草台班子改变世界：我眼中的AI产品方法论

1043 字

生财有术 · 2024 航海家见面会
刘小排
8年AI行业从业者

草台班子改变世界：
我眼中的AI产品方法论

文档介绍

本文档是刘小排老师在2024年3月杭州生财有术航海家见面会上的分享，由刘小排老师授权哥飞把PPT整理为本文。

关于刘小排老师

刘小排老师有着8年AI行业从业经验，也有着丰富的做产品搞流量赚美元经验，如有一个2022年做的网站，在2023最高峰有每月超过800万的访问量。

刘小排老师在生财有术发表了很多篇精华贴，不完全列举如下：

1. 什么产品好做？三个一
2. 如何从自己熟悉的领域中找到蓝海？
3. 判断项目行不行的极简方法
4. 完美的创业项目，是怎么被想出来的？
5. 流量密码：普通人用AI做内容创作，有手就行
6. 如何获得产品idea
7. 搞钱的心法
8. 写给独立开发者：如何快速做出产品MVP
9. 善用黑科技工具，做十倍速全栈程序员

以上文章，如果已经是生财有术会员，则可以直接打开，非生财有术会员，如果感兴趣，可以扫描下方刘小排老师的邀请码加入生财有术。

刘小排
邀请你加入星球，一起学习

生财有术
星主：亦仁

5.6万	21.6万	2567
成员数量	内容数量	运营天数

生财有术社群创建于2017年初，累计有50000+人加入，第七期续费率近75%。

感兴趣可直接加入，3天内不满意无理由自助...

知识星球
微信扫码加入星球 ▶

分享正文

生财有术 · 2024 航海家见面会
刘小排
8年AI行业从业者

草台班子改变世界：
我眼中的AI产品方法论

大家好，我是刘小排，已经从事AI产品工作8年。

我是一名方法论爱好者，今天特别荣幸来到这里，谦卑地跟大家分享我做AI产品的一点点方法论。

总有人问我，小排老师，我是一个草台班子，不是AI科班出身，怎么靠做AI产品赚钱呢？

我会告诉他，你问对人了。我最喜欢草台班子，并且，这个世界，往往是由草台班子改变的！

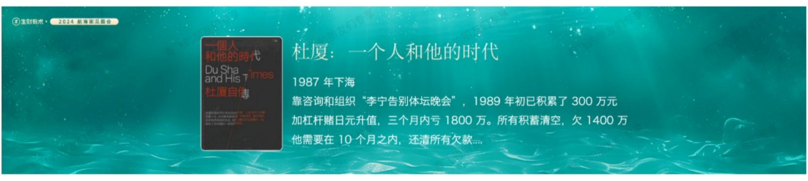
那么，草台班子改变世界的底层原理是什么呢？他们的方法，又将会怎么应用到AI产品创业上？

来，让我们从一个我最倾佩的草台班子的故事讲起。

生财有术 · 2024 航海家见面会

一、一个史诗级草台班子的故事

杜厦的逆转人生


生财有术 · 2024 航海家见面会
一個人和他的時代
Du Sha and His Times
杜厦自傳

杜厦：一个人和他的时代

1987 年下海
靠咨询和组织“李宁告别体坛晚会”，1989 年初已积累了 300 万元
加杠杆赌日元升值，三个月内亏 1800 万。所有积蓄清空，欠 1400 万
他需要在 10 个月之内，还清所有欠款....

