

## 【5500字长文】AI出海一年简单回顾：从新手到养得起20人团队

原创 我是哥飞 哥飞 2024-09-18 08:00:26 广东

大家好，我是哥飞。

今天与大家分享哥飞的朋友 damo 写的一篇出海回顾文章，哥飞看完全文后的评价是写得很真诚。

2024年9月17日



damo-TD(damo-TD)

14:25:44

<https://www.feishu.cn/docx/OYQNdJPil>  
from=  
from\_copylink

答应亦仁写的一篇文章



Aladdin

14:29:25

牛，好好拜读一下



哥飞

14:30:50

写得好真诚



Aladdin

14:38:47

看完了，真是很真诚

damo 在文中简单总结了他们团队取得的成绩，分享了出海的几个关键问题，推荐了几个出海圈子，最后写出了自己的心得体会。

哥飞觉得 damo 这篇文章对于大家都会有一些启发作用，从中也能够学到很多经验，所以征得了 damo 的同意，全文转载到哥飞公众号上，以飨读者。

# AI出海一年简单回顾

作者：damo

我大概在去年7月开始尝试做AI出海的业务，到现在14个月左右的时间。

从对Saas工具出海一无所知，到现在初步能摸到一些门道、并取得了一定的成绩，我一路踩了非常多的坑，且依然还在踩坑的路上。

前两天和亦仁聊起来，他邀请我写一下自己的心得，于是便有了这篇小文章。

因为我也还只是一个新手，没有能力将思路捋清楚，所以就想到哪里写哪里。

面向的主要的阅读对象是对出海有兴趣的小白，因为我就是这么一路走过来的，所以文章偏科普性质。

## 一、什么是AI出海，以及我是如何走上这条路的？

### 1.1、什么是AI出海

指的是用最新的 AI 技术，落地到在线产品上，主要面向海外用户的这么个事。

比如大家知道 ChatGPT 很火，我们可以拿 ChatGPT 的 API 封装成类似的 Chatbot 产品，面向海外用户推出。

再比如 StableDiffusion 还有最近刚发布的 Flux 生成图片的质量不错，我们就可以用 API 来封装成 AI 生成图像的产品向海外推出。

还有比如 AI 音乐、AI 视频、AI 陪伴、AI 转录文本等等，概括起来就是各种 AI 可能落地的场景，都可以是我们关注的地方。

也可以结合更细分的场景，叠加产品能力做更复杂的AI产品，这个看各自的能力。

我估计很多圈外的朋友读到这里会有很多疑问，篇幅问题我就不展开了，这里直接抛几个结论：

- 概括起来，就是AI技术+场景落地+出海，说得再直接一些，就是套壳出海；
- 不要看不起套壳，真正顶尖的AI领军公司全球屈指可数，但是跟在他们后面套壳做产品赚大钱的大有人在；
- 信息差永远存在，知名如 ChatGPT，依然有人不知道、或者知道但不方便使用的人，比如俄罗斯的用户；
- 面向海外的全球用户，很重要；
- AI相关的行业在快速进化，以动态的眼光看问题，现在的解决方案不完美不重要，重要的是先在牌桌上。

### 1.2、我为何走上这条路

- AI 随着 ChatGPT 大爆发，我想试试未来十年的可能；
- 有一个十来个人的技术研发团队，这是做AI出海业务的底子。并没有一开始就动用了全部人手，最开始只是两三个人，后来因为有需要，慢慢把团队人加进来了。

### 1.3、取得的一些小成绩

- 一年做了大小 40 多个 AI 相关的站点，按照 Similarweb 的数据，最好的一个站，月访问量是2.3M（230万）。在国内做出海的产品榜单上，前50名的有2个（字节的产品有6个）。另外月访问量过1M（100万）的估计有三五个。
- 收入就不透露了，但是养活一支20人左右的技术研发团队是没问题的。倒是没有赚到多少钱，毕竟前期的投入成本还在持续进行，但是也算是刚创业就养活了自己。



（上图为其中某个网站流量数据截图）

二、AI出海的几个关键问题

2.1、码代码并非绝对门槛，对产品的理解以及落地经验才是

如前面所述，我们目前讨论的主要是 AI 套壳，然后推广到全球用户的事情，所以技术门槛不会太高。在哥飞的社群里，好几个还上着班就能通过 AI 出海月入1W美金的开发者，都只有入门级的代码水平。甚至圈子里流传着徐总的一句调侃的话：“技术越菜越赚钱”，也在一定程度上反映出，技术不是那个绝对的门槛。

