

HAN ZONGSHENG · AI × E-COMMERCE

AI × 电商

课程产品手册

从 9.9 元的两晚先导营，到派工程师进企业的 FDE 服务
一条完整的进阶路径，每一步都能单独买、也能一路往上走

主讲人 · 韩宗晟

AI 电商落地讲师 | 操盘直播间 GMV 累计破亿

10 年头部企业实战：小米 → 新东方 → 阿里国际站

钉钉认证讲师 · 千问办公认证讲师

2026 版 · 适用对象：学员 / 渠道伙伴 / 企业客户

一页看懂：九条产品线怎么排

引流层不赚钱、赚人；培训层是现金流；企业层与服务层决定天花板。每一层都留了往上走的通道。

层级	产品	价格	形式 / 时长	一句话定位	升单通道
引流层	AI 电商获客增长 · 两晚先导营	9.9 元	线上直播 · 2 晚 × 2 小时	两个晚上，看清 AI 怎么帮你获客	转 59 沙龙 / 1980 实战营
引流层	AI 电商增长沙龙 · 半日闭门营	59 元	线下半天 14:00—17:20	一个下午，现场做出一条获客内容并发出去	沙龙票抵 500 元升 1980
引流层	AI 电商增长引擎 · 全链路十二讲	598 元	录播 12 讲 · 约 8.7 小时	异地与观望人群的系统课，每讲附模板	购课款抵 500 元升线下课
培训层	AI 电商获客落地实战营	1980 元	线下 2 天 · 正课 13.3 小时	主推款：带自己的商品来，两天带走九件套	48 小时内补差价升 9800
培训层	AI 电商操盘手 · 深度特训营	9800 元	线下 3 天 2 晚 · 限 12—15 人	带真实店铺进场改造，结营逐个验收	90 天数据挑战返 500 或复训
企业层	企业 AI 诊断	3999 元	进企 1 天 + 诊断报告	先搞清楚该从哪个环节上 AI	全额抵扣内训或 FDE 派驻
企业层	企业 AI 增长系统 · 定制内训	59800 元	调研 1 周 + 进企 3 天 + 30 天帮扶	按企业业务定制，三岗位各带走 workflow	升 FDE 派驻
服务层	FDE 派驻服务（四档）	3.68 万起	派工程师进企业 · 3—8 周	把课上那套 workflow 在他公司搭起来跑通	年度托管 19.8 万
配套	工具线：Accio Work / 千问办公 / 钉钉 / WorkBuddy	按需	代理分销 + 渠道返佣	教方法，不卖工具；课上用什么课后续什么	长期复购收入

我们是谁，以及三条不讲价的规矩

电商只是训练场，真正带走的是「把 AI 装进一条业务流」这项硬技能。

主讲人 · 韩宗晟

AI 电商落地讲师 | 操盘直播间 GMV 累计破亿
10 年头部企业实战：小米 → 新东方 → 阿里国际站
钉钉认证讲师 · 千问办公认证讲师

课上讲的每一个环节，都是自己业务里跑通过的。没跑通的不上讲台。

三条教学主张

- 我讲四成，你做六成：每个模块逻辑 20% + 案例 20% + 动手 60%
- 用你自己的业务当教材：不带商品、不带店铺来就没得练
- 走的时候手上必须有东西：做完才准走，不做完当场补

一条链路：五个环节，AI 全部能插手

选品



上新



获客



客服



谈判

四条边界（写进合同，也写进海报）

- 不承诺业务数字：询盘量、转化率、成交额，一个都不承诺
- 不做代运营：不碰客户账号密码，不代投广告
- 不教没跑通的东西：自己业务里没验证过的环节不上讲台
- 不做平台绑定：方法全平台通用，换平台照样能用

