

AI 社群运营与 商业化路径探讨

深圳一场临时小聚，聊起了工作和合作。
大家怎样用 AI 做事，又为什么需要彼此？

大家带着各自的问题来，
也带来了不同的经验。
一次聊天，让想法多了几种可能。

GUIDE / 这一场聊了什么

从工作难题聊起，看看彼此怎么做

JKL（独立老师、社群发起人）主持了这场深圳小聚。聊天从 AI 产品和社群合作，延伸到团队、学习与职业选择。下面按话题列出阅读路线。

01	企业定制怎样找到需求	03
02	培训怎样讲清承诺	04
03	展示产品与发起合作	05-06
04	社群收费的选择	07
05	把工作经验变成可用资料	08-09
06	团队分工与 AI 的边界	10-11
07	社群怎样发展、怎样交流	12-13
08	从自己使用到带团队实践	14-15
09	练习判断、表达与认识自己	16-18

●
JKL
主持、独立老师

●
企业培训
群友

●
设计
朋友

●
技术
朋友

●
海外回来
朋友

你可以从最贴近自己工作的问题读起。上面的颜色对应常出现的说话人；引语下方的小字标出发言时间，方便了解观点的来处。

先看工作哪里卡住，再想产品卖给谁

做企业培训的群友 提出两条产品思路：为企业解决岗位上的具体问题，或者把有趣的工具卖给个人。**JKL** 认为，前一条更容易找到实际用途。

比较什么	为企业定制	面向个人出售
谁需要它	企业里的使用者提出工作难题，开发者据此做方案。	开发者把有趣的能力做成商品，再寻找愿意购买的人。
如何扩大	客户用顺之后，如果同行也需要，可以去掉敏感信息，再提供给同行。	工具除了有趣，还需要让人记得住的包装和品牌。
难点在哪	开发者要先弄懂岗位需求，才能判断方案有没有用。	相似工具很多，仅凭新鲜感，很难持续吸引用户。

