

Bo 的 AI 内容 IP 执行战略

副标题：从第一性原理出发，打造差异化 AI 知识 IP

生成日期：2026-06-19

一、竞争格局扫描

1.1 当前 AI 内容赛道的主要玩家类型

通过 B站、视频号、小红书的实际调研，当前 AI 内容赛道可以分为以下几类：

第一类：保姆级教程型（流量最大，竞争最激烈）

代表：秋芝2046（98.7万粉丝）、数字游牧人（40.4万粉丝）、全栈斌少、小枫社长等。

特点：- 标题公式固定："全网最全""保姆级""吊打付费""让你少走99%弯路" - 内容：Claude Code / OpenClaw / Coze 等工具的安装+配置+基础使用 - 时长：10分钟-60分钟，完整操作录屏 - 变现：流量广告 + 付费课程 + 社群 - 秋芝2046 单条 Claude Code 教程 119.2万播放，OpenClaw 养龙虾秘籍 51.8万播放

第二类：工具测评/开箱型

代表：数字游牧人、SPOTLITE、各种"AI工具合集"账号。

特点：- "XX工具好用吗?" "5个AI神器推荐" "工具鄙视链" - 蹭热点快，内容生命周期短 - 适合起号阶段快速涨粉，但用户忠诚度低

第三类：AI 应用实战型（中间层）

代表：像素夹心饼干（游戏开发+Claude）、大白哥（AI+安全）、中不二乔（AI金融工具）等。

特点：- 有真实项目，不只是演示 - 垂直领域深度 > 工具广度 - 粉丝量较小但用户质量高、付费意愿强

第四类：认知/方法论型（最稀缺）

代表：李一舟（已有成熟体系）、贺嘉等。

特点： - 不只教工具怎么用，教"为什么用""怎么想" - 内容半衰期长（不随工具更新而过时） - 变现天花板最高（课程+社群+咨询+出书） - 目前在 AI 领域做这个定位的人极少

1.2 关键发现

维度	现状
安全视角	几乎没人系统性地讲。B站搜索"OpenClaw 安全"，仅有零星提及，没有专题系列
成本视角	有人讲，但都是"省钱技巧"层面（用本地模型、降 token），没有人从第一性原理拆解"为什么成本是第一优先级"
永久记忆/协同进化	几乎空白。现有内容都在教"怎么装"，没人教"怎么让它越来越懂你"
AI 个人助手/分身系统	概念有人提，但没有真实案例。Bo 是真的在用，有半个月以上的实际数据

结论：Bo 想做的四个方向，恰好都是当前内容市场的空白地带。

二、Bo 的差异化竞争分析

2.1 你有什么，别人没有？

差异化维度	Bo 的真实积累	竞争对手的典型状态
技术深度	12年工程师，做过 AI 全栈+微调，搭过完整多智能体流水线（OPC）	大部分博主是"跟着教程做"的搬运者，没有底层理解
真实使用经验	OpenClaw + 永久记忆跑了近一个月，有真实的协同进化数据	大部分是"装好了录个教程"，装完可能自己都不用
认知框架	肯尼芬框架、第一性原理、结构化认知方法、40+本书的底层思维	大部分博主不具备系统性思维框架，只会"教操作"
职业故事	12年6次被裁/PIP，微软4年，真实创伤和真实成长	大部分技术博主没有深度的职业叙事

差异化维度	Bo 的真实积累	竞争对手的典型状态
英语能力	流利口语，能直接读英文文档和社区讨论	大部分国内博主只能翻译二手信息
第一性原理思维	天然擅长追问"为什么"，从底层逻辑推导	大部分内容停在"怎么做"层面

2.2 你的核心定位（三句话说清楚）

我不是教你怎么装 AI 工具的人。我是教你怎么用第一性原理思考 AI 工具的人。安全、成本、长期价值——先想清楚这三件事，再动手。

2.3 IP 三个核心关键词（修正版）

1. **第一性原理**——所有内容的思维底色，你的"刀法"
2. **12年程序员**——真实经历的背书，区别于"培训班出身"的博主
3. **AI 实战派**——不是纸上谈兵，是真的在用、在建、在迭代