AI 电商获客增长 · 两晚先导营

9.9 元

线上直播 · 连播两晚

两个晚上，看懂 AI 怎么帮你获客。前 10 分钟就现场做给你看，不先讲道理。

线上直播

19:30—21:30

零基础可听

首场 9/28—29 日

提供回放

你心里那三个问题，两晚里一个一个答

① WorkBuddy、Codex 到底怎么用

② 电商到底怎么跟 AI 结合

③ AI 到底怎么在企业里落地

适合谁来

- 正在做电商、想用 AI 提效的人
- 想转型做 AI 运营、需要一套真实方法的人
- 带团队的中小企业主
- 做副业、想接单代做素材的人

两晚你能带走

- AI 能力自测表（看清自己在第几级）
- 短视频选题清单（套自己的商品就能用）
- 一个商品的完整改造思路
- 两个真实店铺的现场诊断

课前准备：一个 AI 工具账号、一个真实商品链接、一个自己最卡的问题。 **边界：**直播开始前可随时退；作业诊断只在直播中进行。

两晚课表：第一晚看见结果，第二晚做出结果

深色底的是动手环节——两晚合计 120 分钟，其中 70 分钟在当场做东西。

第一晚《看见结果》	19:30—21:30	
19:30—19:38	开场 · 今晚我现场做三件事	8 分钟
19:38—19:58	案例 · 一个店铺的 4 倍增长是怎么来的	20 分钟
19:58—20:18	认知 · AI 是乘号，不是加法	20 分钟
20:18—20:35	为什么是现在	17 分钟
20:35—21:15	实操 · 现场做出一个结果 ★ 全场核心	40 分钟
21:15—21:25	营销钩子 · 你一个人做不完的那部分	10 分钟
21:25—21:30	收尾 · 加微信 + 明晚再见	5 分钟
第二晚《做出结果》	19:30—21:30	
19:30—19:40	回顾 · 把昨晚的第三个演示做完	10 分钟
19:40—20:05	短视频获客 · 为什么电商人必须做，怎么做	25 分钟
20:05—20:35	AI 剪辑 · 现场从 0 发出去一条 ★ 全场核心	30 分钟
20:35—21:00	工具 · 按你的岗位排，不按知名度排	25 分钟
21:00—21:20	现场诊断 · 挑两个店铺当着面改	20 分钟
21:20—21:30	收尾 · 线下首期 + 加微信	10 分钟

AI 电商增长沙龙 · 半日闭门营

59 元

线下半年 · 单场 40—60 人

一个下午，亲眼看到 AI 帮你获客的效果——当场做出一条内容并发出去。

- 14:00—17:20
- 月度一场
- 9.9 学员可参加
- 现场实操 + 现场诊断
- 票抵 500 元

时间	环节	内容要点
14:00—14:30	破冰与摸底	每人 1 分钟自报家门，助理同步登记在场企业主
14:30—15:20	只讲透一个环节：AI 获客	传统获客成本为什么失控；4 倍案例的流量端拆解
15:20—16:20	现场实操	当场产出 1 条短视频脚本 + 1 篇获客文案，并发布出去
16:20—17:00	案例诊断	抽 3 位学员的店铺或账号做现场诊断
17:00—17:20	成交环节	介绍 1980 实战营：沙龙票可抵 500 元

学员带走

- 1 条已发布的短视频脚本
- 1 篇已发布的获客文案
- 一次现场诊断（抽 3 位，围观也能学到）

月度主题轮值

- AI 获客 / AI 素材 / AI 客服 三选一轮换
- 同一批人能来三次，每次内容不重复
- 票价只起过滤作用，现场不硬推高价课

AI 电商增长引擎 · 全链路十二讲

598 元

录播 12 讲 · 约 8.7 小时

把线下课的核心内容做成可以反复看的录播课，每讲都附实操清单和模板。

- 永久回看
- 每讲附模板
- 购课款抵 500 元
- 团队可统一认知
- 企业 5 席起团队价

01	认知重构：AI 不是工具，是劳动力重排	30 分钟	07	Facebook 投放 × AI 素材批量测试	50 分钟
02	AI 选品：数据驱动的选品工作流	45 分钟	08	TikTok 获客与海外网络环境配置	40 分钟
03	竞品分析：喂一个链接出一份报告	30 分钟	09	询盘回复智能体：10 分钟搭通	45 分钟
04	商品五要素（上）：标题与卖点提炼	45 分钟	10	客服全家桶：话术库 / 报价看板 / 询盘质量分析	45 分钟
05	商品五要素（下）：图片与不出镜视频素材流水线	45 分钟	11	大客户背调与 AI 博弈谈判	40 分钟
06	详情页与公司介绍页的 AI 生产	40 分钟	12	压轴：用表格工具把全链路串成自动化	50 分钟

