



AI 神思会 · 线下深圳第六场 · FIELD NOTES



先有闭环，再谈变现

最小路径、后端交付，和待在自己的行业里

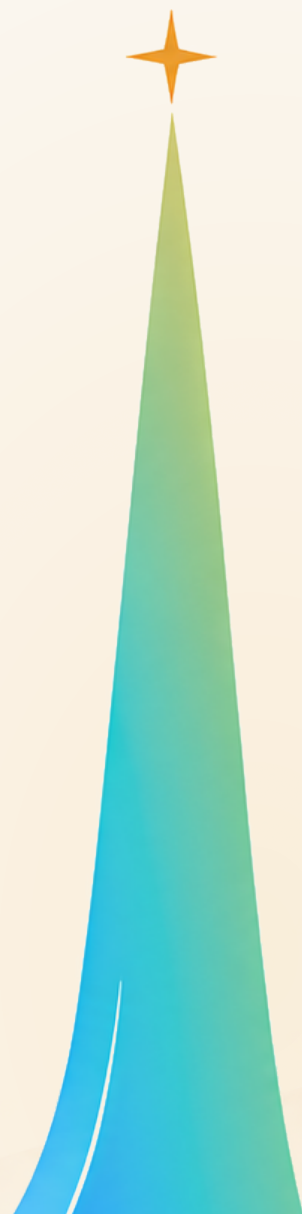
会后座谈：流量怎么来，人来了谁接

2026.08.28 深圳 · 圆桌

按场景整理 · 不具名

变现不是一场活动。是一条一直在转的循环。

根据会后座谈录音整理 · 公开阅读版 · 视频号 / 小红书: JKL神思记



EDITORIAL NOTE / 编者说明

这不是一份暴富清单

录音口误多、话题跳。讲义只保留能复查的判断：最小路径怎么跑、后端缺了会怎样、教培买的是哪一幕看见。不能公开讨论的路径，公开阅读版整段不收录。

整理原则

- 保留闭环、筛选、案例投喂和本行加 AI。
- 圆桌按实业侧、教培侧呈现，不点名。
- 机构名、私人关系、不能公开的闲聊一律去掉。

阅读提醒

- 金额、人数、周期是现场口述，不是承诺。
- 儿童与比赛的讨论不是招生话术，也不是育儿手册。
- 本文不是投资、招聘或效果保证。

“先跑通最小路径，再谈复制。没有交付的流量，会反过来砸你的牌子。”

读完可以带走三件事

给已经会跟模型聊天、却还没把获客、成交、交付接成一圈的人。不替你选赛道，只帮你判断：这周先跑哪一段，人来了谁接。

01

最小路径

七八个人先发。做视频，卖工具。手搓一轮，再决定要不要做成工具。

02

后端交付

会议只是环节。拉来的人没有人接，正向反馈会断。

03

本行加 AI

跨行看见的是活人。死在门外的，你看不见。

本节结论：先有闭环，再谈变现。

01

MINIMUM PATH

先跑通最小路径

挣钱就是做流量，自己硬推很难。最小路径不是先组大平台，而是让一小撮人把内容发出去，看能不能被复制。

01

先发一遍

口述：找七八个人，在各自媒体号上发。自己也做一套，把东西卖出去，再去服务别人。

02

工具比课近

现场不看好卖课。让人愿意来用工具或服务，更接近能成交。

03

平台还早

全品类配合、做成平台，是闭环跑通以后的事。最小路径没出来，谈配合是空的。

带走一句话：复制发生在跑通之后，不发生在概念会上。

手搓一轮，再谈两到三层

卡住的人往往卡在还没发出去。没剪过视频，就先手搓。真要精准，现场判断可能要两到三层筛选：第一轮筛完，换脚本再筛。

手搓 验证方向 先看有没有人看、有没有人问。规模化靠手搓不够。	一层 先过一遍 先挡住明显不对的人。这一层只要能开始，不要完美标签。	二层 再换口径 脚本换了，人还在，才说明你碰到的是同一类需求，不是碰巧。	软件 后置自动化 手搓过关后再做成工具。自动化太早等于赌方向。
--	---	---	--

