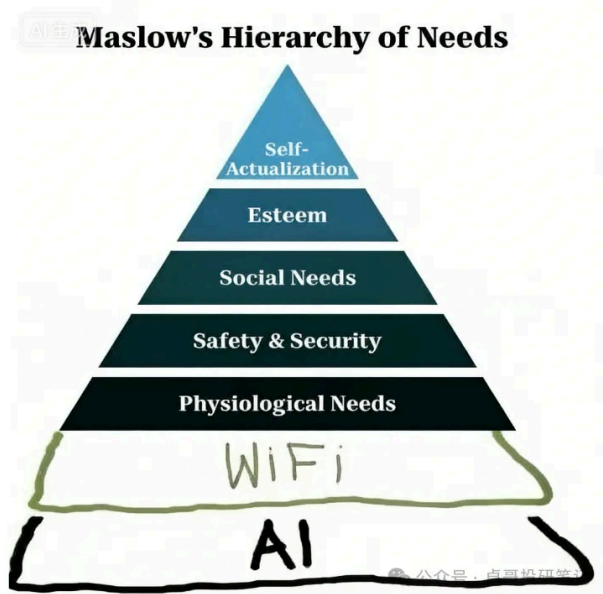


小散很难在AI上面赚到钱

原创 卓哥01 卓哥投研笔记 2026年1月27日 04:54

按马斯洛需求层次理论，人类最底层的需求现在是WiFi，未来可能是AI。目前北美15%的成年人每周都要使用至少一次AI。



AI可能会把每个行业重新做一遍，然后极致提升效率。举个例子，AI贷款催收。

老美很喜欢贷款买车，但也有不想还钱或者“忘记”还钱的。对于银行或者金融公司来说，催人还钱很费功夫。催收员一天可能要给失信人打5个电话，才可能打通一次。打通以后，失信人会各种纠缠，有些会发脾气骂人、有些会说让人心软的话，极大地消耗催收员的情绪。老美人力成本高，而且从小就没学过忍气吞声，导致这个行业员工成本高、流失率更高。

2023年，AI车贷催收公司Salient应运而生。这个AI智能体可以模仿人类给欠款人打电话、发短信催收，还可以根据欠款人特征，自动调整话术。在美国，讲啥语言的都有，西班牙语、中文、日文等，AI催收智能体直接根据欠款人的母语切换语言。智能体没有情绪可被消耗，也不会辞职。

Salient大幅降低了人力成本，而且还帮客户多收回了50%的贷款，市场空间广：初期瞄准占美国消费贷9%的车贷市场，后续可延伸至各类贷款。

现在这种AI初创企业很多，特别是北美，怎么投？我们可以看看Salient的投资人：a16z领投，然后还有一些机构，然后是个别富人。

其实Manus也一样，卖给Meta之前，只拿了红杉中国、腾讯、真格、Benchmark等机构以及王慧文的钱。

什么意思呢？这种初创AI软件公司可以在1年内估值翻几倍，但基本只有机构以及王慧文这种级别的富人能参与。我们普通人什么时候可以参与呢？他们上市的时候，比如

Minimax。

但是，Minimax的估值按PS算（当前市值/2025年收入）已经接近250倍了，比OpenAI都要贵得多。OpenAI目前在以7500亿美金估值谈融资，去年OpenAI收入130亿美金，PS估值也才57倍。

对于这种AI初创软件公司，（顶级）机构和富人最先上桌，然后是持港币/美元的小散，我们国内小散还得等公司“进入港股通”之后才能上桌。

当然，这个问题美国那边的小散也有。美国小散投AI软件公司的参与方法也主要是在二级市场上买股票。运气好、眼光独到的小散买到谷歌可能还能赚点钱，要是跟风在高点买到甲骨文、Coreweave这些新云，估计就惨了。根据Morningstar测算，美国过去三年涨得不错的AI ETF其实主要依赖谷歌这些大型科技公司贡献，其他垂类的AI ETF有80%都没跑赢大盘或者已经清盘。

国内目前参与AI软件投资的方式主要就是投港股通里面那几家AI含量相对较高的大型科技公司，比如阿里、腾讯、快手等。但国内云或是大模型的商业模式清晰度比北美那边差远了。

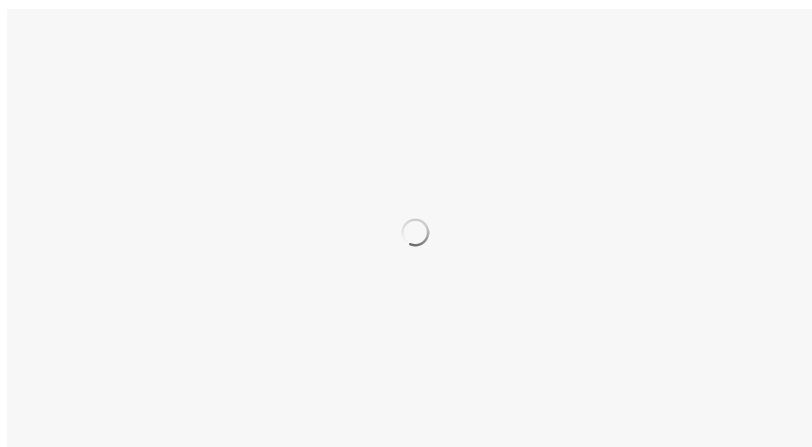
阿里云和千问大模型都是领先的，但国内云同质化太强了，各家都在卷价格。腾讯云去年才盈利，阿里云利润率只有9%，海外云利润率基本都是30%+（谷歌还在爬坡，也有20%+），未来只能看MaaS能否改善国内云的竞争格局。大模型也一样，海外OpenAI和Anthropic的ARR已达/接近百亿美元规模，国内大模型在C端创收都还遥遥无期。

📖 GPU租赁商业模式不好，还不如CPU租赁

想直接参与AI软件公司的**早期**融资，对国内小散来说几乎不太可能，二级市场的AI标的商业模式还没跑通，PPT都还没有。

但有家跟AI不沾边的上市公司可以大口吃到AI红利，后面会找机会分析，大家可以先猜猜是哪家🤔

欢迎加入我的星球，微信群仅对星球成员开放（知识付费筛选+控制人数），更多信息&数据在星球。





卓哥01

 喜欢作者

作者提示: 个人观点, 仅供参考