

# “文心杯 2024” 创意计划书

## 一、项目简介

项目名：

AI Buddy（八弟搭子）

项目一句话简介：

一个智能化、情感化的 AI 搭子，帮助用户高效完成任务，提升自控力和专注力，同时提供情感支持，激励自我提升。

## 二、行业概况

### 应用场景：

AI Buddy 主要应用于时间管理、学习、工作、健康管理等多个场景。它可以成为学习搭子、工作搭子、减肥搭子等，帮助用户高效地完成各种任务，并在情感上给予支持，激励自我提升。

### 已有技术/产品的问题：

1. **匹配难**：现有的学习搭子或工作搭子应用难以找到符合需求的伙伴。例如，学习搭子应用中难以匹配到同样学习目标和进度的伙伴，工作搭子应用中难以匹配到相同行业和工作节奏的同事。
2. **缺乏监督和情绪价值**：时间管理和打卡应用多为自我监督，缺乏有效的外部激励和情感支持。这类应用虽然能记录和提醒用户任务，但无法缓解用户在高压环境下的孤独感和疲惫感。
3. **情感陪伴不足**：现有情感陪伴 AI 角色缺乏实质性的任务管理和监督功能，且多以聊天形式为主，依赖用户主动倾诉和交流，无法主动结合用户的具体任务场景进行支持和激励。

### 解决方案：

AI Buddy 提供个性化的监督和激励机制，通过 AI 角色扮演、语音交互、多模态分析等功能，实时帮助用户按时完成任务，提高专注力。同时，通过情感化交互，提供情感支持和激励，帮助用户自我提升，缓解孤独感，让用户在实现目标的过程中不再感到孤单。

### 市场规模：

#### 潜在客户人群

AI Buddy（八弟搭子）面向时间管理、学习、工作、健康管理和情感陪伴等多个场景，通过智能化和情感化的 AI 助手服务，满足用户的多样化需求。

在时间管理和生产力应用领域，微信小程序小打卡帮助用户养成习惯，涵盖阅读、培训、课程、作业、早起、健身、运动、外语、学习等多个场景，显现出巨大的潜在用户群体。由此可见，时间管理应用在中国市场具有广泛的需求和应用场景。

在学习场景中，有道词典+AI 技术的月活跃用户（MAU）达到 9613 万，显示出学习类应用在中国市场的广泛接受度。此外，中国智能学习 To C 端市场规模预计到 2026 年将达 741 亿元，2017-2026 年的年均复合增长率（CAGR）为 20%，表明学习类应用的市场前景非常广阔。拖延问题也是学习场景中的一大痛点，50% 的大学生长期拖延，75% 的人认为自己是拖延者，80-95% 的人都有一定程度的拖延。88% 的员工每天拖延 60 分钟以上，超过 95% 的拖延者希望减少拖延。

在工作场景中，AI 驱动的时间追踪软件 Timely，超过 5000 家企业在 160 个国家使用该软件自动记录时间。这类应用在工作效率方面有明显的市场需求。在健康管理领域，知乎上的减肥话题有 92.8 亿浏览量，415 万讨论，显示出健

健康管理在中国市场的巨大需求。健身话题有 130 亿浏览量，310 万讨论，进一步验证了健康管理市场的广泛受众。

在情感陪伴领域，研究表明，随着社会节奏的加快，孤独感和情感支持的需求正在上升。例如，2018 年，BBC 启动史上最大规模的一项针对孤独现象的研究，结果显示 33% 的人时常感到孤独，其中孤独现象最为严重的是 16-24 岁的年轻人群体，比例高达 40%。Hume AI 推出的 Empathetic Voice Interface (EVI) 能够识别并回应用户的情绪，提供情感支持，显示了情感陪伴 AI 产品的市场潜力。祝语未来科技的情感生成式大模型“AEGBV”在情感陪护领域效果显著，显示出 AI 在情感陪护市场的巨大潜力。

