



AI 神思会 · 线下第八期下午茶 · FIELD NOTES



先有用户，再有产品

本行提效、交付维护，和知识库要有场景

咖啡馆圆桌：先把人聚在一起，再谈工具怎么卖

2026.09.19 下午茶 · 第 8 期

主持：会长 · 圆桌按场景整理

人能不能变现，不是模型能不能变现。

根据现场录音原文整理 · 公开阅读版 · 视频号 / 小红书：JKL神思记

这不是一份暴富清单

录音口误多、话题跳、人来人往。讲义只留能复查的判断：先有用户再谈产品、交付完还要维护、知识库要有使用场景。圆桌一律不点名。

整理原则

- 按「判断、用户、交付、长期」重排，不按时序复述。
- 主持用角色称呼。圆桌按场景呈现，不点名。
- 额度渠道、刷量、灰产路径、私人关系，公开版整段不收录。

阅读提醒

- 单量、金额、周期是现场口述，不是承诺。
- 工具名按公开口径校正。内部架构不写。
- 本文不是投资、招聘、接单或效果保证。

“没有用户，产品都扯淡。先把人聚在一起。”

读完可以带走三件事

给已经会跟模型聊天、却还分不清「做出来」和「有人用」的人。不替你选赛道，只帮你判断：这周先服务哪一群已经在的人，先交哪一截能复查的结果。

01

用户

圈子在，就不用先投流。
先证明有人愿意付，再谈规模。

02

交付

交出去的是页面、
工具或本地部署。交完，
维护才开始算账。

03

场景

知识库不是收藏夹。备课、
选题、检索，
要写清谁在什么时候用。

本节结论：本行加 AI 才算变现。信息差来得快，也去得快。

先问谁在用，再问模型多强

本场核心判断

人能不能变现，不是模型能不能变现。熟悉的领域里，AI替你省下的时间，也是一种变现。没有用户，产品是空的。

01

判断先于拍马屁

客户不会顺着说好。
工具若从不反问，
需求会被带着走。

02

用户先于功能

先用现有圈子验证。
最小一笔付费，
比空谈产品化稳。

03

维护先于下一单

三个月前交过的项目，
小需求还会回来。关系在，
成本也在。

P0 · 今天

写出你的用户

已经在的群、已经在服务的人。
写不出来，就还没有产品。

P1 · 本周

交一截能用的

页面、
工具或一份能复查的结果。
自己先用，再给人。

P2 · 以后

标出人必须担的责

出错谁负责。要人担责的行业，
不要交给模型自行宣布完工。

01

JUDGMENT

客户不会拍马屁

圆桌从工具脾气聊起。有的模型爱说「想得真好，我们就沿这个方向做」。现场觉得：那不是思想，是顺着你走。

01 · YES

一律说好

给点创意，它就顺着往下加。你不问，它也不拦。
需求在聊天框里膨胀。

02 · PUSH

会反问

现场有人团队一半人换了不拍马屁的工具。
他们要的是判断，不是附和。

03 · REVIEW

做完要审查

项目结束它爱自动再查一遍。质量要求高，
审查就不能省。

04 · BAR

看你的标准

能不能一次做完，看项目要求，不看口号。
口述能跑通，不等于每次都能复制。

带走一句话：客户要的是判断。工具若从不反问，边界就在你这边。

THREE LAYERS / 脾气

拍马屁、反问、审查，不是同一层

现场把调教方向说成三层。公开阅读版不写产品对打，只留这一句：
内核决定它会不会帮你判断。

01 顺着说好

适合发散。危险是：最初那件小事消失，你还以为在推进。

02 逼你表态

它问你有没有自己的思想。不舒服，但需求会被按回来。

03 做完再查

自动审查会增加次数。公司业务若能减少重复审查，前提仍是你知道什么叫过关。

口述 需求说成一句，强模型把前台、后台、服务层一次打通。这是当时口径，不是效果承诺。

CURRENT → TARGET / 对照

要判断，不要只会附和

团队里有人不喜欢被拍马屁，觉得模型没有自己的思想。另一边，审查太多也会累。
取舍看你的项目，不看工具榜。

CURRENT

聊天框里一直说好

- 给点方向，它就沿路加功能。
- 看起来像推进，
复查时说不清为什么做成这样。
- 简单任务能掩盖问题。系统一复杂，
马上失控。



TARGET

先判断，再动手

- 它会问：这件事值不值得继续。
- 做完另开一轮查，
不让同一段上下文自己宣布完工。
- 质量要求写在前面。标准不清，
审查也是空的。

工具可以换。判断必须留在人这边。

