

Mia选题卡片 - 采访专用 (V1.0)

文档说明：本文档包含5个深度策划的选题卡片，旨在指导对Mia老师的后续采访，重点深挖其独特人设（LGBTQ+、AI团队）及核心客群（独居女性、中产家庭）的痛点，以补充现有素材库的空白。

选题卡片：我在香港，和我的“妻子”养女儿

- **话题词：**

- #LGBTQ家庭, #少数派人生, #香港生活, #多元家庭

- **选题：**

- 作为“少数派”家庭，我在香港给女儿构建的保护伞。

- **一句话Brief：**

- (挖掘人设差异点) 深度挖掘 Mia 作为女同性恋者、且已婚育有一女的特殊家庭背景。探讨在东亚环境下，如何通过财务规划和香港的法治环境，给这种“非传统家庭”及孩子提供足够的安全感和底气。

- **开头前5s抓人点 (Hook) (预设)：**

- 很多人问我，两个妈妈怎么养孩子？在香港，我用保单和法律，给我的女儿和伴侣构建了一个比传统家庭更坚固的堡垒。

- **人设落脚点：**

- 展示极度真实、勇敢、负责任的独立女性形象，精准吸引LGBTQ群体及高知、包容度高的优质客户 (Filter)。

- **结尾钩子 (Call to Action)：**

- 你也属于“非传统”的那一类吗？我们聊聊。

- **文案结构：**

- 07 (感性观点分享格式：独特身份 -> 面临挑战 -> 解决方案 -> 情感升华)

- **目标受众编号：**

- LGBTQ群体、高知独居女性、追求生活多样性的人群

- **属性：**

- 维度 (可多选) 流量 [x] 人设 [] 转化
 - 流量类型 (单选) 泛流量 [] 垂直流量

选题卡片：我的团队不需要“打鸡血”

- **话题词:**
 - #AI赋能, #团队管理, #反内卷, #高效工作
 - **选题:**
 - 我是个懒人，所以我用AI武装了一支“不加班”的销冠团队。
 - **一句话Brief:**
 - (挖掘业务优势) 针对背景资料中提到的“完整的AI培训系统”，深挖具体细节。对比传统保险团队的“人海战术”和“打鸡血”，展示 Mia 团队如何用科技手段解决获客、培训难题，吸引高知/年轻增员。
 - **开头前5s抓人点 (Hook) (预设):**
 - 我不喜欢开早会，也不喜欢喊口号。我的团队只有4个人，但我们的成效是别人的10倍。为什么？因为我有AI。
 - **人设落脚点:**
 - 打造“科技感”、“高知”、“反传统”的新一代保险团队Leader形象。
 - **结尾钩子 (Call to Action):**
 - 如果你也想站着把钱赚了，欢迎来我的团队看看。
 - **文案结构:**
 - 05 (行业揭秘模型：传统痛点 -> 揭秘新法 -> 展示成果)
 - **目标受众编号:**
 - 24-34岁高知青年、想转型的互联网/大厂人
 - **属性:**
 - 维度 (可多选) 流量 [x] 人设 [x] 转化
 - 流量类型 (单选) 泛流量 [x] 垂直流量
-
-

选题卡片：单身女性的“终极伴侣”

- **话题词:**
 - #单身经济, #女性养老, #手术签字, #资产隔离
- **选题:**

- 如果不结婚，谁来给你签手术单？给30岁+独居女性的真心话。

- **一句话Brief:**

- (挖掘核心客群需求) 针对“30-35岁未婚高知女性”这一核心画像。不贩卖婚姻焦虑，而是贩卖“单身底气”。探讨独居女性如何通过保险解决养老、医疗陪护等现实痛点，替代传统婚姻的功能。

- **开头前5s抓人点 (Hook) (预设):**

- 姑娘，如果你打算一辈子不结婚，或者不靠男人，请你一定要买好这三种保险。因为在手术台上，它们比男人靠谱。

- **人设落脚点:**

- “人间清醒”的女性守护者，比男朋友更懂你的专业顾问。

- **结尾钩子 (Call to Action):**

- 你有为自己的“单身”买单的能力吗？

- **文案结构:**

- 01 (现象危害模型：单身现状 -> 潜在风险 -> 解决方案)

- **目标受众编号:**

- 30-35岁一线城市未婚女性

- **属性:**

- 维度 (可多选) 流量 [x] 人设 [x] 转化
 - 流量类型 (单选) 泛流量 [x] 垂直流量
-
-

选题卡片：香港教育的“残酷真相”

- **话题词:**

- #香港教育, #中产焦虑, #阶层跃迁, #留学规划

- **选题:**

- 把孩子送来香港读书，是我做过最“后悔”也最“正确”的决定。

- **一句话Brief:**

- (挖掘核心客群需求) 针对“35-40岁家庭客户”。结合 Mia 自己带女儿在香港求学的经历，讲讲香港教育的真实AB面—既有国际化的视野，也有不输内地的内卷。通过真实经历建立与家长客户的共鸣。

- **开头前5s抓人点 (Hook) (预设):**

- 你以为拿了香港身份，孩子就能快乐教育了？别天真了。在香港养娃，是另一场更高级的“军备竞赛”。

- **人设落脚点：**

- 不仅是保险顾问，更是中产家庭的教育规划师、同路人。

- **结尾钩子 (Call to Action)：**

- 想知道香港真实教育成本的，私信我发你一份清单。

- **文案结构：**

- 08 (知识分享4段结构：误区 -> 真相 -> 应对 -> 价值)

- **目标受众编号：**

- 35-40岁中产家长、优才/高才家庭

- **属性：**

- **维度 (可多选)** 流量 [x] 人设 [x] 转化
 - **流量类型 (单选)** 泛流量 [] 垂直流量

选题卡片：中产返贫的“三个大坑”

- **话题词：**

- #财富守护，#中产危机，#投资避雷，#资产配置

- **选题：**

- 年入百万的中产，离破产其实只差一场病、一次创业、和一个P2P。

- **一句话Brief：**

- (挖掘核心客群需求) 针对“35-40岁职业生涯中后期”人群。结合过往见到的客户案例 (隐去隐私)，讲述中产阶级财富的脆弱性，引出“攻守兼备”的资产配置理念。

- **开头前5s抓人点 (Hook) (预设)：**

- 我见过太多穿着光鲜亮丽的中产，表面年薪百万，实际上一场大病、一次裁员，就能瞬间击穿他们的底裤。

- **人设落脚点：**

- 见多识广、专业稳健的家庭财富管家。

- **结尾钩子 (Call to Action)：**

- 你的家庭资产，有“防火墙”吗？

- 文案结构:

- 01 (现象危害模型)

- 目标受众编号:

- 35-40岁家庭支柱

- 属性:

- 维度 (可多选) 流量 [x] 人设 [x] 转化
 - 流量类型 (单选) 泛流量 [] 垂直流量