### 竞品市场份额

市场上已有的竞品在不同细分领域中已经占据了一定的市场份额。例如，时间管理和打卡应用方面，番茄 Todo 的活跃人数为 50 万左右，2020 年 30 天日均收入为 \$1559，多平台累计下载量 5.12 亿。YoYo 日常的多平台累计下载量为 9736.7 万。小日常的多平台累计下载量为 5099 万。

在健康管理领域，截至 2020 年，全球共有超过 35 万款数字健康 App 正在为消费者服务。但市场内大部分健康 App 提供的服务质量普遍一般，83% 的安装量少于 5000 次，这些 App 的总下载量占比不到 1%。与此同时，有 110 款头部健康 App 的下载量都超过了 1000 万次，占总下载量的近 50%。Keep 的平均月活跃用户数为 3650 万，平均月度订阅会员数为 362 万，累计下载量达到 46.5 亿。薄荷健康的月销售额突破 1 亿元，累计注册用户达 1.2 亿，累计下载量达到 2.67 亿。

在情感陪伴 AI 角色应用领域，MiniMax 的 Glow AI 虚拟聊天社交应用程序上线四个月内迅速获得数百万用户。Character.AI 在情感类 AI 领域表现出色，六个月内达到每月 1 亿次的网站访问量。

### 市场总结

综合以上数据，AI Buddy（八弟搭子）在时间管理、学习、工作、健康管理和情感陪伴等多个场景中，具有广阔的市场前景。现有竞品的市场表现验证了这一领域的巨大需求和增长潜力。AI Buddy 利用最新的大语言模型技术，通过 AI 智能体实现多模态交互和个性化服务，确保 AI 在情感理解和任务管理上的高效表现，进一步扩大市场份额。

结合潜在客户人群和竞品市场份额的数据分析，AI Buddy 的市场规模具有极大的潜力。时间管理应用在中国市场需求广泛，学习类应用市场预计到 2026 年将达 741 亿元，健康管理应用市场中 Keep 和薄荷健康的表现也显示出巨大的市场需求。在情感陪伴领域，随着孤独感和情感支持需求的上升，AI Buddy 在这方面也有巨大的市场机会。因此，综合来看，AI Buddy 在这些广泛场景中的市场规模预计可以达到数百亿元人民币。

### 三、产品介绍

#### 目标人群：

通过精准定位以下目标人群，AI Buddy 能够提供高效、个性化的服务，满足用户的不同需求，帮助他们实现学习、工作和生活目标。

##### 1. 学生

- **目标群体：**初中生、高中生、大学生及研究生
- **需求：**需要高效的时间管理、学习计划和任务管理工具，以提高学习效率和学业成绩。
- **价值：**AI Buddy 提供个性化的学习计划、知识体系构建、任务拆分，以及情感化激励，帮助学生提升专注力和自控力。

##### 2. 职场人士

- **目标群体：**职场新手、职业经理人、自由职业者等
- **需求：**需要项目管理支持、工作流程优化和任务跟踪工具，以提高工作效率和职业发展。
- **价值：**AI Buddy 提供详细的工作流程指导、实时任务监督、情感化互动和激励，帮助职场人士更好地完成工作任务，提高职业成就感。

##### 3. 健身爱好者

- **目标群体：**希望通过健身保持健康、减肥或增肌的各类人群
- **需求：**需要个性化的健身计划、饮食建议和持续的激励支持，以保持健身动力和达成健康目标。
- **价值：**AI Buddy 提供成功的减肥和健身案例分享、个性化的健身计划、实时监督和情感化鼓励，帮助健身爱好者保持健康和达成目标。

##### 4. 时间管理需求者

- **目标群体：**感觉时间管理困难、经常拖延的各类人群
- **需求：**需要高效的时间管理和任务安排工具，以提高生产力和完成任务的效率。
- **价值：**AI Buddy 提供基于不同方法（如番茄工作法等）的任务拆分、时间规划、历史记录分析和情感化互动，帮助用户提高时间管理能力和完成任务的效率。

##### 5. 需要情感支持的人群

- **目标群体：**感到孤独、需要情感支持和激励的各类人群
- **需求：**需要一个情感化的互动伙伴，提供心理支持和情感激励。
- **价值：**AI Buddy 提供拟人化的情感互动、情绪价值分析和个性化的情感支持，帮助用户缓解孤独感，提升心理健康水平。