现场设想 · 使用者也能参与设计

做企业培训的群友设想：客户先为自己的岗位定制工具，发现同行有相同需求后，再参与把工具做成商品。这是现场讨论的商业思路，并非已经验证的项目结果。

做设计的朋友 补充，产品还要有人把服务做好。JKL 随即赞同：社群的运营也是服务。讨论因此从“能做出什么工具”，转向了“能为使用者完成什么事情”。

学员付费之前， 要知道能学到什么

JKL 认为，判断培训有没有价值，要看内容是否扎实、是否真想让学员掌握，而不能只看它收不收费。

培训应该说清用途

老师应当把要教的技能讲明白，并帮助学员练会。

如果课程主要帮助考证，就应按考证课程介绍。

学员要知道证书的用途，也要知道它不等于实际工作能力。

这些承诺需要警惕

课程内容很浅，却把学习效果说得很大。

机构夸大学员履历，再承诺一定能找到工作。

销售把拿证与掌握技能混在一起，让学员产生错误预期。

现场例子 · 证书和技能是两回事

做企业培训的群友 说，自己接触的证书课程并不教实际技能，学员也知道这一点。JKL 赞同这种坦白：证书有什么作用，就按实际作用介绍，不要附加其他期待。

谈到活动能否持续，JKL 的打算是先办好小规模聚会，让收入覆盖组织成本，再考虑盈利。这个安排说明了怎样维持活动，并不能代替对培训质量的判断。

作品能不能用， 拿出来才看得清

「现在卖产品的方式就是展示，然后说我有什么方法帮你实现类似的。」

JKL · 29:21

做设计的朋友介绍了自己的成片流程。流程里的人工审核和客户确认，说明“能生成画面”只是工作的一部分。



案例 · 展示也有此前的信任基础

现场聊到一位朋友在活动中播放成片，再介绍做法。JKL 特别提醒：感兴趣的人里，有些早已认识对方、沟通过一段时间，不能把成交都归因于一次展示。

当天，做技术的朋友也带来了能转向声源、能对话的桌面机器人。大家能当面观察它的表现，也能直接问清哪些功能还没完成。

有人想一起做事， 还要有人把关

做企业培训的群友 希望群主协助评估项目，让发现需求的人与技术、推广伙伴一起合作。**JKL** 赞同加强组织，但强调先有实际需求，再由成员自愿参与。

1

提出需要解决的事

发起人先说明自己看见了什么问题，让群友判断是否值得做。

2

请群主协助评估

企业培训群友认为，群主评估后再发起，成员会更愿意相信和响应。

3

成员相互选择

JKL 举例，群里已经有人自行找队友参加黑客松，也就是限时合作做项目的活动。

4

另建项目讨论群

成员可以在小群里继续讨论，确认彼此对项目的理解与分工。

现场提醒

做技术的朋友 担心，自由组队发生问题，群主也可能被要求负责。

做设计的朋友 建议建立审核机制；JKL 也认同，组织者有多大权力，就要考虑相应责任。

这是参与者对组织风险的提醒，不能把群主出面理解成项目一定成功的保证。

企业培训群友也承认，这类合作更像共同创业，并没有一个客户预先付钱等大家交付。参与者可能在几次交流后发现理解不同，再决定退出或另找伙伴。

收费方式， 要符合组织的目的

从海外回来的朋友问，社群以后会不会商业化。JKL 没有承诺一直免费，而是解释了自己愿意怎样收费、又拒绝怎样赚钱。

「如果有，那我们就 monetize（变现），比如说我们有门票，然后有赞助。」

JKL · 158:11

这里的变现，就是让活动获得收入。JKL 随后补充，自己不会把社群办成销售目的过强的组织。

警惕

用赚钱承诺推动购买

JKL 提到，有人先用短视频吸引人进群，再用“小课不买，怎么赚大钱”的话术卖课。

JKL 认为，这种宣传不符合自己的价值观。

选择

收入支持活动继续

JKL 希望维持一个以爱好和讨论为主的组织。

做技术的朋友也说，夸大承诺的卖法，自己心里过不去。

JKL 想吸引愿意交流想法、互相帮助、一起进步的人。因此，怎样宣传和收费，也必须与希望建立的关系一致。

工作做了很多年， 经验也能整理出来

做企业培训的群友 关心的是传统岗位上的实际改进。工作里积累了许多经验，如果能整理成别人查得到、用得上的资料，就有机会减少重复劳动。

01 先把经验问清楚

企业培训群友说，以前做组织经验整理，需要反复访谈。现在可以让对话工具提问，再由有经验的人回答，把回答整理成教学手册。

02 让资料更容易查找

JKL 介绍了知识库：把分散资料清理、分类并加上标签，供人和 AI 查找使用。老师备课、出卷和写讲义，都可能用到这些资料。

03 帮助使用者开始动手

做设计的朋友 不是程序员，但觉得知识库很有用：自己知道的东西，到要用时未必想得起来。如果有人教普通人整理资料，或直接帮助整理，就能解决一个具体难题。

JKL 认为，整理资料的基本方法可以用于不同行业，但要处理的材料不同。可以先看自己最常用、又最难找的一类资料，判断它是否值得整理。

先理清重复工作，再让助手来帮忙

做企业培训的群友 举了几个自己熟悉的业务场景。共同的出发点是：把原先依赖经验、反复处理的部分整理清楚，让人有余力处理其他事情。

