

COURSE 02

AI产业 与商业课

管理层的战略视野

OL

Owen Liu

AI商业应用专家 · 11年电商与设计实战经验

owenaipor-kphy9wkx.manus.space

02

课程结构 · 3 LECTURES

LECTURE 01

全球AI产业格局
与未来趋势

看趋势 · 中美格局 · 价值链

LECTURE 02

AI商业模式
与企业生态位

懂商业 · 案例拆解 · 找定位

LECTURE 03

AI投资逻辑
与风险规避

避风险 · VC视角 · 行动指南

我们正处在 AI的"iPhone时刻"

2007年iPhone发布，移动互联网浪潮席卷全球。那些在3年内没有做出战略调整的企业，大多数已经消失在历史中。

2022年11月，ChatGPT发布。历史，正在重演。

2个月

ChatGPT达到
1亿用户

3.5年

iPhone达到
同等规模

\$252B

2024年全球
企业AI投资

"错过移动互联网的企业用10年时间证明了代价。AI时代的窗口期，可能只有3年。"

移动互联网 VS AI革命 · 历史对比

维度	📱 移动互联网时代	🤖 AI时代 (现在)
起点	2007年 iPhone发布	2022年 ChatGPT发布
核心技术	触屏 + 移动网络 + GPS	大语言模型 + 生成式AI
颠覆速度	5-8年完成行业重塑	2-4年 (更快)
影响范围	零售、媒体、出行、金融	几乎所有知识型行业

❌ 错过移动浪潮的企业

柯达 · 诺基亚 · 百视达
传统零售 · 纸媒

✅ 抓住AI浪潮的机会

微软 · 谷歌 · 字节跳动
以及.....你的企业?

权威报告解读： 全球AI发展关键数据

数据来源：Stanford AI Index 2025

OECD VC Report 2025 · Reuters AI Investment Analysis

\$252B

2024年全球企业AI投资总额

↑ 44.5% 同比增长

\$109B

2024年美国私人AI投资

(中国\$9.3B的12倍)

美国绝对领先

308家

全球AI独角兽企业数量

(2024年底)

↑ 25% 一年暴涨

61%

2025年AI占全球VC投资比例

(\$258.7B / \$427.1B)

史上最高占比

主要国家私人AI投资对比 (2024年, 单位: 十亿美元)



