

《用 AI 放大个人生产力，开启你的 OPC 一人公司》60 分钟直播完整稿

AI × ONE PERSON COMPANY

一、直播定位

- 直播主题：用 AI 放大个人生产力，开启你的 OPC 一人公司
- 核心对象：职场人、自由职业者、个体创业者、小微企业主，以及想做副业但还没有清晰方向的人
- 核心承诺：不是教观众追逐某个 AI 工具，而是帮助他们搭建一套“一个人也能持续运转”的工作与创业系统
- 直播目标：让观众在一小时内完成一次能力盘点，找到一个可验证的 OPC 切入口，并带走一份 7 天启动计划
- 直播关键词：OPC
- 建议封面标题：一个人，如何借助 AI 活成一支团队？
- 副标题：从个人提效，到一人公司

合规提示：本场分享是方法和案例拆解，不承诺收入、融资或经营结果。AI 输出需要人工核验，涉及法律、财税、医疗、投资等专业事项时，应咨询对应专业人士。

二、直播间设置

1. 背景板

使用同目录图片：[AI-OPC直播背景板-16x9.png](#)

- 主播建议站在画面左侧或左中位置。
- 摄像头取景时保留完整主标题，右侧业务模块不要被评论区遮挡。
- 如果是竖屏直播，可将横图设为背景后居中裁切，确保“用 AI 放大个人生产力 / 开启你的 OPC 一人公司”两行仍完整可见。

2. 直播间标题备选

- 1. 一个人，如何借助 AI 活成一支团队？
- 2. 别只把 AI 当聊天工具：用它搭建你的一人公司
- 3. 从每天忙不完，到一个人跑通内容、获客和交付

3. 置顶评论

今天不讲 “AI 一夜暴富”，只讲一个人如何用 AI 完成定位、内容、获客、交付和复盘。听到最后，我会给你一份 “7 天 OPC 启动清单”。需要的朋友在评论区打：OPC。

三、60 分钟直播总结构

时间	模块	目标	互动动作
00:00–05:00	开场与钩子	建立问题感和可信预期	评论职业 + 最耗时任务
05:00–12:00	重新理解 AI 与 OPC	统一概念，消除误区	打 1：提效；打 2：创业
12:00–22:00	AI 放大生产力的四层模型	给出可复制的个人工作系统	选出最想自动化的一层
22:00–32:00	现场演示：一项任务如何被 AI 重构	让观众看到真实 workflow	提交一个真实任务
32:00–43:00	OPC 一人公司的五个模块	从提效自然过渡到创业	做 “一句话产品” 练习
43:00–50:00	三种适合普通人的 OPC 路径	帮观众选择切入口	A/B/C 路径投票
50:00–55:00	7 天启动计划	把想法变成下一步行动	截图保存、评论 OPC
55:00–60:00	问答、总结与转化	回答异议，完成行动召唤	关键词私信/预约诊断

四、逐分钟具体口播稿

00:00–05:00 开场：一个人，为什么总像在打杂？

00:00–01:30 开场钩子

大家晚上好，欢迎来到直播间。

今天我想聊一个非常现实的问题：为什么我们用了那么多 AI 工具，工作还是做不完？为什么有人用 AI 只是多写了几篇内容，有人却开始把自己的经验变成产品、客户和一门能够持续经营的小生意？

两者的区别，不在于谁收藏的工具更多，而在于有没有把 AI 接进自己的工作流程。

所以今天这场直播，我不准备给大家念一遍“十大 AI 神器”。我们只解决两个问题：

第一，怎么用 AI 真正放大个人生产力，让你少做重复劳动，把时间拿回来；

第二，怎么把被释放出来的能力，进一步变成一个可以验证、可以成交、可以交付的 OPC，也就是 One Person Company，一人公司。

先说清楚，一人公司不是所有事情永远都由一个人亲手做，也不是让 AI 替你承担责任。它真正的意思是：用一个核心负责人，加上 AI、自动化工具和按需协作者，跑通一个小而完整的商业闭环。

01:30–03:00 互动破冰

刚进直播间的朋友，在评论区告诉我两件事：你现在是上班、自由职业、创业，还是正在寻找方向？以及你每天最耗时间的一项工作是什么？

比如：写方案、做表格、找客户、回消息、剪视频、整理会议纪要、做报价、查资料。

你只要把真实任务打出来，后面我会挑一两个，现场示范怎么把它从“靠人硬扛”改造成“人来判断、AI 来协作”的流程。

03:00–05:00 留人预告

今天你会带走三样东西：

第一，一张“个人生产力四层模型”；

第二，一张“OPC 五模块地图”；

第三，一份“7 天启动清单”。

如果你现在只是想提高效率，今天前半段马上能用；如果你已经在考虑副业或创业，后半段会告诉你怎么从一个真实问题出发，而不是先注册公司、先做 Logo、先花钱开发产品。