提醒 两到三层是现场口径，不是标准作业书。产品不同，层数会变。先发出去一轮真实内容。

自己不懂，就不要瞎指挥

现场有一句很冲：自己不会的时候，不要教模型怎么做。外面已有成熟方案。去找、去试、做融合、做总结，让它来跑这些步骤。

瞎指挥

用自己的不懂去规定步骤

方向是空的，模型只能在空框架里堆字。看起来像产出，复查时说不清它怎么做成的。

投喂案例

让它先懂你的行业样本

把别人已经做成的样子丢给它。相当于用低成本模拟企业内部训练：你花不起那笔训练费，但可以让它看见你的生意长什么样。

你不懂它没关系。要让它懂你。最好的投喂是案例，不是口号。

02

BACKEND

没有后端，就没有生意

获客可以把人拉来。交付才能把人接住。只做其中一截，看起来像生意，其实是把风险推给下一截。

01

前端

账号、内容、咨询入口。负责被看见、被问、被加。到这里，还没有结果。

02

后端

规划、课时、服务、作品或方案。人来了之后发生的事，决定下次还来不来。

03

反馈

交付一烂，差评和不续会回到前端。帮别人端盘子时，主菜不好吃，下一桌也不会叫你。

带走一句话：介绍费不是闭环。闭环要能回到下一次获客。

SYSTEM / 循环

会议只是其中一个环节

办一场会、发一轮宣传、拉一波人，都不是商业模式。能赚钱的是一直在转的体系。没有承接，放大就会变成混乱。

01 获客

靠内容或转介绍获客。



02 成交

说清买什么、谁交付。



03 交付

留下可复查结果。



04 回流

结果变成下一轮获客。

教培侧

想做老师 Agent，也想开课。缺的是体系。开推前先问谁接人、留下什么。

03

SEEN BY PARENTS

家长买的是看见

少儿 AI、编程、STEM，现场判断有支付意愿。空白是窗口，也是翻车点。课还没人规定，谁先定义，谁负责。

01

情绪价值

家长要看见孩子做出一个东西，看见可以去比赛。买的不是口号「AI 很厉害」。

02

可见结果

比赛热，因为它同时给作品和升学信号。你若接不住这一幕，卖的就是焦虑。

03

窗口会来

口述：STEM 老师用 AI 概念招生，暑假到了百万量级。寒假还没人。体系要事先在。

带走一句话：这不是招生话术。交付要配得上那一幕看见。

ENTRY / 沙龙

沙龙可以当入口，不要当产品

广州场已有人问：什么时候让孩子用 AI。焦虑在，需求在。家长沙龙可以回答问题，后面才谈课。自己不熟的后端，不要先吹出去。

01

入口

沙龙、问答、把焦虑说清楚。这是被看见，还不是交付。

02

入门

先做你真能带着做完的那一段。作品、课时、回看，写进你能兑现的范围。

03

再往上

有真实需求，再接比赛或进阶。名录和赛道不熟，就不要把后端吹满。

04

回流

课上完的东西，回到下一次沙龙当证据。没有证据，入口只会更吵。

本节结论：前端热、后端空，和没有闭环是同一句话。

04

OWN TRADE

待在自己的行业里

跨行看起来好做，是幸存者偏差。你看见的是还站着的人。AI 在发展，人还是在自有行业上拓展可能性。

01

每行都深

没有门户，进不去。风控、交付、回款，都不是看两眼就会。

02

认账

国内卷不动就承认卷不动。有人只做自己卷得过的渠道，因为过去几年已经试过了。

03

时间最贵

项目换来换去，经历看起来丰富。账上没有留下可复查的一圈，就是空转。

带走一句话：先把本行那一圈转起来。热闹不当主攻。

流量要有货，客户要认准

电商被当作对照：会做的人，本质是做流量，手里同时有供应链。没有品，流量是空的；有品不会发，货是死的。线下门店是另一种精准——开门做生意的人，和被陌生人乱加，不是同一件事。

对得上

- 先认准谁是买家，再让工具去接触。
- 对方开门做生意，谈他要用的货。
- 定位对了，流量才是流量。

对不上

- 关键词扫过去，需求对不上。
- 工具不能替你完成定位。
- 号会没。公开版不写加好友和养号。

先问谁付钱。工具只负责接触，不负责替你找对人。

号是资产，会是一个环节

已有粉丝和阅读，不必为了转方向把号删掉。旧内容可以藏，头像和选题可以换，基础还在。号好、不发，等于没有。来线下会的人，现场看得很冷：来卖，或来找资源。

01

先发

执行力比「有一个号」更值钱。
转方向可以，停更则没有反馈。

02

会不是模式

能公开讲的，往往还不是已经自己跑通的项目。活动只负责把人聚在一间房。

03

关系要留

真正能用的关系，不要给垃圾项目刷脸。聚完记下谁在做什么。接龙不够。

本节结论：账号、会议、人脉，都只是闭环上的点。点不等于圈。

CHECKLIST / 起步卡

这个月只打四件事

不必先做平台和连锁。先让一圈转起来。

01

写出最小路径

谁发、发什么、卖什么、人来了谁接。写不出来，就还没有生意。

02

手搓一轮再自动化

先发出去。筛选要两到三层，也是验证之后的事。

03

给模型案例

不给空口号。自己不懂的步骤，让它找成熟方案再融合。

04

AI 加在本行

教培只写你能兑现的看见。跨行只看，不作为本月主攻。

沙龙可以当入口。旧号能转就转。做完问：下一圈怎么转回来。

AFTERWORD / 结语

先转完一圈

第六场收回四件事：最小路径、后端、看见、本行。留下的是转得回来的一圈。

路径

七八个人先发。工具比课近。先手搓，再复制。

后端

会议只是环节。人来了要有人接，结果要能复查。

看见

家长买的是作品和比赛那一幕。交付配不上，卖的是焦虑。

本行

跨行看见活人。时间最贵，先把熟悉的行业加上AI。

变现不是一场活动。是一条一直在转的循环。

视频号 [JKL神思记](#) · 小红书 [JKL神思记](#)

来源与说明

主要来源：2026-08-28 AI 神思会线下深圳第六场会后座谈录音转写与纪要。日期按现场「今天周五」及广州场次推算。圆桌不具名。金额、人数、周期均为现场口述，不是审计、投资、招生或效果承诺。公开阅读版不收录不能公开讨论的路径。