尤其是随着 Cursor 这种 AI 辅助写代码的工具的成熟，这个门槛被进一步降低——它只是一个重要的加成，而不是一个绝对的门槛。

那么什么重要呢？是对产品的理解，以及落地的经验。

换个说法就是，你对于AI当前的能力边界以及赚钱变现有敏锐的理解。

这既需要你持续大量地关注，也需要持续大量的动手落地积累经验。

我不展开赘述，随便罗列几个我们随时在关注的点，供参考：

- 常刷杉木老板的 Toolify 上每个月的流量和收入榜单，看看有哪些新入榜的产品，并随时分析其流量、关键词、业务逻辑等；
- 关注各种来源的AI信息（后文有详细介绍），时刻保持对最新AI动态的了解；
- 开始实践、不断实践。这个最重要，但反倒没什么好说的，只有下水才能学会游泳。

举个例子，我就以杉木的 Toolify 的月收入榜单为例示范一下，看榜单看哪些门道：

榜单地址：<https://www.toolify.ai/Best-AI-Tools-revenue>














- 头部的、你以为**知名**的产品，如ChatGPT、Midjourney、Claude等，是不是因为主观或客观的原因**没能进入一些不错的市场**？  
比如俄罗斯因为不能融入国际支付系统，所以这些 AI 产品在这个国家用户是有**大量缺口**的。亦比如可以看看这些产品的 Similarweb 统计的**来源国**流量的统计，有没有哪个产品的流量没有覆盖重要的**发达国家**的，这些都是可能有的**抄作业**的机会。
- 对于头部**最赚钱**的那些产品，试着搜索他们的核心品牌词或所属的行业词，仔细去分析一下**排名靠前**的网站，你会发现尽管 ChatGPT 已经世界知名，但是依然有**大量的套壳站点**在蓬勃地**活着**。多做这样的分析，你会发现很多被普通人忽视的**偏见**，而偏见，往往是**赚钱的机会**。



**damo**  
@zengdamo2014

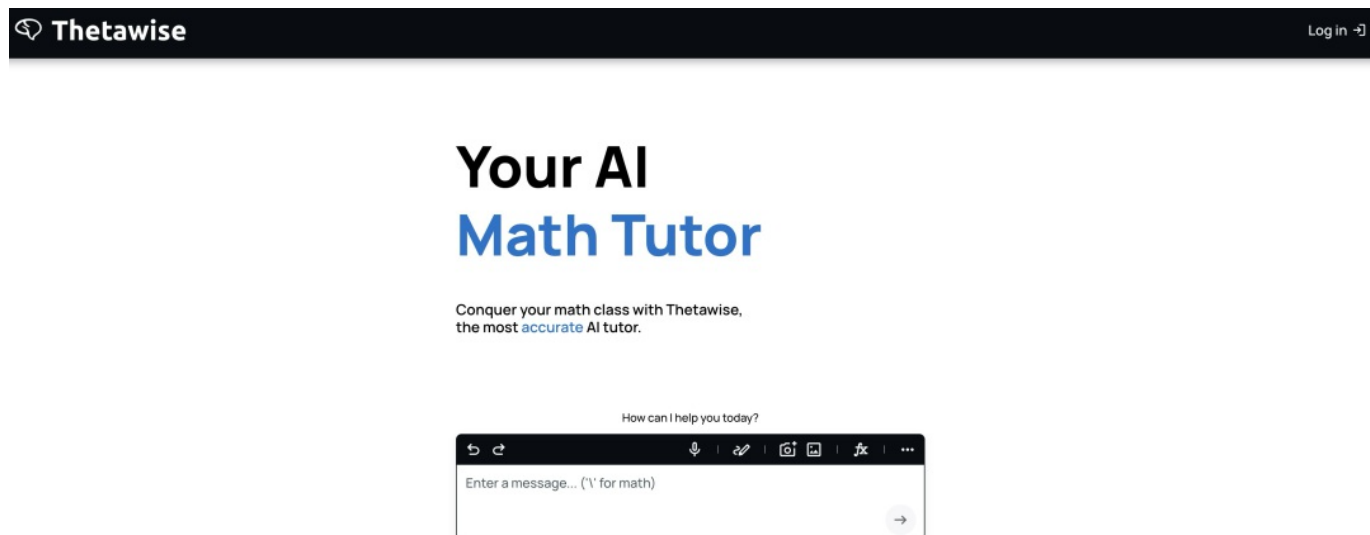
...

