一多AI / ONEMANY AI

THE NEXT GENERATION OF BUSINESS

AI NATIVE BIG BANG

AI原生商业新物种共建计划

面向AI Native新一代商业创造者
的深度合作邀请

当新的智能能力出现,
一个全新的商业物种时代正在开启。

从真实商业机会出发，共同设计新模式、建设新系统、创造新事业。

AI正在改变的，是商业成立的条件。

过去，一门生意能否成立，往往受到人才供给、交付成本、服务半径和组织规模的限制。今天，AI开始改变这些约束条件。

许多曾经难以持续交付、难以做到高度个性化，或需要庞大团队才能运营的服务，开始有机会以新的方式实现。真正值得关注的，不只是旧业务效率的提高，更是新的商业可能被打开。

VALUE

价值红利

以更低的边际交付成本，探索过去难以经济化满足的个性化需求。

ORGANIZATION

组织红利

精干团队与专业AI协作，重新定义分工、流程和组织边界。

INTELLIGENCE

资产红利

把专业知识、方法与判断标准转化为可复用、可改进的智能能力。

> 昨天难以成立的生意，
> 今天开始有机会成立。

这是商业创新窗口的判断，而非对具体项目市场成功的保证。真正的机会仍需经过客户需求、经营模型与实际交付验证。

02 / WHAT IS AI NATIVE BUSINESS / 新物种

什么是
AI原生商业新物种?

从AI带来的全新能力出发，重新设计客户价值、商业模式和生产组织，形成不同于传统路径的商业运行方式。

01 / NEW VALUE

新的客户价值

发现过去无法有效满足的需求，创造新的产品、服务与体验。

02 / NEW MODEL

新的商业模式

重新设计获客、服务关系、收费结构与价值交付机制。

03 / HUMAN + AGENT

新的生产方式

从人的岗位分工，转向人与智能体协同的业务流程。

04 / COMPOUNDING ASSETS

新的能力积累

把企业的专业经验沉淀为流程、Context、Skills和评估标准。

关键判断

衡量一家企业是否具备AI原生特征，重点在于AI是否改变了它创造价值和组织生产的基本逻辑，而非使用了多少AI工具。

它既可能是一家全新创办的企业，也可能源于成熟企业对一条业务线的重新设计。

03 / THE STRUCTURAL SHIFT / 商业范式对照

同一门生意，两种运行逻辑。

AI原生商业的真正区别，在于重新设计价值、生产与客户关系。以下是典型方向，并非所有行业都会发生同样变化。

关键维度	传统商业路径	AI原生商业的可能路径
创造价值	围绕现有产品、岗位能力与服务半径提供价值。	利用智能能力，满足过去成本过高或难以持续满足的需求。
服务方式	标准化产品或阶段性的专家服务居多。	持续理解客户，探索及时响应与深度个性化服务。
生产组织	主要依赖人员扩张、岗位分工和层级协作。	Human + Agent协作，按任务动态组织专业能力。
知识经验	经验沉淀在员工、报告和管理制度之中。	将有效方法结构化为Context、Skills与可执行工作流。
扩张机制	业务量增加通常伴随人员与协调成本上升。	在质量可控的前提下，部分能力可以复用并扩展。
竞争优势	更多依赖渠道、规模、资源和既有组织效率。	独特商业判断与持续迭代的智能资产共同形成壁垒。