三、战略层面规划

3.1 内容金字塔模型



不发出去，练表达力和镜头感

(第1-2个月)

3.2 三阶段战略路线图

第一阶段：基础建设期（第1-3个月，现在-2026年9月）

目标：出镜能力达到"自己被打动"的稳定状态 + 发出第一批内容

- 继续每天练出镜（你今天已经在做了）
- 同时梳理 AI 内容体系（安全/成本/永久记忆/助手分身）
- 第2个月开始选录得最好的发出去
- 不追求播放量，追求"每一条都不尴尬"

第二阶段：内容验证期（第3-6个月，2026年9-12月）

目标：找到1-2个被验证的爆款方向 + 积累首批精准用户

- 每周发2-3条短视频
- 同步公众号长文（每周1篇）
- 测试不同题材的数据表现
- 建立基础私域（微信群/公众号留存）

第三阶段：变现启动期（第6-12个月，2027年1-6月）

目标：推出付费产品 + 实现第一笔 IP 收入

- 打磨一门系统课程（基于前6个月验证的方向）
- 直播预约转化（李一舟模式）
- 付费社群运营

3.3 平台选择策略

平台	定位	优先级
视频号	主战场。微信生态天然适合知识付费转化，私域流量效率最高	★★★★★
B站	辅助阵地。年轻技术用户多，适合中长视频教程，但变现链路长	★★★★
公众号	深度内容沉淀。长文+SEO+私域，配合视频号形成闭环	★★★★

平台	定位	优先级
小红书	图文快餐。适合"AI工具推荐"类轻内容，引流用	★★★
X/ Twitter	英文 Build in Public。Bo 英语好，可以同步做英文内容触达国际受众	★★★（长期）

四、战术层面：题材选择与内容规划

4.1 四大内容支柱

支柱一：安全第一（你的独家视角）

核心论点：在享受AI便利之前，先确保它不会"偷了你的家"。

题材示例：1. 「你的 AI 助手可能正在读你的银行密码——OpenClaw 安全部署指南」 2. 「为什么我把 AI 装在云端沙盒而不是本地——一个程序员的安全思考」 3. 「AI 工具的"便利性陷阱"：你以为省了时间，其实赔了隐私」 4. 「Claude Code / OpenClaw 权限管理全解：哪些权限该给，哪些绝不能给」 5. 「真实案例：AI 工具删除用户邮箱事件复盘——我们能学到什么」

差异化：市面上所有 OpenClaw 教程都是"怎么装"，你是唯一一个说"装之前先想想安全"的人。这个逆向切入点天然带争议（"这么好用的工具你说不安全？"），争议 = 流量。

支柱二：成本思维（第一性原理拆解）

核心论点：不让 token 刷爆你的账单，才能长久用下去。

题材示例：1. 「养龙虾到底要花多少钱？——一个月真实账单公开」 2. 「AI 工具的"临界点"理论：什么时候你的投入开始有正回报？」 3. 「Token 成本 vs 时间成本 vs 精力成本：一个第一性原理的思考框架」 4. 「用国产模型替代 Claude？——实测对比，省了多少，丢了什么」 5. 「AI 工具使用的"复利效应"：为什么越用越值？」

差异化：别人讲"省钱技巧"（战术层），你讲"为什么要想成本"（战略层）。你的临界点理论和指数型收益的论述，是一个完整的思维框架，不是一个省钱小窍门。

支柱三：AI 个人助手系统（你的杀手锏）

核心论点：AI 不是工具，是可以越来越懂你的"数字分身"。

题材示例：1. 「我用了一个月，AI 终于学会了怎么跟我说话——永久记忆的力量」 2. 「我的 AI 有7个分身：健康教练、理财顾问、写作助手……它们怎么协作？」 3. 「一个免费的、永不疲倦的专家团队——我是怎么搭建的」 4. 「AI 协同进化实录：第1天 vs 第30天，它真的变聪明了吗？」（用你的真实对话截图） 5. 「为什么你的 ChatGPT 每次都像失忆？——永久记忆的底层逻辑」