02

USERS

先有用户，再谈产品

圆桌反复回到同一句：做任何产品，要有用户做基础。
没有用户，后面都扯淡。先找目标人群聚在一起，
再去做产品。

01 · CIRCLE

圈子在

老师圈、本行群，已经是用户。不必先投流。
私域里先交一截能用的。

02 · NEED

刚需在本行

教培被当成对照：一年花费口述五十到六十万，
是刚需。先把一块业务做好。

03 · PAY

先收一笔小钱

口述：一场老师提问课收得很便宜，
十几个人报名。现场判断：先证明路径通，
再谈大小。

04 · TIME

买的是时间

有人花很多钱上课，不指望一条指令改变人生。
买的是缩短时间，和看见别人在干什么。

带走一句话：现有客群先用起来。投流是后话。

PATH / 顺序

先聚人，再产品化

现场有人想把爆款框架做成产品，再让别人调用。被追问的第一句不是功能，是：谁信你的数据可用。没有用户，自动化是空转。

圈子在 → 自己先跑 → 交一截能用的 → 收一笔小钱 → 再谈产品化

老师圈

已经在微信群里。备课、提问课、资料，都是现成入口。
现场口径：能替人省时间，人愿意付。

一条龙不要先做

移民、留学、租房可以看见上下游。
公开阅读版只留一句：一块业务做好，已经很难。
先开放数据对接，再谈全链条。

AI 三条路

给自己的项目提效，拿去市场上赚钱，或卖课。
三条不是同一盘账。先写清你走哪一条。

焦虑不是产品

现场提到有人什么都不会，也敢现场学、现场讲。
判断只留一句：普及课卖的是心理安慰。信息差会在，深度不会自动长出来。

本节结论：敢动手和敢卖，不是同一件事。先交得起的，才谈放大。

EDU / 教培

刚需在，也不等于你先做平台

校外培训、出国留学、约课小程序，现场聊得很具体。数字是口述。
公开阅读版要的是顺序：先验证身份和留存，再谈抽成和主班。

刚需

教育花费被说成一年数十万。刚需不等于你已经接得住。

一块业务

一个客户进来，先问他要什么。其他事可以后接，不必一上来做全链条。

身份

一进门先分老师还是家长。后台才知道这份资料该给谁。

登录

分享和查看都要登录，数据才留得住。不登录，走了就没了。

先测试

口述：小程序还在测试。老师端口先不开放。流量小，先玩顺。

先深圳

先把一个城市跑通，再谈下一座城。

提醒 中间商看起来轻，交付仍要人接。线上获客，线下仍要见真人。两条腿，不要现在就拆掉。

03

DELIVERY

交出去，维护才开始

现场把交付说成结果：一个页面、一个工具、一次本地部署。
三个月前做完的项目，小需求还会回来。关系在，成本也在。

01 · SHIP

交的是结果

不是演示。客户给服务器，部署上去，
他能产出自己的内容，才算交了。

02 · KEEP

维护很重

再小的功能，早上接到、晚上发出，一天就没了。
外包不满意，就会一直改。

03 · RESALE

做过的可以再卖

口述：开发可能很贵，同类客户再买，
报价可以低一截。前提是你真的交过。

04 · SELF

先解决自己

先把自己的需求跑通，再看怎么变成大家的产品。
自己不用，很难卖下去。

带走一句话：交付完不是结束。客户关系动了，账还在转。

内容画像和用户画像，要成对出现

推荐里，内容和用户的匹配决定分发。现场把自运营工具收成一条能复查的链：
先建品类词库，再采集，再抽象出两套画像，最后才生成。



评论区是需求

不要只看点赞。评论区里的话，更接近真实需要。
朋友圈和高赞评论，现场觉得更接近心里话。

本地部署

口述：客户给服务器，本地跑。不是先做中心化平台。
客户的商业模式，交付方不必替他操心数据怎么涨。

KEEP / 维护

小需求会回来，成本要先看见

从开发的人看，工具往往没有多难。难的是交完以后还要接着改。
现场把维护写成验收，而不是情绪。

01	先交能用的一截 页面、工具或本地部署。客户能自己产出，才算交了。	验收：对方能打开、能用
02	小需求单独排 三个月后仍会提。早上接到、当晚发出，是现场口径，不是承诺时效。	验收：改的是一簇，不是重做
03	自己跑通再卖 先当自己的中转站。框架能打，再谈让别人调用。别人凭什么信你的数据，要另证。	验收：自己先用一周
04	二次卖给同类 做过的项目再卖，时间成本才下降。没交过的，没有二次。	验收：同类客户能复用

