## A16Z报告说用户很愿意为AI类产品付费,名单里90%的公司已经实现盈利,几乎所有盈利公司的盈利都来自于用户订阅贡献

原创 我是哥飞 哥飞 2023-09-15 08:00:12 广东

大家好,我是哥飞。

今天给大家看一个A16Z出的关于AI产品的报告。

报告原文可以在这里看: https://a16z.com/how-are-consumers-using-generative-ai/。

大家先看下名单,A16Z挑选了50个流量靠前的AI相关产品,基于这些产品,写了上面这篇报告。

1.		11.	YOU	21.	NightCafe	31.	GPTG <sup>©</sup> .ai	41.	Fliki
2.	character.ai	12.	leonardo.	22.	<b>F</b> eplicate	32.	<b>ℝ</b> runway	42.	pornpen.ai
3.	Bard	13.	<b>P</b> IXLR	23.	Speechify	33.	Playground	43.	= KAPWING
4.	Poe Poe	14.	VEED.IO	24.	IIElevenLabs	34.	<b>X</b> Kaiber	44.	<b>6</b> Gamma
5.	QuillBot	15.	Otome	25.	Lexica	35.	Hotpot	45.	() Looka
6.	PhotoRoom	16.	Al-Novel	26.	VocalRemover	36.	Stable Diffusion	46.	human or not?
7.	CIVITAI	17.	cutout.pro	27.	Ws Writesonic	37.	copy₊ai	47.	PIXAL
8.	Midjourney	18.	<b>ForefrontAl</b>	28.	CHATPDF	38.	ZeroGPT	48.	WRITER
9.	Hugging Face	19.	Clipchamp	29.	D-ID}	39.	Smodin	49.	<b>♦</b> NovelAI
10.	## Perplexity	20.	TheB.AI	30.	Chub.ai	40.	ZMO.AI	50.	DeepSwap

哥飞总结一下,AI类产品很适合小团队创业,不需要太高的门槛,也先不要去开发App了,做个网站就可以开始赚钱。

目前来说,做AI类产品,获取用户的成本极低,而用户付费意愿极强。

哥飞就不给大家看报告全文了,直接说一些有意思的吧。

- 1、到目前为止,大多数AI类产品形态都是以网站为主,只有15家有手机App;
- 2、大多数AI类产品都是基于AI能力从零开始开发的,与ChatGPT一样,列表的大多数产品在一年前还不存在;
- 3、48%的团队是自力更生,没有拿外部投资,这说明做AI类产品可以用小资源撬动大量用户;
- 4、15%的产品拿到了超过5000万美元的投资;
- 5、ChatGPT遥遥领先;
- 6、图像生成领域的早期赢家已经出现,那就是 MidJourney;
- 7、以前的互联网产品靠烧钱打广告获取用户, AI类产品靠口口相传获得新用户;
- 8、用户很愿意为AI类产品付费,名单里90%的公司已经实现盈利,几乎所有盈利公司的盈利都来自于用户订阅贡献;
- 9、AI类产品订阅者平均月费为10美元,而非AI类产品年付70美元就已经挺高了;
- 10、第4名Poe是国外版知乎Quora推出的AI客户端,很果断很快速就推出了这个客户端,说不定Quora真就能够靠这个产品拿到AI时代的门票;
- 11、第6名PhotoRoom也是老需求用AI翻新的典范,移除图片背景等图片编辑需求一直很大,也一直有新产品出现,但

PhotoRoom依然做了一个,还获得了大量用户。团队产品、设计、技术都很给力;

- 12、第18名 ForefrontAI 你可以认为是一个GPT客户端,它们家当初比较早拿到了GPT4API权限,然后免费提供给用户使用,获取了大量用户;
- 13、第20名 theb.ai 是个国内小团队做的GPT客户端,最初的版本甚至是基于一个开源项目打起来的,国内用户只占访问量的19%,剩下81%都是海外用户,尤其以俄罗斯最多占比25%,接着是美国13%。所以大家别在国内卷了,放眼世界吧;
- 14、第28名ChatPDF真是太牛了,个人创业典范,其实当时相关技术已经成熟了,是他第一家做成了产品供别人使用,从而得到了大量的口口传播带来的用户。

其实昨天哥飞写的《恭喜群友做了个网站上线21天拿到10万日PV,又花了13天变成了20万日PV》这篇就是一个明证,群友仅仅花了一个半月不到,就做了一个日PV20万的AI工具。

当然,不是说产品做好了就行,事实上我们应该花一份时间开发产品,再花三五份时间去宣传推广。

至于推广的方式, 哥飞也教给大家了《需求有了, 网站也做好了, 流量从哪来?》, 跟着走就行。

当然,哥飞也很直白的告诉大家,公众号写的毕竟是免费文章,不可能写得太细,更具体的方法,请加入哥飞的付费社群"哥飞的朋友们",跟着哥飞教的办法走,你也能够很快就拿到流量。

哥飞的这个社群从7月2日开始运营,到今天已经有292位朋友加入了。定价666元一年,看起来有点小贵的社群,为什么会有这么多人加入进来,而且进来了都说值呢?

因为哥飞真的是毫无保留的把操作方法以及为什么要这样做都教给社群里的朋友们了。

23:21 | 0.9K/s (5 //2 ) (6)

<

哥飞的朋友们(292)

• • •

9月10日 凌晨00:25



巾囚

跟飞哥混是我今年最正确的决定,没有之一

什么都不会时,就听哥飞的,做做 SEO,赚赚广告费。 这个哥飞是真的全教了。





胡二虎

哈哈感动,这个是真的倾囊相授了

Console.log(): 什么都不会时,就听哥飞的,做做SEO,赚赚广告费。这个哥飞...



## 陈驰远

@Console.log() 我刚跟我们运营说,等内容出来带着她当面请教哥飞大佬,哥飞大佬是国内seo的巨佬

Console.log(): 什么都不会时,就听哥飞的,做做SEO,赚赚广告费。这个哥飞...

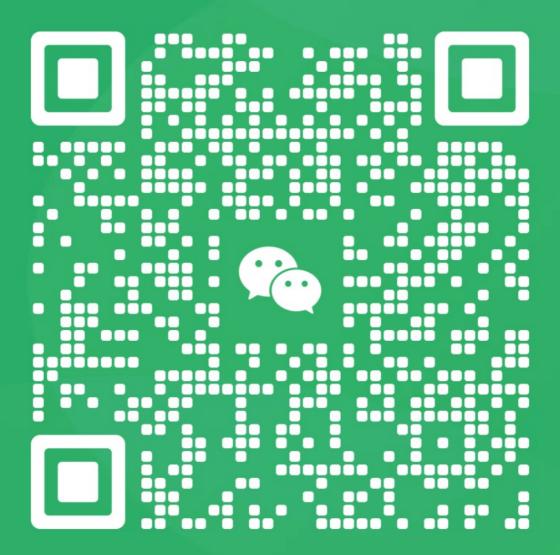
不过,请忽略上面的吹嘘哈,不是啥巨佬,哥飞就是一个有着多年SEO经验的技术人,同时懂运营推广,懂产品,俗称啥都懂的万金油。

跟着哥飞,哥飞带你飞,欢迎加哥飞微信 qiayue,咨询了解。



## Console.log()

广东 深圳



扫一扫上面的二维码图案,加我为朋友。