今天做了一些简单的调研，有一个感慨：chatgpt作为最早出圈的AI应用，在我们这些资深玩家看来早就不值一提，做应用的时候不整点花活儿都不好意思拿出手。但事实上，依然有大量的流量充沛的chatgpt套壳站在活着。

	A	B	C
1			
2		7.4M	chatgpt
3		1.4M	chatgpt
4		431K	chatgpt
5	 e.org/	239K	chatgpt
6	 net/	648K	chatgpt
7		1.2M	chatgpt
8		470K	chatgpt
9	 u/	2.1M	chatgpt
0	 e/	690K	chatgpt
1		411K	chatgpt
2		2.2M	chatgpt
3		232K	chatgpt
4	 ese.jp/	85K	chatgpt
5			

- 新出现的**黑马产品**，要特别关注：上个月还没在榜单，这个月突然出现的产品，一定要认真分析一下他的数据，他的**核心业务逻辑**是什么？**增长**来自于什么地方？**转化**水平怎么样？看看有没有可能结合自己的资源优势做一个解决类似需求产品？做不做另说，关键是要有这种**持续**的思维训练，只有**长期**练习，才能找到**属于**自己的机会。

比如下面这个**平平无奇**的站点（<https://thetawise.ai/>），你很难相信他曾经在 Stripe Checkout 出站流量中**排名前100**（最近掉出去了），但是看了榜单的话，你就会知道，并会有所启发。榜单里藏着**财富密码**。



## 2.2、谷歌SEO

在海外 AI 产品中，最常见的形态**不是 App**，而是 **Web 端的自建站**，明星产品概莫能外。

所以我们讲 **AI 出海**，主要讲的是在 Web 端开发产品，对应获取流量**最重要**的手段是**谷歌 SEO**。

**尽快、持续地**拿到谷歌的 **SEO 流量**，是我们这套玩法里**生死存亡**的关键。

这里并不是说其他**获取流量**的手段不重要，而是对于新手、小白而言，没有精力涉足其他过多领域，一般也没有财力直接付费推广（估计大部分人也不懂付费投放），**免费**的谷歌 SEO 虽然**慢**，但是是**最稳妥**和**成功率最高**的方式。

在这里，我**特别推荐**大家关注**哥飞的公众号**，他一年多以来围绕谷歌 SEO 写了大量的**浅显易懂**的文章，如果你有心全部学习一遍，理论基础肯定是有问题的。

我也非常幸运，在去年一上路的时候就赶上了**哥飞做付费社群**，我从**哥飞本人**以及社群里**其他大量乐于分享的伙伴们的**分享中学习到了很多关于谷歌 SEO 和 AI 产品的知识，没有这片土壤就不可能有后面的**快速进步**。

## 2.3、海外推广

上面的谷歌SEO也是**海外推广**的一部分，但是因为**过于重要**所以单列。

这部分就讲讲其他几个相对比较**常接触**到的**海外推广**的概念，因为篇幅以及我个人能力的限制，这里只是简单一提，不做展开：

- **外链建设**：AI出海工具站，最常见的外链建设方式是**提交AI导航站**，供其收录。  
**AI导航站**是另外一个生态位，主要的定位就是**收录**各种好的AI工具给自己的订阅用户，所以他们有需求不断挖掘**新的AI工具**站点，也就是我们的产品。  
**维护**百十来个经过筛选可以提交、价格免费或适中的**AI导航站**，是做海外推广的一个**重要**工作。  
初学者能做好这一步就已经**非常厉害**了，再专业一点的话，也可以主动拓展一些导航站之外的其他有可能帮忙**给外链**的站点，这是专业玩家的领域，我刚刚涉足一些，还很难SOP化，也谈不上规模化的效益。



