例时的时间，并有助于确保代码被彻底测试。

5. 故障排除： ChatGPT 可以在常见错误和错误消息的数据集上进行训练，并在给定特定的错误消息或提示时用于为编码问题提出可能的解决方案。

请注意，作为一种语言模型，ChatGPT 可以帮助编码的某些方面，但它不是人类编码员的替代品。必须了解编程概念和您正在使用的特定编程语言，以及理解和批评由模型生成的代码的能力。

###ChatGPT 的所有编码用例（线程）

[<https://twitter.com/taranjeetio/status/1600505266109579264>] (<https://twitter.com/taranjeetio/status/1600505266109579264>)

使用 ChatGPT 的 Python 中的### Youtube 转录（线程）

[<https://twitter.com/0learningcurve/status/1615031946005839893>] (<https://twitter.com/0learningcurve/status/1615031946005839893>)

###软件开发如何永远改变了（线程）

[<https://twitter.com/Replit/status/1599803817515548674>] (<https://twitter.com/Replit/status/1599803817515548674>)

###使用 ChatGPT 来快速学习和编写代码（10 min）

[<https://www.youtube.com/watch?v=fVtUmhc0G5E>] (<https://www.youtube.com/watch?v=fVtUmhc0G5E>)

3 种方法 ChatGPT 可以让你成为一个更好的编码器（3 min）

[https://www.youtube.com/watch?v=NcCNw_UXn0c] (https://www.youtube.com/watch?v=NcCNw_UXn0c)

cCNw_UXn0c)

###使用 ChatGPT (28 min) 节省编码时间

[<https://www.youtube.com/watch?v=sTeoEFzVNSc>] (<https://www.youtube.com/watch?v=sTeoEFzVNSc>)

第 79 章：1000 个+策划的人工智能工具列表

[**1000+AI Tools**] (<https://publicdoc.clickup.com/37456139/d/h/13q28b-164/972da0c0d0a4eb8>)

第 80 章：最终的 AI 工具包

[<https://share-docs.clickup.com/37456139/d/h/13q28b-204/5a46c0ced275cf7>] (<https://share-docs.clickup.com/37456139/d/h/13q28b-204/5a46c0ced275cf7>)