

AI 内容产品收入规划 (百万 vs 千万版)

1. 规划思路

- 在《product-pricing-plan.md》的基础上，把产品线拓展为 **“模块化内容 + 高客单智囊团 + 自动化”**。
- 核心指标：以年收入 100 万 / 1000 万 为目标，按渠道、产品、团队配置拆分。
- 关键假设：维持你“十年创业 + 软件交付 + 商业洞察”独特定位，通过自动化工具降低边际成本。

2. 年收入 100 万方案 (“稳健扩张”)

2.1 收入结构

产品	单价	年销售量	年收入
AI 爆款灵感盒 (订阅版)	¥199/季	600 份	¥119,400
AI 选题脚本作坊 (4 周营)	¥1,299	300 人	¥389,700
智能体内容工厂陪跑 (6 周)	¥8,880	40 人	¥355,200
企业小型定制项目 (AI 内容运营 SOP)	¥30,000	5 单	¥150,000
合计	**≈ ¥1,014,300**		

2.2 关键动作

1. **自动化订阅**：延展 `send_hot_topics_digest.py`，推出付费邮件 + 小程序订阅，保证 200+ 人订阅。
2. **作坊规模化**：季度制小班 (每班 50 人、全年 6 班)，用助教 / 社群共创减低一对一精力。
3. **陪跑提价**：1499→8880，定位为“内容 + 智能体系统”双交付，同时引入 SOP 模板减少重复劳动。
4. **企业单**：筛选教育 / 医疗 / 智能制造 3 个垂类，以 1-2 名兼职顾问交付。

2.3 团队与资源

- 核心：你 + 1 名内容助教 + 1 名运营 + 1 名兼职技术顾问。
- 工具：GitHub Actions 邮件播报、课程社群运营脚本、Notion/飞书内容库。

3. 年收入 1000 万方案 (“内容智囊厂”)

3.1 收入结构

产品	单价	年销售量	年收入
旗舰订阅 (灵感盒+智能体工具)	¥999/年	3,000 会员	¥2,997,000
高阶作坊 (8 周认证营)	¥6,800	800 人	¥5,440,000
智能体私教 (企业沉浸式)	¥96,000	40 项目	¥3,840,000
行业情报产品 (白皮书+顾问会)	¥300,000	6 家	¥1,800,000
合计	**≈ ¥14,077,000**		

3.2 关键动作

1. **订阅平台化**：把 `hot-video-topics-copywriting.md` + 智能体工具升级为 SaaS，提供 API 城。
2. **认证体系**：8 周作坊引入“AI 内容策划师”证书，与 35 所高校合作输出教材/实训。
3. **企业沉浸式**：每月只接 3-4 家，团队驻场 2 周，交付“选题雷达 + 自动化漏斗”，单价 96K 起。
4. **情报产品**：基于 10 年商战洞察 + 行业数据，推出季度白皮书、闭门私董会、投资人对接。

3.3 团队配置

- 核心团队：CEO (你) + COO + CTO (工具) + 内容研发 + 客户成功 + 销售。
- 合作：高校导师、行业 KOL、智能体厂商 (如 Coze/AliGenie) 联合推广。
- 投入：搭建专属平台、直播基地、顾问网络，保证大客户交付。

4. 差异化策略 (两种方案共用)

1. **商业洞察产品化**：把“投资人撤资、团队裂变、跨国交付”经验总结成“商业判断矩阵”，成为每个档位的决策依据。
2. **案例银行**：沉淀 Autodesk / 华为 / 海外项目 / 捐赠事件，形成可引用的 PR 包，提高高客单转化率。
3. **自动化底座**：现有 Actions & 脚本升级为“智能体内容工厂”，体现交付工具化优势，减少人力成本。
4. **社区与数据闭环**：每次课程/项目输出都回流到数据库，形成“选题热度→变现数据→优化”的循环。

5. 下一步建议

1. 选择目标（百万或千万），先做 **3 个月试运营**，验证订阅/作坊/陪跑的真实承载能力。
2. 如果瞄准千万，尽快引入 CTO / 内容教练团队，把个人经验产品化，否则人力将成为瓶颈。
3. 将本文件与 `product-pricing-plan.md` 一起纳入 Pitch Deck，并准备对应的财务模型和 KPI 仪