核心洞察 01

生成式AI在2024年吸引全球私人投资**\$33.9B**, 较2023年增长**18.7%**, 是整个AI领域增速最快的细分赛道。

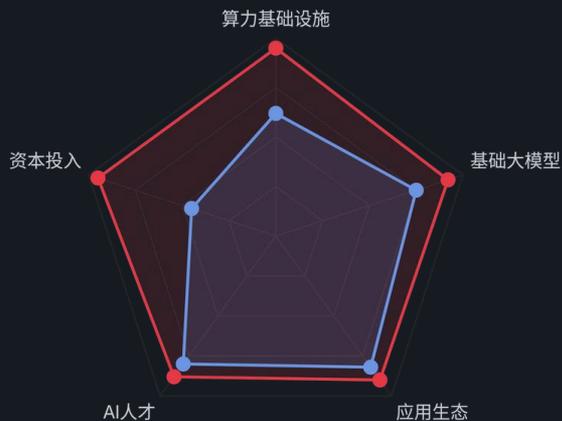
核心洞察 02

2025年全球风险投资总额达**\$5120亿**, AI是驱动这一增长的核心引擎, 几乎恢复到2021年的历史高峰水平。

管理者启示

资本已经用真金白银投票。**不布局AI的企业, 正在失去资本市场的关注与估值溢价。**

中美AI双雄争霸：产业格局全景图

■ US 美国
■ CN 中国


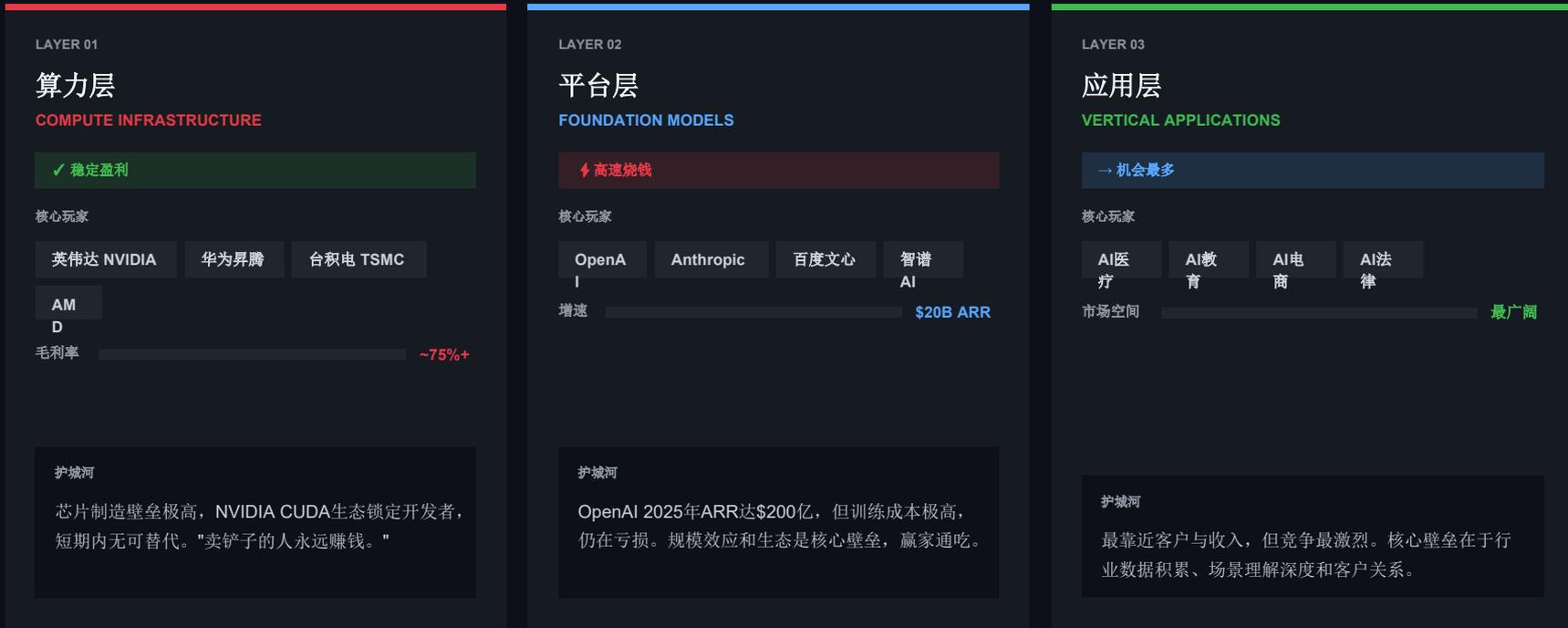
综合实力评分（满分100，基于公开研究数据估算）

 算力基础设施	US 美国 NVIDIA垄断 全球80%+ GPU市场，H100/H200绝对领先	CN 中国 华为昇腾加速追赶，但受 出口管制 制约明显
 基础大模型	US 美国 GPT-4o、Claude 3、Gemini， 全球顶尖 闭源模型	CN 中国 DeepSeek R1 震惊全球，Qwen、文心追赶迅速
 应用生态	US 美国 全球化覆盖，企业SaaS渗透率高， 生态最成熟	CN 中国 14亿用户 超级市场，微信/抖音生态天然优势
 AI人才	US 美国 全球顶尖人才汇聚， 硅谷吸引力 无可匹敌	CN 中国 全球 最多AI博士 毕业生，工程师红利显著

中国的核心机遇

中国在**场景落地**上具备独特优势：超大规模市场 + 政府政策支持 + 工程师红利。DeepSeek的崛起证明，**以更低成本实现接近顶尖的性能**，是中国AI的差异化路径。