新物种之“新”，首先是商业结构之新。

不是工具数量的竞赛，而是从AI所开启的新能力出发，重新想象一门生意的成立方式。

04 / THE COMPETITIVE EDGE / 新物种的竞争优势

新物种的优势，来自不同的商业结构。

当AI融入业务架构，竞争优势就可能从单纯的人力规模和传统资源投入，转向更强的价值创造密度与智能能力积累。

01

更高的价值创造密度

用更精干的组织调用更多专业能力，在可控成本下提供更深入、及时和个性化的服务。

02

更灵活的经营与扩展方式

通过模块化工作流、人机分工和业务系统装配，让新服务、新项目的试验与调整更迅速。

03

能够持续积累的智能资本

将验证有效的知识、流程、判断标准和客户情境沉淀为可复用能力，逐步降低重复探索的成本。

04

从交付产品到经营长期关系

在合适的业务场景中，借助持续理解客户需求的能力，探索长期服务与更丰富的价值关系。

A NEW SOURCE OF ADVANTAGE

竞争优势不只来自拥有AI，更来自把**独特的商业理解**转化为他人难以简单复制的智能经营体系。

05 / FROM POSSIBILITY TO PRACTICE / 真实业务切入点

新商业的创造，可以从一个真实场景开始。

你不必先推倒原有生意，也不必先成为AI技术专家。带着熟悉的行业、现有的客户关系与一个真实问题，就可以探索AI带来的新价值与新经营方式。

01 / GROWTH

典型切入点

创始人IP与客户增长

将创始人的专业洞察与品牌影响力，连接客户识别、智能诊断、个性化方案及持续服务，探索从内容获客走向长期价值经营。

02 / SERVICE

专业服务模式创新

把专家经验、专业方法和判断标准转化为智能能力，探索更连续、更个性化、具备扩展潜力的新型服务。

03 / CUSTOMER

客户经营与服务升级

围绕客户需求与动态Context，设计识别、响应、推荐和服务跟进机制，让每一次互动逐步积累长期价值。

04 / OPERATIONS

企业核心业务重构

选择一条关键价值流，重新设计业务流程、人机分工与智能能力，让新的经营方式在真实任务中得到检验。

EXAMPLE / 创始人IP场景示意

从增长工具，走向AI原生业务系统

常见路径	内容传播 → 用户咨询 → 人工销售 → 项目交付
可探索的新路径	内容连接客户 → AI理解需求 → 个性化诊断与建议 → 智能服务工作台 → 持续客户经营

改变的不只是内容生产效率，更是客户价值、服务关系与生产组织方式。以上是可探索的模式示意，需结合具体企业验证。

ONE REAL STARTING POINT

从一个可验证的业务场景切入，再探索一门生意在AI时代的新形态。

THE CO-BUILDING PROGRAM · ONE SHARED GOAL

AI原生商业新物种共建计划

从一个真实商业机会出发，共同设计新模式、建设智能系统，并用实际成果决定下一步。

FOUNDER / 创始人

独特的商业基因

行业认知 · 客户需求 · 专业积累
产业资源 · 关键决策

×
深度共创

ONEMANY AI / 一多AI

系统性共建能力

商业架构 · 智能资产 · 技术实现
专业协作 · 验证迭代

四步共建路径

DISCOVER → CO-CREATE → DESIGN → BUILD

01
DISCOVER
机会诊断
找到值得投入的AI原生商业机会
免费初诊

02
CO-CREATE
模式共创
共同确认新价值、新模式与关键假设
方向共识

03
DESIGN
架构设计
形成商业架构、系统蓝图与实施路径
完整方案

04
BUILD
系统共建
分阶段投入业务运行，验证经营价值
运行成果

先免费诊断，再自主决定是否深入共建。

每一阶段明确合作目标、工作范围与预期成果。后续是否推进、如何投入，由双方基于阶段成果共同确认。

01 AI原生商业机会诊断

看见机会，再决定投入。

首次诊断与初步建议 · 免费

从创始人正在经营的业务、真正关心的问题和已有资源出发，探索AI原生商业模式的可能性，以及值得优先尝试的实施路径。

我们共同探索什么？

DISCOVER

01

现状与关键卡点

客户、产品、增长、交付、组织与经营约束。

02

AI原生机会空间

哪些环节可能形成新价值、新模式与新能力。

03

机会优先级

结合价值、可行性、资源条件及实施难度判断。

04

初步行动建议

提出可探索方向、关键假设及下一步验证建议。

阶段成果 / DISCOVERY OUTPUT

AI原生商业机会初步诊断与建议：对当前业务的关键判断、值得优先探索的机会、初步实施路径和后续建议形成简要书面总结。它帮助决定是否继续深入，不替代正式商业架构方案。

