COURSE MAP · 02

AI 产品经理：判断一件事是否值得智能化

咕泡《AI 产品经理》第 2 讲 · 103 分钟 · 程靖

12 个判断概念 · AI 机会三问 · 收益三类 · 成本冰山 · ROI 三行版 · 补充：设计师迁移

这一讲不教模型，教**算账**：从老板、研发、运营的一句“我们做个 AI 吧”开始，走到一个能立项、能灰度、能向老板讲清 ROI 的判断。核心公式只有一条：**可用数据 × 在线验证 × 快速 ROI**；三个都答“是”，才值得做。

01 核心转变：从“想法驱动”到“机会评估”

IDEA-DRIVEN

想法驱动：先做，再找理由

- 老板：“我们做一个 AI xxx 吧！”
- 研发：“我发现一个很酷的开源模型。”
- 运营：“竞品都上 AI 了，我们也得跟。”
- 共同问题：灵感、技术、趋势驱动，缺业务目标

→ 不是不做，是先算清值不值

OPPORTUNITY-DRIVEN

机会评估：先判断，再投入

- 为什么做？解决谁的什么问题、值多少钱
- 有没有可用数据？能不能在线验证？
- 三周内能否看到 ROI？成本是否算全？
- 交付：一个能立项、能灰度、能复盘的最小闭环

转变 1：做功能 → 做判断 · 转变 2：“我觉得” → 真实流量 · 转变 3：技术指标 → 财务数字

03 知识网络：五层判断链

需求 LAYER 0	用户是谁 · 什么场景 · 什么痛点 · 商业目标	**先回答“为什么做”。**没有痛点与商业目标，AI 只是玩具。
判断 LAYER 1	三类错误起点 → 用户六问 → AI 三问	**本讲主线。**先排除“想当然”，再用数据、验证、ROI 三道闸门筛一遍。
验证 LAYER 2	可用数据 → 离线评测 → 线上 A/B · 灰度	**离线高不等于线上有效。**先切 1%–5% 流量，用真实业务指标说话。
算账 LAYER 3	收益：提效 / 增收 / 体验 → 成本冰山 → ROI 三行版	**老板只记得三行：**什么问题、赚多少、花多少。隐性成本要主动摊开。
落地 LAYER 4	MCL 最小闭环 → 三周见 ROI → 立项 · 复盘 · 反哺	**三周不是死线，是节奏。**用小投入换确定性，再决定要不要加资源。

02 本讲目标 + 先记住这 5 句

目标 1 · 识别
分清一个 AI 想法是真需求，还是灵感、技术、趋势驱动。

目标 2 · 判断
用 AI 三问决定做不做、先做哪一段、什么条件下止损。

目标 3 · 算账
把收益与成本写成三行 ROI，一分钟向老板讲清价值。

1. 判断一个 AI 想法，先问“为什么做、解决谁的什么问题”，而不是“怎么实现”。
2. 需求 = 特定人群 + 具体场景 + 某类目标；只能被激发，不能被创造。
3. AI 项目不是功能开发：确定性更低、成本结构更复杂、失败后果更重。
4. 值不值得做，看三问：有可用数据？可在线验证？三周内可见 ROI？
5. 收益只有三类：提效、增收、体验；成本是一座冰山，ROI 要写成三行。

05 课程没讲，但你必须懂：把判断带到客户现场

客户不会说“我要 AI”。他只会说：客服忙不过来、工单太多、转化太低、培训成本太高。FDE 的第一件事不是搭模型，而是把这句话翻译成**业务目标 + 可验证指标 + 一笔账**——这正是本讲的三问与 ROI 三行版。

1. 问目标：这件事不做，一年损失多少？做了，哪个指标会变？
2. 找闭环：2–4 周能跑通的最小场景，先不碰硬骨头
3. 小灰度：1%–5% 流量，对照组 + 核心业务指标
4. 算三行：问题与目标 / 核心收益 / 核心成本，再决定放量

业务诊断 · 数据可得性 · 实验设计 · 成本估算 · ROI 汇报 · 客户沟通

客户原话	要翻译成
“客服太忙了”	自动解决率、转人工率、人力成本
“工单处理慢”	一次解决率、平均响应时长、分派准确率
“转化上不去”	转化率、客单价、GMV、ROI
“先做个 AI 试试”	业务目标 + 最小闭环 + 止损条件

01 · 问题与目标
客服人力缺口大，目标 AI 独立处理 30% 高频咨询

02 · 核心收益
省 50 人/天，约 15 万元

03 · 核心成本
高峰期 API 调用，约 5 万元