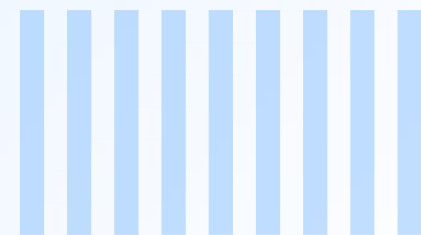




AI团队



场景突破

— 2 0 2 6 人 工 智 能 规 划 报 告

汇报人：方经理

时间：2025.3.24

目录

CONTENTS

1 公司概况
INTELLIGENT FLOW OF CON

2 场景实践
DIGITAL ASSET MANAGEMENT

3 团队驱动
BRAND BUILDING AND

4 未来展望
FULL MARKETING TO GET





01

公司发展概况

TRAINING SYSTEM OVERVIEW

回顾



2022年

3月公司成立后以软件开发主营业务为基础，夯实在行业里的根基，积累经验，同时探索前沿科技领域，一边承接中小型的软件外包项目，一边研究元宇宙和人工智能等新领域的产品和技术



2023年

年初团队一致决定将重心投入到人工智能领域，随即迎来了ChatGPT席卷全球浪潮，因此从中获益，同时投入一部分资金用于研发公司的AI产品，由于是第一批市场产品探索者，最终以失败告终



2024年

转型走向了向企业提供AI技术服务的业务路线，得益于市场的火热，积累了不少经验的同时，也获得了可观的收入，期间更有北京大学等知名单位的合作，同时也与业界各个同行和从业者建立了深厚的友谊



2025年

在前3年的基础上，我们再次决定一边进行自身产品的研发，一边继续保持提供AI技术服务的业务方针，最终构建成一个完整的商业体系，即公司AI产品集群，依靠优质的AI产品吸引用户，打包普遍的AI产品进行销售

行业现状



01

各领域AI应用案例

AI技术在各行各业的应用日益广泛，但是整体缺少一个爆发点，我们团队也承接了不少AI项目开发商业合作，最后都没有出现一个在某个行业爆发式的应用

02

用户接受度与普及度

随着AI技术的成熟，用户对AI产品的接受度逐渐提高。最具典型的代表就是DeepSeek，但是仍没有达到像抖音和微信那样日常的高频使用。

03

应用效果与影响

AI技术的应用显著提升了行业效率，降低了成本，例如电商行业模特换装，广告行业插画设计，传媒行业影视短片制作等，最具影响的是AI问答让知识触手可及

04

政策与法规环境

政府对AI技术给予了高度重视，出台了一系列政策支持其发展。相关法规也在不断完善，目前仍没有非常严格的法规，行业还处于野蛮生成期

趋势预测



技术趋势

AI技术从最早的提示词再到模型微调，然后衍变成知识库RAG技术，随即产生的RTC技术，到如今的智能体工作流技术，下一个阶段我们预测是



市场预测

根据市场研究，我们判断2025年AI赋能的各行各业的公司商家单位会成倍激增，主要是因为国家政策和媒体曝光以及头部大厂的技术革命，最终我们团队将丛中短期收益，同时也为自身革命性的产品做更加扎实的铺垫。



行业融合

我们认为融合度最高的还是教育行业，因为AI生成文字的能力目前最为突出，而且教育主要是传授解答知识，AIGC的起源就是训练存储了大量的知识。



机遇

我们能把握的机遇是在拿到投资后加大力度发展AI技术服务，找到志同道合的技术大牛，在做服务的同时重点关注某一个行业领域进行产品自研，最终完成蜕变



02

场景实践案例

TRAINING SYSTEM OVERVIEW

合作行业



AI+传媒行业

驱动内容生产，分发，传统链路的重塑



AI+教育行业

赋予广阔丰富的知识充当智能家教和老师等



AI+金融行业

智能分析做出风控决策
预判走向提高效率



AI+学术研究

加速文献挖掘，高效解读
重点推动科研突破

真实合作案例

音博士AI

与山东音博士声学有限公司合作的AI智能客服，在2023年初率先采用了RAG技术，将音博士声学公司整理的业务知识，报价，话术等投喂给AI，最终做出了该公司特有的人工智能客服与公司知识库。