认同“先解决问题，再谈工具”的朋友，评论区打一个“先解决问题”。

05:00–12:00 重新理解 AI 与 OPC

05:00–08:00 AI 不是员工，是能力放大器

很多人对 AI 有两个极端理解。

一种是把 AI 当搜索框，问一句、复制一下，输出质量不稳定，就觉得 AI 没什么用。

另一种是把 AI 想成万能员工，以为给一句话，它就能替自己完成业务。结果内容看起来很完整，却可能有事实错误、语气不对，也无法真正交付。

更准确的理解是：AI 是能力放大器。

你给它模糊的问题，它会更快地产生一堆模糊答案；你给它清晰的目标、材料、标准和检查方法，它就能把你的分析、表达和执行速度放大。

所以好用的公式不是“输入一句提示词，得到完美答案”，而是：

高质量结果 = 清晰任务 × 真实上下文 × 判断标准 × 人工验收。

AI 最适合帮我们做四类事情：从大量信息中提取重点，把零散想法组织成结构，批量生成初稿，以及按照标准检查和改进。最终的方向、取舍和责任，仍然在人。

08:00–10:00 什么是 OPC

OPC 不是“一个人干十个人的活”，而是“一个人只抓住最需要自己判断的部分”。

传统小团队常见的岗位有：研究、内容、销售、客服、运营、交付、复盘。今天，一个人可以把其中大量重复、规则明确的工作交给 AI 和自动化流程，自己保留三件事：

第一，选择服务谁、解决什么问题；

第二，做关键判断并建立信任；

第三，对最终结果负责。

注意，OPC 的重点不是人数少，而是闭环完整。只有内容、没有产品，不是公司；只有流量、没有交付，不是公司；只有忙碌、没有客户验证，也不是公司。

10:00–12:00 两个误区与互动

第一个误区：等我把所有工具学会，再开始。AI 工具每天都在变，你永远学不完。正确顺序是先选一个真实任务，再学习完成这个任务所需的工具。

第二个误区：AI 能做什么，我就卖什么。正确顺序是先问客户有什么高频、刚需、愿意付费的问题，再判断 AI 能把哪一步做得更快、更稳或更便宜。

现在做个投票：你今天更想解决哪一个问题？想提高工作效率的打 1，想探索一人公司或副业的打 2，两者都想要的打 3。

12:00–22:00 AI 放大生产力的四层模型

12:00–14:00 总览

我把个人生产力分成四层：任务层、流程层、知识层和决策层。

绝大多数人停在第一层——让 AI 帮忙写一段话。真正拉开差距的，是把 AI 从一次性的问答，逐步变成可重复的流程、可积累的知识，以及辅助决策的系统。

14:00–16:00 第一层：任务提效

任务层解决的是“这件事怎么快一点”。

例如，把一小时会议录音整理成五条结论；把一份长报告提炼成客户能看懂的摘要；把一个模糊想法改成结构化方案；把同一份内容适配成朋友圈、公众号和短视频口播。

这一层的关键提示词结构只有五项：

角色、目标、材料、标准、输出格式。

你可以直接这样说：

你是我的业务分析助理。请根据我提供的客户访谈记录，提取客户的目标、痛点、已有方案、顾虑和下一步行动。不得补充原文没有的信息；不确定处标记“待确认”；最后用五列表格输出。

16:00–18:00 第二层：流程提效

流程层解决的是“这件事以后能不能都这样做”。

比如每周都要做行业研究，就不要每次从空白聊天框开始。把它固定成：收集材料 → 去重 → 分类 → 提炼观点 → 核查来源 → 生成初稿 → 人工审阅 → 发布。

这里最重要的不是某个软件，而是先把流程画出来。判断每一步：必须由我做，AI 可以辅助，还是可以自动执行。

一句非常实用的话是：先标准化，再自动化。一个本来就混乱的流程，自动化之后只会更快地产生混乱。

18:00–20:00 第三层：知识复利

知识层解决的是“做过的工作能不能留下来”。

如果每次写方案都重新回忆，每次回复客户都重新组织，你不是在积累资产，只是在重复劳动。

把自己的优秀案例、客户常见问题、报价边界、交付清单、失败复盘和表达风格整理成一个可检索的知识库。以后 AI 先读你的材料，再协助工作。这样输出才会越来越像你，而不是越来越像网络上的平均答案。