初诊成果可供创始人内部参考。是否进入后续共识研讨、商业方案与系统建设，由双方基于初诊结果自主决定。

02 AI原生商业模式共创

共同决定，创造什么新商业。

围绕初诊发现的优先机会，创始人与一多AI共同推演客户价值、商业关系与新型生产方式。阶段重点是形成关键商业决策与双方共识，为后续系统设计建立清晰边界。

A 价值共识

谁是关键客户？有哪些未被充分满足的需求？AI带来的能力变化如何形成更好的价值主张？

B 模式共识

新的服务方式、产品结构、商业关系与收入机制是什么？哪些假设需要优先验证？

C 组织共识

哪些工作由AI承担、哪些必须由人判断？专业标准如何进入工作流和智能系统？

D 行动共识

先验证什么、投入什么、哪些风险必须设置边界？

阶段成果 / ALIGNMENT OUTPUT

商业创新方向与关键决策共识：明确目标客户与价值主张、拟探索的商业模式、需验证的核心假设、优先试点及决策原则。

本阶段明确“做什么、为什么值得做”，形成业务决策与关键假设；第三步再把这些决策展开为具体实施方案。合作方式与费用在启动前确认。

03 AI原生商业架构设计

把商业构想，变成可执行的建设蓝图。

承接第二步已经形成的商业决策，将商业模式细化为可试验的产品与服务、关键价值流、人机分工、智能能力配置及实施路线。重点回答：具体如何落地、怎样验证、需要投入什么。

STRATEGY

市场与价值架构

目标客户、场景需求、差异化价值、机会排序与竞争定位。

MODEL

商业模式架构

产品服务体系、交易与服务关系、收入逻辑及关键经营假设。

OPERATIONS

价值流与人机分工

关键业务流程、人的判断节点、Agent参与方式与协作规则。

SYSTEM

智能系统蓝图

Context、Skills、Workflow、工具、权限、数据及评估机制。

方案强调可实施性

DESIGN → VALIDATE

明确先行试点、阶段目标、所需资源、关键依赖、风险边界和验收标准，让商业设计有机会进入实际运营。

阶段成果 / DESIGN OUTPUT

AI原生商业架构与实施路线图：明确商业模式、价值流、人机分工、智能系统蓝图、试点安排及业务验证指标，交付范围以双方约定为准。

04 AI原生智能系统共建

让新的商业能力，在经营中真正运转。

按企业的业务基础、团队能力和投入节奏，从最值得验证的场景开始，装配智能能力并投入实际使用。既关注系统能不能运行，更关注它能否在真实业务中持续创造价值。

01 最小可运行试点

围绕优先级最高的业务场景，梳理Context与专业标准，配置工作流和智能体，在真实任务中进行第一次验证。

02 关键业务能力建设

逐步扩展核心流程，接入必要工具、权限和人工审核环节，形成可重复执行的工作系统。

03 团队应用与持续改进

培训关键使用者，建立质量评估、问题反馈与版本迭代机制，让有效经验沉淀为智能资产。

阶段成果 / BUILD & VALIDATE

可运行的AI原生智能工作系统＋业务验证成果：围绕约定业务场景，检查成果质量、人工介入、流程可复用性与实际使用表现，沉淀后续优化清单。

从功能验收，走向业务验收 | 是否完成真实任务 | 结果是否符合专业标准 | 人机协作是否可持续

没有统一的开发节奏，只有适合业务的落地节奏。

阶段范围、实施排期、第三方费用与服务费用，在启动前共同确认。涉及数据、系统、成果权益及保密安排，均在正式合作协议中明确约定。

11 / YOUR OUTCOMES / 共建成果与预期收获

每一步共建，
都有清晰可见的收获。

从识别机会，到达成共识、形成方案、建成系统。每一步既有具体交付，也帮助创始人作出下一阶段的商业决策。

共建阶段	典型交付成果	对创始人的实际价值
01 **机会诊断** 免费	初步诊断与建议报告、AI创新机会清单、优先方向及初步实施建议	**看清机会与关键卡点，判断是否值得继续投入**
02 **模式共创**	新客户价值主张、商业模式方向、关键假设及双方确认的创新共识	**明确究竟要创造什么新商业，以及需要优先验证什么**
03 **架构设计**	个性化商业架构、核心价值流、人机分工、智能系统蓝图与路线图	**看清新模式如何运作、需要什么能力、先从哪里建设**
04 **系统共建**	可运行智能工作系统、专属工作流与智能资产、业务应用及评审记录	**让方案进入真实业务，以可验证的结果决定下一步优化**