边界	公开阅读版不写平台对抗、养号和不能公开的路径。留下的是：先有真实内容，再谈放大。
----	--

04

LONG GAME

信息差来得快，雪球要够长

有人说 AI 宣传很快，落地很弱。会长补了一句：
人能不能变现，不是 AI 能不能变现。熟悉的领域里，
省下的时间也算。

01 · GAP

信息差

新工具一出，教安装、教入门，来得快。
工具一熟，这条路就凉。

02 · SNOW

滚雪球

现场借滚雪球说：要够长的赛道，一开始就要湿。
换一天也能装的，滚不久。

03 · LUCK

爆了不是方法

一条内容忽然很多赞，现场说只能算运气。
长期要靠不停做，和把用户留下。

04 · DUTY

责任在人

保险、医疗这类要人担责的行业，模型给方案，
出错仍是人负责。它是工具。

带走一句话：短期爆发和长期生意，不是同一本账。

FAST / SLOW

两种变现，不要混成一句

倒卖额度、中转站、灰产路径，公开阅读版不收录。留下能复查的对照：
快钱吃时间差；长钱吃用户沉淀。

快

吃时间差

教新工具、赶风口、一条内容撞上推荐。
来得猛，去得也快。工具一熟，
你的入口就没了。

慢

把用户留下

圈子在、交付在、维护在。越做越值钱，
因为人还在。不必一直找新品类。

看见风口 → 问用户还在不在 → 问交付接不接得住 → 再决定要不要追

非技术的人觉得能力飞跃：以前花两三万请工程师，现在能直接做出来。飞跃的是实现，不是责任。

收藏夹不是库，教科书也不是

会长说：知识库得有个人经验。没有经验，它跟教科书没有区别。老师拿来出题、备课、检索，才是场景。只收不调，就是收藏夹。

01 收藏夹

每晚往里塞，舍不得用。看起来很多，检索时找不到今天要用的那一条。

02 教科书

标准化内容谁都能买。猛灌新书，得到的是出版物，不是你昨天刚验证的做法。

03 有场景的库

备课库、营销选题库、行业词库。今天做了什么新选题，能不能融进正在讲的那件事。能调出来，才算库。

给 Agent 知识库首先是给智能体用的前情提要。人要的是场景。两边都空，库只是文件夹。

DUTY / 责任

出错以后，站在那里的是人

保险被当成对照：模型能给一堆方案，不能替你承担责任。医生也一样。
但凡要人负责的行业，最后一刀在人。

01 谁在用

已经在的圈子，还是想象中的用户。写不出来，
就还没有产品。

02 交出去是什么

页面、工具、本地部署，还是一场课。
对方能不能自己用，才算交了。

03 怎样算做成

打开、用一周、还回来提小需求。没有验收，
维护会变成无底洞。

04 出错谁负责

代码写错，可以重写。要人担责的决定，
不能交给模型自行宣布完工。

本节结论：模型是工具。验证可以做很多遍，使用仍要人负责。

这个月只打四件事

不必先做中心化平台，也不必先追风口。先让一圈转起来。

01

写出已经在的用户

群、课、本行客户。写不出来，先不要谈产品化。

02

交一截能复查的结果

页面、工具或一份对方能用的东西。自己先用一周。

03

给库一个场景

备课、选题、检索。写清谁用、什么时候用。只收不调，就还是收藏夹。

04

标出人必须担的责

验收、事实核对、对客户负责的那一刀。不要交给模型自行宣布完工。

半成品可以拿出来讲。没有用户，就还不是产品。

AFTERWORD / 结语

先把人聚在一起

第八期下午茶收回四件事：判断、用户、交付、场景。
留下的是人还在的那一圈。

判断

客户不会拍马屁。工具若从不反问，
边界在你这边。

用户

圈子在，就先用。最小一笔付费，
比空谈产品化稳。

交付

交的是结果。维护会回来。做过的才能再卖。

场景

知识库要能调出来。责任仍在人。
信息差不是长赛道。

人不能变现，不是模型能不能变现。

视频号 JKL神思记 · 小红书 JKL神思记

来源与说明

主要来源：2026-09-19 AI 神思会线下第八期下午茶圆桌录音原文。主持为会长。圆桌按场景整理，一律匿名。
单量、金额、周期均为现场口述，不是审计、投资、接单或效果承诺。公开阅读版不收录额度渠道、刷量和不能公开讨论的路径。