老板信AI

2024年伴随AI的持续火热，我们接到了北京贰壹叁伍征信集团的大型AI项目设计，其中孕育出了AI智能体的概念，我们将产品设计理念融入其中，最终让AI可以自动操控手机进行征信金融相关信息实时分析总结。



雅思UP智慧游

与江西华讯教育有限公司合作的雅思UP英语口语辅助，智能外教老师的项目中，我们在OpenAI公司发布TTS语音接口后，率先进行了尝试，将这一技术应用到了英语口语练习中，同时辅助私有化训练的AI外教老师，为华讯教育锦上添花。

北大学术研究

24年末接到了来自北京大学光华管理学院的AI项目，该项目在学术领域做一个实验，将AI生成文字和AI生成语音单独分开，整个实验的软件产品由我方全权负责，实验目的旨在测试人对于AI文字和AI语音的各方面身体情绪等反应。

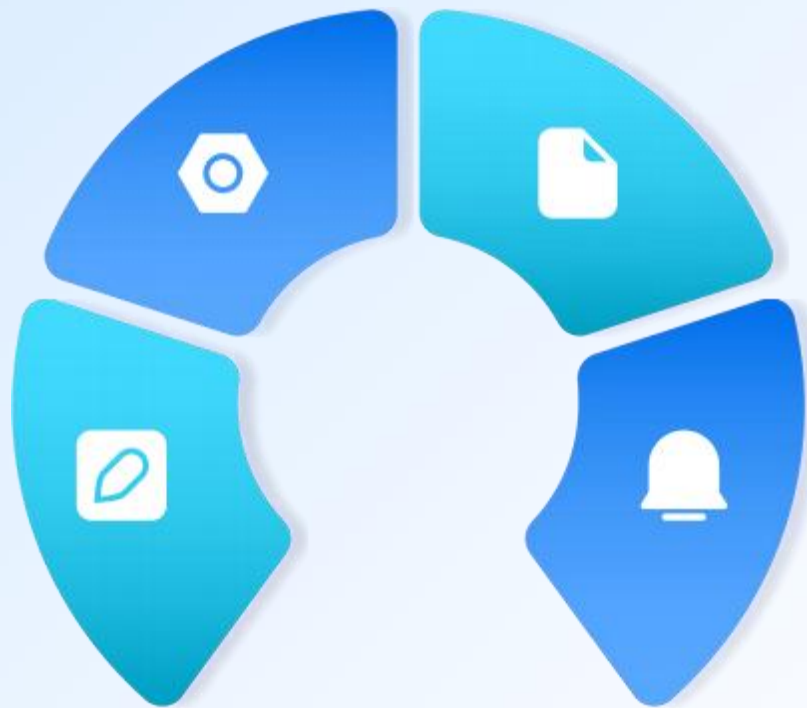
市场成功案例

Chatboot/monica

海外头部AI助手，以浏览器插件形态整合GPT-4o、Claude等大模型能力，覆盖内容生成、数据分析等场景。通过调用外部模型接口实现低成本高效研发，专注全球化用户增长，2024年用户量突破千万。其“套壳+轻量化”策略验证了应用层产品的商业化潜力。

字节跳动豆包

国内用户量领先的AI助手，依托抖音生态流量入口，集成多模态交互（对话、文生图/视频/代码）及场景化技能插件（学习/办公/娱乐）。采用“基础功能免费+订阅会员解锁高阶创作”模式，2024年日活突破2000万，付费率超8%，验证C端工具型AI产品的规模化变现路径



TalkAI练口语

聚焦口语训练，通过AI对话模拟真实场景（如商务、面试、雅思备考），支持60+语言及50+外教角色切换（如考官、面试官）。内置蒙层听力训练、即时发音/语法纠错及多维评分系统，解决“哑巴英语”痛点。用户可24小时练习，订阅制收费（年度会员约1元/天），2024年付费用户超十万

医渡云

聚焦肿瘤/慢病早筛，通过AI影像分析及多模态病历解读，赋能三甲医院临床决策。与300+医院合作，实现“AI初筛+医生复核”双轨模式，诊断效率提升40%。采用“按例付费+数据服务订阅”模式，单院年付费超百万



03

团队驱动

TRAINING SYSTEM OVERVIEW

团队定位

技术创新

技术是核心生产力，算法创新是人工智能发展的核心，我们技术部门专注于软件层面力所能及的技术颠覆，产品应用的技术创新，力争做出一些现象级的产品，目标是覆盖中国三分之一的网民