01

会见前准备

企业培训群友谈到法律工作：会见前需要准备材料，一些原本靠经验判断的事项，也可以整理成可核对的标准。

02

管理沟通

企业培训群友接触过教练式领导力，也就是通过提问帮助对方理清想法。把常用问题放进工具，可以辅助人比较选项。

03

课件与设计

企业培训群友说，有想法却没有帮手时，常卡在课件和图片处理上。现在让助手处理部分细节，自己更容易把想法做出来。

04

日常事务

企业培训群友希望，熟悉业务的人先找出可重复处理的步骤，再想怎样交给助手，减少长期做同类事务的疲惫。

「把由 AI 做的事情交给 AI，它释放出我更多的空间……」

做企业培训的群友 · 41:53

JKL 也提醒，能稳定地让助手完成工作，本身就需要能力。看到别人一边让工具运行、一边与人喝茶，不代表每个人都能直接照搬。

团队要有分工，也要听得懂彼此

从海外回来的朋友转述了一个产品公司创始人的比喻：团队可以像军乐团，也可以像爵士乐队。这个比喻谈的是协作方式，是现场转述的个人理解。

军

Marching band 军乐团

团队里有人定节奏，其他人按谱配合。每个人知道自己该演奏什么，也按共同安排推进。

JKL 提醒，即便采用灵活协作的方式，项目仍然需要节奏。

爵

Jazz band 爵士乐队

成员各有专长，既能独立演奏，也会听其他人在弹什么，再作出回应。

海外朋友喜欢这种配合：每个人都有能力，也愿意在合作中调整。

谈到 OPC (one person company, 一人公司)，JKL 认为，一个人难以承担持续扩大的业务，更现实的可能是多个有专长的人相互合作。

海外朋友反对轻率地用“优化”来谈团队成员。JKL 的建议是先分清：哪些工作可以按固定步骤完成，哪些还需要人的判断，然后再讨论团队怎样安排。

有了 AI， 人仍要判断和负责

JKL 把 AI 比作放大器：它可以帮助人做更多事，但人的知识、提问方式和判断，也影响它能发挥多大作用。

担心

有了 AI，是不是所有工作都能交出去？



技术朋友的看法

按固定步骤做的工作更适合交给 AI；遇到不能按固定规则处理的事情，仍需要人。

疑问

只和模型聊天，能不能得到足够多的视角？



JKL 的看法

如果自己没有相关知识，可能连问题都问不出来。不同行业的人当面追问，能补充新的角度。

疑问

一个人做出原型后，是否就能一直独自经营？



技术朋友的看法

MVP 是用最简单的可用版本验证想法。这个阶段可以由个人尝试；验证成功、业务扩大后，还要建立组织。

现场提醒 • 工具不能代替负责人

做技术的朋友

认为，AI 可以做许多事，但产出仍要有人负责。原来负责这项工作的人，也要对使用 AI 后的结果负责，而不能因为用了工具，就没人检查。

这些是参与者对能力边界的判断。对自己的工作，可以先分清哪些步骤能交给工具，再确认由谁检查结果。

人多起来之后， 组织方式也要跟上

JKL 回忆，社群最早只是老师之间分享 AI 的小圈子。线下活动的组织能力，是在一次次实际需要中学出来的。

先在熟悉的小圈子分享

JKL 因为喜欢 AI，想把做工具的喜悦分享给别人，于是建了群。

再把聊天搬到线下

最初的活动规模很小，就是几个人坐下来聊；有一次，JKL 只是帮忙找场地。

一次帖子带来更多

JKL 在小红书发布活动，响应突然多了，咖啡店坐不下，才开始找更合适的场地。

边办活动边学合作

JKL 尝试与场地方合作宣传，后来也有了赞助。这些都不是一开始就具备的条件。

一次响应多，不能当成固定规律

海外朋友追问，究竟是哪条帖子吸引了人。

JKL 说，那次帖子发得很随意。按类似方式再发，未必还有同样的响应。

因此，不能从这一次经历推出稳定的传播办法。

JKL 认为，组织活动让自己学会了找场地、谈合作。群友来自更多行业后，自己也遇到更多不懂的内容，再通过搜索和模仿继续学习。

愿意持续分享， 也愿意耐心答问

JKL 说，自己也经历过很长一段无人回应的阶段。建群是为了分享，所以即使没人回复，也继续发自己想让大家看到的东西。

JKL · 关于持续分享

群里要有人一直行动、持续交流。JKL 用 keep acting 表达这个意思。

做设计的朋友 · 关于讨论内容

分享要能引起共鸣，有人赞成或反对，都可以继续讨论。广告不适合拿来代替交流。

做技术的朋友 · 关于群主

群主不一定要先有个人知名度，但自己要愿意活跃。没有分享的动力，就很难长期维持。

JKL 的态度 · 不会才需要问

JKL 不喜欢用“教了这么久怎么还不会”来对待提问者。即使一个人能力很强，如果总以居高临下的语气讲话，也不符合这个群希望形成的互助氛围。

从海外回来的朋友 问，社群能否让人结交朋友。JKL 认为，交流也是双方确认价值观的过程；相处不合适，可以各自选择离开，不必要求所有人都留下。

自己反复遇到的问题， 就是产品的起点