- **红人营销**：就是国内常讲的**KOL营销**，指的是在YouTube、Tiktok、Instagram、Twitter、Reddit等社交媒体上，找到活跃的**受众吻合的博主**（一般是AI类博主），**出内容**帮我们**推广**。  
这是个高阶玩法，我有简单尝试，但还没有很好的正反馈。但我知道圈子里的前辈，做红人营销推起来一个产品已经是一个SOP化的打法，行之有效。
- 其他PR动作：**Producthunt**、**Hacker News**等，  
**Producthunt.com** 是在国外非常流行的**新产品发布渠道**，小到籍籍无名的独立开发者，大到 **Meta** 这种巨无霸发布明星产品 **Llama3**，大家都会考虑在 **PH** 上造一波势。  
如果有幸被 **Featured** 并且拿到当天前几的排名，很容易就会引起**传播和关注**，带来一波种子用户的同时也**拿到一些外链**。  
**Hacker News**( [news.ycombinator.com](https://news.ycombinator.com) )我了解不多，因为一直没玩明白。感受上是一个比PH更极客的社区，但是能够引发讨论的帖子，也会获得**大量**的社区之外的**传播和关注**，可能比PH更有影响力。

## 2.4、支付网关

- AI 出海收费模式主要是**订阅制**，对应用户主要使用**信用卡**来支付，尤其是面对多个国家的多种不同信用卡的收费问题的时候，就很需要一个叫**支付网关**的角色来帮你**解决收费问题**。  
常见的支付网关有 **Stripe**、**Paddle**、**FastSpring**、**Paypal**、**Passion**等，做 AI 出海一定绕不开支付网关。
- 连带着支付网关，还有一个**海外公司**的重要问题。支付网关一般会要求有公司主体，我个人注册的都是**美国公司**。淘宝或者 **Fiverr** 上都有成熟的**注册服务**，价格从1000-3000人民币都有。  
有了公司主体，在各种事项上就会**方便很多**，比如办理对公账户、注册支付网关等。个人身份，或者比如其他国家的公司主体也可以，但是各有限制，我个人使用的都是美国的。
- 但是有一个非常**困扰**我们的问题，就是主流的支付网关对 AI 产品态度都很**谨慎**，主要是由于 **NSFW** 和版权这两个问题带来的不确定性。  
我们经常听到圈子里的朋友被支付网关**封号**的信息，我自己也经历了**很多轮封号**，以至于一度让我绝望到觉得干不下去，更让人生气的是他们的封号一般不会给任何具体的解释，问来问去就只有两句不变的官话，很难归因并针对性调整。  
今年我已经在支付网关的问题上，严重地**折了3次**，但是我把他们都认为是成功路上**需要解决的问题**，心态好一些重新来过就可以。  
好一些的是，我似乎在**不断进步**，对网关的利益站位的理解，以及系统收款的稳定性在不断提高。

## 三、AI出海常混的几个圈子

### 3.1、哥飞的出海社群

去年**7月**我刚上路的时候，正好赶上**哥飞开始做付费社群**，作为一个**出海小白**，我初期**几乎所有的**信息和知识都是在哥飞的搭的台子上学习到的，最主要的是**谷歌SEO**。  
从具体的一个比如 **Canonical** 参数的使用，到宏观的一个海量自动化生成内容的大型站点的架构，哥飞都**毫无保留地和大家分享**。  
他**并不总是对的**，也**并不总是知道所有的事情**，但他一定是那个**最真诚的**引路人。  
如果没有哥飞，我可能很难走上 AI 出海这条道路。  
所以我**毫无保留地推荐**大家关注哥飞的公众号，确实有兴趣的话也可以考虑一下**加入他的社群**。

### 3.2、即刻和推特

关于AI动态和分析的信息，国内外各自只推一个的话，那就是**即刻和推特**。  
即刻的圈子“**AI探索站**”，还有推特上有一众国内外紧跟 AI 的 KOL，都是我**每天必跟**的 AI 信息来源。

这里要说一下，因为各种原因，使得中国最懂 AI 的实践家和 KOL 们，都在推特上聚集。如果你想在 AI 领域小小做些事，推特一定是绕不开的。

### 3.3、壹树的出海社群

这是树哥随性做的一个社群，每天坚持做一件小事：

分享一两个他看到的不错的海外产品的案例和机会。

因为运营比较轻度，所以对新手有一定的融入难度，我刚入群的时候基本是完全看不懂群友们行业黑话的节奏。

后来自己的见识增加以后，也就常刷树哥对于不同产品的点评，受益很多。

(哥飞备注，壹树树哥的公众号名叫“树下随想”，欢迎关注。)

