

# 简百科白皮书

简百科：简单的百科全书

[Jianwiki.com](http://Jianwiki.com)

# 背景

时至2018年，中国迟迟没有出现一个严格意义上对等协作（公开、自由、中立）的百科类网站，一方面因为中国的大气候不适合建立完全靠网民捐款维系运作的网站，另一方面，百度百科、互动百科、维基百科中文版已经占领了中文百科领域的市场，为此，我们团队特别推出与百度百科、互动百科、维基百科中文版进行差异化竞争的百科类项目：简百科。

# 性质

- 虽然简百科使用和维基百科相同的共享协议，但是简百科是一个商业化运营的网站，不是公益性质的网站，因为在中国国内号召更多人捐款是不现实的。简百科的Beta版先以团队的名义上线，使用境外服务器，等正式版上线了再转回国内，以公司的名义开始正式运营。为了号召更多网民为简百科的词条编撰做贡献，除去运营成本，所有收入都会以分红的方式奖励给参与词条编撰的用户。
- 什么时候开始计算分红呢？当月的广告收入完全可以支撑当月的运营成本的时候（当月的广告收入是当月的运营成本的1-2倍以上），开始计算分红之后，哪怕网站的编撰者总数很多，除去运营成本的收入却有限，也要从当月开始计算。可以提现的最低数额拟定为100元人民币。
- 至于分红的计算方法，现在还未找到既公平又简单的计算方法（根据贡献大小持有股份这一点是肯定的，只是贡献大小的评判方法有待与大家商讨）。

# 简的含义和标准

- 简单的未必一定都是好的，但是简单的一定都容易理解，并且能为读者节省时间。简单的事物用简单的语言必定能解释清楚，复杂的事物用简单的语言至少也可以部分解释清楚，完全不可理解的事物超出了人类的认知范围之内。因此，对于完全不可理解的事物以及必须用严谨的态度对待的事物，我们宁愿选择不解释，也绝不可用含糊不清的语言解释。
- 不要人为的给它增加限制，因为这会限制它的发展潜力。“简单”不是一个严格的标准，而是一个宽泛的标准，这种宽泛的标准必须让每个编撰者都有自由发挥的空间，我们（发起团队和每一位协作者）希望通过这种宽泛的标准使它成为中文百科领域的翘楚。最终目标是“做高品质的中文百科”。

# 协作型组织

- 简百科和维基百科相同，内容和结构完全由用户决定，唯一不同的是加入了“简”的基因。
- 初期的简百科就像培育特殊植物的实验，每个词条相当于一株特殊植物。实验室的要求有点高，不能在陋室，为什么不能在陋室呢？第一、万一陋室的规模小，即使加上庭院也不够用怎么办？第二、万一陋室的房屋质量差，等不到拆迁就已经岌岌可危了怎么办？所以，开始时必须选用好点的服务器，随着业务的扩大慢慢增强。
- 如何保证内容的优质？我们无法保证全部内容的优质，但是我们至少可以保证部分内容的优质，如何保证？我们会在适当的时候上线九级评价系统，九级评价分别为：极差、很差、有点差、很一般、一般、好、很好、非常好、极好（每个用户对每个词条限评价一次），内容越优质，页面的受保护程度就越高，上首页的几率就越大。什么样的内容是优质内容？可以肯定的是：长篇累牍的内容在简百科肯定不是优质内容。当你体会到“简”的含义之后，你会明白最适合简百科的内容是原创，当然也允许部分复制，或者在部分复制后简化。简百科严禁恶意篡改词条，恶意篡改词条一经证实，轻者扣除一定数量的股份并警告，重者禁用账号。
- 此份白皮书也将在简百科创建一个页面，开放给每一位管理员自由编辑，我们会以维基的方式探讨白皮书的改良方案以及分红的解决方案。

# 盈利模式

虽然简百科不是公益组织，但是我们可以获取天然的赞助。我们会在简百科的空白位置加入“筑巢引凤计划”的招募合伙人广告，通过筑巢引凤计划吸引更多人才加入简百科的运营方企业，更多的人才加入将会带来更多项目的启动上线，更多项目的启动上线可以为简百科带来更多的流量，更多的流量将会为简百科带来更多的编撰者，更多的编撰者将会为简百科带来更多的优质内容，更多的优质内容将会为简百科带来更多的搜索引擎收录。我们的盈利模式大致是：内容→流量→广告费。

而且当我们的各项业务巩固之后，我们会直接与大公司（比如宝马）合作，承揽大企业的图片广告。

# 筑巢引凤

简百科的运营方企业准备招募108位（上限）创始合伙人，如果不是特别强的人才，招满60位之后暂缓招募。前60位加入门槛不做强制要求（无需笔试或面试），只要是互联网某方面的专业人才（技术、设计、运营、管理、财务、法务等）并认同公司的价值观就行，如果前30位加入的合伙人在某些专业上有欠缺，我们在接下来的招募活动中会重点招募有欠缺的专业，也许还会稍微做一点强制要求（验证合伙人的能力）。

如果你在互联网方面的专业不够强也允许例外，比如：有能力为某个项目的市场拓展做出特殊贡献也可以成为核心成员，再比如，有能力为公司的第一个项目找到更多的合作者也可以，总之，你所做的事情必须让众人认为你可以加入60人团队。

更多详情请访问运营方企业的创始人博客[www.zhoukaidi.com](http://www.zhoukaidi.com)，感兴趣者可在以上博客中找到创始人的联系方式。