THE VALUE OF CO-BUILDING

从“看见可能”，走向“拥有能力”。

先获得判断，再形成共识与实施蓝图，最终将值得验证的新商业构想建设成可运行的智能工作系统。

说明：以上为典型预期交付，并非经营业绩保证。各阶段具体工作范围、成果标准、费用与权利义务以双方确认的方案和正式协议为准；初诊免费，后续合作自主决定。

有些合作，
可以从共建走向共创事业。

当商业机会经过验证，且双方在目标、能力、投入与价值观上形成更深的共识，可以讨论更长期的合作方式。

JOINT OPERATIONS

联合运营

共同参与产品优化、增长运营、客户服务、业务协同等环节，根据各自责任、能力与投入商定合作机制。

VENTURE CREATION

项目孵化与资本协同

对具备明确市场潜力和团队条件的机会，探索联合创业、投资机构资源对接或其他适合的资本合作路径。

> 先用真实成果建立信任，
> 再让合作自然深入。

一事一议，审慎推进

联合运营与投资孵化属于可选的后续合作，不构成自动升级或资金投入承诺。是否开展、如何投入、收益与风险如何分配，均以独立协商及正式协议为准。

BEYOND THE FIRST BUILD

从可验证的工作系统出发，逐步探索长期运营与项目协作；深度合作并非参与共建的必要条件。

深刻理解商业，
真正掌握智能，共同创造新物种。

一多AI将对企业底层运作机制的理解，与AI原生技术的研究和实践结合，贯通商业架构、系统建设与真实业务验证。

01

AI原生商业范式的深度架构能力

团队成员具备企业咨询、投资、战略与组织、数字化及AI等复合背景。既理解价值创造、商业模式与组织运行，也持续实践Agent与智能工作流，能够从商业结构层面重新设计新价值、新模式与新组织。

02

AI原生商业范式的实战构建能力

依托多领域的业务设计与构建实践，以及已建设的智能资产装配中心，将专业方法、工作流、Agent、Skills与Context组织为适配真实业务的智能工作系统，推动创新从构想走向应用。

03

以动态实际成果为锚点的深度合作机制

从免费诊断开始，以阶段成果和业务反馈判断下一步。双方逐步确认合作范围、投入与验收标准；成果权益、数据与保密安排通过正式协议明确，适合的项目可进一步探索联合运营及资本协同。

OUR PRACTICE / 已有实践基础

一多AI也在用AI原生方式建设自身。

一多AI已建设智能资产装配中心，将业务目标、工作流、专业能力与成果评审组织成可执行、可评估的系统。下一页展示其能力架构。

下一页：智能资产装配中心结构示意 →

14 / CAPABILITY ASSEMBLY / 智能资产装配中心

从商业目标出发，把专业能力装配成系统。

一多AI已建设智能资产装配中心，围绕业务目标组织工作流、AI角色、专业Skills、Context与工具，逐步形成可调用、可评估、可改进的业务能力。

能力架构示意 · 非实机截图



能力资产中心 · Capability Studio

创建和维护Skills、Agent、专业判断标准、Context模板等可复用组件。

业务系统装配中心 · Workspace Composer

将组件按具体业务目标编排成Workflow，再配置给项目空间与用户工作台。

图示依据一多AI正在建设的产品架构提炼，说明设计逻辑与能力组织方式；不代表全部模块均已完成生产级上线或经客户项目验证。

15 / WHO WE BUILD WITH / 理想共建伙伴

我们期待与真正的商业创造者同行。

行业没有预设的单一答案。比起企业规模与所处赛道，我们更重视创始人的问题意识、行动能力与长期投入。

01 · 真实事业

有扎实的行业积累

理解客户、业务流程与产业条件，拥有可讨论的具体机会或核心问题。

02 · 决策能力

能够推动关键改变

最好由创始人或具备明确授权的核心负责人参与，能统筹资源并推动跨部门协作。

03 · AI NATIVE

拥抱新的商业范式

愿意重新思考产品、服务与组织结构，不满足于零散工具试用。

04 · CO-CREATION

愿意深度参与共创

愿意开放必要业务信息、投入团队时间，并用真实客户和业务任务验证方案。

我们尤其欢迎这些探索方向

专业服务创新、产业资源与AI结合、传统企业新业务线、个性化服务、智能运营及其他有明确客户价值的AI原生商业机会。

每个新物种，都始于独特的商业基因。

我们尊重创始人的专业判断，也相信新的智能能力会拓宽这些积累的创造空间。

16 / APPLY TO CO-BUILD / 报名方式

从一个真实的问题开始，共同探索下一代商业。

如果你正在认真思考自己的下一条增长曲线，或者已经发现值得用AI重新设计的业务机会，欢迎加入一多AI的共建探索。

START HERE · FREE DISCOVERY

扫码联系，申请免费初诊

微信扫码添加联系人，说明你正在经营的业务，以及希望探索的AI原生商业机会。我们将先沟通业务背景与合作匹配度，再安排初步诊断。

首轮诊断及初步建议不收取费用；是否进一步共建，由你在了解诊断结论后决定。

建议提前准备

THREE QUESTIONS

01 你目前经营的业务是什么，最重要的客户是谁？

02 你最希望突破的增长、交付或组织瓶颈是什么？

03 你最希望借助AI创造一种怎样的新业务或新能力？

合作与成果说明 初诊成果可供创始人内部参考；后续合作是否推进由双方自主决定。有关数据、系统、成果权益、费用及保密安排，在正式合作协议中明确。

带着一个真实商业问题而来，
从一次有价值的探索开始。

一多AI · OneMany AI | AI原生商业新物种共建计划