#### 核心功能（含未来拓展功能）：

1. **智能生成时间表：**AI 根据用户需求生成个性化时间表，并实时监督完成情况。
2. **设置人物形象：**通过用户自我介绍，匹配一个真实丰满的 AI 搭子形象。
3. **搭子选择：**用户可以选择或更换不同的 AI 形象，如学习搭子、工作搭子、减肥搭子等。

4. **结合知识库的多场景应用：**支持学习、工作、健康等场景。用户可上传自己的知识库，如学习资料、项目工作流程和健康案例，AI Buddy 结合知识库提供定制化的解决方案。
5. **任务拆分与提醒：**自动将大任务拆分为小任务，提供定时提醒和监督。通过番茄工作法等方法，为用户提供表格形式的时间规划。
6. **历史记录分析：**通过模拟“昨天的自己”自我提升机制，自动分析用户的历史记录，提供专注度和效率提升建议，帮助用户发现自己的进步，减少内卷感。
7. **情感化交互：**
  - **互动与进步：**用户与 AI 搭子互动，AI 搭子模拟用户行为，互帮互助共同进步。
  - **多模态交互：**通过多模态交互，支持文字、图片、语音和视频的互动。
  - **个性化激励：**利用语音、表情和情绪分析，提供个性化的激励和提醒。
  - **情绪价值提供：**通过微调大模型，AI Buddy 具备幽默感和拟人化的丰富形象，擅长提供情绪价值。
8. **激励机制：**
  - **自我提升：**AI Buddy 可以模拟“昨天的自己”，与今天的表现进行对比，提供反馈和鼓励，帮助用户发现自己的进步。
  - **奖励机制：**根据用户的任务完成情况，设立虚拟奖励，如积分、徽章等，激励用户持续完成任务。

## 用户价值：

1. **提高效率：**帮助用户高效管理时间和任务，提高生产力。
2. **增强自控力：**通过个性化的监督 and 激励，提高用户的自控能力。
3. **情感陪伴：**提供情感化的交互体验，减少孤独感，增加任务完成的动力。
4. **自我提升：**通过对比用户每天的进步，激励自我提升，减少内卷感，增加满足感。

## 相比其他产品的优势：

1. **个性化监督：**不仅提供时间管理，还通过 AI 角色扮演和情绪化交互进行个性化监督。
2. **多模态交互：**结合语音、表情、情绪分析等多种交互方式，提升用户体验。
3. **全方位支持：**涵盖学习、工作、健康管理等多个场景，提供全方位支持。

## 四、商业模式设计

### 运营模式

#### 1. 产品迭代：

- **用户反馈机制：**建立多渠道的用户反馈机制，包括应用内调查、社交媒体互动（如小红书、知乎、微信等）、用户访谈等，持续收集用户需求和建议，快速迭代产品。
- **社区运营：**建立用户社区，促进用户间的交流和经验分享，增强用户粘性。同时，通过社区活动，如挑战赛、奖励活动等，提升用户活跃度。

#### 2. 技术支持与服务：

- **全天候技术支持：**提供 24/7 的技术支持服务，确保用户在使用过程中遇到的问题能够及时得到解决。
- **个性化服务：**针对高端用户，提供个性化的定制服务，包括专属 AI 形象设计、定制化任务提醒等。

#### 3. 合作与生态建设：

- **教育机构合作：**与学校、培训机构等教育机构合作，推广 AI Buddy 在学生中的应用。
- **企业合作：**与企业合作，提供员工时间管理和效率提升解决方案，作为企业福利或员工培训的一部分。
- **健康管理合作：**与健身中心、健康管理机构合作，推广 AI Buddy 在健康管理中的应用。

### 盈利模式

#### 1. 订阅服务：

- **基础订阅：**提供月度和年度订阅服务，解锁高级功能，如详细的任务分析报告、历史数据分析等。
- **高级订阅：**提供高级订阅服务，包含更多个性化功能和定制服务，如专属 AI 形象、定制化提醒等。