适合谁来

- 没时间参加线下课的异地学员
- 还在犹豫要不要报线下课的观望学员
- 需要全团队统一认知的企业（5 席起）

带走与边界

- 12 讲完整模板包 + 提示词库 + 每讲实操清单
- 购买后 7 天内未开始学习可退
- 购课款可全额抵 500 元升线下课

AI 电商获客落地实战营

1980 元
线下 2 天 · 正课 13.3 小时

两天，从选品到成交，现场做一遍。带自己的商品来，走的时候九件套在手。

- 周六日排课
- 首期 10/24—25 日 · 深圳
- 不设人数上限，按场地走
- 1 主讲 + 每 20 人 1 名助教
- 满 12 席开班

七个亮点，每一条都能当场验证

我讲四成，你做六成	没有实操产出的时段，不许进课表	练手就用你自己的商品	不带商品来就没得练
九件套当场做完带走	自测清单逐项打勾，做完才算	卡住就举手，助教三分钟内到	每 20 人 1 名巡场助教
全平台通用	国内电商、跨境、独立站都能用	第一天上午不满意全额退	敢让你先听再决定
★ 学的是能带走的能力			
电商只是训练场，带走的是搭 workflows 这项硬技能			

适合谁来

- 电商卖家与运营：一个人干五个人的活
- 想转型进入 AI 岗、需要真实作品的人
- 带团队、想让全员都会用 AI 的企业主
- 做副业、想接代运营与代做素材的人

课前四件事（硬门槛）

- 工具安装包 + 环境自检表：装不好现场装完才发资料
- 带笔记本电脑（不接受手机平板）
- 自己店铺 3 个商品链接 + 10 张产品原图
- 一份最近询盘记录（可打码）

第一天：商品端 —— 从选品到商品改造包

09:00 签到并验收工具，09:30 正式开课，18:00 结束。当天带走①②③④四件。

时间	环节	当场做出什么
09:00—09:30	签到 + 工具硬验收（不算正课） 装不好的现场装，装完才发学员资料	所有人工具装好、能开工
09:30—10:10	开场 · 这两天的目标与验收标准	知道自己两天要交哪九件东西
10:10—12:00	模块一 · AI 选品与市场分析 含找对标、看竞品的方法	自己品类的选品分析报告 ①
12:00—13:30	午休 90 分钟（留出跑工具、问问题的时间）	
13:30—15:00	模块一练 · 把选品打分 workflow 搭起来	可反复复用的打分 workflow ②
15:00—15:20	茶歇	
15:20—18:00	模块二 · 商品五要素 AI 量产 标题卖点 / 图片视频 / 详情页 / 公司介绍页 / 多语言上新	完整商品改造包 ③ 10 条可直接发的素材 ④
18:00 之后	自愿围炉快诊（不写进任何物料）	当天问题清零

第二天：转化端 —— 从询盘到全链路串联

09:00 开始，17:30 结营。当天带走⑤⑥⑦⑧⑨五件，17:20 后是 9800 转化场。

时间	环节	当场做出什么
09:00—09:20	昨天作业点评（商品改造包）	知道自己哪里要改
09:20—11:00	模块三 · 询盘质量分析与 AI 客服	询盘自动分级表 ⑤
11:00—12:00	话术库 + 报价系统	自己行业的话术库 ⑥ 报价看板 ⑦
12:00—13:30	午休 90 分钟	
13:30—15:00	模块四 · 大客户背调 + 谈判对练 AI 扮演压价买家，现场对练	背调报告 + 谈判剧本 ⑧
15:00—15:20	茶歇	
15:20—17:00	模块五 · 把前面八件串成一条自动流水线（压轴） 客户跟进 SOP 已并入此模块	属于自己的全链路 workflow ⑨
17:00—17:20	结营 · 九件套自测收齐 学员逐项打勾，缺哪件当场补做；助教巡场确认	九件套全部带走
17:20—17:30	作品展示 + 9800 开放申请（转化场） 放 2—3 个做出来的完整 workflow	知道自己还能往上走到哪一步

