

今天的会议聚焦于如何利用AI技术，助力个体迈向超级个体，实现变现等议题，由易洋、王强、南山三位大佬分别进行分享。本文内容通过会议要点记录+GPT4内容润色、逻辑梳理的方式进行生成。

首先是洋哥的股份：

洋哥在分享中探讨了如何利用AI技术突破局限，成为超级个体并实现变现。会议首先介绍了AI在多个领域的具体应用。例如，宠物店主可以用AI解答顾客问题；在创业方向上，个体创业者则可关注插件类和工具类领域，如开发浏览器书签等。再比如通过AI制作视频进行转卖赚取利润，为招聘公司设计招聘试题和辅助判断应聘者特质，投资领域的智能投库，保险智能推荐等。同时，自动生成视频这样的小赛道值得关注，可以通过AI技术生成商家的宣传视频进行盈利，以及在数据库领域运用AI进行重构和拆表等工作可大幅度节省企业成本。金融、银行等领域的垂直AI应用需从内部产生，因为其有强大的资源、资金等实力，外部机会有限。

在AI时代，同时还伴随着AI革命带来的失业风险，我们必须成为超级个体，而破局俱乐部的AI大航海计划旨在帮助大家一起实现这个目标。同时AI还可以进行职场提效、企业降本增效，例如程序员可以运用AI为代码编写注释、通过指令生成代码和检查BUG；企业实现降本增效方面，如为客户提供在线客服、销售及知识服务。

然后是强哥的股份：

互联网时代不断发展，人工智能（AI）在其中发挥着越来越重要的作用。从PC互联网、手机互联网，到元宇宙，可见技术不断推陈出新，但其核心价值始终是降低成本、提高效率。虚拟现实（VR）、增强现实（AR）和混合现实（MR）等技术没有实现元宇宙的广泛应用，因为它们并未达到预期的效率。而像飞书这样的办公软件或ChatGPT却在人们日常工作中得到了广泛应用，因为它们可以提高生产效率和协同效果。

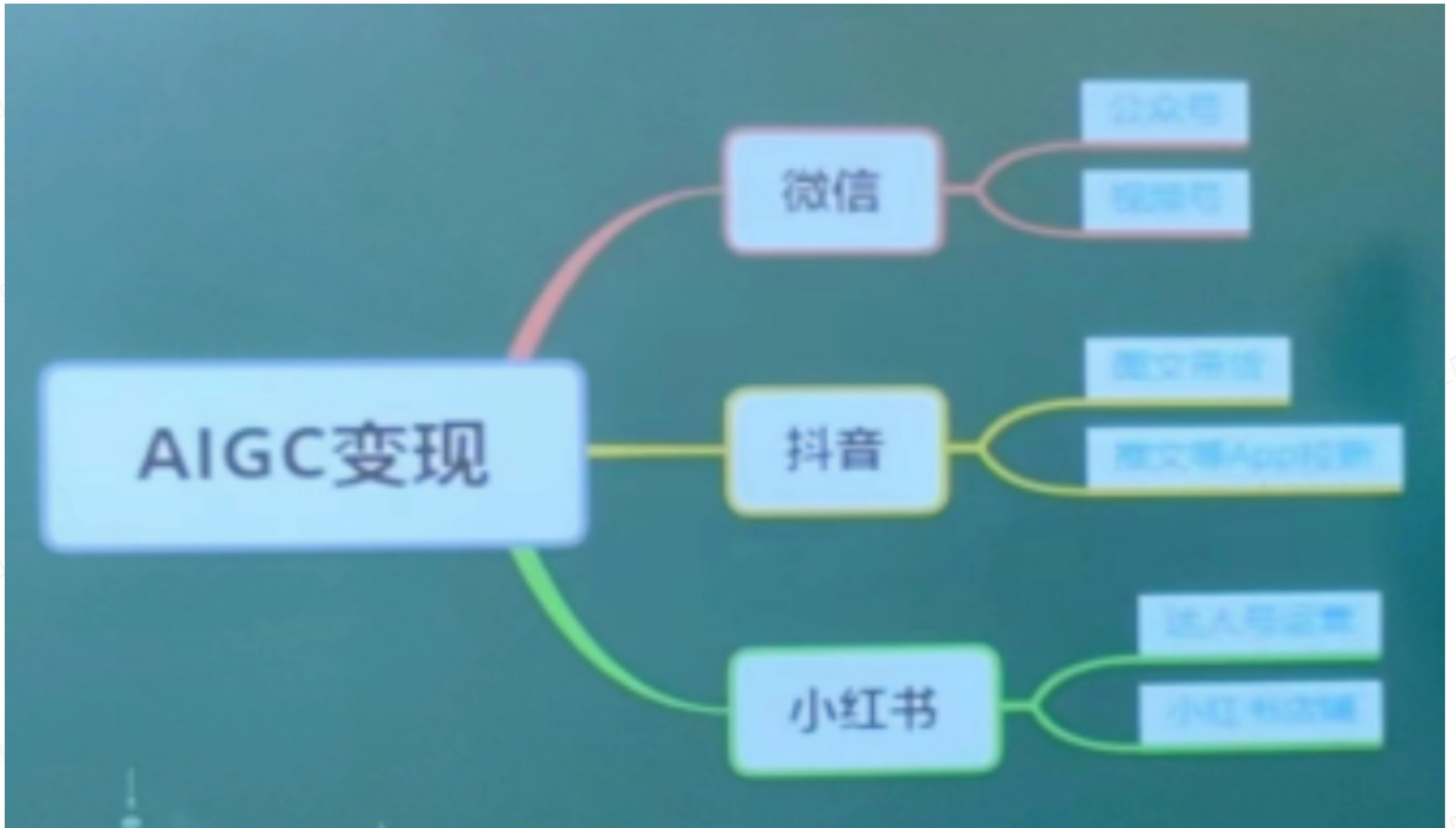
zelinAI公司目前已有显著的成绩，拥有800+应用、2000+模型和12万+月活用户。在企业合作方面，zelinAI为不同行业提供专业定制服务。例如，帮助客户方太为其大量客服人员进行优质、统一化的培训，提高客服水平；协助58同城招聘季活动，为其设计面试题并对候选者进行精准分析。