运营发展

运营是催化剂，公司的生存发展离不开我们的运营部门，专注于将已经成熟的技术产品推广至市场，挖掘消费客户群体，最终完成商业变现。

团队学习

我们的学习方向是与人工智能相关的技术知识与同行成功产品的运营经验，不定期我们会拜访一些业内知名的团队，有些是技术团队，有些是市场运营团队，学习交流一些心得体会

团队规章

我们的红线就是在中国遵守法律的底线同时，还能让技术和产品向善，输出正向的正能量的价值观，追求积极的大众普遍认可的道德观念，以此为章去发展创新。



团队成果

技术成果

我们团队在2023年初首次调用GPT大模型接口，之后掌握了隐藏提示词等实用技术，24年研究了向量数据库，掌握了RAG向量存储知识库调用技术，让AI大模型变得更加可控，年末同样掌握了RTC实时监听等应用在AI方面很实用的技术。

经验成果

自2023年初以来，首先积累了第一批对AI新兴技术感兴趣的B端和C端客户，并深入了解客户需求的同时掌握技术原理最终完成客户需求，23年底伴随AI的火热，我们深入积累了B端客户的经验，全面转型TOB的业务体系，24年开始与北京大学，山东音博士，贰壹叁壹伍集团等合作大型项目

资金成果

2023年初国内第一批AI从业团队，通过套壳网站，教学培训收获第一小桶金，24年全面深耕B端客户，在大项目上取得的不错的资金和经验成果，同时将收获的部分资金投入到了公司自身的产品研发在后期产品成功的话，将收获不小的一笔资金，产品失败则会打包卖给有需要的B端客户



团队成员



方超

CEO兼COO，2016年起连续创业者，国内第一批微信公众号创业者，从起初的万粉自媒体转型至为全国中小型企业以及政府央企单位提供技术服务，同时带领团队开发过多套软件产品。



游岸

CTO兼CIO，研究生学历，中央核能入职3年，辞职创业，深入学习AI技术3年之余，自研过一套AI产品走向海外，公司自研产品的负责人。



张思军

CTO，10年程序员，开办过自己的软件公司，从事过多起大型软件开发项目，拥有丰富的开发经验。



俞昕乐

CFO兼CHO，金融专业，曾入职世界500强塔塔集团从事金融风控相关工作，后跳至华为有限公司，担任公司零售部门人力资源模块负责人。



04

公司融资期望

TRAINING SYSTEM OVERVIEW

融资用途规划



技术研发投入

我们计划将融资资金的至少三分之一用于技术研发，重点加强核心技术的创新与优化，打造具备竞争壁垒的技术体系。通过持续投入研发，夯实公司在行业内的技术领先优势，为长期发展提供坚实支撑。



新成员加入

本轮融资将用于吸引并引进价值观相同的人才，补强技术、产品及市场等关键岗位团队建设，提升整体运营效率与创新能力，为公司高速成长奠定坚实的人才基础。



市场推广

我们将加大市场推广投入，提升产品曝光度与用户获取效率，拓展核心市场份额，通过精准营销和渠道建设，快速提升用户规模与市场影响力。



公司日常开支

部分融资将用于公司日常运营支出，包括办公租赁、设备采购、运维成本及合规开支，确保团队高效运转，为业务持续发展提供稳健保障。

下一步打算

人工智能与实物融合

我们将推动AI与实体产品的深度融合，打造智能硬件与系统一体化解决方案，拓展智能场景应用，实现技术从“看得见”到“用得上”的转变，增强用户价值感知。

业务场景的落地

聚焦具体行业与真实需求，推动核心技术在各类业务场景中的实际落地，打造可复制、可扩展的应用模式，加速商业化进程，提升项目变现能力。



新兴技术的融合

结合人工智能、VR虚拟现实、物联网等新兴技术，构建跨技术协同的产品体系，探索前沿技术在实际业务中的创新应用，提升系统智能化与数据驱动能力。

软件产品的持续开发

持续打磨软件产品的功能、性能与用户体验，强化系统稳定性与灵活性，以高质量产品支撑公司规模化拓展和客户持续增长，构筑竞争护城河。

谢谢观看

THANKS

— 2 0 2 6 人 工 智 能 规 划 报 告

汇报人：方经理

编写时间：2025.3.21