九件套：每件都写死「怎么算完成」

不做逐个点评，靠这张自测清单 + 助教巡场抽看。需要逐个批改的深度交付在 9800。

#	交付物	什么时候做出来	怎么算完成（学员自测）
1	自己品类的选品分析报告	第一天上午	报告里至少 3 个候选品，每个有判断依据
2	可复用的选品打分 workflow	第一天下午	换一个品再跑一次，能出分
3	完整商品改造包（标题卖点 + 图 + 详情页）	第一天下午	三件套齐全，可直接替换现有页面
4	10 条可直接发的素材	第一天下午	10 条全在文件夹里，不用再加工
5	询盘自动分级表	第二天上午	拿自己一条真实询盘试，能分出等级
6	自己行业的话术库	第二天上午	不少于 10 条，覆盖常见提问
7	报价看板	第二天上午	输参数能出报价区间
8	大客户背调报告 + 谈判剧本	第二天下午	针对自己一个真实客户做完
9	串起来的全链路自动化 workflow	第二天下午（压轴）	从头到尾跑通一次，中间不用手动搬数据

四项权益

- 九件套资料包：模板 + 工具清单，永久可用
- 全平台作业模板：通用模板拿走就能复用
- 升单通道：结课 48 小时内补差价升 9800
- 校友群：长期在群，后续课程享内部价

对外怎么说（照抄）

- 退款：第一天上午听完不满意，全额退款
- 平台：提供全平台通用模板，专属功能需自行适配
- 规模：不设上限，按场地走；每 20 人 1 名助教
- 数字：不承诺询盘量、转化率、成交额

企业 AI 诊断

3999 元
进企 1 天 + 诊断报告

花一天时间，搞清楚你的企业该从哪个环节开始上 AI。这是企业服务的前门。

- 调研 1 天
- 出诊断报告
- 可只买诊断不买后续
- 全额抵扣内训或 FDE

调研什么	报告里给你什么
团队分工与岗位职责	现状评估：五个环节各自处在什么水平
现有工具与账号情况	改造优先级排序：先改哪一环、为什么
业务数据摸底	可分阶段落地的建议清单
五个环节的现状与瓶颈	哪些能自己干、哪些必须找人干

为什么要有这个产品

- 59800 元的门槛太高，很多企业不敢第一次就掏
- 3999 元把门槛降低十倍，先建立信任
- 诊断报告本身就是后续服务的售前方案

边界

- 只出诊断报告，不做落地执行
- 可以只买诊断、不买后续服务
- 若后续购买内训或 FDE，3999 元全额抵扣

AI 电商操盘手 · 深度特训营

9800 元

3 天 2 晚 · 限 12—15 人

三天两晚小班，带着自己的真实店铺来，改完再走。不是听完就散，是改完才准走。

申请制，不是付费就能进

满 12 人开班

白天 09:00—18:00 + 晚场 2 小时工作坊

开营前 7 天可全额退

六个亮点

12—15 人小班，人手一台电脑

讲师逐个过一遍，不是讲完就走

用你的真实店铺当教材

改的是你自己的商品、询盘、投放

晚场不是加课，是陪你做完

白天讲、晚上做，讲师巡场逐个改

走的时候手上必须有东西

人均 12 件交付物，结营逐个验收

只教你改，不代你管

不碰账号密码、不代投广告、不做代运营

结营不等于结束

90 天数据挑战，有反馈、有返现

适合谁来

- 有在营店铺、每周能投入 8 小时以上的操盘者
- 1980 实战营结课学员优先
- 想让核心骨干真正能把 AI 用起来的企业主

申请四步

- ① 填申请表：店铺情况 / 每周可投入时间 / 最大卡点
- ② 15 分钟电话沟通
- ③ 不匹配的直接劝退（宁可 8 人开班，不收混子）
- ④ 录取后进入开班流程