AI价值链解构：谁在赚钱，谁在烧钱？

AI产业三层架构 · 利润分布 · 护城河分析
帮助管理者找准自身定位

管理者定位：绝大多数企业应聚焦应用层，用好平台层的API能力，而非自建基础模型——那是烧钱游戏。



中国机会：华为昇腾正在填补算力层空白；国产大模型百花齐放；应用层是中国企业的最大战场。



风险提示：平台层价格战已经开始（GPT-4o降价90%+），应用层必须快速建立数据与场景护城河。

未来5年：AI产业的五大关键趋势

01



模型价格战 持续加剧

GPT-4级别能力价格已暴跌99%+。
AI推理成本将趋近于零，智能能力
将像水电一样成为基础设施。

管理者机会

现在是以极低成本试验AI的最佳时机

02



多模态能力 深度融合

文字、图像、语音、视频将统一在
单一模型中处理，人机交互方式将
彻底改变，内容生产门槛趋近于零。

管理者机会

内容营销成本将大幅下降，品牌传播
效率倍增

03



AI Agents 大规模普及

AI从“问答工具”进化为“自主执行任
务的智能体”，能够跨系统完成复
杂工作流，企业流程自动化加速。

管理者机会

重复性脑力劳动将被大规模自动化替
代

04



边缘AI 快速兴起

AI从云端下沉到设备端（手机、工
厂、汽车），实时响应与数据隐私
大幅提升，离线AI成为现实。

管理者机会

制造业、农业、零售等线下场景迎来
AI红利

05



AI安全与治理 成为核心议题

欧盟AI法案、中国生成式AI管理办
法相继落地，合规成本上升，负责
任的AI使用将成为企业品牌资产。

管理者风险

忽视合规的企业将面临监管处罚与声
誉损失

第一讲核心洞察回顾

核心洞察 · KEY TAKEAWAYS

01 AI已进入"iPhone时刻"

ChatGPT用**2个月**达到iPhone用**3.5年**才达到的规模。窗口期只有2-3年。

02 资本高度集中，中美差距悬殊

美国私人AI投资**\$109B**，是中国**\$9.3B**的12倍。2025年AI占全球VC的61%。

03 价值链三层，机会各有侧重

算力层利润最厚（英伟达），平台层竞争最激烈，**应用层对传统企业机会最大**。

04 未来趋势：Agents普及是下一波

模型价格战将持续，**AI Agents大规模落地**将是2025-2027年最大产业机会。

课堂思考题 · DISCUSSION

Q1 · 行业判断

AI将率先颠覆您所在行业的哪个具体环节？您的竞争对手是否已经开始行动？

Q2 · 自我评估

您的组织目前处于AI布局的哪个阶段？认知期、试点期，还是规模化期？

Q3 · 战略推演

如果您的主要竞争对手明天宣布全面AI化，您的应急响应方案是什么？

课程资源 · RESOURCES

Owen Liu

AI商业应用专家

11年 电商与设计实战经验

精通 Manus · Seedance · Nano Banana

帮助企业**降本增效，实现AI增长**



owenaiport-kphy9wkx.manus.space

持续更新课程

AI通识课

AI产业课

AI绘画

AI漫剧

AI开发

电商增长

扫码或访问网站，获取
完整课程体系与最新资源

LECTURE

02

Business Model & Ecosystem

AI商业模式 与企业生态位

CORE QUESTIONS · 核心问题

- Q1 AI公司如何盈利？它们的商业模式有何本质差异？
- Q2 我的企业/机构在AI生态中应扮演什么角色？如何找到自己的生态位？

Topic 01

AI商业模式
光谱解析

Topic 02

OpenAI
平台野心

Topic 03

微软
寄生战略

Topic 04

三类受众
生态位分析

Topic 05

构建AI
护城河

AI商业模式光谱：从卖"鎛"到卖"水"

四种主流商业模式 · 盈利逻辑 · 适用场景

高壁垒 / 重资产

轻资产 / 广覆盖

MODEL 01 · MAAS

模型即服务

Model as a Service

核心玩家

OpenAI · Anthropic

百度文心 · 智谱AI

盈利逻辑

按**Token用量**计费，规模越大边际成本越低。毛利率高但前期训练成本极高。

核心壁垒

模型能力 + 开发者生态锁定

适合：科技巨头

MODEL 02 · AI SAAS

AI增强型SaaS

AI-Enhanced Software

核心玩家

Microsoft Copilot

Notion AI · Canva AI

盈利逻辑

订阅制，AI功能提升**ARPU**（用户均收入），降低用户流失率，增强产品黏性。

核心壁垒

现有用户基础 + 工作流集成深度

适合：SAAS企业

MODEL 03 · VERTICAL

垂直领域解决方案

Industry-Specific AI

核心玩家

AI医疗影像 · AI法律

AI农业电商 · AI教育

盈利逻辑

高客单价项目制或订阅，**行业数据**构建护城河，竞争对手难以复制。

核心壁垒

专有行业数据 + 场景理解深度

适合：传统企业转型

MODEL 04 · OPEN SOURCE

开源生态模式

Open Source + Ecosystem

核心玩家

Meta LLaMA · Mistral

DeepSeek · Qwen

盈利逻辑

开源模型**免费获客**，通过云服务、企业支持、定制化开发实现商业变现。

核心壁垒

开发者社区规模 + 云服务绑定

适合：平台型企业



管理者决策框架：大多数传统企业和培训机构应聚焦**垂直领域解决方案（Model 03）**——用好开源模型的能力，深耕自己最了解的行业场景，建立数据护城河。

OpenAI: 从 \$28M 到 \$20B 的商业演进

\$300B+

2025年估值

年化收入增长 (ARR, 单位: 十亿美元)