一个胆大包天的计划

1989 年，邓小平和戈尔巴乔夫紧紧地把手握在一起，宣布中苏关系正常化 。

杜厦意识到：中苏关系正常化首先会从文化交流开始，如果我能把苏联马戏团请到中国演出，就能大赚一笔，还清欠债 。

籍籍无名、身无分文，如何实现奇思妙想？

移山填海

1、如何打动文化部官员？

官员要控制风险。

杜厦提出：我提供 50 万美元不可撤销的担保函。

2、如何获取文化部官方身份去苏联谈判？

邀请李总成为代表团一员，李总付出的成本是：承担中国文化部代表团全部差旅费用。

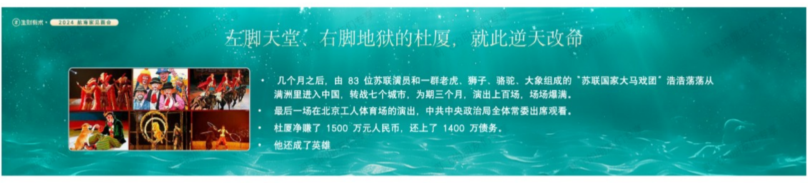
3、如何拿到 50 万美元？

找“中国租赁总公司”总经理李西元，承诺免费提供广告位，换取李总 50 万美元担保函。

4、如何和苏联文化部砍价？

苏联人报价每场 5000 美元，杜厦只想出 1 万人民币。

打听到苏联大马戏团穷到根本发不起工资。不介意现场谈崩，任性回国。最后一刻，奇迹发生。



左脚天堂、右脚地狱的杜厦，就此逆天改命

- 几个月之后，由 83 位苏联演员和一群老虎、狮子、骆驼、大象组成的“苏联国家大马戏团”浩浩荡荡从满洲里进入中国，转战七个城市，为期三个月，演出上百场，场场爆满。
- 最后一场在北京工人体育场的演出，中共中央政治局全体常委出席观看。
- 杜厦净赚了 1500 万元人民币，还上了 1400 万债务。
- 他还成了英雄

二、草台班子的独特价值

为什么有些事情，只有草台班子能做到？

生财有术 · 2024 航海家见面会

二、草台班子的独特价值

为什么有些事情，只有草台班子能做到？

杜厦逆转人生的故事

为什么故事中的其他人做不到呢？

领导者制定规则

希望一切都井然有序

草台班子玩转规则

改变约束条件

普通人遵循规则

习惯被约束 习惯让别人安排自己的命运

有套路的地方，没有机会

玩转规则，不按套路出牌，是草台班子逆天改命的第一法则

三、AI 产品创业方法论

每个时代，都给草台班子新的机会

AI产品创业方法论：两稳一变

用新供给，满足旧需求

求稳：不教育市场，只解决现有问题

捏软柿子

求稳：打得过就打 打不过就跑

玩转规则

求变：改变约束条件

AI 产品创业方法论（1）：用新供给，满足旧需求

第一性原理

林迪效应（Lindy effect）：

一个事物存在的时间越长，它未来继续存在的可能性就越大

杜厦的新供给

中苏文化交流

杜厦满足的旧需求

猎奇、看演出

我们的新供给

正在大爆发中的AI技术

我们满足的旧需求

上一代技术正在满足的需求

AI 产品创业方法论（2）：捏软柿子

第一性原理

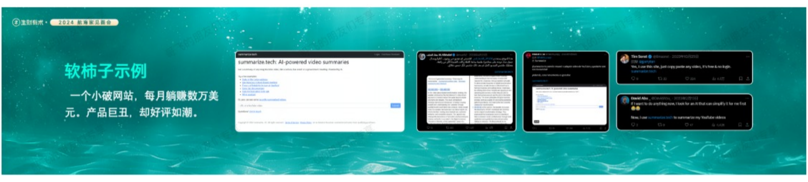
- 蓝海战略：打得过的地方才是蓝海

哪里找软柿子

- 上市超过 5 年、有成熟产品、使用旧技术的公司。
- 各方面都很简陋，但竟然在赚钱的产品。

谁不是软柿子

- 创业公司，尤其是刚融资的创业公司。
- 更可怕的是刚融资 C 轮、D 轮的。



软柿子示例

一个小破网站，每月躺赚数万美元。产品巨丑，却好评如潮。

AI产品创业方法论（3）：玩转规则

第一性原理

Think Different

没办法教，但可以学

唯一的套路是不用别人的套路

三个小公式

某件事，你只需要百分之一于对手的成本。

例： 爆火的《幻兽帕鲁》，游戏中 300 多个 3D 宠物形象设计，仅由1名设计师完成

同行定选题，跨界找方法。

例：杜厦的故事，你觉不觉得它像另一个传说故事？(比尔盖茨女婿 vs 世界银行副总裁)