JKL 做英语阅读工具，是因为备课中碰到了具体难题。先给自己使用，才能不断发现问题，再考虑是否适合其他人。

卡在哪里

熟悉的词也会读错

学生把熟悉的词义硬套进新语境。JKL 要解决的是，词在当前语境里该怎么理解。

怎样处理

让解释结合上下文

JKL 做了网页阅读器，解释词在上下文中的意思，也希望按水平标出生词。

为什么这样做

先服务自己的教学

JKL 为了备课和制作讲义而做工具，自己先用，再考虑给更多人使用。

另一个例子 · 督促自己完成一件事

做技术的朋友 也做了一个能对话的助手，用来督促自己完成具体目标。两个例子都从个人生活或工作中的需要出发。

从海外回来的朋友 追问，怎样知道何时需要更多工具。JKL 的回答很直接：先用现有的方法，遇到不够用的地方再增加，不必为了工具多而刻意增加。

不知道从何开始时，JKL 建议先把自己现在做的工作讲给模型听，请它帮助梳理哪些步骤可以按固定方法处理。

团队开始用起来， 需要有人带着试

从海外回来的朋友介绍，自己会带团队做简短的 AI 分享，内容紧贴工作里的问题。JKL 赞同：有人在旁边指导，实际操作的效果会更好。

这位朋友回国后，也为团队找过当面教学的老师。希望老师针对日常工作给方案，让大家先开始使用，而不只是听完一遍工具介绍。

现场介绍的做法：每周约十分钟分享（现场口述）	
了解新工具	负责人介绍近期出现的工具，再讨论哪些能力能用于现有工作。
尝试浏览器助手	负责人带大家看，浏览器中的 AI 能帮助处理哪些事情。
把表格做成看板	团队尝试把表格变成 dashboard（数据看板），也就是把数据整理成便于查看的图表界面。
讨论演示文稿	团队也会交流，怎样用 AI 帮助制作工作中要用的演示文稿。

海外朋友说，带着尝试之后，团队已经普遍开始使用。JKL 认为，实践和指引都很重要；海外朋友则强调，负责人自己愿意用，也会影响其他人。

准备给团队做分享时，可以先选一个大家正在遇到的问题，把操作过程展示清楚，再让成员自己试一次。

拿到 AI 的答案后，还要自己验证

JKL 担心，孩子把 AI 当成抄作业的捷径后，就不再理解和检查。基础知识仍需要反复练习，不能因为工具能完成，就以为自己也掌握了。

「但对于很多小朋友，他们用 AI 的危害在于，他们比如用 AI 抄完作业，那就没有然后了。」

JKL · 162:41

海外朋友的观察 · 面对答案，人会有不同反应

有的人拿着模型回答的截图，就把它当作结论；另一些人会怀疑回答，继续追问和核查。海外朋友认为，能否独立思考、会不会质疑，因人而异。

JKL 的做法 · 给人练习表达的机会

JKL 希望分享会能让参与者练习 story telling（讲故事，把经历和做法讲清楚）。当人尝试向别人解释一个产品时，也会发现自己哪里还没理解。

现场还谈到“以教为学”：把学到的内容准确讲给别人听，可以检查自己是否真懂。这里的重点是表达和思考可以练习，而不是用工具跳过学习。

不管是学习还是工作，都可以在得到回答后继续做一步：找依据、亲自试，或者请别人追问，再判断答案能不能用。

想尝试一人创业， 先弄清自己的条件

做技术的朋友 正在设计一副桌面卡牌，希望参与者在游戏中了解自己。下面是现场讨论的几个关注点；当时卡牌仍在梳理逻辑，准备打印后小范围试玩。

01

我适合
独自创业吗？

参与者先了解自己，再考虑职业选择。

02

我适合
负责哪部分？

大家结合工作和生活，讨论自己的特点。

03

别人会
怎样看我？

大家互相提问，也能听见不同的看法。

04

交流需要
谁来主持？

主持人带流程，大家一起分享和提问。

从海外回来的朋友 建议，先把事情做起来，或先尝试副业，再考虑是否辞职。做技术的朋友希望，这套卡牌能帮助人了解条件，而不是因为 AI 很热，就仓促作决定。

活动怎样安排

做技术的朋友计划控制参与人数和时长，避免大家玩得太累。交流可以浅一些，也可以深入一些，取决于参与者愿意谈到什么程度。

这仍是一个待实践检验的活动设计。它想提供的帮助，是让人听见不同角度的问题，更清楚地认识自己。

见面以后， 把问题问得更具体

JKL 希望分享会留出充分的提问时间。来自不同行业的人，可以从自己的经验出发，帮助讲者看见原来没有注意到的地方。

01 先了解对方在做什么

JKL 认为，听完产品或经历介绍后，还要让台下继续问。交流能让人看见讲者的思考边界，也让见面有了单向观看之外的价值。

02 问清对方能带来什么

做技术的朋友 在谈找伙伴时建议，先说明自己的方向和需要，再看双方能否配合。只报出认识谁，并不能说明能提供什么帮助。

03 用共同活动增进了解

中场一位做出行的朋友介绍，自己组织周边游和自驾，希望大家在一起活动时增进感情，也发现可能的合作。

「我觉得人和人连接未来会越来越重要。」

从海外回来的朋友 · 160:49

摘自 AI 神思会第 13 期（深圳）

视频号 / 小红书：JKL神思记