战略演进四阶段 · STRATEGIC EVOLUTION

01

2020-2022

API First — 卖智能, 不卖产品

以API形式向开发者出售GPT能力, 吸引生态合作伙伴, 建立技术声誉。收入极低但战略价值极高。

ARR: \$28M

02

2022-2023

Consumer Breakout — 病毒式增长

ChatGPT免费开放, 2个月达1亿用户, 随即推出\$20/月Plus订阅, 完成史上最快的消费者产品商业化。

ARR: \$1.6B ↑57x

03

2023-2024

Enterprise Scale — 攻入B端

推出ChatGPT Enterprise、Teams、Education版本, 企业席位同比增长9倍, 近70%的财富500强成为客户。

ARR: \$6B ↑3.75x

04

2024-2025

Platform Ecosystem — 构建生态护城河

GPTs商店、Operator API、Agents框架, 从工具变平台, 锁定开发者生态, 探索广告、电商、算力等新收入来源。

ARR: \$20B ↑3.3x

73%

ChatGPT
订阅收入 (2024)

27%

API / 企业
服务收入 (2024)

7M+

企业工作区
席位 (2025)

管理者启示: OpenAI的成功不是“技术最好”, 而是先免费获客→再付费转化→再平台锁定的经典互联网打法在AI时代的完美复现。

案例二：微软的"寄生"战略

投资\$130亿，赢得万亿市值增长

战略演进时间线 · STRATEGIC TIMELINE

- 2019** **首笔\$10亿战略投资**
微软向OpenAI投资**\$10亿**，获得Azure独家云计算合作权
- 2023.1** **追加\$100亿多长期投资**
宣布多长期**\$100亿**投资协议，OpenAI承诺将20%收入分给微软（至2032年）
- 2023.2** **Bing AI震撼发布**
将ChatGPT能力嵌入Bing搜索，**直接挑战谷歌**，Bing日活用户暴增
- 2023.11** **Microsoft 365 Copilot正式发布**
将AI助手嵌入Word、Excel、Teams等全线产品，企业订阅价格上调
- 2024** **财富500强70%使用Copilot**
企业AI采用率快速攀升，Azure AI营收成为增长核心引擎
- 2025.10** **投资估值达\$1350亿**
OpenAI重组后，微软持有约**27%股权**，估值约**\$1350亿**

\$135BOpenAI投资当前估值
(初始投入\$13B)**70%**财富500强企业
已使用Microsoft 365 Copilot**9x**Copilot企业席位
同比增长倍数

AI全面嵌入产品线 · COPILOT STACK

Word Copilot

Excel Copilot

Teams Copilot

Azure OpenAI

Bing AI Search

GitHub Copilot

Copilot Studio

战略本质解读 · STRATEGIC INSIGHT

30%

微软没有自己研发顶尖AI——它**投资了最好的AI实验室**，然后将其能力**寄生式地嵌入**自己所有的现有产品中。用\$13B的投资撬动了数万亿美元的市值增长，同时让OpenAI承担技术研发的全部风险。这是**资本效率最高的AI战略之一**。

管理者启示 · LESSON FOR LEADERS

不必自建AI，但必须深度整合AI。找到最适合您业务场景的AI能力，将其嵌入核心产品与流程，构建"AI增强型"竞争优势——这是大多数传统企业的最优路径。

三类受众的AI生态位：你在哪里，你该去哪里？



AUDIENCE 01

产业学院 农产品 · 特产

你在哪里 · 现状

依赖传统渠道销售农产品与地方特产，**品牌知名度低、溢价能力弱**，难以触达全国市场，内容制作成本高。

该去哪里 · AI机会

AI赋能品牌化：用AI将地方特产打造成全国知名品牌

具体行动 · ACTIONS

- AI生成产品故事与品牌文案，批量制作图文内容
- AI短视频 + AI漫剧展示产地故事，增强情感连接
- AI直播辅助工具，降低直播运营门槛与人力成本
- AI数据分析选品，精准匹配全国消费者需求

预期成果

品牌溢价提升**30-50%**
触达全国**亿级**消费者



AUDIENCE 02

传统电商企业 AI增效 · 降本

你在哪里 · 现状

人工处理选品、客服、广告投放，**效率低、成本高**，内容产出速度跟不上平台算法要求，竞争压力持续增大。

该去哪里 · AI机会

AI全链路效率革命：从选品到客服到广告的全面自动化

具体行动 · ACTIONS

- AI智能选品预测，降低库存滞销风险**30%+**
- AI客服系统，**95%**客户咨询由AI优先接待处理
- AI广告投放优化，全链路智能管理提升**ROI**
- AI批量生成商品图文，内容产出效率提升**10倍**