但要注意隐私和权限：客户资料先脱敏，敏感信息不要随意上传，重要数据只放在有明确权限控制的环境中。

20:00–22:00 第四层：决策增强

决策层不是让 AI 替你拍板，而是让它帮助你看得更全面。

例如，你准备做一个新服务，可以让 AI 分别站在目标客户、竞争对手、交付负责人和风险审查者的角度提出问题，再让它把“事实、假设、未知项”分开。

最后由你回答三个问题：证据是什么？最坏情况是什么？最小验证动作是什么？

评论区告诉我：任务、流程、知识、决策，这四层里面，你现在最需要补哪一层？

22:00–32:00 现场演示：把一项工作重构成 AI workflow

主播准备：可根据评论区替换案例。如果没有合适评论，就使用下面的“咨询方案”案例。

22:00–24:00 展示低质量提问

假设我是一名企业培训顾问，要给一家 30 人的公司做 AI 提效方案。

很多人会直接问：

帮我写一个 AI 培训方案。

这个问题没有客户背景，没有目标，没有约束，也没有验收标准。AI 只能给出一份看起来正确、实际很泛的方案。

24:00–27:00 展示高质量任务卡

现在我们换成任务卡：

角色：你是企业 AI 培训方案助理。

目标：为一家 30 人的本地服务企业设计一次 3 小时入门工作坊，让员工能在课后独立完成会议纪要、客户需求整理和营销初稿。

已知材料：员工以销售、客服和运营为主；AI 基础较弱；不能上传客户隐私；公司希望先小范围试点。

输出：先列出仍需访谈确认的 8 个问题，再给出课程结构、三个现场练习、课后验收标准和风险提示。

约束：不要虚构公司数据；所有效果目标都写成可测量的试点指标，不承诺固定提升比例。

大家发现没有？这时 AI 不是在“替我凭空写方案”，而是在我的边界内补结构、提问题、做初稿。

27:00–30:00 加入验收回路

第一版出来后，不要立刻发送给客户。继续让 AI 自检：

请按四项标准审查上面的方案：是否符合 3 小时时长；是否适合零基础员工；是否包含隐私保护；是否有可执行的课后验收。发现问题后，只修改有问题的部分，并列出修改原因。

然后由人做最后三项检查：客户事实有没有写错；承诺是否超出交付能力；语言是否符合自己的风格。

这就是一个完整的小闭环：任务定义、生成初稿、标准检查、人工验收。

30:00–32:00 现场迁移

现在把这个方法迁移到你的工作里。

请在评论区写一句：“我想让 AI 帮我完成____，最后交付给____，合格标准是____。”