第一天：看清店铺，改造商品端

09:00 开营 → 18:00 正课结束 → 19:00—21:00 晚场工作坊。当天带走 ①②③④⑤⑥ 六件。

时间	环节	当场做出什么
09:00—09:40	开营 + 基线数据采集：每人交 5 个核心数据，当场贴榜	自己店铺的基线报告 ①
09:40—10:20	轮讲：12—15 人，每人 2 分钟说自己的店和最大卡点	全场互认 + 卡点清单 ②
10:20—12:00	模块一 · 店铺诊断：五环节四象限定位，你到底卡在哪一环	诊断结论：先改哪一环
12:00—13:30	午休 90 分钟	
13:30—15:00	模块一练 · 用 AI 跑自己品类的市场分析与对标	选品分析报告 ③ + 打分 workflow ④
15:00—15:20	茶歇	
15:20—18:00	模块二 · 商品端深度改造：3 个真实商品走完全套（标题卖点 / 主图 / 详情页 / 多语言）	3 个商品改造包 ⑤ + 10 条素材 ⑥
18:00—19:00	晚餐	
19:00—21:00	晚场一 · 商品互评工作坊（学员做，讲师巡场逐个过一遍）	改造清单 V2

第二天：真发、真跑、真看数据

素材当场发出去，投放计划现场建、用你自己的预算跑真实数据——不是模拟盘。

时间	环节	当场做出什么
09:00—09:30	昨日成果复盘 + 今天的目标	知道自己还差几件
09:30—12:00	模块三 · 短视频素材批量生产：用自己商品做 10 条，含 AI 剪辑全流程	10 条可直接发的素材 ⑦
12:00—13:30	午休 90 分钟	
13:30—15:00	模块三练 · 真实发布（当场发出去）+ 看哪几个数	已发布素材 + 数据观察清单 ⑧
15:00—15:20	茶歇	
15:20—18:00	模块四 · 投放计划搭建：现场建计划，用你自己的预算跑真实数据	在跑的投放计划 ⑨
18:00—19:00	晚餐	
19:00—21:00	晚场二 · 数据复盘 + 围炉诊断：把每个人今天的数据摆出来一起看	投放优化清单

三天带走十二件（深色的是第三天做出来的）

1 基线诊断报告	2 卡点定位结论	3 选品分析报告	4 选品打分 workflow
5 三个商品改造包	6 改造清单 V2	7 10 条已发素材	8 数据观察清单
9 在跑的投放计划	10 询盘分级表	11 谈判剧本	12 全链路 workflow + 90 天计划表

第三天最重：转化端 + 全链路串联 + 结营验收

全链路 workflows 串起来那一刻，学员会主动拍照发朋友圈——所以那天不缩水。

时间	环节	当场做出什么
09:00—09:30	昨天的投放数据出来了，一起看	真实数据的第一轮判断
09:30—12:00	模块五 · 询盘智能体 + 谈判对练：AI 扮演压价买家，真刀真枪练一轮	询盘自动分级表 ⑩ + 谈判剧本 ⑪
12:00—13:00	午餐（压到 60 分钟，下午要验收）	
13:00—15:00	模块六 · 全链路自动化串联（压轴）：把前五件串成一条自己会跑的流水线	属于自己的全链路工作流 ⑫
15:00—15:20	茶歇	
15:20—16:40	结营验收 · 每人 5—6 分钟讲自己的 90 天计划，讲师逐个点评	90 天计划表 + 点评记录
16:40—17:00	颁证 + 90 天数据挑战规则	结业证书 + 挑战资格

四项权益（全部是一次性、可交付的）

权益	内容	为什么这样设计
全套落地资料包	12 件交付物的模板 + 工具清单，永久可用	给的是能直接改改就用的东西，不是教程链接
免费复训一次	结营后 12 个月内，本人可免费参加一次同课程（有空位即可）	有明确次数和期限，不是开口的长期陪跑
90 天数据挑战	第 30 / 60 / 90 天提交数据截图，每次返 500 元或兑换下期名额	给学员坚持的动力，也给我们持续的真实案例
深度班校友群	长期在群，后续任一课程享内部价	留一个不断联的通道，升单靠它、案例也靠它