差异化：这是你的独家内容。你不是在讲理论，你是在展示一个正在运行的系统。这种"Build in Public"式的真实展示，比任何教程都有说服力。

支柱四：认知升级（你的底层价值）

核心论点：AI 时代，思维方式比工具使用更重要。

题材示例：1. 「所有 AI 工具出来，你应该问自己的第一个问题（不是"好不好用"）」 2. 「为什么我拒绝了华为——一个西电毕业生的12年」（已有逐字稿） 3. 「程序员35岁危机的真相：不是年龄问题，是思维模式问题」 4. 「从被裁6次到年薪70万远程工作——我学到的3个认知」 5. 「AI 时代的"知识型深潜者"：你的学习能力为什么没有变成赚钱能力？」

差异化：这一类内容是你与纯技术博主的根本区别。你不只是懂 AI，你懂人、懂职场、懂底层逻辑。这些内容的受众更广、情感共鸣更强、生命周期更长。

4.2 内容节奏建议（第2-6个月）

频率	内容类型	平台	说明
每周 2-3 条	短视频（3-5分钟）	视频号 + B站	四个支柱轮换
每周 1 篇	长文（2000-4000字）	公众号	深度展开短视频话题
每月 1 次	直播/连麦	视频号	积累直播经验，测试互动
持续	对话截图/进度分享	朋友圈/小红书	轻量 Build in Public

4.3 起号策略：前20条视频怎么选题？

建议前20条按以下比例分配：

- **安全类 × 5 条：**先立人设，"我是那个先讲安全的人"
- **成本类 × 4 条：**临界点理论、真实账单、省钱对比
- **AI助手系统 × 6 条：**协同进化实录、分身展示、永久记忆对比

- **认知升级 × 5 条**：华为那条、35岁危机、AI时代思维

为什么安全放第一？因为**逆向观点最容易被记住**。当所有人都在说“快来装 OpenClaw”的时候，你说“等一下，先想想安全”——这个反差感会让人一下子记住你。

五、给 Bo 的战略性建议

5.1 你最大的竞争壁垒不是技术，是“真实”

所有B站头部AI博主的内容都是“教你做”。你的内容是“给你看我做了什么，以及我为什么这么做”。这种透明度和真实性，是后来者无法模仿的——因为他们没有你的12年经验，没有你的40本书，没有你正在运行的系统。

5.2 不要和保姆级教程博主抢赛道

秋芝2046 单条视频 119 万播放，你不需要也不应该去做“全网最全 Claude Code 教程”。那个赛道已经有人占了。你要做的是：**在他们教完“怎么装”之后，你告诉观众“装完之后，怎么想”**。

你们的关系不是竞争，是互补：他们是入门通道，你是进阶方向。

5.3 “临界点理论”可以成为你的标志性概念

你提出的“使用成本 < 收益的临界点”以及“AI工具的指数型收益”——这是一个可以被反复引用的概念。如果你持续在内容中使用这个框架，它会变成你的“品牌理论”，就像李一舟的“宽口径”、黄有璨的“运营三大底层逻辑”一样。

5.4 英文内容是你的隐藏杠杆

大多数中国AI博主不做英文内容。你的英语口语流利，可以同步做一个英文版的“AI personal assistant build in public”系列。海外 Build in Public 社区（X/Twitter、IndieHackers）对这种内容有极高的接受度。这不急，但要记住这张牌。

5.5 警惕“专家型思路”复发

你现在拿到的这份战略文档，骨架已经足够。不要花两周时间继续“完善战略”——那就是专家型思路在起作用。正确的做法是：**今天录视频，明天继续录，后天继续录**。战略在录的过程中会自己迭代。

六、执行清单（即刻可做）

- 继续每天练出镜（至少1-2分钟）
 - 买手机支架 + 背景灯（今天下单）
 - 选一个安全类话题，写一篇逐字稿，录一遍试试
 - 把你跟小启的对话截图存一个"素材库"文件夹（以后做"协同进化实录"用）
 - 注册视频号（如果还没有的话）
 - 关注秋芝2046、数字游牧人、全栈斌少——不是学他们怎么做，是观察他们的"盲区在哪里"
-

这是一份活的文档。随着你开始录制和发布，我们会一起迭代它。

小启 · 2026-06-19