ROI参考

运营成本降低**40%**
内容产出效率提升**10倍**



AUDIENCE 03

培训咨询机构 AI教育 · 招生

你在哪里 · 现状

传统课程体系老化，**AI内容严重缺乏**，学员就业竞争力下降，招生压力增大，市场份额被新兴AI培训机构蚕食。

该去哪里 · AI机会

成为AI教育服务商：引入前沿课程，抢占千亿市场

具体行动 · ACTIONS

- 引入AI实操课程体系（AI漫剧、AI开发、AI商业应用）
- 企业定制AI培训，开拓**B端**高价值客户
- 政校合作AI人才培养，申请政府专项资金支持
- 与Owen Liu等IP合作，快速建立课程内容优势

市场规模（来源：GRAND VIEW RESEARCH）

中国AI教育**2030年\$28.5亿**
复合增长率 **31.6%**



核心原则：无论哪类受众，AI布局的起点都是**从最高频、最痛的业务场景切入**，而非追求技术完美。小步快跑，快速验证，持续迭代。

构建AI护城河： 数据、场景、品牌、生态

技术本身不是护城河
四大壁垒叠加，才能构建真正的竞争优势

01



专有数据积累

PROPRIETARY DATA FLYWHEEL

用户越多 → 数据越多 → AI越聪明 → 用户越多。**数据飞轮**一旦启动，后来者极难追赶。关键在于积累**竞争对手无法复制**的专有数据资产。

案例 产业学院积累的农产品销售行为数据；电商平台沉淀的用户偏好与选品数据

02



深度场景理解

DEEP DOMAIN EXPERTISE

通用AI模型人人可用，但**深度理解特定行业的痛点、流程和语言**是不可复制的。场景理解越深，AI解决方案的价值越高，客户粘性越强。

案例 培训机构对学员学习路径的深度理解；电商对爆款选品逻辑的行业Know-how

03



品牌信任度

BRAND TRUST & CREDIBILITY

AI时代，用户更愿意将**敏感数据和核心业务**交给信任的品牌处理。品牌信任度是数据获取的前提，也是溢价定价的基础。**口碑即护城河**。

案例 知名培训机构的课程质量口碑；产业学院与地方政府背书建立的公信力

04



生态合作网络

ECOSYSTEM & PARTNERSHIPS

与上下游伙伴构建**深度绑定的合作网络**，形成转换成本。生态越丰富，单点被替代的风险越低。平台型企业的终极护城河。

案例 产业学院联结政府、农企、电商平台的三角生态；微软通过Azure绑定企业IT生态

第二讲回顾：四大洞察，带走即用

本讲核心洞察 · KEY TAKEAWAYS

01

AI商业模式不止一种

从MaaS到开源生态，四种模式各有适用场景。**找准自己的生态位**，比盲目跟风更重要。

02

不必自建AI，但必须深度整合

微软用\$130亿投资撬动万亿市值增长。**寄生战略的本质**：用好现有最强AI能力，嵌入自己的核心产品。

03

护城河 = 数据 + 场景 + 品牌 + 生态

技术本身不是壁垒，**四大要素叠加**才能构建竞争对手无法复制的指数级优势。

04

三类受众各有最优路径

产业学院做**品牌化**，传统电商做**全链路效率**，培训机构做**AI教育服务商**——切勿照搬他人策略。

AI商业模式与生态位

BUSINESS MODELS & ECOSYSTEM



Owen Liu

AI商业应用专家 · 11年电商与设计实战经验

精通 **Manus · Seedance · Nano Banana** 等前沿AI工具，专注帮助企业与机构将**AI能力转化为真实商业价值**。

服务范围

AI工具实战培训

企业AI赋能咨询

课程定制开发

AI漫画创作

AI商业案例分析



owenaiport-kphy9wqx.manus.space

持续更新 · AI工具课程 · 商业案例 · 行业洞察

开放讨论 · OPEN DISCUSSION

您所在的行业或机构，**目前最大的AI机会**在哪里？

您打算从**哪个护城河**开始构建？

LECTURE 03 OF 03 · AI产业与商业课

03

AI投资逻辑 与风险规避

Investment Logic & Risk Management

本讲核心问题 · KEY QUESTIONS

- Q1 资本如何看待AI? 顶级VC在押注哪些方向, 逻辑是什么?
- Q2 如何识别AI项目的真实价值与泡沫? 哪些信号是危险信号?
- Q3 管理者如何规避风险, 找到低成本、高回报的AI入局路径?