如果你暂时写不出“合格标准”，那恰恰说明真正缺的可能不是 AI 工具，而是你还没有把工作定义清楚。

32:00–43:00 OPC 一人公司的五个模块

32:00–34:00 从效率到商业闭环

提效只是开始。节省下来的时间如果没有流向更重要的事情，很快又会被新的杂事填满。

如果你想进一步走向 OPC，就要把个人能力连接成五个模块：内容、产品、营销、交付、运营。

34:00–36:00 模块一：内容

内容不是每天硬凑一条，而是持续回答目标客户真正关心的问题。

AI 可以帮你整理客户问题、做选题聚类、把一次深度表达改写成多个渠道版本。但观点、案例和事实来源必须来自你，不能让 AI 虚构经历和成绩。

一个简单内容公式是：真实问题 + 你的判断 + 一个方法 + 下一步行动。

36:00–38:00 模块二：产品

OPC 最容易犯的错，是产品做得太大。

第一款产品应该“小、清楚、能交付”。例如不是“帮助企业全面数字化”，而是“用 90 分钟帮 10 人以内团队梳理三个可落地的 AI 工作流，并交付任务卡模板”。

请大家记住一句话产品公式：

我帮助【某类人】，在【某个场景】解决【一个具体问题】，交付【一个可验收结果】。

38:00–39:30 模块三：营销

营销不是反复喊“我很专业”，而是让合适的人看见：你理解他的问题，并且有一条可信的解决路径。

AI 可以帮助你做用户问题分类、内容再利用、线索初步整理和跟进提醒。但建立信任、理解复杂需求、处理异议，仍需要你本人参与。

39:30–41:00 模块四：交付

交付是 OPC 的生命线。

把服务拆成固定步骤：客户要提供什么，你要完成什么，每一步多长时间，如何确认完成，什么情况不在服务范围内。

AI 可以生成清单、整理材料、形成初稿、检查遗漏，但关键结论必须由你审核。能标准化的交付，才有机会稳定复购和口碑。

41:00–43:00 模块五：运营

运营让你不靠记忆经营。最少记录五项：线索从哪里来，客户为什么咨询，是否成交，交付耗时，客户反馈。

没有这些记录，你只知道自己很忙，却不知道哪个内容有效、哪个产品赚钱、哪个环节最耗时间。

现在请你套用刚才的公式，在纸上写一句：我帮助谁，在什么场景解决什么问题，交付什么结果。写不完没关系，先写一个粗糙版本。

43:00–50:00 三种适合普通人的 OPC 路径

43:00–45:00 A 路径：AI 增强型服务

第一种是最快验证的服务型 OPC。你原来会咨询、设计、写作、招聘、销售、培训、摄影或运营，现在用 AI 提高研究、准备和交付效率。

它的优点是离现有能力最近，容易通过一对一服务拿到真实反馈；缺点是前期仍依赖你的时间。

起步动作不是做网站，而是找三位真实潜在客户访谈，再做一个小范围付费试单。

45:00–47:00 B 路径：知识产品与陪跑

第二种是把反复解决的问题，整理成模板、工作坊、训练营或陪跑服务。

它的优点是经验可以重复使用；难点是不能只卖信息，必须有练习、反馈和验收。

适合那些已经反复帮别人解决同类问题、手里有真实案例的人。没有案例时，先从服务开始，不要急着录几十节课。

47:00–49:00 C 路径：微型工具或自动化方案

第三种是围绕一个高频流程做轻量工具或自动化方案，例如客户需求整理、报价生成、内容归档或经营数据周报。

它的优点是更容易形成持续使用；难点是开发只是开始，数据安全、稳定性、售后和真实需求验证都很重要。

不要先开发三个月。先用人工加 AI 完成十次，确认大家真的愿意用、愿意付费，再决定是否产品化。

49:00–50:00 路径投票

如果你已经有专业技能，优先选 A；如果你已经有稳定方法和案例，可以测试 B；如果你反复看到一个明确流程问题，并且有交付或开发能力，可以验证 C。

评论区投票：A 服务、B 知识产品、C 微型工具。不要选看起来最酷的，选离你的能力和客户最近的。

50:00–55:00 7 天 OPC 启动计划

接下来这部分建议截图。

第 1 天：选一个问题

列出你过去一年被别人请教最多的三个问题，选择其中最具体、最高频、你最有能力解决的一个。

第 2 天：访谈三个人

不要推销，只问：你现在怎么解决？最麻烦的是哪一步？不解决有什么损失？你试过什么？什么结果才算有价值？

第 3 天：写一句话产品

用这个句式：我帮助谁，在什么场景，解决什么问题，交付什么可验收结果。

第 4 天：设计最小交付

把交付限制在一次诊断、一个方案、一套模板或一个小型工作坊。明确输入、步骤、时间、结果和边界。

第 5 天：搭一个 AI workflow

只改造最耗时的一步。写清角色、目标、材料、标准和输出格式，再加一道人工检查。

第 6 天：邀请三位测试者

找真实目标用户，不求数量。可以是付费试单或明确约定的测试，但不要用虚假限额和虚构成交易制造焦虑。

第 7 天：复盘证据

记录谁愿意继续、谁愿意付费、对方最看重什么、哪一步最费时间。没有成交不代表失败，它说明你的对象、问题、表达或交付中至少有一项需要调整。

大家在评论区打出 OPC，提醒自己直播结束后完成第 1 天，而不是继续收藏工具。

55:00–60:00 问答、总结与转化