三条规矩，和与 1980 的三个差别

这些写进招生页，也写进开班通知——先把话说清楚，后面才没有纠纷。

现场与费用

- 开班底线：满 12 人开班；宁可 8 人开，不收混子
- 现场红线：只教方法、不碰账号，不留账号密码
- 退款：开营前 7 天可全额退款
- 费用自备：投放测试预算建议 300—500 元

90 天数据挑战

- 结营后第 30 / 60 / 90 天各提交一次数据截图
- 每次提交返 500 元，或兑换下期复训名额
- 这是学员坚持的动力，也是我们真实的案例来源
- 不提交不罚款，只是拿不到返现

与 1980 的三个差别

- 带什么来：1980 带 3 个商品链接，9800 带店铺后台权限（真数据）
- 改什么：1980 改商品和方法，9800 改这家店本身
- 交付方式：1980 九件套自测带走，9800 结营逐个验收
- 规模：1980 大班走量，9800 限 12—15 人

怎么申请：① 填申请表（店铺情况 / 每周可投入时间 / 当前最大卡点） ② 15 分钟电话沟通 ③ 不匹配的直接劝退 ④ 录取后进开班流程。1980 实战营结课学员优先。

企业 AI 增长系统 · 定制内训

59800 元

调研 1 周 + 进企 3 天 + 30 天帮扶

不是把课搬进企业，而是先诊断企业，再定制内容——学完带出一张落地路线图。

- 团队 10—30 人
- 按业务定制
- 三岗位分组实操
- 付款 3 : 4 : 3

阶段	做什么
课前 1 周	企业调研问卷 + 业务数据摸底（账号清单、团队分工、现有工具）
第一天 · 认知诊断日	AI 电商全景讲解（管理层可旁听）→ 该企业五环节现状诊断 → 当天产出「诊断板」贴墙
第二天 · 岗位实操日	按角色分组实操：运营组做选品与上新 workflow、投放组做素材与投放计划、客服组做智能体与话术库。每组带走自己岗位的工作流
第三天 · 落地日	各组方案路演 → 合并成企业「AI 落地路线图」（30 / 60 / 90 天）→ 确定责任人与验收指标
课后 30 天	帮扶群日报 + 每 10 天一次线上总结会
最后半天	介绍 FDE 派驻服务：路线图里没有人执行的项，我们派工程师来装

企业线的三个档位

- 59800 元：定制内训（3 天进企 + 30 天帮扶）
- 98000 元：内训 + 派驻打包（含 59800 内训 + 旗舰包部署 + 90 天运维）
- 198000 元：年度托管（小助手不限量 + 12 个月运维 + 4 次上门）

服务边界（写进合同）

- 帮扶期 30 天截止；复训限 1 次；帮扶群到期解散
- 承诺交付物与 SLA，不承诺业务结果
- 付款 3 : 4 : 3（签约 30% / 进场 40% / 验收 30%）

一个地基 + 十个环节小助手 + 一条流水线

FDE = 派 AI 工程师进企业，把课上讲的那套 workflows，在他公司的真实业务里搭起来、跑通、交给他们自己运营。



地基：企业资料库（必做）· 基础版 1.98 万 / 完整版 2.98 万

资料库	装什么
产品库	型号、参数、工艺、材质、交期、起订量
报价规则库	阶梯价、运费、汇率、折扣权限
客户库	历史询盘、成交客户、流失原因
话术与异议库	常见问题、拒绝理由、应对话术
流程制度库	各部门流程、审批规则、岗位职责
竞品与市场库	竞品链接、卖点、价格带