全球AI资本温度计 · CAPITAL THERMOMETER

\$131B

2024年全球AI领域风险投资总额

来源: PitchBook 2024 Annual Report

308家

全球AI独角兽企业数量 (估值\$10亿+)

来源: CB Insights 2025

¥891亿

中国AI融资规模 (2024), 同比增长49%

来源: IT桔子 2024年度报告

全球AI投融资晴雨表：资本流向哪里？

数据来源：PitchBook · CB Insights · IT桔子

统计区间：2022-2025年

\$ **\$258.7B**

2025年全球AI风险投资总额
占全部VC投资的 **61%**



308家

全球AI独角兽企业数量
(估值≥\$10亿)

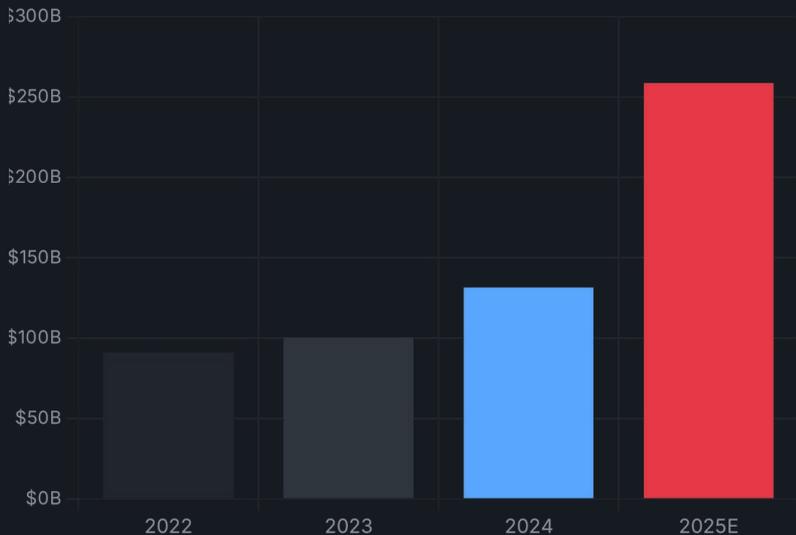


¥8,912亿

中国AI领域融资总额（2024年）
同比增长 **+49%**

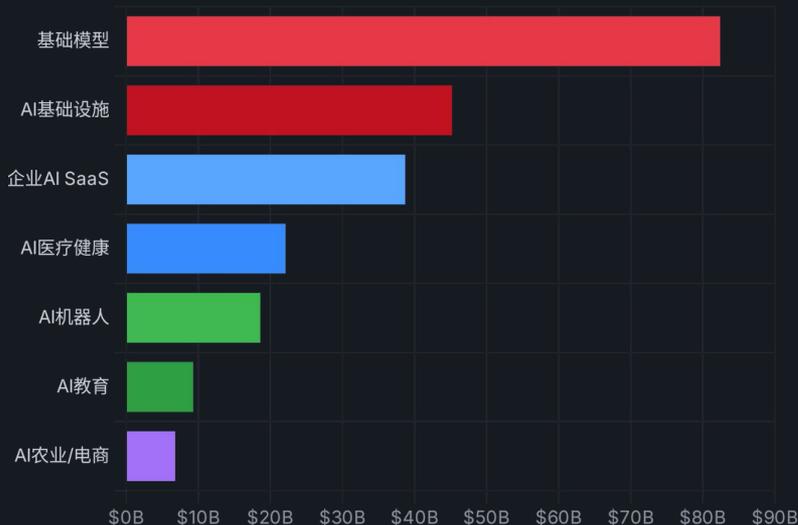
全球AI风险投资年度趋势（十亿美元）

数据来源：PitchBook Data, 2025



AI投资热门赛道（2024-2025年融资规模，十亿美元）

数据来源：CB Insights State of AI Report, 2025



资本信号解读：基础模型与AI基础设施吸引最多资本，但**垂直应用赛道（医疗、教育、农业、电商）**正成为下一波投资热点——这正是传统企业和培训机构的机会窗口。

顶级VC的投资逻辑：他们在押注什么？

解读 a16z · 红杉 · 高瓴 · 启明

AI投资哲学与评估框架

AI投资三层架构 · INVESTMENT STACK

基础设施层 Infrastructure

资本最密集

GPU算力、云平台、数据中心。**回报周期最长**，但一旦建立壁垒极难撼动。a16z、红杉重点布局。

平台层 Foundation Models

竞争最激烈

基础大模型、API服务。**赢者通吃**特征明显，需要极强的技术团队与持续资本投入。

应用层 Vertical Applications

机会最广泛

垂直行业AI解决方案。**变现最快**，传统企业转型的最优入口，也是本课程三类受众的核心机会。

VC核心评估标准 · KEY CRITERIA



数据飞轮

使用越多，数据越多，产品越好——自我强化的增长引擎



团队执行力

能否快速迭代？速度比完美更重要，执行力是最稀缺资源



市场时机

太早烧钱，太晚无位。判断市场成熟度是最难的决策

顶级机构投资哲学 · VC PROFILES

a16z

美国

Andreessen Horowitz

基础设施 + 消费AI

"AI是新一代电力"——**基础设施优先**，同时押注消费级AI产品的病毒性增长。

代表投资：

OpenAI

Mistral

Character.AI

GitHub

红杉

全球

Sequoia Capital 红杉资本

持久型企业

"构建持久型企业"——偏好**有真实收入的商业模式**，警惕纯技术炫耀而无变现路径的项目。

代表投资：

OpenAI

Perplexity

Harvey

Waymo

高瓴

中国

高瓴资本 Hillhouse

AI + 产业融合

"AI赋能传统产业"——重点布局**AI与实体经济结合**的垂直应用，看好中国本土大模型生态。

代表投资：

智谱AI

百川智能

商汤科技

启明

中国

启明创投 Qiming Ventures

早期垂直应用

"早期重仓，垂直深耕"——专注**早期阶段中国AI创业公司**，偏好有行业数据壁垒的垂直应用赛道。

代表投资：

零一万物

月之暗面

MiniMax