#### 2. 增值服务：

- **个性化定制：**用户可以购买个性化定制服务，如定制专属的 AI 形象、语音包等。
- **专属服务：**提供一对一的专属服务，如专属任务规划师、个性化时间管理咨询等。

#### 3. 广告收入：

- **精准广告：**在免费版本中植入非侵入式广告，通过大数据分析，精准投放与用户兴趣相关的广告。
- **合作推广：**与相关产品或服务合作，进行联合推广，收取推广费用。

### 营销模式

#### 1. 数字营销：

- **社交媒体：**通过社交媒体平台进行精准营销，包括小红书、知乎、

微信等，发布有趣和有价值的内容，吸引用户关注和下载。

- **内容营销：**制作高质量的博客、视频教程和使用指南，帮助用户更好地理解和使用产品。
- **搜索引擎优化 (SEO)：**优化网站和内容的搜索引擎排名，提升在百度等搜索引擎中的可见性。

## 2. 口碑营销：

- **用户推荐奖励：**建立用户推荐奖励机制，鼓励现有用户推荐新用户使用 AI Buddy。
- **名人效应：**与知名教育家、职场人士、健康管理专家等合作，通过他们的影响力进行推广。

## 3. 线下推广：

- **展会与活动：**参与各类展会和活动，如教育展、创业展、健康博览会等，进行产品展示和推广。
- **合作推广：**与学校、企业、健身中心等合作，通过合作渠道进行线下推广。

## 商业目标

- **用户增长：**在初期，通过免费试用和有效的营销手段，迅速扩大用户群体，目标是在第一年达到 50 万注册用户。
- **收入增长：**通过订阅服务、增值服务和广告收入，实现可持续的收入增长，目标是在第三年实现年收入 100 万人民币。
- **市场扩展：**在本地市场取得成功后，逐步向国际市场扩展，进入北美、欧洲、亚洲等主要市场。

## 社会意义

- **提升生产力：**通过提供高效的时间管理和任务监督工具，帮助用户提升生产力，优化时间利用。
- **促进健康生活：**通过健康管理功能，帮助用户养成健康的生活习惯，提高生活质量。
- **教育公平：**通过与教育机构的合作，推广 AI Buddy 在学生中的应用，促进教育公平，帮助更多学生提高学习效率和成绩。
- **增强幸福感：**通过情感化交互和个性化激励，缓解用户的孤独感和疲惫感，增强用户的幸福感和心理健康。

## 未来扩张性

### 1. 技术升级：

- **AI 技术：**不断引入和应用最新的 AI 技术，如深度学习、情感计算、多模态交互等，提升产品的智能化和个性化水平。
- **数据分析：**通过大数据分析和机器学习，优化任务推荐和时间管理策略，提供更加精准和个性化的服务。

### 2. 功能拓展：

- **多场景应用：**不断拓展应用场景，如职业发展规划、家庭任务管理

等，满足不同用户的多样化需求。

- **平台化发展：**构建开放平台，允许第三方开发者接入，提供更多丰富的应用和服务，形成完整的生态系统。

### 3. 国际化发展：

- **多语言支持：**推出多语言版本，满足不同国家和地区用户的需求。
- **本地化运营：**根据不同市场的文化和用户习惯，进行本地化运营，提升用户体验和市场接受度。



## 五、团队情况

### 团队介绍

团队由两名成员组成，均即将毕业于英国杜伦大学计算机专业。两位成员都拥有全栈开发经验，对创意的实现和落地充满热情。在 ChatGPT 横空出世之后，曾共同尝试开发一个围棋教练 AI，利用大语言模型，监督微调、基于人类反馈的强化学习等技术，自动生成每一步棋的解说，并与棋手对话来指导棋局。