应用：十个环节小助手（可单买，标准 0.98 万 / 进阶 1.68 万 / 复盘 2.98 万）

#	环节	小助手做什么	单价
1	选品	输入品类，出选品评分、市场容量、竞争度分析	1.68 万
2	上新	商品信息转标题、关键词、卖点、多语言详情	0.98 万
3	素材	商品转主图文案、短视频脚本、图文批量生产	0.98 万
4	投放	素材分组测试建议 + 投放数据日报解读	1.68 万
5	询盘接待	自动分级（A/B/C）+ 首轮多语言回复 + 超时提醒	0.98 万
6	客服跟单	问答机器人 + 异议应对 + 转人工规则	0.98 万
7	报价	按规则自动生成报价单 + 利润测算 + 审批流转	1.68 万
8	背调	输入公司名，出规模、采购偏好、决策链、风险报告	0.98 万
9	数据复盘	询盘量、转化率、响应时长、获客成本自动汇总 + 周报	2.98 万
10	管理协同	日报周报汇总、会议纪要、新人培训问答	0.98 万

串联：自动流水线 2.98 万元/条 例：询盘进来 → 自动背调 → 自动分级 → 自动报价 → 自动生成跟进计划 → 推给业务员。 **验收标准：**六个库上线 + 随机抽 20 个问题测试，命中率不低于 80%。

四档套餐，五步交付，承诺与不承诺都写清

先做询盘接待小助手：老板最有感（半夜的询盘也有人回）、见效最快（一周上线）、最容易量化。

套餐	内容	打包价	分开买合计
起步包	资料库基础版 + 2 个标准小助手	3.68 万	3.94 万
标准包	资料库完整版 + 3 标准 + 1 进阶	6.98 万	7.60 万
旗舰包	资料库完整版 + 5 标准 + 3 进阶	9.80 万	12.92 万
年度托管	资料库完整版 + 小助手不限量 + 12 个月运维 + 4 次上门	19.80 万	—

交付五步（付款 3：4：3）

步骤	时长	做什么	产出
1 诊断	进企 1 天	访谈、看后台数据、摸清痛点	《AI 落地诊断报告》（3999 诊断可抵扣）
2 方案报价	3 天	选模块、定验收标准、报价	实施方案 + 报价单，验收清单逐项写死
3 部署	3—8 周	每周驻场或远程 1—2 天，边搭边测	模块上线 + 测试记录
4 验收	半天	按验收清单逐项演示、签字	验收单（尾款节点）
5 运维	服务期内	迭代 + 响应 + 月度/季度复盘	迭代记录 + 复盘报告

我们承诺

- 工作日 4 小时内响应，紧急问题 24 小时内处理
- 系统正常运行率不低于 95%，按方案约定节点交付

我们不承诺

- 不承诺询盘量、转化率、成交额任何业务数字
- 不做代运营，不接受按效果付费；企业必须出一名对接人

工具线，以及从引流到反哺的完整闭环

工具不是独立产品，是课程的配套和长期收入来源。我们的原则：教方法，不卖工具。

工具	负责什么	变现方式
Accio Work	卖货效率：选品、上新、素材	代理分销
千问办公	组织协同：文档、知识库	渠道返佣
钉钉	组织协同：商家覆盖广	渠道返佣
WorkBuddy	FDE 交付产能	工具订阅

六步闭环：每一环都为下一环供血



反哺：每一期结营的学员作品、每家企业的落地数据，都会变成下一轮招生的真实案例素材——这是闭环里会自己长大的一环。

开课排期与报名

排课铁律：两天课只排周六日、三天课排周五一周日、避开月末最后一周；预售满额才定场地。

9/28—29 先导营 ① 试讲场 · 线上	10/14—15 先导营 ② 主招生场 · 线上	10/18 周日 增长沙龙 深圳 · 半天	10/24—25 1980 首期 深圳 · 两天	12/12—13 1980 第二期 两天	12/18—20 9800 首期 三天两晚
--	--	---	--	--	---

四个必须避开的死区

- 国庆周（出行，到课率断崖）
- 双 11 前后两周（电商人最忙，没人来上课）
- 春节前后一个月
- 月末最后一周（冲业绩，同样没人）

开班保险机制（预售制）

- 99 元订座满 20 人，才启动正式招生
- 1980 正式预售满 12 席，才订场地
- 不满额顺延到下一场，定金全额退
- 不为了凑人数硬开——首期口碑比首期收入重要

下一步

想报名：扫码进群，开播前发听课链接 | 企业客户：先做 3999 诊断，再决定要不要上内训或派驻 | 渠道合作：分润政策另议