## 四、最后的一点心得

### 4.1、找到比自己认知高的人，然后想办法为对方（们）提供价值，那么你的资源和信息一定会越来越多

我做AI出海，是从零开始的二次创业。

除了一支小开发团队还比较能打以外，其他所有的认知和资源都是后面补的。

那么核心的问题就是，作为一个籍籍无名刚起步的外行，已经在牌桌上的专家凭什么能看得见你、以及愿意帮助你，核心方法就是一句话：想办法为别人提供价值。

比如哥飞对我的指点，尽管看起来是因为他出于社群履约的责任，但是我没有把他当成想当然，而是经常和他反馈实践的结果、思考和数据。

因为他指导我做的事情，他自己未必来得及做，所以我反馈的结果对他也是有价值的，这就在初期为我和他的良好互动奠定了很好的基础。

我和其他行业大佬，比如杉木哥和彪哥接触也是这样，想要接近，先想想我自己能为别人提供什么，因为成年人的世界和长期稳定的合作，都是以互等的价值交换为基础的。

很幸运的是，这不是我一个人的想法，而是哥飞、壹树、阿彪、杉木等前辈逐步影响形成的圈子里，形成的以分享和价值交换为基础的共有氛围。

大家在一起聊的时候，经常是抢着说自己有什么，能给别人提供什么。

圈子里的 Banbri 讲过一句话，我印象很深刻：如果你还不知道自己该做些什么，那就先做点对别人有好处的事情，那么好运自然会来。

他用这句话，作为注脚来解释一个场景：自己作为一个刚入职两年的前端小透明，因为主动为哥飞提供了一个便利，后来成就了自己成功的出海之路。

### 4.2、短期的事用来练手，长期的品牌用来做事业

刚出海的时候我出于无知，也出于想走捷径，而做了一些套壳国外产品品牌的事，类似于在拼夕夕上卖“蓝月亮”，来让用户以为自己买到的是“蓝月亮”的事，虽然实际上瓶子里装的确是蓝月亮的产品。

这在短时间内迅速为我带来了正反馈，带来了初期可贵的信心，但也在后来让我付出了沉重的代价。

创业初期以活下来为第一要务，本着务实的态度，我认为这样的事情可以做，但仅止于初期，绝不能沉迷。

因为做到一定规模以后，蹭品牌走捷径风险成本会极速升高、随时可能竹篮打水一场空。

从长期来讲，要做自己的品牌，只有自己的品牌才有复利。

虽然开始很难也很慢，但是你可以期待他今年是1，明年是1.3，后年是1.69，大后年是2.19，品牌复利不断生长。

不要被偶尔一飞冲天的绚丽迷惑双眼，我以12年创业经验的老江湖资历很清楚地告诉各位，做长久的、持续增长的生意才是最香的。

## 五、特别鸣谢

做新的业务以后，我闭门谢客，几乎回绝了所有社交关系，这可能是最近一年半以来第一次公开写点东西。借着这个机会，我想感谢几位在我出海路上帮助了我很多的朋友，很庆幸的是他们也都是生财圈友：@阿彪 @杉木 @壹树 @哥飞 @阿拉丁 @小排，以及大量我来不及点名的哥飞社群的群友们。水大鱼大，我相信AI出海有属于普通人的大机会，彼此共勉，一起努力。

---

以上就是 damo 真诚写就的文章，相信大家看了之后，都会有启发。

哥飞用之前在即刻发过的一段话送给大家。

damo、banbri、bingni、audi 等人，就是哥飞社群里走在前面的人，他们作为灯塔照亮了我们前进的方向，证明我们前进的道路是正确的。

我们有时候最担心的就是前方道路方向未知，会迷茫。

但有了这些灯塔，很明确的告诉大家，方向是正确的，那么剩下的就是执行了。

社群成员这么多人，damo 是执行得最彻底的之一，于是就拿到了很不错的结果。

【养网站防老】每个人都要有自己的小果园，今天请为你的果园种下第一棵小树苗吧

哥飞之前说过，做网站就是在建设属于自己的小果园，随着种下的树苗越来越多，能够开花结果的果树就会越来越多，这些果树年年结果，你就不再会有手停口停的窘迫。

祝愿大家每个人都能从种下第一个树开始，建设自己的小果园。





哥飞

搞了一个出海社群，教大家做网站赚美...

● 今日金句

08/02

只要往前走，相比停留在原地，就是进步。

要相信前方有光明，因为已经有走在前面的人作为灯塔照亮了我们前进的方向。



长按扫码  
查看详情