### 团队成员背景

#### 1. 队长 (A: 杨居杰):

- **教育背景:** 英国杜伦大学计算机专业学士，将于今年暑期后就读英国帝国理工学院人工智能专业的硕士。
- **专长:** 拥有丰富的 AI 相关经验，专注于自然语言处理和多模态等 AI 领域，有多项 AI 相关的论文竞赛和项目开发经验。具有市场调研、市场营销和产品推广经验，负责 AI Buddy 的产品设计、技术开发和市场推广。
- **相关成就:** Google 举办的 “LLM Prompt Recovery” Kaggle 竞赛中获得银牌，并有一篇关于大语言模型和检索技术在教育领域结合应用的顶会论文在投。

#### 2. 成员 (B: 王云盈):

- **教育背景:** 英国杜伦大学计算机专业学士，将于今年暑期后就读英国杜伦大学机器人专业的硕士。
- **专长:** 拥有丰富的 AI 应用开发经验，擅长界面设计和用户体验设计。负责 AI Buddy 的 UI/UX 设计和应用开发。

### 团队分工

1. **产品设计与开发:** 由队长 (A) 和成员 (B) 共同负责。
2. **市场推广与运营:** 由队长 (A) 负责。
3. **技术支持与维护:** 由成员 (B) 负责。

### 团队在大模型领域的经验

1. **围棋教练:** 两位团队成员曾基于大语言模型，监督微调、基于人类反馈的强化学习等相关技术，开发一个围棋教练 AI，自动生成每一步棋的解说，并与棋手对话来指导棋局。
2. **偏见调研:** 两位团队成员曾调研 ChatGPT 存在的偏见和幻觉等问题，并撰写了相关报告。
3. **黑客松:** 两位团队成员曾共同参加英国大学生黑客松，利用大模型以及 RAG 相关技术，搭建了一个公司可本地部署的大语言模型助手应用。

## 六、其他

### 项目历史运营情况（项目时间线）

文心杯报名阶段(4.16-5.15)提交创意计划书之后，团队在开发阶段(5.15-6.2)借助百度 AI 开发工具包，完成了原型设计、产品设计、产品核心功能开发等工作，已将创意初步实现。

#### 4 月 16 日 - 5 月 15 日：创意计划书（A+B）

- 队长（A）和成员（B）共同合作，在 4.16 文心杯正式启动后的一个月内在制定了详细的创意计划书，明确了项目的目标、核心功能和预期成果。期间进行了市场调研、竞争分析，并确定了项目的技术框架和实施方案。

#### 5 月 15 日 - 5 月 20 日：原型设计与产品设计（A+B）

- 队长（A）和成员（B）一起完成了原型设计和产品设计，构思了用户界面和交互体验。期间绘制了产品原型图，定义了主要功能模块，确保设计符合用户需求和市场趋势。

#### 5 月 20 日 - 5 月 31 日：产品核心功能开发与模型微调

- 队长(A): 收集并整理了知识库及模型微调所需的数据,进行了模型微调,提升了 AI Buddy 的智能化和个性化水平。
- 成员 (B): 开发了产品的核心功能,进行了提示词工程迭代,优化了 AI Buddy 的响应和交互体验。

#### 5 月 31 日 - 6 月 2 日：完善商业计划书，制作展示 PPT 和视频（A+B）

- 队长(A)和成员(B)共同完善了商业计划书,确保内容详尽、逻辑清晰、数据准确。制作了展示 PPT 和演示视频,展示项目的亮点和核心功能,准备迎接评审和展示。

#### 6 月 2 日 - 未来：市场验证与技术支持

- 队长 (A): 负责市场验证,通过用户反馈和数据分析,优化产品,确保产品能够满足市场需求。
- 成员 (B): 负责技术支持与维护,确保产品的稳定性和持续优化,提供技术解决方案,提升用户体验。

### 未来发展规划

1. 功能优化: 通过小红书等平台宣传,广泛收集用户反馈,不断优化和完善功能,提升用户体验。
2. 市场扩展: 加强市场推广力度,利用社交媒体平台(如小红书、知乎、微信等)吸引更多用户关注和使用 AI Buddy。
3. 技术升级: 持续引入最新的 AI 技术,不断提升产品的智能化和个性化水平,确保 AI Buddy 始终处于技术前沿。