在企业应用方面，要重视AI服务的合规性、专业性和与企业的良好关系。作为合规性保证，zelinAI使用了微软的openai接口；为了增强专业性，zelinAI积极邀请垂直行业和销售渠道合作伙伴加入，共同提供专业AI服务。企业资源方面，除了积累了1.5万家企业客户外，zelinAI还与微软中国强强联合，共同为企业提供专业AI服务。目前，zelinAI已经开发出API，并计划在近期内陆续上线企业版本、N+N模式等多样化服务。

GPT5将在今年7、8月份上线，价格将是GPT4的1/4。随着成本的降低，人工智能在企业市场的应用将迎来爆发式增长。

最后是南山老师的股份：

本次会议主题为普通人如何使用AIGC变现。会议首先指出，AIGC变现=流量+转化+交付。推荐三大渠道：微信、抖音、小红书，微信通过公众号、视频号，抖音可以通过图文带货等方式，小红书可以通过达人导入自己的运营领域，或者开设小红书店铺。



最近微信公众号出了新政策，不允许号主私自接广告，有的人就此唱衰公众号，我认为是利好公众号的，微信公众号此举是为了进行推荐公众号的政策服务，以前的公众号都是私域的，大家只能看到关注的公众号的消息，但是新的政策出来后，在公众号服务中可以看见其他推荐的公众号了，这是增加了大家公众号的曝光率。小红书店铺目前刚开始做，优惠政策比较多，对于大家是个红利期。

接着，分享了几个变现案例，如利用AI根据文字制作儿童绘本；再比如根据小说的几句话生成图片，为小说平台引流；还可以通过AI技术，将服装照片穿到模特身上，节省请模特以及拍照的成本。还可以利用AI进行情感解答或占卜，如果用户有进一步的兴趣，可以再推荐专业的公司进行咨询。

进一步探讨了AI+和+AI思考方向。在AI+模式下，AI主导业务发展，如数字分身，AI学习自己的视频音频等形成自己的数字分身，然后应用于专业咨询或者使用自己的AI分身与他人谈恋爱，彼此合拍后再进行线下见面，这样成功的概率可以到80%。另外还有数字伴侣，就是把自己周围的人进行AI化，比如数字化女友、数字化心理医生。

在讨论答疑环节：

问：成人培训等教育行业中为何会使用AI重新制作课程，AI课程的质量会更好吗？

答：AI技术在教育领域的应用能够帮助提供更全面、个性化的辅导服务。传统教育由于受限于时间和师资力量，难以像AI那样发现学员的薄弱环节，针对性地提供实时且全面的回复和指导。