没规定不行的，都行，哪怕它不合常理。

例：Perplexity AI 一边调用着 Google 的 API ，一边叫嚣着颠覆 Google。大获成功，刚融资了7000万美元。

1的例子，幻兽帕鲁

2的例子，前面杜厦的故事

3的例子，生财有术航海家最近推荐的一本书，十倍优于两倍

四、案例拆解

使用上述方法论 拆解AI产品

案例一：Magnific AI - 两人公司，引爆世界

一个软柿子

imgupscaler.com

200 万日活，界面奇丑无比

Smart PNG / JPG Image Upscaler

+

一个走极端的套路

别人只能放大 4 倍，它可以放大16倍

放大 16 倍很难吗？无外乎是先放大4倍，再放大 4 倍……

但把图片放大 16 倍，效果真的很惊艳！

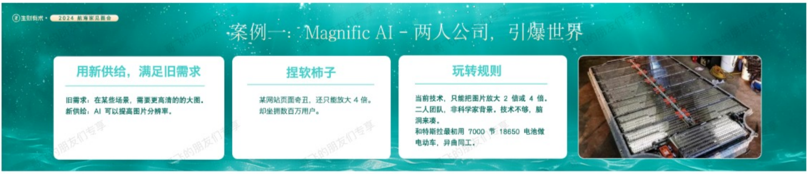
=

一个奇迹

公司一共两个人

一个月半月吸引 40 万付费用户

大 V（包括马斯克）纷纷一键三连



案例一：Magnific AI - 两人公司，引爆世界

用新供给，满足旧需求

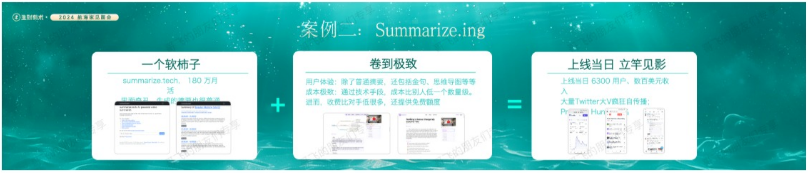
旧需求：在某些场景，需要更高清的的大图。
新供给：AI 可以提高图片分辨率。

捏软柿子

某网站页面奇丑，还只能放大 4 倍。
却坐拥数百万用户。

玩转规则

当前技术，只能把图片放大 2 倍或 4 倍。
二人团队，非科学家背景。技术不够，脑洞来凑。
和特斯拉最初用 7000 节 18650 电池做电动车，异曲同工。



案例二：Summarize.ing

一个软柿子

summarize.tech，180 万月活

＋

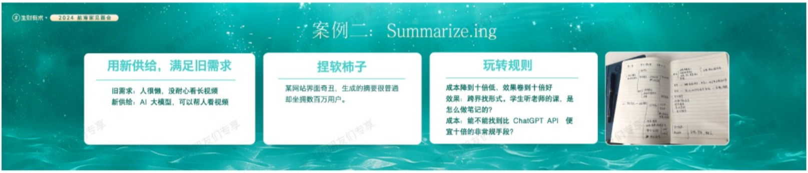
卷到极致

用户体验：除了普通摘要，还包括金句、思维导图等等
成本极致：通过技术手段，成本比别人低一个数量级。
进而，收费比对手低很多，还提供免费额度

＝

上线当日 立竿见影

上线当日 6300 用户、数百美元收入
大量Twitter大V疯狂自传播；



案例二：Summarize.ing

用新供给，满足旧需求

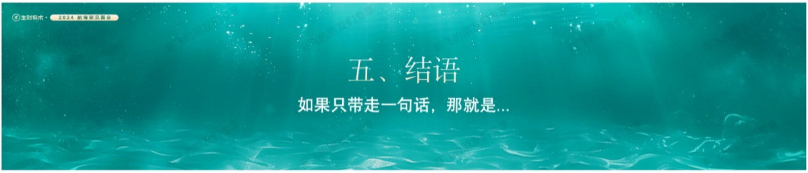
旧需求：人很懒，没耐心看长视频
新供给：AI 大模型，可以帮人看视频

捏软柿子

某网站界面奇丑，生成的摘要很普通
却坐拥数百万用户。

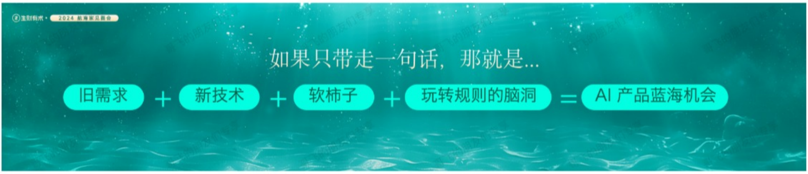
玩转规则

成本降到十倍低、效果卷到十倍好
效果：跨界找形式。学生听老师的课，是怎么做笔记的？
成本：能不能找到比 ChatGPT API 便宜十倍的非常规手段？



五、结语

如果只带走一句话，那就是...



如果只带走一句话，那就是...

旧需求 ＋ 新技术 ＋ 软柿子 ＋ 玩转规则的脑洞 ＝ AI 产品蓝海机会

一起生财有术！

好了，以上就是刘小排老师的分享。