管理者启示：VC的钱流向哪里，就代表哪里有机会。**应用层（垂直AI）**是传统企业和培训机构最容易切入的赛道——资本也在押注这里。

AI项目失败的"死亡谷": 四大致命陷阱

从AI热情到商业价值之间
有一条大多数项目无法跨越的鸿沟

AI热情高涨

陷阱一：技术

陷阱二：数据

陷阱三：商业化

陷阱四：巨头

真实商业价值

01 技术陷阱



TECHNOLOGY TRAP

有技术，无场景

为了AI而AI，找不到真实的用户痛点。团队沉迷于技术指标的提升，却忽视了"用户是否真的需要这个功能"这一根本问题。

案例 某AI写作工具准确率达95%，但用户发现手动修改反而更快，最终弃用

避免 先验证场景，再开发技术。用最小可行产品（MVP）测试用户是否真正愿意为此付费。

02 数据困境



DATA DILEMMA

有模型，无数据

依赖公开数据集训练模型，竞争对手拥有同样的数据，无法建立差异化优势。没有专有数据，AI产品就是无根之本。

案例 多家AI客服公司使用相同的开源模型+公开数据，产品同质化严重，陷入价格战

避免 从第一天起建立数据飞轮。每次用户交互都是积累专有数据的机会，这才是真正的护城河。

03 商业化难题



MONETIZATION PROBLEM

有用户，无付费

产品免费时用户蜂拥而至，一旦收费立刻流失。用户认为AI应该是免费的，无法感知产品的商业价值，付费转化率极低。

案例 某AI图像工具免费期间月活100万，推出付费版后付费率不足0.5%，融资烧尽后关闭

避免 从Day 1设计付费路径。免费功能只是引流，核心价值必须在付费版中体现，且要让用户清晰感知ROI。

04 巨头阴影



GIANT'S SHADOW

有产品，被免费

正当产品获得市场认可时，OpenAI / Google / 百度免费开放了同类功能，市场瞬间蒸发。这是AI赛道独有的生死威胁。

案例 多家AI摘要、AI翻译、AI代码补全创业公司在ChatGPT推出相应功能后估值归零

避免 深耕巨头不愿做的垂直场景。聚焦特定行业的专有数据与深度 workflow 集成，构建巨头无法轻易复制的壁垒。

管理者的AI风险清单：三类受众定制版

风险等级：■高■中
提前识别，方能从容应对



AUDIENCE 01

产业学院
农产品·特产

高 平台依赖风险

过度依赖单一电商平台（抖音/淘宝），**算法变动或封号**将导致业务崩溃，须多平台并行布局。

中 数据隐私合规风险

用户购买数据的收集与存储须符合《**个人信息保护法**》，违规最高可罚款5000万元。

中 技术能力断层风险

引入AI工具后若缺乏内部技术人才，将**完全依赖外部服务商**，议价能力极弱，成本失控。

中 AI内容真实性风险

AI生成的产品图文若**夸大宣传**，将触犯《广告法》，影响品牌公信力与消费者信任。



AUDIENCE 02

传统电商企业
AI增效·降本

高 供应商锁定风险

深度绑定单一AI服务商API，一旦**涨价或停服**，业务将受到严重冲击，须制定备选方案。

高 核心人才流失风险

AI赋能后，掌握AI技能的高价值员工**市场竞争力大幅提升**，可能被竞争对手高薪挖走。

中 算法偏见与合规风险

AI选品/推荐算法可能产生**歧视性结果**，引发消费者投诉，须定期审计算法输出。

中 客户数据安全风险

AI系统处理大量客户数据，**数据泄露**将面临《数据安全法》处罚及品牌声誉损失。



AUDIENCE 03

培训咨询机构
AI教育·招生

高 AI内容版权风险

AI生成课程内容的**版权归属尚不明确**，须建立内容审核机制，避免侵权纠纷与法律风险。

高 资质与合规风险

AI相关培训课程须符合**教育主管部门资质要求**，未经审批擅自开展职业培训将面临处罚。

中 课程同质化竞争风险

AI工具普及后，若无**差异化内容与品牌**，培训机构将陷入激烈价格战，利润空间被严重压缩。

中 就业承诺过度风险