55:00–57:00 高频异议

问题一：我不会编程，能做 OPC 吗？

可以。大多数 OPC 的第一步不是开发软件，而是解决一个具体问题。先用现成工具和人工流程完成交付，验证需求后再决定是否需要开发。

问题二：我没有粉丝，怎么开始？

先不要把“很多粉丝”当作前提。找到十个真正有这个问题的人，比获得一万次模糊曝光更重要。先访谈、试交付、拿反馈，再把真实问题变成内容。

问题三：我担心 AI 输出不专业。

不要直接交付 AI 原文。给真实材料、设验收标准、要求标记不确定项，并由你做最终审核。AI 可以降低初稿成本，不能转移你的责任。

问题四：先做副业还是直接创业？

如果目前没有稳定客户证据，优先低成本、可逆地验证。是否全职，要综合现金流、家庭责任、风险承受能力和真实订单，不要因为一场直播冲动决定。

57:00–59:00 全场总结

今天最重要的不是记住多少工具，而是记住三句话：

第一，AI 放大的首先是你的目标、标准和判断；

第二，先标准化，再自动化，做过的工作要沉淀成流程 and 知识；

第三，OPC 不是一个人包办一切，而是一个人围绕真实客户问题，借助 AI 和协作者跑通完整闭环。

从生产力到一人公司，中间不是一道悬崖，而是一连串很小的验证：一个问题、三次访谈、一次最小交付、一条被客户认可的证据。

59:00–60:00 行动召唤

如果你想开始，今天不要给自己安排十件事。直播结束后只完成一个动作：写下你最想解决的那个客户问题。

需要“7 天 OPC 启动清单”的朋友，评论区或私信发送关键词 [OPC](#)。

如果你已经有一个具体项目，也可以按下面五项整理后再来沟通：一句话项目介绍、当前阶段、已有客户或用户证据、最大的困难、希望获得的帮助。资料不完整没关系，但请把事实、假设和待验证信息分开。

感谢大家今晚的时间。愿 AI 帮你减少机械忙碌，把精力留给真正需要判断、创造和建立信任的事情。我们下次直播见。

五、可随时插入的互动话术

新观众进入

刚进来的朋友，我们今天讲的是“一个人如何用 AI 活成一支团队”。现在正在讲【当前模块】。评论区打出你最耗时间的一项工作，我会挑真实任务做拆解。

评论较少

没关系，大家可以先不用打完整答案，只打一个数字：1 写内容，2 找客户，3 做交付，4 做运营。看看直播间里哪一类问题最多。

观众只问工具

工具我会给建议，但先补一个信息：你要完成什么任务，输入材料是什么，结果交给谁，什么算合格？这四项说清楚，工具才选得准。

观众问“能不能赚钱”

AI 能降低部分工作的时间和试错成本，但不会自动产生客户。能不能形成收入，要看问题是否真实、客户是否愿意付费、交付是否可靠。我们能做的是用更小成本尽快验证，不做结果保证。

观众问价格

定价不要只按 AI 生成用了几分钟，而要综合客户价值、你的专业判断、沟通成本、交付风险和售后范围。第一阶段可以用小而清晰的试单验证，但必须把交付边界写清楚。

六、直播后承接文案

私信自动回复建议

你好，收到你的关键词 OPC。

这是今天的 7 天启动顺序：选问题 → 访谈 3 人 → 写一句话产品 → 设计最小交付 → 搭一个 AI 工作流 → 邀请 3 位测试者 → 复盘真实证据。

如果你希望进一步梳理项目，请按下面五项回复：

1. 一句话介绍你想做的项目；
2. 目前处于想法、测试、已有客户还是稳定经营阶段；
3. 目前已有的真实客户或用户数据；
4. 当前最大的一个困难；
5. 你希望获得哪类帮助或资源连接。

请不要发送身份证、银行卡、未脱敏客户名单等敏感信息。收到材料后再判断是否适合进一步沟通，不预先承诺结果。

朋友圈预告

一个人做事，最怕的不是能力不够，而是每天被重复任务切碎。

今晚直播，我会用一小时拆解：如何把 AI 从“聊天工具”变成你的工作系统，以及如何从个人提效走向 OPC 一人公司。

不讲一夜暴富，不堆工具清单，只讲任务、流程、知识、决策，以及内容、产品、营销、交付、运营这五个真实环节。

直播间见。想要 7 天启动清单，评论或私信：OPC。

七、主播开播前检查清单

- 背景板、灯光、收音和网络已测试。
- 置顶评论已设置，关键词统一为 OPC。
- 桌面只打开演示需要的材料，关闭含客户隐私的窗口和通知。
- 演示案例中的公司、客户和数据均为匿名或明确标注为示例。
- 准备计时器，分别在 22、32、43、50、55 分钟切换模块。
- 不照读整篇；每一段只记“结论—例子—互动”三个动作。
- 对无法确认的事实直接说“我需要核实后再回答”。

八、背景图生成提示词留档

使用方式：内置 imagegen。

生成一张 16:9 专业直播间背景板，深午夜蓝到电光蓝渐变，带克制的数据流、网格和 AI 节点。左中位置为主播保留大面积干净留白，右侧用一个人物核心连接“内容、产品、营销、交付、运营”五个简洁图标。顶部大标题严格写“用 AI 放大个人生产力”，第二行写“开启你的 OPC 一人公司”，下方小字写“AI × ONE PERSON COMPANY”。现代中文无衬线字体，高对比、商务、可信、温暖，不要人物、Logo、二维码、水印、收益承诺或复杂小字。