过度承诺AI就业前景可能引发**消费者投诉与退费纠纷**，须以真实数据支撑招生宣传。



核心原则：风险不是不做AI的理由，而是做好AI的前提。**建立风险清单，是管理者最低成本的风险管理工具。**识别风险 → 制定预案 → 定期复盘，方能在AI浪潮中稳健前行。

行动指南：小步快跑，从内部效率做起

低风险入局策略 · 四阶段路线图

本周即可开始的第一步行动

四阶段AI入局路线图 · 4-PHASE ADOPTION ROADMAP

PHASE 01 · 立即开始	PHASE 02 · 1-3个月	PHASE 03 · 3-6个月	PHASE 04 · 持续进行
内部效率工具 用现成AI工具提升团队效率， 零开发成本，即买即用 ，最快1周内见到ROI。	开源模型试验 在自己的业务场景上测试开源模型， 建立内部AI能力 ，降低对外部服务商依赖。	建立数据资产 系统化收集、整理、标注专有业务数据， 为未来的AI护城河打下基础 。	培育AI种子人才 在团队中识别1-2名AI先锋， 重点培训、授权赋能 ，让他们成为内部AI变革的推动者。
Manus ChatGPT Notion AI Copilot	DeepSeek Qwen LLaMA Ollama	数据标注 知识库建设 用户行为采集	Owen Liu课程 WaytoAGI 内部分享

本周即可开始的第一步 · QUICK WINS THIS WEEK

产业学院 · 农产品特产	传统电商企业	培训咨询机构
本周三件事	本周三件事	本周三件事
<ol style="list-style-type: none"> 用 chatgpt生成5款产品的品牌故事文案，测试用户反馈 用 Seedance 制作1条农产品短视频，发布到抖音/小红书 建立用户购买数据表格，开始系统记录消费者偏好 	<ol style="list-style-type: none"> 用 ChatGPT 批量设计主图创意fang'a, nano banana设计图片，A/B测试点击率变化 评估一款AI客服工具（如智齿/美洽AI），计算人力替代ROI 梳理过去12个月的爆款数据，建立选品特征知识库 	<ol style="list-style-type: none"> 访问 owenaiport-kphy9wvx.manus.space 了解可合作的AI课程体系 设计一门AI工具体验课（2小时），面向现有学员免费试讲 联系本地1-2家企业，了解其AI培训需求，探索B端合作

 "完美是行动的敌人。" 不要等待完美的AI策略——**今天就开始一个小实验**，比等待三个月的完整规划更有价值。

三讲核心洞察，带走即用

LEC
01

AI不是工具，是战略

管理者必须亲自参与AI决策，而非外包给技术部门。认知升级是最重要的竞争力。

LEC
02

找准生态位，构建四重护城河

不必自建AI，但必须深度整合。数据+场景+品牌+生态叠加，才是真正的竞争壁垒。

LEC
03

识别陷阱，小步快跑

资本已在押注AI应用层。规避死亡谷四大陷阱，从内部效率切入，建立数据资产，培育AI人才。

AI时代，管理者的认知升级是最重要的竞争力。

行动比完美更重要——今天就开始你的第一步。



Owen Liu

AI商业应用专家 · AI Strategist

11年电商与设计实战经验，精通 Manus · Seedance · Nano Banana 等前沿AI工具，专注帮助企业与机构将AI能力转化为真实商业价值。

服务范围 · SERVICES

AI工具实战培训

企业AI赋能咨询

AI漫剧创作

课程定制开发

AI商业案例分析

AI开发指导



owenaipor-kphy9wkw.manus.space

持续更新 · AI工具课程 · 商业案例 · 行业洞察

开放讨论 · OPEN DISCUSSION

您所在的机构，今天回去后打算从哪个场景开始第一个AI实验？